Bất kỳ ai cũng có thể...

CHIẾN THẮNG TRÒ CHƠI CUỘC SỐNG

Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế! dành cho **người trưởng thành**

ADAM KHOO

Dịch giả:
UÔNG XUÂN VY
TRẦN ĐĂNG KHOA

TGM BOOKS

NXB PHỤ NỮ

CHIẾN THẮNG TRÒ CHƠI CUỘC SỐNG

Tác giả: Adam Khoo

Dịch giả: Uông Xuân Vy, Trần Đăng Khoa

NXB Phụ Nữ

Chia sẻ ebook : SáchMới.Net

Mang chất lượng vào kiến thức

"Để có văn hóa ẩm thực, không chỉ cần người sành ăn, mà còn cần đầu bếp giỏi. Để có văn hóa đọc, không chỉ cần người yêu sách, mà còn cần những quyển sách chất lượng."

Dịch giả Uông Xuân Vy

TGM Books được thành lập vào tháng 9 năm 2007 bởi ba thành viên: chuyên gia đào tạo – dịch giả **Trần Đăng Khoa**, dịch giả **Uông Xuân Vy**, chuyên gia đào tạo **Trần Đăng Triều**.

Từ những ngày đầu thành lập, khát vọng của chúng tôi là xuất bản ra những quyển sách có giá trị, được đầu tư công phu cả về nội dung lẫn hình thức, nhằm mang lại cho độc giả không chỉ kiến thức mà còn là một trải nghiệm mỗi khi cầm từng quyển sách của **TGM Books** trên tay.

Với phương châm không xuất bản ồ ạt mà **chỉ xuất bản những quyển sách chất lượng cao từ nội dung đến hình thức**, các ấn phẩm của **TGM Books** được trải qua nhiều công đoạn từ chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam. Không chỉ dịch sách, chúng tôi còn mong muốn góp phần nhỏ nhoi làm giàu đẹp thêm ngôn ngữ tiếng Việt thông qua những quyển sách của mình.

Chính vì thế, các ấn phẩm của **TGM Books** đã và đang mang lại những giá trị to lớn cho nhiều tầng lớp xã hội khác nhau bao gồm: sinh viên học sinh, các bậc phụ huynh, công nhân viên chức, các nhà quản lý, các nhà lãnh đạo, doanh nhân… trở thành những đầu sách mang tính hiện tượng, bán chạy nhất tại Việt Nam hiện nay, và được yêu quý bởi hàng triệu độc giả trong và ngoài nước.

TGM Books có được những thành quả này là nhờ sự quan tâm và ủng hộ của những độc giả tâm huyết như bạn. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn bạn vì tình cảm tốt đẹp đó.

TGM BOOKS
Mang chất lượng vào kiến thức
www.TGMBooks.vn

Tác giả Adam Khoo

Adam Khoo là một doanh nhân, tác giả sách bán chạy nhất và là một trong những chuyên gia đào tạo xuất sắc. Trở thành triệu phú tay trắng làm nên vào năm 26 tuổi, Adam sở hữu và quản lý nhiều công việc kinh doanh với tổng thu nhập hàng năm hơn 30 triệu đô. Anh là Chủ tịch của công ty Adam Khoo Learning Technologies Group, một trong những công ty lớn nhất châu Á về giáo dục và đào tạo.

Adam cũng là tác giả của mười một quyển sách bán chạy nhất khác bao gồm,"I Am Gifted, So Are You!", (ấn bản tiếng Việt – **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"**), "How to Multiply Your Child's Intelligence", "Master Your Mind, Design Your Destiny" (ấn bản tiếng Việt – **"Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh"**, "Secrets of Self-made Millionaires" (ấn bản tiếng Việt – **"Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú"**) và "Nurturing the Winner & Genius in Your Child" (ấn bản tiếng Việt – **"Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi"**). Những quyển sách của anh liên tục nằm trong danh mục sách bán chạy nhất toàn quốc và đã được dịch sang sáu thứ tiếng.

Adam tốt nghiệp bằng danh dự ngành Quản trị kinh doanh ở trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore – NUS). Thời sinh viên, anh đứng trong top 1% những sinh viên dẫn đầu trường và được nhận vào chương trình Phát Triển Tài Năng (Talent Development Program), một chương trình đào tạo những sinh viên tài năng của trường.

Trong hơn 18 năm qua, anh đã đào tạo hơn 550.000 học sinh sinh viên, giáo viên, chuyên gia, nhân viên và chủ doanh nghiệp về việc phát triển tiềm năng cá nhân và đạt thành quả xuất sắc trong nhiều lĩnh vực.

Thành công và thành tích đạt được của anh thường xuyên được đăng tải trên các phương tiện truyền thông trong khu vực như The Straits Times, The Business

Times, The New Paper, Lianhe Zaobao, Channel News Asia, Channel U, Channel 8, Newsradio 938, The Hindu, The Malaysian Sun, The Star và thậm chí trên cả Đài truyền hình Quốc gia Brazil. Năm 2007, tạp chí "The Executive Magazine" đã xếp hạng Adam Khoo là một trong 25 người giàu nhất Singapore dưới tuổi 40.

Những Tựa Sách Khác Của Adam Khoo

Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!

Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh

Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi

Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen

Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú

Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ

Một lời cảm ơn đặc biệt gửi đến những người đã làm nên cuộc đời tôi

Xin gửi đến cha mẹ Vince, Betty và Joanne, những người đã dành cho tôi tình yêu thương và sự ủng hộ vô điều kiện trong suốt những năm qua. Lời cảm ơn dành cho vợ tôi, Sally, người luôn là nguồn cảm hứng và sức mạnh cho tôi. Gửi đến hai con gái yêu Kelly và Samantha đã giúp tôi mỉm cười mỗi ngày.

Xin dành lời cảm ơn các đồng nghiệp của tôi, Patrick Cheo, Gary Lee, Jovasky Pang, Ramesh Muthusamy, Susan Hartawan, Alien Lim, Sinta Halim, những người bạn cùng chung chí hướng tạo nên một doanh nghiệp đào tạo hàng đầu châu Á dành cho các cá nhân và tổ chức. Xin cảm ơn những đối tác trong kinh doanh: Conrad Lim, Jack Wong, Jason Wee và Yeo Keong Hee, những người đã đưa chương trình đào tạo giúp thay đổi cuộc sống của chúng tôi đến với cộng đồng, cũng xin cảm ơn hai bạn của tôi – Ron Kaufman và Fabian Lim – những diễn giả bậc thầy.

Xin cảm ơn các chuyên gia đào tạo và giáo viên trong tổ chức của tôi: Rossana Chen, Tiến sĩ Peter Yan, Tiến sĩ Cheah Yin Mee, Usman Asad, Gerald Lee, Ben Ong, Amin Morni, Melvin Chew, Danny Tong, Leroy Ratnam, Freddy Gomez, Choos Yuan Yee, Jeff Tan, Pamela Chong, Andrea Chan, Gopal Suppiah, Ridhwan Yusoff, Adeline Wong, Cheryl Tham, Carmen Gomez, Anni Bahar, Tracy Zhou và Priscilla Looi, những người không ngừng nâng cao chất lượng khóa học bằng chính niềm đam mê và cống hiến của họ.

Xin cảm ơn đến đội ngũ quản lý tuyệt vời của tôi: Andrew Ling, JD Lee, Desmond Eng, Jeremy Han, Queenie Lim, Susan Hartawan, Fred Tan và Kenny Tran (diễn giả Trần Đăng Khoa), những người đã không mệt mỏi chung sức để tập đoàn Adam Khoo phát triển nhanh chóng. Xin cảm ơn tất cả các thành viên khác và các bạn bè tôi: Dolly Lee, Serene Quek, Esley Teo, Candy Lim, Daniel Wu, Kristy, Lee Hui Wen, Siva, Natalie Lim, Vernie Leow, Eileen Goh, Ee Von, Irene Zhuang, Terence Yao, Joycelina Fadjar và hơn 100 con người của AKLTG mà tôi không thể liệt kê hết ở đây… Xin cảm ơn các bạn!

Xin gửi lòng biết ơn đến những người bạn trên diễn đàn YPO: Vincent Ong, Deborah Ho, Beh Swan Gin, Hogi Hyjn, Ramesh Subrahmanian, Adelena Shee, Maarten Buitelaar, Heinrich Jessen. Một lời cảm ơn khác xin gửi đến tất cả những người bạn Andy Ong, Ong Tze Boon, Aaron Ang, Elim Chew, Douglas Foo, Goh Kai Kui, Dennis Wee, Patrick Liew.

Quyển sách này còn dành tặng Pete Tan, Melvyn Chan, Julieh Chan, Shawn Soo, Ng Kar Hoe, Michele Chua, Chris Yam, Tan Ee Yan, Eldhi Yandi, Jacklyn Ker, Joel Yeo, Loke Wai Hoe, Tze Meng, Meng Chew, Hoe Peng và hàng trăm huấn luyện viên khác, những người đã tình nguyện dành thời gian quay lại và dẫn dắt học viên trong các khóa học TM TM Thế!), "Patterns of ExcellenceTM" (Những Mô Thức Thành Công) và "Wealth AcademyTM" (Khóa Học Làm Giàu). Đặc biệt, xin cảm ơn William Tan, Philip Kiew và toàn bộ những thành viên khác của ban WAIIC. Chúng tôi không thể nào hoàn thành nhiệm vụ nếu không có các bạn.

Xin chân thành cảm ơn tất cả những đàn anh đàn chị, hiệu trưởng, giáo viên và các giảng viên của tôi thuộc trường cấp hai Ping Yi, trường cao đẳng Victoria và khoa Quản trị kinh doanh thuộc Đại học Quốc gia Singapore (NUS), những người đã đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành con người tôi ngày hôm nay. Đặc biệt xin cảm ơn Tổng thống Tony Tan và đệ nhất phu nhân Mary Tan, giáo sư Wee Chow Hou, bà Lee Phui Mun, bà Ng Gek Tiang, giáo sư Kulwant Singh và giáo sư May Lwin. Xin cảm ơn tất cả các cố vấn và chuyên gia đào tạo đã giúp tôi nhận ra sức mạnh thật sự bên trong bản thân mình. Xin gửi đến người thầy đầu tiên, Ernest Wong, đã mở mang tầm nhìn cho tôi. Xin cảm ơn những bậc thầy thành đạt và thịnh vượng như Tiến sĩ Tad James, Tiến sĩ Richard Bandler, John LaValle, Tony Buzan, Brad Sugars, Robert G. Allen, Michael Gerber và Anthony Robbins, tất cả đều đã dạy tôi những chiến lược vô giá để có được cuộc sống thành công tột bậc.

Cảm ơn những doanh nghiệp đã ủng hộ tôi trong nhiều năm qua

Accenture Technology Solutions
Allianz Insurance Company Of Singapore
American International Assurance
Apple South Asia
Aviva
Bayer (South East Asia)
C & H Realty
Canon Singapore
Cargotec
Caterpillar Asia
Changi General Hospital
Citibank Singapore
Defence Science And Technology Agency
Dennis Wee Realty
Domino’s Pizza
ERA Singapore
Ernst & Young
Exxonmobil
Health Promotion Board
Hewlett Packard Singapore
Hong Leong Bank
Housing Development Board
HSBC Insurance
HSR Realty
Infocomm Development Authority
Land Transport Authority
Manulife
Million Dollar Round Table

Mediacorp
Ministry Of Defence
Ministry Of Education
Ministry Of Manpower
National Skin Centre
National University Of Singapore
Nike
NTUC Income
Petrosea
Procter & Gamble
Propnex Realty
Prudential Assurance Company Singapore
SAP
Shell
Singapore Armed Forces
Singapore Customs
Singapore Police Force
Singapore Technologies Engineering
Starlite Printers
Taylor's College
Tetra Pak
Great Eastern Life Assurance Company
Unilever
United Overseas Bank
Urban Redevelopment Authority
Wyeth Nutritionals

Lời giới thiệu

Kể từ khi mở mắt chào đời, chúng ta đã tham gia vào một trò chơi mang tên cuộc sống. Cũng như bao trò chơi khác, nó có luật lệ hẳn hoi và bạn phải tuân theo. Trò chơi cuộc sống này đầy cạnh tranh và cũng không kém phần vui nhộn. Hoặc chúng ta ngồi bên lề tròn mắt quan sát người khác chơi, hoặc tham gia vào cuộc chơi đó. Chúng ta có thể lựa chọn chơi để chiến thắng hay chơi chỉ để "không bị thua".

Có rất nhiều trò chơi nhỏ cấu thành trò chơi lớn này. Chúng ta có trò chơi sự nghiệp, trò chơi tình cảm/gia đình, trò chơi tiền bạc, trò chơi lối sống, trò chơi sức khỏe và trò chơi tinh thần/đạo đức. Rất nhiều người tin mình không thể giành thắng lợi trong mọi cuộc chơi, thế nên nếu bạn thắng trò chơi sự nghiệp, hẳn bạn phải hy sinh và chấp nhận thua cuộc trong trò chơi gia đình. Nếu bạn chiến thắng trò chơi tiền bạc, có thể bạn phải chiến bại trò chơi tinh thần.

Tin tốt lành là đã có nhiều người tìm ra cách chiến thắng trong tất cả các trò chơi nhỏ ấy, và bạn cũng có thể làm được điều tương tự. Những người chiến thắng không chỉ có sức khỏe tuyệt vời, phong phú về đời sống tinh thần mà còn cho đi rất nhiều trên con đường mình đang đi. Họ là những người thành công rực rỡ trong sự nghiệp và tận hưởng niềm hạnh phúc với gia đình cùng bạn bè chung quanh. Họ đã chứng minh một điều rằng không có chuyện chỉ thắng được vài phần nhỏ của trò chơi cuộc đời.

Những người chiến thắng mà tôi sẽ đề cập và bạn sẽ được biết đến trong quyển sách này không hề được sinh ra với những lợi thế hơn người, cũng không phải họ có một cuộc đời xuôi chèo mát mái, chuyện cứ tự nhiên đâu vào đấy. Rất nhiều người trong số đó vẫn chiến thắng cuộc chơi dù phải đối mặt với những trở ngại tưởng chừng như không khắc phục nổi: bị bỏ rơi từ thuở nhỏ, tàn tật, nghèo đói, bị ngược đãi và chịu nhiều bệnh tật.

Để thật sự sống thành đạt và viên mãn, bạn phải giành chiến thắng trong mọi lĩnh vực lớn nhỏ. Lĩnh vực nào cũng quan trọng cả. Suy cho cùng thì bạn thành công trong sự nghiệp, hay kiếm được thật nhiều tiền để làm gì, khi mà cuối cùng chẳng có người thân yêu nào bên cạnh để sẻ chia? Hoặc bạn không có đủ sức khỏe

để tận hưởng thành quả mình làm ra?

Quyển sách này nghiên cứu phương pháp của những người chiến thắng trò chơi cuộc sống. Nó đưa ra những cách thức, chiến lược đã mang thành công đến với họ. May mắn thay, từ tuổi 13, tôi đã được nhiều đàn anh và giáo viên giỏi dẫn dắt, truyền đạt những phương pháp vươn tới thành công hữu hiệu, đã được chứng minh qua thời gian. Trong suốt 24 năm qua, những phương pháp ấy đã giúp tôi thành công nổi trội hơn hẳn bạn bè đồng trang lứa.

Nhờ những phương pháp hiệu quả này, tôi đã trở thành một trong những sinh viên xuất sắc nhất Singapore và gây dựng nên một tập đoàn đào tạo hàng đầu châu Á. Nó biến tôi thành tác giả có những đầu sách bán chạy nhất trên nhiều quốc gia và là triệu phú tay trắng làm nên. Chưa hết, nó còn mang lại cho tôi cơ hội tác động tích cực đến cuộc sống của hàng trăm ngàn người trong quá trình đào tạo. Và quan trọng hơn cả, nó giúp tôi bồi đắp được những tình bằng hữu tuyệt vời, cùng một gia đình hạnh phúc trọn vẹn như ngày hôm nay.

Thông qua các khóa học "Patterns of Excellence" (Những Mô Thức Thành Công) và "Wealth Academy" (Khóa Học Làm Giàu), tôi đã hướng dẫn những phương pháp thay đổi cuộc sống cho hàng ngàn học viên thuộc mọi tầng lớp khác nhau trong xã hội, và tôi may mắn được chứng kiến sức ảnh hưởng to lớn của khóa học đến cuộc sống của họ. Những kiến thức tuy đơn giản nhưng hiệu nghiệm đã giúp các học viên của tôi vượt qua tình cảnh vỡ nợ, chứng nghiện ngập, hôn nhân tan vỡ và căn bệnh trầm cảm. Chính những kiến thức ấy còn giúp họ vươn lên những vị trí lãnh đạo cao nhất trong sự nghiệp, gầy dựng cơ ngơi kinh doanh thành công và dồi dào về tài chính.

Quan trọng hơn nữa, tôi tin những kiến thức và nguyên tắc chứa đựng trong quyển sách này cũng sẽ giúp bạn tạo ra được những kết quả phi thường trong chính cuộc đời mình. Hãy cùng tận hưởng cuộc chơi và chơi để thắng!

Adam Khoo

Phần I. THIẾT KẾ VẬN MỆNH

Chương 1: Thành công là một cuộc hành trình

Thành công – niềm khát khao mà đa số chúng ta ai cũng nỗ lực tìm kiếm trong cuộc sống. Tất cả chúng ta đều nhắm đến một cuộc đời rạng rỡ ánh hào quang: xây dựng các mối quan hệ bền vững, thành danh trong sự nghiệp và nuôi dạy con cái nên người. Chính vì thế ta mới cố công học hành và làm việc chăm chỉ, bởi đó là điều ta tin sẽ mang lại niềm vui, ý nghĩa cho cuộc đời mình.

Vậy để tôi hỏi bạn một câu căn bản nhất. Thành công là gì? Làm sao bạn biết mình đã thành công hay chưa? Trước khi chúng ta giành chiến thắng trong trò chơi cuộc sống, hẳn ta phải biết luật chơi là gì, đúng không? Buồn cười là đa số những người tôi hỏi đều cảm thấy rất khó trả lời. Một số còn im lặng không biết nói gì.

Sự thật là không tồn tại một định nghĩa duy nhất về thành công. Thành công mang ý nghĩa khác nhau đối với từng người khác nhau. Một số cảm thấy mình thành công khi họ đạt được những mục tiêu to lớn, vĩ đại. “Tôi chỉ thành công khi tôi mở công ty riêng, trở thành triệu phú, cưới được người vợ trong mơ và cho con cái ăn học thành tài”, là một số điều họ chia sẻ cùng tôi. Những người này có những tiêu chí đánh giá bên trong. Họ tự xác định mức độ thành công của mình dựa trên những quy chuẩn cá nhân riêng biệt. Một số khác, ngược lại, tin rằng họ thành công khi họ được xã hội và những người chung quanh công nhận. Họ nghĩ gì

về mình không quan trọng, cái chính là người khác nghĩ về họ ra sao. Với những người dựa trên tiêu chí đánh giá bên ngoài này, họ chỉ thành công khi thắng giải, đánh bại người khác hoặc được mọi người tung hô.

Và một nhóm khác nữa, cảm thấy thành công miễn là họ đã nỗ lực hết sức, bất kể kết quả ra sao hoặc người khác nghĩ gì. Thế thì, định nghĩa thành công của bạn là gì? Quy luật của bạn trong trò chơi cuộc sống ra sao? Điều kiện tiên quyết để bạn cảm thấy mình thành công là như thế nào? Một lần nữa, không có câu trả lời đúng hay sai. Điều quan trọng nhất là liệu định nghĩa về thành công ấy có giúp bạn tận dụng tối đa tiềm năng bản thân, hay nó cản đường cản lối bạn.

Thành công không phải là đích đến, mà là cả một cuộc hành trình

Cho phép tôi chia sẻ với bạn một định nghĩa thành công chung của vài cá nhân tên tuổi, được nhiều người nể trọng. Họ là những người đã góp phần xây dựng nên thế giới này bằng chính những thành quả phi thường mà họ đạt được.

Tôi tin thành công không phải là đích cuối cùng mà bạn tìm đến. Thành công không đơn giản là đạt được mục tiêu phía trước.

Thay vào đó, thành công là một quá trình không ngừng nghỉ, từng bước tiến gần đến những mục tiêu của mình mỗi ngày. Giả sử bạn đặt mục tiêu tạo dựng một doanh nghiệp máy tính thu về một triệu đô lợi nhuận. Năm đầu tiên, bạn nỗ lực hết sức nhưng cuối cùng bị lỗ 100.000 đô. Năm thứ hai, bạn rút kinh nghiệm, cải tiến mô hình hoạt động, năng động tìm kiếm khách hàng. Rốt cuộc cuối năm bạn vẫn chịu lỗ 50.000 đô. Trong ba năm tiếp theo, bạn cố gắng xoay sở chỉ để hòa vốn và vẫn không ngừng tôi luyện kỹ năng kinh doanh của mình, lúc nào cũng làm việc chăm chỉ và cương quyết không bỏ cuộc. Thế rồi, đến năm thứ sáu, bạn chinh phục được một loạt khách hàng tiềm năng. Doanh nghiệp của bạn chạm mức lợi nhuận 1 triệu đô. Chúc mừng, bạn đã đạt được mục tiêu!

Trong tình huống trên, bạn thật sự cảm thấy thành công vào thời điểm nào? Phải chăng đó là ngày lợi nhuận doanh nghiệp của bạn cán mức 1 triệu đô? Trong thực tế, đạt 1 triệu đô lợi nhuận không xảy ra ngày một ngày hai. Nó cũng không phải là kết quả của một quyết định, hay một hành động đơn lẻ nào đó. Bạn đạt được mục tiêu vì bạn thành công trong việc đưa ra nhiều quyết định đúng đắn, học hỏi từ sai lầm, cải tiến và kiên trì hành động mỗi ngày, trong suốt sáu năm trời ròng rã. Bạn là người thành công trong từng bước tiến về phía mục tiêu đó.

Bạn có thể thành công ngay từ hôm nay!

Vậy bạn có tin rằng mình là người thành công không? Đa số những người tôi hỏi đều đáp "Không". "Tôi chưa thành công cho đến khi nào tôi đạt được mục tiêu của mình. Ngày ấy còn xa lắm," phần lớn đều nói vậy.

Tôi thì lại cho rằng: miễn là mỗi sáng thức dậy, bạn làm một điều gì đó và tiến gần hơn đến mục tiêu đã định, thì bạn đã là người thành công từ ngày hôm ấy. Miễn là bạn không ngừng học hỏi điều mới mẻ, hoàn thiện mình hơn ngày hôm qua, thì bạn đã thành công rồi.

"Nói thế thì chẳng phải thành công dễ dàng quá hay sao?", rất nhiều người hỏi tôi như thế. "Chắc chắn là vậy!", tôi đáp. Tôi nhận ra rằng thành công này kéo theo thành công khác. Khi bạn cảm nhận và tin rằng mình thành công, bạn sẽ có sự tự tin và động lực mạnh mẽ để không ngừng bước tới, ngày một thành công hơn. Hãy nhìn nhận mình là người thành công ngay từ bây giờ và bạn sẽ bắt đầu suy nghĩ, hành động như một người thành công thật sự, thu hút thêm nhiều thành công khác vào cuộc đời mình.

Nếu bạn còn nghĩ mình chỉ đáng được xem là người thành công khi bạn đạt được điều mình muốn trong vài năm nữa, thì rất có thể bạn sẽ chẳng về đích được đâu. Có khi bạn không tìm được nguồn động lực và niềm tin vào bản thân để vượt qua mọi trở ngại trên chặng đường đi. Bạn chỉ hài lòng về mình và cuộc đời mình vào cuối cuộc hành trình, chứ không phải trong suốt cuộc hành trình, trong khi đó mới là phần quan trọng nhất.

Luật chơi của người thắng cuộc

Người chiến thắng là người dám đặt ra những mục tiêu to lớn và không bao giờ bỏ cuộc cho đến khi đạt được nó. Họ thành công là vì thế. Ngược lại, rất nhiều người sợ đặt mục tiêu. Nếu có đặt đi nữa, họ lại không dám mơ xa vì sợ mình sẽ thất bại. Họ không đủ động lực và tự tin để làm những gì cần làm nhằm tạo bước đột phá.

Sao lại thế nhỉ? Sự khác biệt nằm ở cách người thắng cuộc và người bình thường định nghĩa về thành công. Họ tham gia cuộc chơi theo những luật lệ khác nhau.

Người thắng cuộc biết thành công là cả quá trình nỗ lực đạt đến mục tiêu, từng bước một. Lấy ví dụ, khi tôi viết quyển sách đầu tay của mình, "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!", tôi đặt mục tiêu táo bạo là bán được 1 triệu bản in trên 24 nước trong vòng một năm. Mục tiêu đầy khích lệ ấy là động lực khiến tôi lao vào làm việc hết mình. Tôi biết mình phải viết ra một quyển sách xứng đáng nằm vào danh mục bán chạy nhất thế giới.

Khi quyển sách được phát hành vào tháng sáu năm 1998, tôi làm mọi cách để quảng bá nó, thông qua những buổi giới thiệu sách và các kênh quảng cáo. Một năm trôi qua, một triệu bản là con số không tưởng. Thay vào đó, tôi chỉ bán được có 10.000 quyển. Vậy tôi xem đó là thất bại ư? Hay tôi thất vọng và nhục nhã? Hoàn toàn không. Tất cả nằm ở cách tôi định nghĩa thành công. Miễn là tôi đang tiến dần đến mục tiêu của mình (từ chỗ không bán được quyển nào, tôi đã bán được 10.000 bản), vậy tôi đã thành công đấy chứ. Tôi không có gì tiếc nuối chuyện mình đặt ra mục tiêu cao như thế ngay từ đầu. Mặc dù còn xa lắm tôi mới đạt được, mục tiêu đó vẫn có tác dụng thúc đẩy tôi nỗ lực hơn hẳn bất kỳ tác giả nào tôi biết. Nhà xuất bản lúc ấy báo cho tôi rằng một quyển sách trong nước có doanh số bán ra trung bình là 2.000 bản, và sách bán chạy nhất trong nước trung bình đạt mức 5.000 bản. Vậy tính ra con số 10.000 bản của tôi đã đạt kỷ lục và "đứa con tinh thần" của tôi đứng đầu danh sách những tác phẩm bán chạy nhất do Thời báo Singapore Straits Times bình chọn.

Thế nhưng tôi vẫn chưa chịu hài lòng. Bởi thành công là một cuộc hành trình

không bao giờ kết thúc và nó càng không phải đích đến, vậy nên tôi tiếp tục dấn thân để đạt đến mốc một triệu bản, và càng làm việc chăm chỉ hơn nữa nhằm quảng bá quyển sách. Chỉ trong vòng vài năm tiếp theo, quyển sách được bán ra hơn 140.000 bản và được dịch sang sáu thứ tiếng. Một lần nữa, tôi biết mục tiêu vẫn còn xa vời nhưng dẫu sao, tôi vẫn thấy mình thành công.

Cảm giác là một tác giả nổi tiếng mang đến cho tôi niềm đam mê và sự tự tin để tiếp tục viết thêm mười quyển sách khác trong vòng mười năm tiếp theo. Năm trong số đó lọt vào danh sách những tác phẩm bán chạy do hai tạp chí Borders và Straits Times bình chọn. Tổng số sách bán ra trên toàn thế giới đã cán mốc một triệu bản (tính luôn cả bản dịch và sách điện tử). Mặc dù tôi không bán được một triệu bản của quyển sách đầu tay trong vòng một năm, tôi đã bán được một triệu bản của 11 quyển sách trong vòng 10 năm.

Thế mới biết, trong cuộc sống này không phải lúc nào ta cũng gặt hái được những thành quả theo đúng cách mình đã định. Tuy nhiên, nếu bạn xem như mình đã thành công mỗi khi bạn tiến gần hơn đến mục tiêu, thì bạn sẽ tiến rất sát đến mục tiêu ấy. Và chính cảm giác hăng say với công việc, cảm giác hài lòng và được đền bù xứng đáng sau những nỗ lực không mệt mỏi mới là đáng kể.

Mỗi thất bại là một bài học kinh nghiệm

Đã bao giờ bạn xác định mục tiêu, làm hết sức mình để đạt được nó nhưng lại thất bại ê chề? Dĩ nhiên là có rồi! Năm tôi 20 tuổi (khoảng 17 năm về trước), tôi hứng chí tham gia vào thị trường chứng khoán để cầu may. Chẳng có chút vốn kiến thức nào, hành trang chỉ là sự nhiệt tình tuổi trẻ, tôi đổ hết tiền bạc vào mua chứng khoán, tin rằng chẳng bao lâu nữa, số tiền này sẽ nhân ba.

Tôi đặt mục tiêu kiếm được 50.000 đô trong vòng một năm. Thế nhưng, thực tế phũ phàng là tôi mất phân nửa số tiền dành dụm. Vào thời điểm đó, rất nhiều người rút lui và không muốn liều lĩnh thêm một đồng nào nữa. Tôi thì không. Ngược lại, tôi càng quyết tâm nắm vững kỹ năng đầu tư để lấy lại những gì đã mất, và bắt số tiền đó phải sinh sôi.

Tôi nhận ra rằng khi tôi hành động để tiến gần đến mục tiêu đặt ra, tôi thấy mình "thành công". Và khi không đạt kết quả như ý, tôi không xem đó là "thất bại", mà là bài học kinh nghiệm. Nhờ những bài học này mà tôi biết cách làm nào không hiệu quả. Rồi tôi thu nhặt được nhiều kinh nghiệm hơn những ai không dám bước những bước đầu tiên.

Trong thâm tâm, tôi tin mình KHÔNG CÁCH GÌ thất bại được. Chỉ cần đặt ra mục tiêu và hành động, tôi chỉ có thể thành công, hoặc sẽ học hỏi được điều gì đó. Chính định nghĩa ấy đã thôi thúc tôi (và rất nhiều người thành công khác) theo đuổi ước mơ mà không sợ mình vấp ngã.

Chỉ có bạn mới cho phép mình thất bại!

Trong tư tưởng của người thắng cuộc, hoặc họ sẽ ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU, hoặc họ sẽ RÚT RA bài học kinh nghiệm. Niềm tin ấy ban cho họ dũng khí để ước mơ và biến ước mơ đó thành hiện thực bất chấp mọi thử thách chông gai.

Trong tâm trí của người thành công, họ chỉ thất bại khi họ bỏ cuộc, hoặc không bắt tay vào hành động. Miễn là bạn nỗ lực hết mình và không chấp nhận khoanh tay đứng nhìn, thất bại không thể xảy ra.

"*Thất bại lớn nhất là khi bạn không tham gia 100% vào cuộc sống*."

Adam Khoo

Người chiến thắng cũng sợ thất bại không kém gì người khác. Thế nhưng, nhờ cách họ định nghĩa thất bại, họ không bao giờ cho phép mình bỏ cuộc hoặc để ước mơ vuột khỏi tầm tay.

"*Bạn bỏ lỡ 100% cú đánh mà bạn không thực hiện*."

Wayne Gretsky,

được biết đến là cầu thủ khúc côn cầu giỏi nhất trong lịch sử

Tại sao người khác sợ đặt mục tiêu và không dám mơ xa?

Nhiều người không bao giờ nhận ra tiềm năng bản thân và cũng không đạt được gì trong cuộc sống, bởi họ không dám ước mơ và sống vì ước mơ ấy. Không phải vì họ thiếu dũng khí hoặc thiếu quyết tâm hơn những người thành công. Tất cả nằm ở cách họ định nghĩa thành công và thất bại. Họ tự hủy hoại mình bằng chính những "luật lệ" thành công do họ đặt ra.

Từ nhỏ, nhiều đứa trẻ đã được dạy rằng chúng CHỈ thành công khi đạt được mục tiêu và ngược lại nếu không đạt được thì xem như thất bại.

Bởi đa số người đời sợ mình trở thành kẻ thua cuộc, họ cố tránh không đặt ra mục tiêu. Trong tư tưởng, họ tin rằng nếu lỡ đặt ra mục tiêu mà không làm được thì chẳng khác nào tự đặt mình vào tình cảnh thất bại – một trong những trải nghiệm cay đắng nhất mà con người có thể nghĩ tới. Nếu họ không đặt ra mục tiêu cũng như không kỳ vọng gì ở bản thân, thì họ chẳng bao giờ thất bại. Chính lối tư duy thụ động này khiến họ mất đi sức mạnh của những ước mơ.

Mà nếu có mơ đi nữa, họ cũng không dám mơ xa. Họ thà đặt ra những mục tiêu be bé, con con mà họ tin mình có thể làm được và cảm thấy thành công. Đặt ra những mục tiêu vĩ đại để rồi không với tới được đồng nghĩa với việc thất bại đau đớn. Một lần nữa, niềm tin này cướp đi của họ nguồn sức mạnh của tư duy lớn, thành tựu lớn.

Thành công không tự nhiên đến, mà đó là một sự lựa chọn

Mong bạn hiểu rằng thành công không tự nhiên mà đến. Không có chuyện một ngày nọ bạn thức dậy và ngồi trên một núi tiền. Càng không có chuyện một buổi sáng đẹp trời, bạn thấy cơ thể mình tráng kiện, khỏe mạnh phi thường. Bạn cũng đừng hy vọng đột nhiên bạn đứng ở đỉnh cao sự nghiệp. Mọi thứ đâu dễ dàng đến thế. Vậy mà tôi biết bao nhiêu người đang phó mặc thành công cho may rủi và ngồi yên "hy vọng" nó sẽ đến một ngày không xa.

Đầu tiên, thành công là kết quả của việc bạn quyết định chính xác mình muốn gì. Nó là "trái ngọt" của quá trình đặt ra những mục tiêu cụ thể và hành động mỗi ngày để đạt được thành quả ao ước. Mỗi bước bạn tiến gần đến mục tiêu được tính là một "thành công".

Tôi lấy ví dụ, nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn phải quyết định xem bạn định nghĩa giàu có như thế nào. Kết quả cụ thể bạn muốn đạt được là gì? Sở hữu khối tài sản khổng lồ trị giá 5 triệu đô sau 10 năm làm việc, hay không vướng nợ nần, hay có thu nhập thụ động 10.000 đô/tháng?

Giây phút bạn đặt ra mục tiêu và tìm cách đạt được nó chính là giây phút cuộc hành trình đi đến thành công của bạn bắt đầu. Để thật sự đạt được mục tiêu ở đích cuối cùng, trước tiên bạn phải thành công trong từng bước đi; tạo ra giá trị lớn hơn trong sự nghiệp, xây dựng những nguồn thu nhập mới, quản lý chi tiêu, tiết kiệm, đầu tư đúng chỗ, quản lý các danh mục đầu tư, v.v…

Hoặc thành công trong hôn nhân…

Bằng cách nào mà một số người kết hôn và tận hưởng cuộc sống gia đình hạnh phúc, tình cảm vợ chồng vẫn nồng thắm, thậm chí sau 25 năm? Tại sao một số cặp, ngược lại, nguội lạnh với nhau chỉ sau 5 năm "góp gạo thổi cơm chung"? Ngọn lửa đam mê, tình yêu và lòng tin – chất keo siêu dính gắn kết hôn nhân của họ – cũng không tự nhiên mà có. Hoàn toàn không. Tôi phát hiện ra rằng những cặp vợ chồng gìn giữ được cuộc sống hôn nhân bền vững là nhờ họ luôn hỗ trợ nhau, giao tiếp với nhau, yêu thương nhau và dành cho nhau những bất ngờ thú vị.

Khi có hiểu lầm và tranh cãi xảy ra, họ nỗ lực tìm cách giải quyết và đi đến thống nhất. Đây là những việc mà họ thực hiện thành công mỗi ngày để nuôi dưỡng mối quan hệ trường tồn với thời gian.

Thành công chỉ đến khi bạn xác định được điều mình muốn

Nếu thành công được định nghĩa là một quá trình tiến đến mục tiêu mỗi ngày, thì ngay từ đầu bạn phải xác định rõ: những mục tiêu ấy là gì. Nếu bạn không xác định được mục tiêu, thì làm sao bạn biết được những việc mình làm hàng ngày có đi đúng hướng hay không? Không có mục tiêu thì thành công là chuyện mơ mộng hão huyền.

Giả sử bạn chơi đá banh mà không biết khung thành đối phương ở đâu để sút. Bạn không biết phải chạy hướng nào, cũng không rõ phải phát banh cho ai. Không có khung thành, bạn không thể ghi bàn cũng như không biết được mình đang thắng hay là thua.

Đá banh mà không biết khung thành nằm ở đâu, nghe thật ngớ ngẩn đúng không? Thế nhưng chẳng phải đây là cách đại đa số chúng ta tham gia trò chơi cuộc sống hay sao? Nhiều người không bao giờ biết mình muốn gì, hoặc xác định được mục tiêu của mình. Kết quả là họ hành động một cách ngẫu nhiên, rời rạc, theo khắp mọi hướng, để rồi cuối cùng không gặt hái được thành quả nào.

Bạn mong muốn những gì?

Hãy khởi đầu cuộc hành trình đi đến thành công của bạn bằng cách xác định rõ điều mình muốn. Dành ra vài phút viết xuống những mục tiêu bạn muốn đạt được trong những lĩnh vực chính của cuộc sống: sự nghiệp, hôn nhân/gia đình, tài chính và sức khỏe.

Để thật sự hiệu quả, mục tiêu của bạn phải cụ thể và đo lường được. Bạn càng hình dung trong đầu về kết quả rõ ràng bao nhiêu, bạn càng có khả năng đạt được nó bấy nhiêu. Ví dụ, đừng viết chung chung rằng mình muốn có thu nhập cao hơn. Hãy viết ra con số cụ thể khiến bạn hào hứng và tràn đầy động lực (300.000 đô một năm chẳng hạn). Hoặc miêu tả càng cụ thể càng tốt về cuộc sống hôn nhân của mình trong 5 đến 10 năm nữa. Và nhớ phải luôn đặt ra thời hạn cho những mục tiêu ấy.

Đa số mọi người tránh đặt ra những mục tiêu lớn và cụ thể bởi họ sợ mình không làm được. Chính thái độ thiếu quyết tâm này đã cướp đi sức mạnh bản thân họ. Hãy nhớ rằng ngày nào bạn còn nỗ lực vì mục tiêu thì ngày đó bạn vẫn thành công! Bạn sẽ chẳng bao giờ thất bại trừ khi bạn chấp nhận bỏ cuộc hoặc không bắt tay vào hành động. Vậy thì hãy mơ xa và làm mọi cách để có được nó bằng tất cả trái tim.

Mục tiêu sự nghiệp/ kinh doanh của tôi là___

Mục tiêu hôn nhân/gia đình của tôi là___

Mục tiêu sức khỏe của tôi là___

Mục tiêu tài chính của tôi là___

Bí quyết để đạt được mục tiêu

Đặt ra những mục tiêu rõ ràng chỉ là bước đầu tiên. Để đến được nơi mình muốn, bạn phải thường xuyên để tâm đến chúng và bền bỉ theo đuổi hướng đi mình đã định.

Hãy tập thói quen đọc to mục tiêu của bạn vào đầu ngày và ôn lại xem ngày hôm qua bạn đã tiến gần đến mục tiêu hơn chưa. Một phương pháp hữu hiệu mà tôi sử dụng là tạo ra một hình ảnh tượng trưng cho mục tiêu của mình, và đặt làm hình nền máy tính. Cách làm này buộc tôi tự động nhớ đến mục tiêu của mình mỗi khi tôi làm việc trên máy vi tính.

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao người ta hay đặt mục tiêu vào đầu năm mới không? Bạn có biết lý do tại sao những mục tiêu này vẫn mãi là mục tiêu không? Đó là vì người ta đặt ra những mục tiêu vào đầu năm mới và cảm thấy cực kỳ hào hứng vào thời điểm đó. Sau đó, họ gạt chúng sang một bên, rồi quên bẵng đi sự hiện diện của chúng trong suốt một năm dài. Năm mới nữa lại đến, họ nhìn lại, chợt nhận ra mình chỉ nói mà chẳng làm gì cả.

Mục tiêu không phải là thứ bạn nhìn một lần rồi thôi. Khi tâm trí bạn không tập trung vào một mục tiêu cụ thể rõ ràng mỗi ngày, nó sẽ bắt đầu bị xao lãng bởi hàng triệu thứ đáng chú ý khác và chiếm hết thời gian của bạn. Vậy nên nhiều người cảm thấy chuyện tập trung theo đuổi mục tiêu mình đặt ra sao mà khó quá!

Vì sao máy bay luôn đến được nơi cần đến

Ẩn đằng sau việc những chiếc máy bay luôn hạ cánh tại điểm đến đã định là cả một bài học đáng nhớ. Ngay từ thời điểm cất cánh, người phi công đã cài đặt hệ thống lái tự động.

Hệ thống lái tự động này sẽ ghi nhớ mục tiêu cần đến (ví dụ như Hawaii) và máy vi tính sẽ vạch ra lộ trình bay. Máy vi tính trên máy bay sẽ liên tục định vị điểm đến, hướng dẫn máy bay theo đúng lộ trình đã định.

Nhưng bạn có biết, không phải lúc nào máy bay cũng theo đúng lộ trình? Trong suốt chuyến đi, gió và áp suất không khí đẩy máy bay theo nhiều hướng khác nhau. Dẫu vậy, nó vẫn luôn đáp xuống đúng chỗ.

Đó là vì ngay khi máy bay vừa chệch khỏi lộ trình vạch sẵn, hệ thống lái tự động sẽ phát hiện sự chênh lệch giữa hướng máy bay đang bay và lộ trình ban đầu. Sau khi tính toán độ chênh lệch giữa hai hướng, hệ thống lái tự động gửi tín hiệu đến bộ điều khiển trung tâm để hướng máy bay quay lại lộ trình chính xác.

Vài phút sau, gió và áp suất không khí lại đẩy nó chệch ra khỏi lộ trình. Một lần nữa, hệ thống vi tính máy bay lập tức phát hiện ra điều này, thực hiện những thao tác điều chỉnh cần thiết và lái nó về hướng cũ. Quá trình này diễn ra liên tục trong suốt chặng bay. Bạn có biết tổng thời gian máy bay đi lệch khỏi lộ trình chiếm 70-80% thời gian bay? Dù sao đi nữa, cuối cùng nó vẫn đến được Hawaii.

Con đường chúng ta đi tới mục tiêu cũng tương tự vậy. Trong cuộc sống, chẳng có gì xảy ra theo đúng kế hoạch cả. Sự thật là khoảng 70%-80% kế hoạch tôi đặt ra trong công việc và cuộc sống cá nhân bị "phá sản". Sẽ có rất nhiều sự cố và hoàn cảnh nằm ngoài dự kiến khiến bạn đi lệch hướng.

Dẫu vậy, chúng ta vẫn có thể đạt được mục tiêu nếu biết tập trung và liên tục điều chỉnh chiến lược, kế hoạch và kéo bản thân quay lại con đường ta đã vạch sẵn. Nếu máy bay không xác định điểm đến ngay từ đầu, nó sẽ chẳng bao giờ đến được Hawaii. Tương tự, nếu ta không biết mình muốn gì, ta sẽ bị bao nhiêu thứ gây xao lãng làm ta lạc lối và rốt cuộc đáp xuống một nơi mình chẳng hề muốn đến… hoặc bị mắc kẹt mãi một chỗ, chẳng đi được tới đâu.

Tóm lại, bạn hãy xác định chính xác mục tiêu của mình và đừng bao giờ nản lòng nếu mọi thứ chẳng theo kế hoạch. Miễn là bạn liên tục hướng mình quay lại lộ trình ban đầu để đi về phía mục tiêu, bạn sẽ đến được nơi cần đến.

Điểm lại mọi thứ vào cuối ngày

Hãy nhớ, thành công phải được đo đạc LIÊN TỤC trong suốt cuộc hành trình, vào cuối ngày chứ không phải vào CUỐI ĐỜI, khi bạn đã già và tóc đã bạc…

Khó mà bước chân ra khỏi mộ phần hoặc nhấc mình ra khỏi xe lăn để đi đến nơi nào đó, đúng không?

Cho nên, mỗi tối trước khi lên giường ngủ, hãy tự hỏi "ngày hôm nay mình đã tiến gần đến mục tiêu được chút nào chưa?" và "ngày mai mình phải làm gì để thành công?"

Chương 2: Lần theo dấu vết của thành công

Trong chương trước, bạn đã biết thành công là cả một quá trình tiến về mục tiêu không ngừng nghỉ. Bạn cần tập trung vào điều mình muốn và kiên trì hành động mỗi ngày để đạt được nó.

Thử thách lớn lao là đảm bảo bạn đang làm những việc hiệu quả nhất để đạt mục tiêu mình khao khát. Bạn có thể hành động quyết liệt, nhưng nếu những hành động đó không phù hợp, thì kết quả cũng chẳng như ý. Nếu mục tiêu của bạn là ngắm mặt trời mọc, thì dù bạn có dốc hết sức chạy thật nhanh về hướng tây, thì cũng thành công cốc.

Một số người nỗ lực giảm cân, kiếm tiền, hoặc gầy dựng cơ nghiệp, chỉ để phát hiện ra rằng mọi chuyện diễn ra không như mong đợi, hết lần này đến lần khác. Một số khác cuối cùng cũng đạt mục tiêu, sau nhiều năm thử đi thử lại, ngã xuống rồi lại đứng lên. Tôi từng thấy nhiều người bại trận trên thương trường hai, ba lần gì đấy, còng lưng ra trả nợ rồi mới biết cách xây dựng và quản lý kinh doanh. Có người đổ vỡ trong hôn nhân rồi mới biết cách gìn giữ hạnh phúc.

Việc bạn đứng lên sau nhiều lần vấp ngã để đến đích không có gì sai cả. Nhưng nếu bạn tìm được cách rút ngắn quãng đường học hỏi, đẩy nhanh tiến trình chẳng phải tốt hơn sao? Nếu ta có thể đạt mục tiêu chỉ sau 1-2 năm trong khi người khác mất 10-20 năm thì quá tuyệt vời, đúng không? Tin tốt lành là điều này hoàn toàn có thể làm được, nhờ những "dấu vết của thành công".

Thành công để lại dấu vết

Chúng ta đang sống trong một thời đại của vô vàn cơ hội và những thành tựu đáng kinh ngạc. Gần như mọi thứ bạn muốn làm đều đã có ai đó làm trước rồi, và gần như thành công nào bạn ao ước đều đã có người nắm lấy.

Cho dù bạn mong mình giảm vài ký, bỏ thuốc lá, cứu vãn hôn nhân, kiếm được một triệu đô từ hai bàn tay trắng, hoặc đơn giản là nướng được một chiếc bánh ngon… tất cả đều đã có người hoàn tất trước bạn, và họ truyền lại kinh nghiệm xương máu dưới nhiều hình thức khác nhau: sách vở, phim ảnh, những cuộc phỏng vấn, bài báo, bài viết trên mạng, những buổi chuyên đề và khóa học.

Những người này sở hữu những thành quả ấy không phải nhờ họ may mắn hay vì họ tài năng hơn người, mà bởi họ đã khám phá ra các phương cách cụ thể, những bước thực hiện hữu ích để đến được nơi cần đến.

"*Cuộc đời giống như một ổ khóa số; nhiệm vụ của bạn là dò ra đúng dãy số đó, sắp xếp chúng theo đúng thứ tự, vậy là bạn sẽ có trong tay mọi thứ mình muốn*"

Brian Tracy

Điều thú vị hơn cả là chúng ta đang sống trong thời đại thông tin, nơi ta có thể tiếp cận bất kỳ loại thông tin nào, trên khắp thế giới, từ đủ loại người, chỉ trong vòng vài giây và chỉ bằng một cú nhấp chuột. Chúng ta gần như có thể học được mọi thứ qua những đoạn video, những bài viết trên mạng. Chúng ta có thể mua sách và đăng ký tham dự những buổi chuyên đề dạy ta đủ loại kỹ năng; từ cách biểu diễn ảo thuật, kỹ năng thuyết trình, bán hàng, giao dịch chứng khoán, chinh phục bạn khác phái, v.v… Trong lịch sử nhân loại, chưa bao giờ việc góp nhặt kiến thức lại nằm gọn trong lòng bàn tay ta đến vậy. Nhớ ngày xưa, những bí quyết này được người đời cất giữ nghiêm ngặt và lưu truyền từ tổ sư xuống hậu duệ, từ sư phụ xuống đệ tử, cha truyền con nối.

Việc học và sử dụng kiến thức do những người thành công để lại cho phép ta rút ra bài học kinh nghiệm từ sai lầm lẫn trải nghiệm của người đi trước. Nếu bạn biết đứng trên vai những người khổng lồ, bạn sẽ gặt hái được hằng hà sa số điều tốt đẹp trong cuộc sống, sớm hơn và nhanh hơn rất nhiều.

Bí quyết của những học sinh ưu tú

Chính phương pháp học theo những người thành công đã thật sự thay đổi cuộc đời tôi khi còn ở tuổi thiếu niên. Trong những quyển sách đầu tay của mình (như quyển "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"), tôi có đề cập đến việc mình từng là một cậu học trò lười biếng, dốt nát. Lý do chính khiến tôi chán ghét việc học là vì tôi cứ đinh ninh rằng mình chẳng thể nào trở thành con ngoan trò giỏi được.

Hồi cấp tiểu học, tôi thấy các môn như Toán, tiếng Trung và Khoa học sao mà khó hiểu, khó nhớ đến thế! Thật bực bội vì có một trang sách thôi mà tôi phải đọc đi đọc lại vài lần, họa may mới hiểu trong đó viết gì. Trong khi bạn bè tôi chỉ cần đọc qua một lần là đã có thể nắm bắt được những khái niệm mới, điều này càng khiến tôi tin mình là đứa chậm tiêu hết sức.

Tôi còn nhớ những lúc dù có cố học đến mấy thì khi làm bài kiểm tra, tôi vẫn phải nộp giấy trắng và cuối cùng bị đánh rớt. Tồi tệ nhất là khi nghe những đứa bạn đạt điểm cao chế giễu tôi rằng họ chẳng cần học gì cả. Dĩ nhiên điều đó càng khiến tôi cảm thấy ngu dốt hơn.

Sau một lần tham dự khóa học về kỹ năng học tập tiên tiến, tôi mới nhận ra rằng không có ai học kém cả, chỉ có phương pháp học chưa đúng mà thôi. Nếu những học sinh khác có thể đạt điểm 9, điểm 10 thì tôi cũng có thể. Tôi chỉ cần tìm hiểu cách học của họ.

Khi tôi bắt đầu mô phỏng phương pháp của những học sinh đứng đầu lớp, tôi thấy rõ lý do tại sao điểm số của mình lúc nào cũng lẹt đẹt. Một học sinh giỏi sẽ học không ngừng trong suốt cả học kỳ. Họ chú ý nghe giảng trên lớp, ghi chú cẩn thận, xem lại bài ngay khi về nhà và hỏi lại thầy cô những điều còn vướng mắc, còn tôi chỉ lôi sách giáo khoa ra đọc ngấu nghiến ngay trước ngày thi. Tôi không bao giờ ghi chú và cũng chẳng làm bài tập như các bạn.

Nhờ thành thạo các kỹ năng như Sơ Đồ Tư Duy và Trí Nhớ Siêu Đẳng của các chuyên gia như Tony Buzan, tôi phát hiện ra mình hoàn toàn có thể hiểu và nhớ bài nhanh hơn rất nhiều so với trước đây. Chỉ trong vòng một năm, từ chỗ đội sổ trong lớp, tôi nhảy vọt lên top 10 học sinh giỏi nhất trường. Cuối cùng, tôi tự hào

là một trong vài sinh viên hiếm hoi được nhận vào Đại học Quốc gia Singapore (NUS), nơi tôi tiếp tục nằm trong top 1% sinh viên xuất sắc nhất trường.

Tôi trở nên lão luyện trong nhiều lĩnh vực bằng cách nào

Khi đã hiểu được sức mạnh của việc học hỏi những người thành công, tôi áp dụng nguyên tắc này vào hầu hết các lĩnh vực trong cuộc đời mình. Khi tôi đặt ra mục tiêu viết quyển sách bán chạy nhất vào năm 1994, tôi không phó mặc kết quả ấy cho may rủi.

Tôi đọc tất cả những quyển sách phát triển bản thân bán chạy nhất thời đó, tổng cộng hơn 150 quyển bao gồm "7 Habits of Highly Effective Peo- ple" (7 Thói Quen Của Người Thành Đạt), "Unlimited Power" (Đánh Thức Nguồn Năng Lực Vô Hạn), "Use Your Head" (Sử Dụng Trí Tuệ Của Bạn), "Think and Go Rich" (13 Nguyên Tắc Nghĩ Giàu, Làm Giàu), v.v… nhằm tìm ra những điểm chung đã đưa tất cả những quyển sách ấy lên hàng bán chạy nhất. Tôi phát hiện ra rằng nội dung của quyển sách được viết ra từ quan điểm của chính tác giả, cộng thêm nhiều câu chuyện hấp dẫn, hướng dẫn hành động cụ thể và không thể không kể tới NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy) đầy sức thuyết phục trong ngôn ngữ viết. Sau đó, tôi mang tất cả những nguyên tắc này vào quyển sách của mình. Nhờ vậy mà "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" đứng đầu danh mục sách bán chạy nhất năm 1998 và giữ vững danh hiệu đó trong suốt 8 năm.

Khi khởi nghiệp diễn thuyết, tôi dành nhiều giờ quan sát và bắt chước những kỹ thuật đứng nói trước công chúng của những diễn giả hàng đầu thế giới. Trong quá trình tham dự các buổi chuyên đề và xem đi xem lại các đoạn video của họ, tôi học cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể, giọng điệu và sắc thái ngôn ngữ của từng người để thu hút, lôi cuốn, truyền cảm hứng và khiến khán thính giả cảm thấy sảng khoái, vui vẻ. Một lần nữa, học hỏi những bậc đàn anh đàn chị giúp tôi trở thành một trong số những diễn giả được trả thù lao cao nhất Singapore trước năm 28 tuổi.

Phương pháp này còn giúp tôi gây dựng doanh nghiệp của mình thành công một cách phi thường. Ban đầu, một thân một mình bung ra làm ăn, không có chút vốn kinh nghiệm nào "lận lưng", tôi không biết phải bắt đầu từ đâu để tạo nên một doanh nghiệp mang tầm vóc quốc tế. Thế là tôi nghiên cứu chiến lược của những bậc thầy kinh doanh như Michael Gerber (tác giả quyển "The E Myth" – Để Trở

Thành Nhà Quản Lý Hiệu Quả), chuyên gia tạo dựng hàng loạt công ty người Úc Brad Sugars, chuyên gia về kinh doanh Jim Collins và bậc thầy về tiếp thị Jay Abraham (tác giả quyển "The Sticking Point Solutions" – Giải Pháp Đột Phá). Những con người này đã dành biết bao nhiêu năm nghiên cứu các thành tố làm nên những doanh nghiệp vĩ đại. Tôi biết nếu mình có thể tận dụng kết quả nghiên cứu nhiều năm của họ, tôi có thể kinh doanh thành công ngay từ lần đầu tiên. Chỉ với số vốn vỏn vẹn 5.000 đô, tôi áp dụng tất cả những chiến lược kinh doanh đã học được để thành lập một tập đoàn giáo dục đào tạo mang về 20 triệu đô doanh thu hàng năm và nằm trong số những thương hiệu nổi tiếng toàn Đông Nam Á.

Cho đến giờ, nhiều người vẫn cảm thấy khá ngạc nhiên không hiểu sao tôi lại có thể đạt nhiều thành quả xuất sắc trong nhiều lĩnh vực đến thế: đầu tư, kinh doanh, diễn thuyết, viết sách và giáo dục. Tôi làm được như vậy không phải vì tôi quá thông minh, mà vì tôi nắm được nghệ thuật mô phỏng và lặp lại những mô thức thành công.

Những người thành công nhất thế giới chính là bậc thầy mô phỏng!

Liệu những người thành công nhất thế giới có nghiên cứu và làm theo bí quyết của thế hệ đi trước không? Bạn đoán thử xem?

Warren Buffett là nhà đầu tư tài ba nhất hành tinh và là một trong những người đàn ông giàu có nhất thế giới, bởi ông biết những nhà đầu tư thành công khác luôn để lại "chiêu thức" mà ông có thể học hỏi và noi theo. Mới lên tám, cậu bé Buffet đã tuyên bố với gia đình rằng mình sẽ kiếm được một triệu đô từ thị trường chứng khoán trước tuổi 30. Ông mua cổ phần đầu tiên vào năm 11 tuổi và thu lời một khoản nho nhỏ. Ông biết nếu muốn phất lên nhanh chóng thì không thể cứ đâm đầu vào làm rồi phạm sai lầm mãi được. Ông phải theo chân những nhà đầu tư giỏi nhất.

Thế là Warren Buffett bắt đầu nghiên cứu chiến lược của Benjamin Graham, nhà đầu tư thành công nhất những năm 1930-1950. Buffet đọc sách Graham viết, tham gia lớp huấn luyện của Graham tại Đại học Columbia và thậm chí còn xin vào làm không công cho công ty đầu tư của ông. Vài năm sau, khi Buffett đã học được mọi thứ từ Graham, ông tiếp tục "bái sư" một nhà đầu tư tài giỏi khác tên là Philip Fisher, một chuyên gia trong việc lựa chọn những cổ phiếu tăng trưởng mạnh.

Kết quả là trong hơn 50 năm, Buffett không ngừng dẫn đầu thị trường chứng khoán, biến khoản tiền đầu tư trị giá 100.000 đô ban đầu thành khối tài sản đồ sộ: 60 tỉ đô. Khi được hỏi bằng cách nào ông có thể làm được điều này, ông giải thích rằng mình đơn giản làm theo những gì Graham và Fisher đã làm, kết hợp những bí quyết hiệu quả nhất của hai bậc thầy này. "Trong tôi có 75% Graham và 25% Fisher", Buffett từng tuyên bố.

Ngay cả những quốc gia giàu mạnh cũng để lại nhiều bài học

Mọi người thường bất ngờ khi thấy cha đẻ của Singapore, Lý Quang Diệu, "phù phép" biến một hòn đảo thuộc thế giới thứ ba nghèo đói, không có tài nguyên thiên nhiên, trở thành đất nước giàu thứ ba trên thế giới (tính trên tổng sản phẩm nội địa – GDP – trên đầu người). Không có gì là lạ, Lý Quang Diệu và đội ngũ lãnh đạo của ông đã học theo các nước phát triển trên thế giới.

Singapore là một hòn đảo nhỏ không hề có chút tài nguyên thiên nhiên nào. Thế là Thụy Sĩ, một cường quốc thế giới, và cũng không có tài nguyên thiên nhiên, trở thành tấm gương để Singapore noi theo. Chưa hết, những người cầm trịch ở Singapore còn quyết định mô phỏng quân đội Israel trong việc thiết lập hệ thống phòng thủ, xây dựng hệ thống giáo dục và luật pháp tương tự Anh quốc, học hỏi cách thức giao thương, kinh tế của Mỹ và Nhật Bản. Bằng cách sao chép và cải thiện mô hình hoạt động của các nước tiên tiến, Singapore đã tiến một bước dài, qua mặt các nước láng giềng để trở thành một nước phát triển chỉ trong vòng 30 năm. Singapore chỉ cần 30 năm để làm được những điều mà các quốc gia khác mất đến 100 năm mới làm nổi. Một lần nữa, tất cả là nhờ Singapore sẵn sàng áp dụng những phương pháp đã được chứng minh hiệu quả qua thời gian, và thậm chí còn cải tiến chúng tốt hơn.

Không cần phải là người tiên phong, mà phải là người giỏi nhất!

Rất nhiều người cho rằng bạn phải là người đầu tiên làm được điều gì đó thì mới thành công. Đây là cách suy nghĩ vô cùng hạn hẹp. Thật ra, bạn không nên đi đầu trong bất cứ ngành nghề nào. Thay vào đó, bạn nên để người khác phạm tất cả sai lầm và hưởng lợi từ việc học hỏi kinh nghiệm của họ.

Người Nhật không hề phát minh ra công nghệ sản xuất xe hơi hàng loạt, mà là người Mỹ. Thế nhưng, nước Nhật lại dẫn đầu thế giới trong lĩnh vực sản xuất và buôn bán xe hơi. Họ đơn thuần học những cái đúng, tránh những cái sai của người Mỹ và hạ bệ nước Mỹ ngay trong chính cuộc chơi của họ. Chưa hết, người Nhật không sáng chế ra đồng hồ. Sản phẩm đầu tiên, đồng hồ quả lắc, thuộc về Thụy Sĩ. Vậy mà giờ đây, người Nhật thống lĩnh thị trường sản xuất đồng hồ trên thế giới.

Mới gần đây, người Trung Quốc cũng nắm được nghệ thuật học hỏi và mô phỏng thành công. Họ tạo ra những phiên bản Trung Quốc của công cụ tìm kiếm Google (Baidu), giày thể thao Nike (Lin Ning), hệ thống bán lẻ Wal- Mart (Wu Mart), mạng xã hội Facebook (Tencent) và bán hàng trên mạng Ebay (Alibaba) và chẳng mấy chốc sẽ vươn lên vị trí quán quân kinh tế nếu các quốc gia khác không tiếp tục đổi mới và đi trước Trung Quốc một bước.

Google không nghĩ ra bộ máy tìm kiếm thông tin trên mạng đầu tiên. Trên thực tế, họ rút ra bài học kinh nghiệm từ những sai lầm của những công ty mở đường như Alta Vista, Lycos, Netscape và Yahoo! Kết quả? Cái tên "Google" hiện đã trở thành một từ phổ biến ám chỉ cho việc tìm kiếm thông tin trên mạng. Tương tự, Apple không phải là doanh nghiệp đầu tiên tạo ra thế hệ điện thoại thông minh và máy tính bảng. Họ học hỏi kinh nghiệm của Nokia và IBM để tạo ra Iphone và Ipad, hai thương hiệu điện thoại thông minh và máy tính bảng nổi tiếng nhất toàn cầu.

Vậy nếu các doanh nghiệp, đất nước và những con người thành công trên thế giới biết học hỏi những người đi trước, thì tại sao bạn lại không?

Mô phỏng: Học hỏi và áp dụng những phương pháp hiệu quả

Tôi khám phá ra rằng con đường ngắn nhất để đi đến thành công trong mọi việc là học hỏi những người đã đạt được những gì bạn khao khát, thậm chí còn hơn thế nữa. Trong quá trình mô phỏng những "người khổng lồ", bạn sẽ tạo ra được những đặc trưng của riêng mình và phát hiện nhiều cách còn hay hơn họ. Vậy thì chìa khóa thành công nằm ở chỗ bạn không bắt chước 100%, mà hãy chắt lọc những phần tuyệt vời nhất và bỏ đi những phần vớ vẩn. Nhờ vậy, bạn sẽ sáng tạo ra phương pháp của riêng mình, còn ưu việt hơn cả phiên bản gốc.

Trong bộ phim "The Pursuit of Happyness" (Mưu Cầu Hạnh Phúc) dựa trên câu chuyện đời có thật, một người nhân viên bán hàng vô gia cư tên là Chris Gardner vô tình nhìn thấy một chiếc xe hơi Ferrari màu đỏ đậu bên lề đường chỗ anh đi ngang qua. Ao ước một ngày mình cũng giàu có như thế, anh đánh bạo tiến đến chủ nhân của chiếc xe và nói, "tôi chỉ muốn hỏi anh hai câu đơn giản. Anh làm nghề gì? Sao anh lại giàu đến vậy?" Người đàn ông này không ngần ngại đáp, "tôi là người môi giới chứng khoán. Anh chỉ cần giỏi tính toán số liệu và giao tiếp tốt".

Câu trả lời ngắn gọn đó đã thay đổi toàn bộ cuộc đời Gardner. Không bằng cấp, không kinh nghiệm trong ngành tài chính, anh tham gia chương trình thực tập của một công ty môi giới chứng khoán hàng đầu và bắt đầu học về những gì mà người đàn ông đi xe Ferrari đó đã làm. Sáu năm sau, người đàn ông vô gia cư chỉ có vỏn vẹn 2 đô trong túi này đã vươn lên thành một trong những chuyên gia môi giới chứng khoán giỏi nhất phố Wall, và sở hữu hàng chục triệu đô. Anh thậm chí còn thành lập công ty môi giới chứng khoán riêng.

Vậy ta nên học gì và làm theo những gì từ người thành công? Theo kinh nghiệm cá nhân tôi, có năm phương diện ta nên tập trung chú ý. Chúng ta có thể mô phỏng a) tư duy, b) kiến thức và kỹ năng, c) trạng thái cảm xúc, d) hành vi và e) môi trường của người thành công.

Trong một số trường hợp, không nhất thiết bạn phải mô phỏng tất cả năm phương diện nói trên. Ví dụ, nếu bạn muốn cảm thụ văn phong của Shakespeare,

bạn không nhất thiết (và cũng không thể) mô phỏng trạng thái cảm xúc của ông ấy khi sáng tác. Trong khi đó, nếu bạn muốn được như anh nhân viên bán hàng kỳ cựu trong đơn vị bạn đang công tác, bạn cần bước vào trạng thái cảm xúc của người đó (ví dụ: tràn đầy nhiệt huyết/tự tin) để có thể thuyết phục khách hàng một cách dễ dàng. Ta hãy cùng xem xét kỹ hơn về năm phương diện này.

- **Tư duy**

Tư duy của một người chính là tổng hợp các niềm tin, giá trị và thái độ sống của cá nhân người đó. Tư duy hình thành nên thế giới quan, cách suy nghĩ và ra quyết định của họ. Bạn có thể hiểu được lối tư duy của một người bằng cách lắng nghe điều họ nói, quan sát cách họ phản ứng và đọc những gì họ viết. Ví dụ, nếu bạn muốn phỏng theo tư duy của những người giao tiếp giỏi nhất thế giới, bạn cần biết niềm tin của họ là: chúng ta có thể tạo ảnh hưởng đến bất kỳ ai bằng cách trước hết là thấu hiểu thế giới quan của người đó.

Mô phỏng tư duy của các nhà đầu tư thành công nhất như Warren Buffett, Peter Lynch, Philip Fisher và Benjamin Graham đã giúp tôi đứng vào hàng ngũ của họ. Tôi kiếm được gần 4 triệu đô trong cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009. Tìm hiểu về những con người này, tôi thấy rõ rằng niềm tin và thái độ của họ khác hẳn những người đầu tư chứng khoán bình thường khác. Chính điểm khác biệt đó đã khiến họ tỏa sáng.

Lấy ví dụ, đa số những nhà kinh doanh tiền tệ tin tưởng vào việc đa dạng hóa đầu tư (nghĩa là họ đổ tiền vào đủ loại sản phẩm tài chính thuộc nhiều ngành công nghiệp khác nhau, trên nhiều quốc gia khác nhau). Buffett, ngược lại, tin rằng mình chỉ nên tập trung đầu tư cho khoảng hơn 20 loại cổ phiếu trong cùng một thời điểm. Trong khi các nhà đầu tư bình thường quan tâm đến lợi nhuận ngắn hạn và mua vào khi giá cổ phiếu đang cao hoặc trên đà đi lên, Buffett chú trọng đến yếu tố lâu dài, ông bỏ tiền mua những cổ phiếu đang trượt dốc. Chính phương pháp không giống ai này của ông – mua vào khi người khác bi quan, và bán ra khi người khác lạc quan – là yếu tố giúp ông liên tiếp mua vào giá thấp, bán ra giá cao. Trong quyển sách "Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú", tôi có viết rõ hơn về những niềm tin độc nhất vô nhị của Warren Buffett.

- **Kiến thức và kỹ năng**

Điều thứ hai bạn cần mô phỏng là năng lực của những người thành công – kiến thức và kỹ năng. Hãy tự hỏi những kiến thức và kỹ năng gì đã giúp họ thành công vượt bậc?

Trong quá trình mô phỏng các diễn giả và chuyên gia đào tạo xuất sắc, tôi phát hiện ra tất cả họ đều hiểu biết sâu sắc về NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy), Kỹ Thuật Học Tập Tăng Tốc, nền tảng tâm lý giáo dục và thôi miên. Vậy nên, tôi tìm đọc hàng trăm quyển sách, tham dự rất nhiều buổi chuyên đề và khóa học để thuần thục các kỹ năng giống như họ.

Tôi còn nhận ra rằng để tự tin trên sàn chứng khoán, bạn phải có kiến thức vững vàng về kinh tế vĩ mô, kế toán, kỹ năng lập chiến lược kinh doanh, đánh giá tình hình tài chính, phân tích số liệu và hành vi tài chính của doanh nghiệp. Chỉ khi nào bạn nằm lòng những kỹ năng và kiến thức này, bạn mới có thể kiếm được hàng triệu đô giống như những nhà đầu tư đáng ngưỡng mộ.

- **Trạng thái cảm xúc**

Trong một số trường hợp cụ thể, trạng thái cảm xúc (những gì bạn cảm nhận bên trong) tác động lớn đến hiệu quả làm việc của bạn. Yếu tố này đặc biệt quan trọng trong thi đấu thể thao, nói chuyện trước công chúng, bán hàng, thương thuyết và lãnh đạo.

Để thúc đẩy ai đó làm điều gì, trước tiên bạn phải thể hiện mình là người tự tin, tràn đầy động lực và đam mê. Những chuyên gia bán hàng, nhà lãnh đạo và giao tiếp xuất chúng đều biết cách đưa mình vào trạng thái cảm xúc tích cực, và bạn cũng nên làm như vậy!

Trong khóa học "Patterns of Excellence" (Những Mô Thức Thành Công), tôi hướng dẫn mọi người cách mô phỏng ngôn ngữ cơ thể và giọng điệu của người khác để có được trạng thái cảm xúc mạnh mẽ của họ. Còn nhớ lần đầu tiên đứng nói trước công chúng, tôi vô cùng căng thẳng và tự hỏi làm sao để thuyết phục khán thính giả (những người lớn tuổi hơn tôi rất nhiều vào thời điểm tôi 26 tuổi) và truyền cho họ niềm cảm hứng.

Nhưng nhờ học theo điệu bộ, nét mặt, giọng điệu, tư thế và nhịp thở của những diễn giả bậc thầy như Anthony Robbins, Brad Sugars, Eddie Murphy và Chris Rock, tôi đã khoác được lên mình sức thu hút và thuyết phục không kém gì họ.

- **Hành vi (cách giao tiếp)**

Khía cạnh tiếp theo chúng ta cần quan sát và mô phỏng chính là hành vi của những người thành công, đặc biệt là cấu trúc ngôn ngữ của họ. Họ dùng những từ ngữ gì? Cách họ xếp câu ra sao? Họ tiếp cận vấn đề bằng cách nào? Ánh mắt, các cử động đầu, cơ thể, tay chân và giọng nói của họ thế nào?

Ví dụ, tôi để ý thấy những chuyên gia tư vấn giàu kinh nghiệm và các bậc phụ huynh "tâm lý" thường đặt tay lên vai/tay con mình, nhìn vào mắt con và mỉm cười mỗi khi trò chuyện với chúng. Thay vì ra lệnh, "bố/mẹ muốn con phải ngoan" (khiến bọn trẻ chống đối), thì họ nhẹ nhàng khuyên nhủ, "bố/mẹ tin con và biết rằng con sẽ thay đổi. " Điều đáng nói ở đây là chỉ cần thay đổi cách sử dụng từ ngữ, bạn có thể lái phản ứng của con trẻ theo hướng mình muốn.

Trong suốt 9 năm qua, tôi đã đào tạo nhiều nhân viên bán hàng trở thành những người giỏi nhất trong nghề bằng cách dạy cho họ cách hành xử của những chuyên gia bán hàng dày dạn kinh nghiệm. Ví dụ, những nhân viên bán hàng kém cỏi có khuynh hướng chào hàng ngay tại thời điểm họ vừa gặp mặt khách hàng. Ngược lại, những chuyên gia bán hàng sành sỏi dành hơn phân nửa thời gian chỉ để lắng nghe, thiết lập mối quan hệ, thu thập thông tin và khơi dậy sự hứng thú nơi khách hàng. Chỉ khi nào khách có vẻ muốn tìm hiểu thêm, họ mới mang sản phẩm hay dịch vụ ra giới thiệu. Trong khi những nhân viên bán hàng thường thường bậc trung đợi khách đặt câu hỏi rồi mới trả lời, dân bán hàng chuyên nghiệp đón đầu khách hàng và xử lý mọi vướng mắc mà họ có thể nghĩ tới trong lúc trình bày. Hành vi khác biệt này đã giúp cho một số người gặt hái được những thành quả phi thường trong khi những người còn lại chật vật kiếm ăn.

- **Môi trường**

Thành tố cuối cùng mà bạn có thể mô phỏng chính là môi trường sống của cá nhân đó. Thành tố này không phải lúc nào bạn cũng thực hiện được. Tuy nhiên,

đôi khi nó có thể mang lại lợi thế cho bạn.

Tôi phát hiện ra rằng hầu hết những người thành công lúc nào cũng giữ cho mình năng động và tràn đầy động lực bằng cách gặp gỡ những người có cùng suy nghĩ và tư tưởng tích cực. Họ cũng dành thời gian với những người sẵn sàng cùng họ động não, nhận thông tin phản hồi và hỗ trợ nhau đi lên. Bạn cũng có thể làm được điều này. Nếu môi trường bạn đang sống không ủng hộ hoặc bồi dưỡng tài năng của bạn, hãy thay đổi môi trường khác. Đừng ngần ngại kết nối với những nhóm người bên trong hoặc bên ngoài sở làm của bạn.

Một điều tôi học được từ Tony Buzan (cha đẻ của Sơ Đồ Tư Duy và là tác giả của hơn 80 quyển sách) là đi đến một vùng xa xôi hẻo lánh, không bị phân tán tư tưởng trong vài tuần để viết sách. Mỗi khi thấy mình bị chi phối quá nhiều hoặc cạn kiệt ý tưởng, tôi mô phỏng môi trường của ông và nhận ra nó cũng phát huy tác dụng với mình.

Bắt đầu học hỏi bí quyết thành công ngay từ hôm nay!

Thuở còn cắp sách đến trường, chúng ta được dạy rằng chép bài tập về nhà của bạn hoặc quay cóp trong giờ thi là gian lận. Kết quả, nhiều người không cảm thấy thoải mái lắm với việc mô phỏng thành công của người khác. Đôi khi vì cái tôi quá lớn mà ta thầm nghĩ, "đó là cách của anh ta/cô ta… chứ đâu phải của mình." Nếu bạn còn giữ trong lòng lối tư duy nông cạn này thì bạn đang tự tước đi của mình khả năng mô phỏng để đạt được mục tiêu một cách nhanh chóng.

"*Ở trường học, việc sao chép bị cho là gian dối, còn trên thương trường, người ta gọi đó là nghiên cứu thị trường và nhượng quyền thương hiệu*."

Brad Sugars, bậc thầy kinh doanh người Úc.

Sau đây là một số cách để bạn có thể bắt đầu ngay.

- **Mô phỏng những người thành công qua sách vở, các đoạn video và các buổi chuyên đề của họ**

Hầu như trong mọi lĩnh vực đều có rất nhiều người viết sách, tổ chức hội thảo để chia sẻ những phương pháp giúp họ thành công; từ việc kiếm ra tiền cho đến việc xây dựng gia đình hạnh phúc.

Nếu bạn quyết tâm giữ lửa hôn nhân với người bạn đời của mình, hãy tìm đọc quyển "The Five Love Languages" (Năm Ngôn Ngữ Yêu Thương) của Gary Chapman, "Men Are From Mars, Women Are From Venus" (Đàn Ông Sao Hỏa, Đàn Bà Sao Kim) của John Gray. Đây là những quyển sách "gối đầu giường" của vợ chồng tôi để có được mối lương duyên tuyệt vời trong suốt 11 năm qua.

Nếu bạn mong muốn trở thành các bậc làm cha làm mẹ thấu tình đạt lý, hãy đọc những quyển như "How to Talk So Kids Will Listen and Listen So Kids Will Talk"(Nói Sao Cho Trẻ Chịu Nghe Và Nghe Sao Cho Trẻ Chịu Nói) của Adel Faber và Elaine Mazlish, "Win Win Discipline" (Dạy Con Sao Cho Khéo) của Spencer Keagen và "Nurturing the Winner and Genius in Your Child" (Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi) do chính tôi viết.

Nếu bạn mơ ước thành lập một doanh nghiệp thành công vang dội, hãy nghiên cứu quyển "The E-Myth" (Để Xây Dựng Doanh Nghiệp Hiệu Quả) của Michael

Gerber, “Secrets of Building Multi-Million Businesses” (Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ) do tôi viết cùng các tác phẩm nổi tiếng khác của Brad Sugars, Jay Abraham (“Sticking Point Solutions” – Giải Pháp Đột Phá) và Conrad Levinson.

Để làm giàu từ chứng khoán, bạn hãy đọc những quyển như “Buffettology” (Đạo Của Warren Buffett) do Mary Buffett viết, “Mad Money” (Đồng Tiền Điên Rồ) của Jim Cramer, “Inter-Market Analysis” (Phân Tích Thị Trường) của John Murphy và “Secrets of Self-made Millionaires” (Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú) do tôi viết.

Đối tác độc quyền tại Việt Nam của tôi là công ty TGM Corporation cũng thường xuyên tổ chức những buổi hội thảo, chuyên đề, khóa học về phát triển bản thân. Bạn có thể tìm hiểu thêm tại: www.tgm.vn.

- **Tìm những tấm gương sáng để noi theo**

Một chiến lược khác là tiếp cận trực tiếp người bạn muốn học hỏi và xin phép được mời họ ăn trưa hoặc uống cà phê để trò chuyện. Hãy làm quen với những chuyên gia bán hàng nổi tiếng, những diễn giả bậc thầy, những nghệ sĩ sáng tạo trong ngành của bạn và dành thời gian tìm tòi học hỏi từ họ.

Khi bắt đầu kinh doanh ở tuổi 15, tôi không biết làm cách nào để tìm khách hàng, xuất hóa đơn ra sao, tung sản phẩm ra thị trường thế nào, cũng chẳng biết lên kế hoạch kinh doanh, quản lý sổ sách kế toán hay trả lương, nộp thuế… gì hết.

Bên cạnh việc đọc sách, tôi khám phá ra rằng những bài học quý báu nhất mà tôi có được đến từ những người thân trong gia đình cũng đang quản lý công việc kinh doanh riêng. Khi mở sàn nhảy di động, tôi học nghề bằng cách lân la làm quen với những người đứng ra làm chủ trong ngành này. Ban đầu tôi cũng e dè, tự hỏi liệu họ có dành thời gian cho một đứa nhóc như tôi không. Nhưng rồi tôi dẹp niềm tin giới hạn đó sang một bên, chỉ hỏi thôi thì có mất mát gì đâu cơ chứ!

Đúng là vài người chẳng hề tỏ ra thân thiện và cư xử cực kỳ tệ hại, nhưng vẫn còn những người khác sẵn lòng giúp đỡ, thậm chí vui vẻ nói cho tôi nghe cách họ làm ăn thế nào. Một trong những người có lòng hảo tâm này là Jack Tan, chủ hãng Razes Entertainment, chuyên kinh doanh sàn nhảy di động và tổ chức sự kiện. Tôi

thành thật biết ơn Jack đã dạy tôi những mánh khóe trong nghề, nhờ vậy mà tôi khởi nghiệp thành công.

Bây giờ, bạn hãy liệt kê ra tên những người bạn muốn tiếp cận để trò chuyện. Một khi đã lên danh sách, hãy bắt tay vào thực hiện. Dù chỉ 1 người trong số 10 người ấy chịu gặp bạn, thì vẫn tốt hơn bạn không hề làm gì hết.

Những người tôi muốn học hỏi kinh nghiệm

1)…. trước ngày…. (Hạn chót)

2)…. trước ngày…. (Hạn chót)

3)…. trước ngày…. (Hạn chót)

4)…. trước ngày…. (Hạn chót)

5)…. trước ngày…. (Hạn chót)

6)…. trước ngày…. (Hạn chót)

7)…. trước ngày…. (Hạn chót)

8)…. trước ngày…. (Hạn chót)

9)…. trước ngày…. (Hạn chót)

10)…. trước ngày…. (Hạn chót)

- Xin vào làm trong doanh nghiệp của người bạn muốn học hỏi

Tôi thường khuyên mọi người rằng nếu họ muốn kinh doanh nhà hàng phát đạt, hãy "đầu quân" vào McDonalds tối thiểu là 1, 2 năm và bạn sẽ học được mọi thứ mình cần.

Warren Buffett biết rõ mình muốn tìm kiếm những gì trong công việc: không phải đồng lương, mà là cơ hội học hỏi từ doanh nghiệp thành công nhất. Đó là lý do ông đề nghị làm không công cho Benjamin Graham khi vị này từ chối không nhận ông lúc đầu. Ông hiểu một điều rằng dù chẳng được trả xu nào, lượng kiến thức ông thu thập được vẫn đáng giá hàng triệu đô mà không trường đại học nào dạy nổi.

Vậy tôi xin hỏi bạn một câu, nếu bạn có ý định khởi sự kinh doanh, bạn sẽ sẵn sàng nhận việc lập trình viên cho Microsoft với mức lương 10.000 đô/tháng hay

làm chân trợ lý riêng cho CEO chỉ với 1.500 đô/tháng? Tôi không biết bạn thế nào, chứ tôi thì chắc chắn chọn phương án hai. Nếu bạn tầm hai mươi, hai mấy tuổi và lần đầu hay lần thứ hai đi xin việc, đừng đặt chuyện lương bổng lên trên hết, hãy ưu tiên những công việc tạo điều kiện cho bạn học được càng nhiều càng tốt về toàn bộ doanh nghiệp đó.

- **Tìm một người thầy**

Nếu bạn tìm được người dẫn dắt mình trong lĩnh vực mà bạn muốn thử sức thì còn gì bằng. Những người thầy là những người đi trước, làm trước. Thường thì họ đã về hưu với tài sản lận lưng là mớ kinh nghiệm cực kỳ hữu ích sau bao nhiêu năm lăn lộn để leo được lên chiếc ghế cao nhất và ở lại đó trong nhiều năm. Họ có thể chỉ cho bạn đâu là những cạm bẫy tiềm ẩn và đâu là con đường ngắn nhất để đi đến mục tiêu.

Tôi may mắn có được nhiều người thầy trong từng lĩnh vực cuộc sống. Ngược lại, bản thân tôi cũng là thầy của hàng trăm sinh viên, những nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, diễn giả và chuyên gia trong nhiều ngành. Quả thật, đi tìm một người dẫn đường không dễ dàng chút nào. Nhưng nếu bạn sẵn lòng làm tất cả mọi thứ để tự tạo cơ hội cho bản thân và "gõ cửa, cửa sẽ mở".

Tất cả những thiên tài trong lịch sử loài người đều có những người thầy của riêng họ. Sigmund Freud dẫn dắt Carl Jung. Socrates là thầy của Plato. Aristotle truyền dạy cho Alexander Đại Đế. Mel Gibson là thầy của Heath Ledger. W. Clement Stone có học trò là Jack Canfield (đồng tác giả của loạt sách "Chicken Soup for the Soul" – Hạt Giống Tâm Hồn) và thầy của tôi là Ernest Wong.

Vậy thì còn chần chừ gì nữa, hãy lần theo dấu vết của thành công, đứng trên đôi vai của người khổng lồ để họ nâng bạn vươn đến những mục tiêu của đời mình.

TRANG GHI CHÚ

Một cuộc nghiên cứu tại Mỹ cho thấy 57% người mua sách về rồi bỏ giữa chừng. Hãy là một trong số những người còn lại, bởi đọc sách không chỉ giúp bạn trang bị thêm kiến thức mà còn giúp bạn vui vẻ hơn, tự tin hơn và có nhiều động lực hơn.

Dịch giả **Uông Xuân Vy**

Chương 3: Đặt ra tiêu chuẩn cao

Một số người phải sống cả đời trong nỗi buồn phiền và bất đắc chí với những gì mình có. Họ than thở tiền bạc lúc nào cũng thiếu trước hụt sau, hoặc oán trách mối quan hệ hiện tại không mang lại hạnh phúc. Số khác kêu ca công việc nhàm chán hoặc công ty gì mà không biết trân trọng nỗ lực cá nhân. Có người lại càm ràm mình lên cân nhanh quá khiến cơ thể không còn năng động như trước kia.

Điều buồn cười là phần lớn những người này chẳng chịu làm gì để thay đổi tình hình. Họ chấp nhận mối quan hệ không mong muốn. Họ lê bước đến công ty mỗi ngày và chỉ mong nhanh đến cuối tuần để nghỉ. Họ rên rỉ khi thấy tiền lương mỗi tháng chẳng đủ trang trải cuộc sống hàng ngày. Họ tiếp tục ăn uống thả cửa. Họ muốn đời mình tốt hơn nhưng lại chẳng làm những việc cần thiết để thay đổi theo chiều hướng tích cực ấy. Dĩ nhiên, đâu đó vẫn còn những người cố gắng tìm cách xoay chuyển cục diện. Thế nhưng họ chỉ làm nửa vời. Khi vướng phải khó khăn, họ bỏ cuộc và bằng lòng với những gì kém xa những thứ họ thật sự muốn.

Tôi từng chứng kiến những người khao khát tạo nên sự thay đổi. Họ hỏi ý kiến người này người kia, tìm kiếm thông tin trên mạng, tham dự những khóa đào tạo phát triển bản thân và tìm sách đọc ngấu nghiến. Họ sốt sắng học hỏi mọi thứ để kiếm nhiều tiền, giảm cân, giao tiếp hiệu quả hay khởi nghiệp kinh doanh, v.v… Họ thậm chí đặt ra mục tiêu, hào hứng bắt tay vào thực hiện và cũng làm được một thời gian. Thế rồi, vì một lý do nào đó, họ không đi hết được cuộc hành trình. Rốt

cuộc, họ vẫn chẳng thay đổi gì hết. Cuộc sống của họ vẫn y hệt như cũ. Bạn đã từng rơi vào tình huống tương tự bao giờ chưa?

Nếu bạn luôn nuôi mơ ước trở nên giàu có hơn, cải thiện các mối quan hệ, tìm được công việc tốt hơn, kinh doanh thành công, tăng cường sức khỏe nhưng lại chưa thể hoàn thành được những điều đó, thì chỉ có một lý do duy nhất: Đạt được bất cứ điều gì bạn muốn là thứ bạn nghĩ mình NÊN làm hoặc NÊN có, chứ không phải là điều bạn PHẢI làm hoặc PHẢI có. Bạn thích sở hữu những thứ đó trong cuộc sống, nhưng không có thì cũng chẳng sao.

Sự khác biệt to lớn giữa cái "Cần Có" và "Phải Có"

Có rất nhiều thứ người ta tin mình nên làm hoặc nên có trong cuộc sống. Họ nghĩ mình nên có thêm nhiều tiền, nên giữ gìn sức khỏe, nên được thăng chức, nên dành thời gian cho gia đình nhiều hơn, nên đối xử với người khác tốt hơn, v.v…

Vấn đề lớn ở đây là khi bạn cho rằng mình nên làm chuyện này chuyện kia, thì gần như là bạn sẽ chẳng bao giờ thực hiện. Tại sao thế? Khi bạn "nên" làm một điều gì đó, có nghĩa là bạn sẽ chỉ bắt tay vào hành động nếu bạn cảm thấy thuận tiện, dễ dàng trong khả năng của mình. Bạn chỉ đoái hoài đến nó nếu bạn dư dả thời gian, chứ đây không phải là ưu tiên hàng đầu của bạn. Chỉ cần có chuyện khác xen vào (đời lúc nào chả thế) thì y như rằng bạn sẽ dẹp ý tưởng kia sang một bên.

Bạn biết rằng để đạt được bất cứ điều gì đáng giá, công sức bỏ ra chẳng bao giờ ít ỏi. Sở hữu thân hình lý tưởng hoặc leo lên nấc thang sự nghiệp đòi hỏi bạn phải cực kỳ quyết tâm và có tinh thần kỷ luật cao. Đạt được mục tiêu đi đôi với ý chí mạnh mẽ để bật dậy sau những cú ngã đau. Do đó, đối với những chuyện "nên làm", ta thường ít khi cố gắng, và dễ dàng bỏ cuộc khi mọi việc không như ý.

Trên thực tế, nếu bạn tự nhủ mình "nên làm" việc này, bạn sẽ chẳng bao giờ hoàn thành chúng. Bạn sẽ để cho mọi thứ cản trở bạn. Bạn sẽ viện ra đủ loại lý do để TỪ BỎ. Mặt khác, một khi bạn tin đó là việc "phải làm", không gì ngăn được bạn hết, bởi điều đó giờ đã trở thành ưu tiên số một của bạn. Thế nào bạn cũng sắp xếp được thời gian, hoặc cố dành ra thời gian để hành động. Bạn sẵn sàng chấp nhận mọi thứ chỉ để hoàn thành điều phải làm đó, bạn luôn tìm ra được cách dù trong hoàn cảnh nào đi chăng nữa. Bạn quyết tâm thực hiện dù khó khăn đến mấy, sẵn sàng trả giá, cao cỡ nào cũng được. Đó là uy lực của việc "phải làm".

Đã bao giờ bạn đặt ra mục tiêu trong quá khứ nhưng cứ lần lữa hết năm này sang năm nọ? Còn những lần bạn đặt ra mục tiêu, quyết tâm theo đến cùng, cho đến khi nào gặt hái thành quả mới thôi? Bạn có thấy sự khác biệt không? Tôi dám cá là bạn kiên trì theo đuổi những gì bạn cho là "phải" thực hiện bằng được. Lấy ví dụ, nhiều năm trời tôi tự dặn mình phải thường xuyên tập thể dục, cắt giảm đồ béo. Và cũng giống bao người khác, tôi không giữ được lời hứa với bản thân. Lúc

nào tôi cũng viện cớ như “bận bịu quá, không có thời gian”.

Một ngày nọ, trong lần khám sức khỏe định kỳ, bác sĩ báo cho tôi biết lượng cholesterol của tôi cao đến 4,6 (hơn mức bình thường cho phép 25%). Nếu tôi tiếp tục ăn uống vô tội vạ, động mạch của tôi sẽ tắc nghẽn và có thể gây ra chứng nhồi máu cơ tim. Ngay thời điểm đó, tập thể dục để giảm cholesterol là việc bắt buộc phải làm đối với tôi (tôi muốn mình sống lâu để nhìn mặt đám cháu). Tôi bắt đầu ăn kiêng nghiêm ngặt, tập thể dục ba lần một tuần và giảm bớt số cân thừa. Bạn thấy đấy, bạn chỉ có động lực thay đổi mạnh mẽ khi đó là việc “phải làm”.

Không may là một số người chỉ nhận ra điều “phải làm” khi họ nằm liệt giường vì di chứng nhồi máu cơ tim. Một số nhận ra mình phải thay đổi thói quen chi tiêu khi ngân hàng đến xiết nhà. Số khác chỉ biết mình phải học cách giao tiếp hiệu quả trong hôn nhân sau hai lần “gãy gánh”. Nếu bạn muốn sống một cuộc đời tươi đẹp, hãy xem những mục tiêu đặt ra là việc phải làm, ngay từ ngày hôm nay, chứ không phải đợi đến lúc chuyện quá muộn màng, không còn cứu vãn được nữa.

Cuộc sống cho bạn những gì bạn chấp nhận

Nếu bạn khao khát kiếm được nhiều tiền hơn trong cuộc sống, thì tôi mang đến tin tốt lành cho bạn đây. Bạn đang kiếm được đúng số tiền khiến bạn hài lòng, không hơn không kém một xu! Nếu thu nhập của bạn một tháng là 3.000 đô, thì đó là vì con số 3.000 đô là số tiền tối thiểu bạn phải có. Nếu bạn kiếm được 20.000 đô một tháng, có nghĩa là bạn không chấp nhận thấp hơn mức đó.

Rất nhiều người đặt ra mục tiêu nâng mức thu nhập của mình lên nhưng có vẻ họ chẳng bao giờ đòi hỏi mức lương tốt hơn. Lý do rất đơn giản, bởi họ vẫn đang hài lòng với số tiền nhận được hiện tại, bất kể là bao nhiêu. Có thể họ cũng kỳ vọng cao hơn (giả sử, một tháng kiếm 20.000 đô) nhưng nếu chỉ được tầm 3.000 đô thì họ cũng chịu. Chúng ta luôn có được ngưỡng chấp nhận của mình. Tại sao thế? Trong trường hợp này, 3.000 đô là mức bắt buộc phải có. Chúng ta chỉ nhận công việc nào trả 3.000 đô một tháng, không có chuyện thấp hơn! Kiếm được 20.000 đô thì thích thật đấy, nhưng bởi đó là điều "nên làm", chúng ta sẽ không nỗ lực hết sức để xứng đáng với mức lương đó.

Điều tương tự cũng xảy ra nếu bạn quản lý doanh nghiệp hoặc ăn tiền hoa hồng dựa trên doanh số bán hàng. Giả sử bạn là nhân viên kinh doanh kiếm được trung bình 3.000 đô một tháng, đó là vì ngưỡng chấp nhận của bạn là 3.000 đô. Nếu phần tiền hoa hồng trong tháng thấp hơn mong đợi, nhiều khả năng bạn sẽ nghĩ ra mọi cách để bán thêm hàng cho đến khi bỏ túi đủ 3.000 đô mới thôi. 3.000 đô là vùng tài chính thoải mái của bạn. Trong trường hợp này, bạn sẽ chẳng bao giờ kiếm được 10.000 đô một tháng. Chỉ cần thu nhập của bạn tăng lên trên 4.000 đô, bạn sẽ cảm thấy sung sướng và không muốn cố thêm làm gì cho mệt. Thế nên thu nhập của bạn mãi mãi nằm trong khoảng giới hạn đó.

Ngược lại, tại sao có những người một tháng trung bình kiếm được 20.000 đô? Bởi đó là mức thu nhập khiến họ hài lòng. Thấp hơn họ không chịu được. Một người kiếm ra 20.000 đô một tháng không bao giờ chấp nhận công việc có mức thù lao 10.000 đô, thấp hơn nữa thì miễn bàn! Họ sẽ trang bị cho bản thân bất cứ kiến thức, kỹ năng nào mà công việc trả 20.000 đô/ tháng yêu cầu. Họ sẽ làm mọi

giá để bám trụ trên con đường sự nghiệp hứa hẹn 20.000 đô/tháng. Do đó, khi có người than thở với tôi rằng họ không tăng thu nhập lên được vì trình độ học vấn giới hạn, vì những tiêu chuẩn thấp kém trong ngành hay vì chủ doanh nghiệp keo kiệt bủn xỉn, thì tôi thừa biết những "trở ngại" đó chỉ là kiểu đổ lỗi. Chẳng qua mục tiêu đó không phải là điều "phải làm" đối với họ.

Bạn chấp nhận mức thu nhập bao nhiêu?

Bạn sẽ luôn đạt được mức thu nhập khiến bạn hài lòng, không hơn không kém. Ví dụ, bạn nghĩ chuyện gì sẽ xảy ra nếu tỉ phú Donald Trump có 1 triệu đô trong tài khoản ngân hàng? Ông ấy hẳn sẽ thấy mình sao mà nghèo khổ quá, chật vật quá, đúng không? Bởi con số đó nằm ngoài vùng tài chính thoải mái của ông. Kết quả là ông sẽ làm mọi cách để quay lại mức một tỉ đô, như trước nay vẫn thế. Sự cố này đã từng xảy ra vào khoảng những năm 80, khi giá bất động sản đột nhiên rớt thảm hại, Trump mất hàng tỉ đô vào mớ bất động sản đầu tư của mình. Khối tài sản 1,6 tỉ đô ban đầu bỗng chốc tan thành mây khói, ông gần như phá sản hoàn toàn với món nợ khổng lồ lên tới 900 triệu đô.

Thay vì nản chí, ông quyết tâm lấy lại những gì đã mất. Ông biết mình sẽ tìm được cách vì đây là việc mà ông phải làm. Sau 5 năm làm việc cật lực, ông trở lại làm tỉ phú, lần này tổng tài sản của ông trị giá 3 tỉ đô, gần như gấp đôi con số trong quá khứ. Ngưỡng chấp nhận về tài chính của ông phải tính bằng tiền tỉ, bởi vậy mà ông không bao giờ để mình rớt xuống hàng triệu.

Vậy thì, bạn muốn có thu nhập bao nhiêu? Vài tỉ, vài triệu, vài trăm ngàn, vài ngàn, vài trăm đô hay chỉ đừng rơi vào cảnh không một xu dính túi là được? Một số người an phận với mức thu nhập sít sao đủ để trang trải qua ngày. Thế nên họ chỉ kiếm được đúng số tiền đó. Một số người thậm chí còn chấp nhận mức thu nhập đủ để trả cho những món cấp bách nhất, kết quả là họ cũng chỉ kiếm được vừa khít để mua nhu yếu phẩm. Số còn lại chỉ ưng ý khi hầu bao luôn sẵn sàng để mua bất kỳ thứ gì họ muốn và vẫn còn dư ra một khoản làm từ thiện hoặc đầu tư cho tương lai. Và đó chính xác là những gì họ kiếm được.

Bạn có thể học tất cả những kỹ năng và chiến lược làm giàu, nhưng nếu bạn không nâng ngưỡng thu nhập chấp nhận "phải có" lên, tiềm lực tài chính của bạn sẽ chỉ quanh đi quẩn lại nhiêu đó mà thôi.

Tôi không có ý nói rằng ai cũng phải đặt mục tiêu kiếm được hàng chục ngàn đô mỗi tháng hoặc sở hữu hàng triệu đô trong tài khoản. Điều này tùy thuộc hoàn toàn vào lối sống của cá nhân bạn. Nếu kiếm được 2.000 đô một tháng khiến bạn

hạnh phúc, thì bằng mọi giá hãy làm điều đó! Không có gì sai cả. Tuy nhiên, quan điểm của tôi ở đây là: nếu bạn khao khát kiếm được ngần ấy tiền, hãy biến mục tiêu ấy thành điều "phải làm" chứ không chỉ "nên làm".

Tương tự với những khía cạnh khác trong cuộc sống

Hình thể và tình trạng sức khỏe của bạn cũng phản ánh những gì bạn "phải làm". Trong những buổi hội thảo, tôi yêu cầu những ai tập thể dục từ ba lần một tuần trở lên đứng dậy. Rồi tôi hỏi những ai tập từ 1 đến 2 lần một tuần. Cuối cùng là đến những người không biết tập thể dục là gì.

Ba nhóm người này trông có khác nhau nhiều không? Chắc chắn rồi! Bạn ngay lập tức nhận ra những người trong nhóm thứ nhất khỏe mạnh và săn chắc hơn hẳn. Cơ thể họ dồi dào năng lượng hơn, sắc mặt cũng hồng hào hơn. Nhóm cuối cùng trông mệt mỏi và yếu ớt nhất. Lẽ tất yếu, rất nhiều trong số họ than thở về việc thừa cân, hay bị đau chỗ này chỗ kia.

Những người trong hai nhóm cuối rõ ràng muốn mình sung sức hơn, khỏi các triệu chứng đau và giảm bớt vài ký. Vậy điều gì khiến họ chần chừ không thực hiện? Đa số họ đưa ra lý do "xưa như trái đất": không có thời gian. Tôi chỉ ra rằng quỹ thời gian của những người trong nhóm thứ nhất chẳng hề hơn số còn lại. Họ cũng có gia đình phải lo và công việc phải làm. Động lực thúc đẩy họ đến phòng tập thể dục ba lần một tuần hoặc hơn vì đó là điều bắt buộc đối với họ. Đó là một phần trong cuộc sống hàng ngày của họ, giống như bạn "phải" đánh răng hoặc tắm ít nhất mỗi ngày một lần vậy. (Tôi hy vọng bạn làm thế).

Đối với những người trong nhóm một, họ "phải" có chỉ số thể hình lý tưởng, "phải" đủ sức khỏe để tiến đến mục tiêu, "phải" miễn nhiễm với bệnh tật. Họ KHÔNG chấp nhận những tiêu chuẩn thấp hơn về thể chất. Kết quả là, dù bận rộn đến mấy, họ vẫn luôn tìm được thời gian chăm sóc bản thân. Ngược lại, lý do duy nhất khiến bạn thừa cân hoặc gặp vấn đề về sức khỏe chính là bạn bằng lòng sống trong cơ thể đó. Hãy đòi hỏi một thân thể khỏe mạnh hơn. Bạn xứng đáng có được điều đó!

Nâng tiêu chuẩn của bạn lên

"*Hiểm họa lớn nhất với đa số chúng ta không nằm ở việc đặt mục tiêu quá cao để rồi không làm nổi, mà chính là đặt mục tiêu quá thấp và dễ dàng đạt được nó*."

Michelangelo, nhà hội họa, điêu khắc & kiến trúc sư thời Phục Hưng.

Là người, ai cũng có thể đạt được điều mình bắt buộc phải có. Nếu bạn buộc mình phải dành thời gian cho gia đình, thế nào bạn cũng sắp xếp được thời gian. Nếu bạn phải độc lập về tài chính, bạn sẽ làm mọi cách để không dựa dẫm vào người khác. Nếu bạn buộc phải vươn lên thành người giỏi nhất trong ngành, bạn sẽ tìm ra được cách. Đó là sức mạnh tinh thần của con người.

Cuộc đời sẽ dành cho bạn đúng như những gì bạn đòi hỏi. Vấn đề mà đa số mọi người mắc phải là họ đặt ra tiêu chuẩn quá thấp so với những gì họ có thể thật sự trở thành, đạt được hoặc tạo ra. Họ ước mình thành công nhưng không xem đó là chuyện phải làm. Vậy nên có bao giờ họ thành công đâu. Ngược lại, họ biết mình phải sống sót qua ngày. Thế là chẳng có gì ngạc nhiên, họ chỉ kiếm được khoản tiền khiêm tốn, vừa đủ "ngày ba bữa" như ý họ muốn.

Nếu bạn thật sự muốn đạt mục tiêu mình đề ra và nắm trong tay những thành quả phi thường, bạn phải nâng tiêu chuẩn sống của mình lên. Bạn phải biến những "ao ước" thành "chuyện phải làm". Đòi hỏi từ chính mình và từ cuộc sống tất cả những gì bạn muốn và không chấp nhận bất cứ thứ gì thấp hơn mức đó. Đừng cho phép người khác hoặc hoàn cảnh nói "không" với bạn. "Không" ở đây không có nghĩa kết thúc. Hãy hiểu "không" nghĩa là bạn phải bền chí và tìm phương pháp khác cho đến khi bạn có được nó mới thôi.

Hãy cảm thấy bất mãn và không thoải mái!

Làm sao bạn nâng tiêu chuẩn sống của mình lên đây? Bí quyết là bạn phải cảm thấy bất mãn với những gì mình đang có, đủ để thúc đẩy bản thân thay đổi. Bạn cần làm cho tâm trí mình bức bối khó chịu, muốn thoát khỏi vùng thoải mái hiện tại để đến một nơi có tiêu chuẩn cao hơn. Bạn còn phải "tái lập trình" não bộ để nó chấp nhận những tiêu chuẩn mới là vùng thoải mái thật sự của bạn.

Ví dụ, tưởng tượng bạn nặng 90 kg và thật khó để đạt được số cân lý tưởng là 75 kg. Lý do bạn không giảm được kilogram nào là vì tâm trí bạn đã quen với cân nặng đó. Đây không phải là chuyện bạn "phải" thay đổi.

Để tạo cảm giác chán ghét con số 90 kg trên bàn cân, bạn phải viết ra tất cả những lý do tại sao mình không chấp nhận mức cân nặng hơn 75 kg (tiêu chuẩn mới của bạn). Viết ra càng nhiều lý do càng tốt cho đến khi tâm trí bạn cảm thấy "phải" thay đổi. Mời bạn xem qua một số gợi ý sau:

Tôi không cho phép bản thân mình vượt quá 75 kg vì:

- Tôi phát ngán cảm giác lúc nào cũng mệt mỏi và uể oải.
- Tôi không muốn phải cố nhét mình vào chiếc quần jean nữa.
- Tôi ghét bị người khác chế giễu vì quá mập.
- Tôi không muốn thấy mình kém hấp dẫn trong mắt người khác phái.
- Tôi không muốn thiếu tự tin nữa.
- Tôi không thích cảm giác đi lại nặng nề như vậy nữa.
- Tôi không cho phép bản thân mình yếu ớt.
- Tôi không cho phép cơ thể gặp nguy cơ phát bệnh tim mạch.

Điều quan trọng là phải viết ra mọi lý do bạn có thể nghĩ tới, đến mức bạn KHÔNG THỂ chấp nhận tiêu chuẩn cũ nữa, trong cả lý trí và cảm xúc. Chính cảm xúc mới thật sự là thứ động lực mạnh mẽ đẩy bạn tiến về phía trước.

Hào hứng với những tiêu chuẩn mới

Trong khi "cảm giác khó chịu" khiến ta bước ra khỏi vùng thoải mái quen thuộc, thì ta lại cần não bộ cảm nhận được niềm vui, cảm giác hứng khởi gắn liền với những tiêu chuẩn mới. Hãy viết ra tất cả những cái hay, cái lợi đi kèm với những tiêu chuẩn cao mà bạn bắt buộc phải có. Hãy xem qua ví dụ sau:

- Tôi chắc chắn phải làm được những điều sau, và không chấp nhận bất kỳ tiêu chuẩn nào thấp hơn…
- Tôi phải cân nặng từ 75 kg trở xuống.
- Tôi phải có đủ năng lượng để làm việc cả ngày.
- Tôi phải cảm thấy tự tin và hấp dẫn về vẻ bề ngoài của mình.
- Người khác phải trầm trồ khi trông thấy tôi.
- Cơ thể tôi phải khỏe mạnh và cường tráng.

Trong khi viết ra tất cả những lý do tại sao bạn phải theo những tiêu chuẩn mới, hãy cảm nhận niềm vui sướng như thể bạn đã đạt được nó. Một khi tâm trí bạn đã quen với tiêu chuẩn mới đó, nó sẽ không bao giờ cho phép bạn quay lại tình trạng trước đây nữa. Giống như khi bạn đã nhận mức lương 10.000 đô, bạn sẽ không còn bằng lòng với công việc người ta trả cho bạn 5.000 đô nữa.

Năm bước để nâng cao tiêu chuẩn bản thân

Để tôi chỉ cho bạn năm bước bạn có thể sử dụng để nâng cao tiêu chuẩn trong mọi lĩnh vực cuộc sống. Hãy nghĩ về một lĩnh vực mà bạn muốn cải thiện hoặc một mục tiêu mà bạn nhắm đến, rồi thực hiện những bước sau bằng cách điền vào chỗ trống bên dưới.

Bước 1: Xác Định Những Tiêu Chuẩn Hiện Tại Và Đặt Ra Những Chuẩn Mực Mới

Bất kể thứ gì bạn đang có chính là tiêu chuẩn hiện tại của bạn. Bạn phải biến những mục tiêu đề ra thành chuẩn mực sống mới cho mình.

Tiêu chuẩn hiện tại của tôi là…..

(Ví dụ, một tháng kiếm được 3.000 đô, vừa đủ trang trải các chi phí)

Tôi nâng chuẩn mực đó lên thành…..

(Ví dụ, một tháng kiếm được 10.000 đô để có cuộc sống sung túc theo ý muốn, dư ra một khoản để đầu tư và làm từ thiện)

Bước 2: Liệt Kê Tất Cả Những Lý Do Tại Sao Bạn Không Còn Chấp Nhận Bất Kỳ Tiêu Chuẩn Nào Thấp Hơn

Tôi KHÔNG chấp nhận___vì…

(Ví dụ, tôi KHÔNG chấp nhận khoản thu nhập ít hơn 10.000 đô mỗi tháng vì…)

a. ___

b. ___

c. ___

d. ___

e. ___

f. ___

g. ___

h. ___

(Ví dụ, tôi ghét cảnh phải so đo tính toán giá cả trước khi gọi món ăn)

Bước 3: Viết Ra Lý Do Tại Sao Bạn Phải Có Những Chuẩn Mực Mới

Tôi chắc chắn phải có___... vì___....

(Ví dụ, tôi chắc chắn phải kiếm được 10.000 đô một tháng vì...)

a. ___

b. ___

c. ___

d. ___

e. ___

f. ___

g. ___

h. ___

Bước 4: Lập Trình Não Bộ Bằng Phương Pháp Tưởng Tượng

Tưởng tượng là một công cụ hữu hiệu để lập trình não bộ của bạn hướng đến những chuẩn mực mới. Bạn có thể đạt được những gì tâm trí bạn tiếp nhận và tin tưởng. Bằng sức mạnh của việc hình dung sáng tạo về tương lai, bạn có thể huấn luyện não bộ của mình cài đặt những tiêu chuẩn mà bạn vừa mới đặt ra.

Bí quyết ở đây là tưởng tượng hình ảnh bạn đang tận hưởng cuộc sống theo tiêu chuẩn mới đó một cách rõ ràng. Ví dụ, bạn hình dung cảnh mình đạt được cân nặng lý tưởng, có mối quan hệ hoàn hảo hoặc kiếm được khoản thu nhập như mong đợi. Lặp lại hình ảnh ấy trong đầu khoảng vài phút vào mỗi sáng bạn thức giấc. Khi tâm trí bạn cảm nhận điều đó đủ thật, chắc chắn nó sẽ biến thành hiện thực.

Bước 5: Rèn Luyện Khả Năng Để Đáp Ứng Những Tiêu Chuẩn Mới

Một khi bạn đã nâng chuẩn mực của mình lên, thì điều quan trọng hơn cả là bạn phải tạo lập được hệ tư tưởng, thói quen, kiến thức và năng lực cần thiết nhằm đáp ứng được các tiêu chuẩn mới. Bạn phải tự hỏi "mình phải trở thành người như thế nào để đạt những chuẩn mực cao đó?"

Ví dụ, nếu tiêu chuẩn mới của bạn là kiếm được 10.000 đô thì bạn phải nắm bắt những kiến thức và kỹ năng nào trong sự nghiệp để xứng đáng với mức lương ấy? Bạn có cần trau dồi kỹ năng giao tiếp, quản lý tài chính và lãnh đạo không? Sẽ rất

hữu ích nếu bạn quan sát và học hỏi bí quyết của những người đã đạt được những điều đó. (Chủ đề này đã được đề cập ở chương trước).

Nếu tiêu chuẩn mới của bạn là 75 kg (không được nặng hơn dù chỉ 1 kg) và lúc nào cũng dồi dào năng lượng, thì bạn cần chuẩn bị tư tưởng ra sao? Bạn cần luyện tập những thói quen nào để duy trì tiêu chuẩn này? Ví dụ, bạn phải tập thể dục 3-4 lần một tuần và tuân thủ chế độ ăn uống khỏe mạnh.

Bạn phải có những thói quen, thái độ sống, kiến thức và kỹ năng nào để đáp ứng được những tiêu chuẩn mới?

Hãy làm theo năm bước này để nâng cao tiêu chuẩn của bạn lên, trong mọi lĩnh vực cuộc sống và hãy nhớ, đừng bao giờ bằng lòng với bất kỳ thứ gì thấp hơn điều bạn xứng đáng có được. Hẹn gặp lại bạn trong chương tiếp theo.

Phần II. DẪN ĐẦU

Chương 4: Cái giá để trở nên tài năng là 10.000 giờ

Bất kỳ lĩnh vực nào cũng xuất hiện những tài năng vượt trội. Họ là những người có thể mang lại kết quả phi thường, vượt xa tầm với của những người bình thường. Họ khiến ta phải ngỡ ngàng trước nguồn năng lực dường như "siêu phàm". Họ là những kẻ xuất chúng và nổi bật giữa đám đông. Thế mà, có vẻ như họ lại làm điều đó dễ như trở bàn tay.

Nói về soạn nhạc, chúng ta ngay lập tức nhớ đến những thiên tài như Mozart. Ông bắt đầu sáng tác khi mới lên năm và để lại cho đời hơn 600 tác phẩm, rất nhiều trong số đó đã trở thành những ngôi sao sáng trên bầu trời âm nhạc giao hưởng thính phòng. Trong thế giới thể thao, chúng ta bất ngờ trước khả năng của "hiện tượng" Michael Jordan, Michael Phelps và Tiger Woods, những người đã thống trị môn thể thao yêu thích của mình ở tầm vóc quốc tế.

Trên thương trường, chúng ta ngả mũ thán phục trước Warren Buffett, người đã đầu tư hơn 60 tỷ đô vào thị trường chứng khoán và trung bình mỗi năm, quỹ đầu tư của ông tăng khoảng 25%, vượt xa mức tăng trưởng 10%-12% mà những nhà đầu tư thông thường đạt được. Chưa hết, còn có những doanh nhân vĩ đại như Steve Jobs (Apple), Bill Gates (Microsoft) và Larry Ellison (Oracle), những con người đã tạo ra những sản phẩm làm thay đổi toàn thế giới.

Vậy điểm chung của họ là gì? Tất cả đều bỏ học giữa chừng và bắt đầu đạt được những thành tựu xuất sắc từ khi còn rất trẻ. Cuối cùng, trong ngành giải trí, chúng ta có siêu sao quá cố Michael Jackson với những bước nhảy và video ca nhạc gây

chấn động và cách mạng hóa cả một nền công nghiệp âm nhạc.

Liệu có thứ gọi là tài năng bẩm sinh?

Tôi tin rằng tất cả chúng ta đều đã từng tự hỏi điều gì khiến cho những con người này trở nên phi thường đến vậy. Có phải họ được sinh ra với tài năng bẩm sinh, hay đó đơn giản chỉ là kết quả của hàng giờ cần cù làm việc vất vả? Có hy vọng nào cho những người bình thường muốn phát triển tài năng vượt trội trong lĩnh vực mà họ lựa chọn – hay điều kiện tiên quyết để nắm bắt cơ hội trở nên xuất chúng là sở hữu khả năng thiên phú?

Các nhà tâm lý và thần kinh học trên khắp thế giới đã tranh cãi xoay quanh chủ đề "Tài năng bẩm sinh – có hay không?" trong hơn một thế kỷ. Hầu hết chúng ta đều tin rằng tài năng thiên bẩm thật sự tồn tại. Đâu phải ca sĩ nào nuôi mộng lớn và nỗ lực hết sức cũng trở thành siêu sao, đúng không?

Thế nhưng, điều thú vị về giả thuyết này nằm ở chỗ, khi các nhà tâm lý và thần kinh học càng nghiên cứu sâu về bí quyết của những người tài giỏi, họ càng phát hiện ra rằng tài năng thiên bẩm chỉ góp một phần nhỏ, còn sự cần cù mới chiếm vai trò thiết yếu.

Có vẻ như 10.000 giờ là cái giá phải trả cho một tài năng

Lý luận này được củng cố bằng những thí nghiệm đột phá do giáo sư tâm lý học K. Anders Ericsson tiến hành tại Học viện âm nhạc Berlin Elite vào năm 1993. Ericsson và đội ngũ các nhà nghiên cứu của ông chia các học viên violin của trường ra làm ba nhóm. Nhóm một gồm những người chơi xuất sắc. Nhóm hai gồm những người chơi tốt, và nhóm ba gồm những người chơi ở mức trung bình.

Tất cả nhận được cùng một câu hỏi, "anh/chị đã tập luyện bao nhiêu giờ cả thảy từ lần đầu tiên anh/chị chạm tay vào cây đàn violin?" Sau khi thu thập và nghiên cứu câu trả lời, người ta khám phá ra rằng hầu hết những người này đều bắt đầu chơi đàn violin từ năm 5-6 tuổi, và tập luyện trung bình 2-3 giờ mỗi tuần. Tuy nhiên, có một sự khác biệt rõ rệt từ năm 8 tuổi trở đi.

Nhóm những người chơi xuất sắc tập luyện nhiều hơn những người khác một cách đáng kể. Họ tập luyện sáu giờ mỗi tuần đến khi lên 9, tám giờ mỗi tuần đến khi lên 12, và trung bình 16 giờ mỗi tuần đến khi lên 14. Trước khi bước sang tuổi 20, họ đã tập luyện trung bình 30 giờ mỗi tuần và tích lũy được 10.000 giờ luyện tập kể từ khi bắt đầu chơi violin từ năm 5-6 tuổi.

Điều này hoàn toàn trái ngược với những người chơi tốt có số giờ luyện tập là 8.000 giờ, và những học viên trung bình chỉ chạm mức 4.000 giờ luyện tập. Nhóm nghiên cứu lặp lại khảo sát này với những nhạc công piano, các kỳ thủ và vận động viên thể thao. Khi so sánh những nhân vật xuất sắc với những người không có gì nổi trội, họ đều nhận thấy kết quả tương tự.

Trong suốt quá trình nghiên cứu của mình, Ericsson không tìm ra bất cứ người chơi violin xuất sắc nào lại luyện tập ít hơn 10.000 giờ. Đồng thời, họ cũng không phát hiện được người nào tập luyện chăm chỉ hơn tất cả những người khác mà lại không đạt thành tích xuất sắc. Kết luận rút ra từ nghiên cứu này là những người có tài năng vượt trội đơn thuần nỗ lực hơn người khác rất rất nhiều. Thực chất, người ta nhận thấy khả năng xuất chúng phát triển khi một người rèn luyện một kỹ năng nào đó trong vòng 10.000 giờ đồng hồ.

"*Tập luyện không phải là việc bạn cần làm khi bạn đã giỏi. Đó là thứ bạn làm để*

giúp mình giỏi hơn."

Malcolm Gladwell, tác giả của quyển sách "Outliers" (Những Kẻ Xuất Chúng).

Bây giờ, chúng ta hãy cùng nghiên cứu sâu hơn về những người tài năng nổi tiếng trên thế giới, để xem liệu giả định này có còn đúng hay không.

Yếu tố cấu thành… sự vĩ đại

Hãy cùng xem xét những thiên tài trong các lĩnh vực khác nhau và xác định xem khả năng vượt trội của họ là do tài năng bẩm sinh hay tài năng bẩm sinh CỘNG VỚI (một chữ CỘNG VỚI thật lớn!) kết quả của sự kiên trì và chú tâm tập luyện.

Michael Jordan nổi tiếng là vận động viên bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại. Anh khiến cho tất cả các đấu thủ phải bàng hoàng kinh ngạc khi anh bật cao người đến một mét rưỡi từ vạch ném phạt và ném bóng thẳng vào rổ, đem lại cho anh biệt danh "Jordan bay". Anh giữ kỷ lục của Hiệp Hội Bóng Rổ Quốc Gia (National Basketball Association – NBA) về điểm số trung bình cao nhất trong sự nghiệp chơi cho các mùa giải thường kỳ (trung bình 30,12 điểm mỗi trận) và giữ nhiều danh hiệu nhất trong lịch sử NBA.

Anh đạt danh hiệu vô địch ghi bàn 10 lần (kỷ lục) và 7 lần liên tiếp. Anh từng ghi được hơn 50 điểm trong 37 trận khác nhau và là người ghi điểm quyết định giúp cho đội mình chiến thắng trong vô số trận. Cho đến thời điểm này, vẫn chưa có vận động viên bóng rổ nào đạt được những thành tích như anh.

Vậy đó có phải là tài năng thuần túy không? Anh sở hữu một chiều cao hiếm có? Hay đôi chân của anh có khả năng bật cao hơn những người khác từ lúc sinh ra? Không hề. Sự thật là lúc mới bắt đầu chơi bóng rổ, Michael rơi vào thế bất lợi vì anh là một trong những cậu bé thấp nhất trường. Ngay từ khi còn nhỏ, Michael đã say mê môn thể thao này nhưng không bao giờ giỏi bằng anh mình – Larry Jordan – người được Huấn luyện viên tại trường trung học phổ thông đánh giá là vận động viên thực thụ của gia đình. Tuy nhiên, điều mà mọi người không biết lúc bấy giờ là Michael có tinh thần thi đấu và lòng quyết tâm mạnh mẽ để trở thành người giỏi nhất hơn bất kỳ ai.

Khi còn học trung học phổ thông, anh đăng ký tham gia đội bóng rổ của trường đại học. Thế nhưng với chiều cao 1,80 m, cậu bé 16 tuổi bị cho là quá thấp không thể chơi ở trình độ đó. Cậu thất vọng đến mức bật khóc. Thế nhưng thay vì nhụt chí, cậu càng quyết tâm hơn nữa để trở thành vận động viên bóng rổ vĩ đại nhất thế giới.

Một cách miễn cưỡng, Michael quay trở lại với đội dự bị đại học và rèn luyện chăm chỉ hơn bất kỳ đồng đội nào. Huấn luyện viên Ruby Sutton là người đầu tiên nhận ra sự quyết liệt này của anh: "Tôi thường đến trường vào khoảng 7 giờ đến 7g30 sáng. Michael lúc nào cũng đến sớm hơn tôi. Mỗi lần bước đến cánh cửa để mở, tôi đều nghe thấy tiếng đập bóng, suốt cả ba mùa: mùa thu, mùa đông, mùa hè. Gần như sáng nào tôi cũng phải đuổi cậu ta ra khỏi sân."

Để phát huy hết tiềm năng của mình, Jordan luyện tập từ 8-10 giờ mỗi ngày, ngày nào cũng như ngày nấy. Anh tập đi tập lại hàng ngàn lần những bước khác nhau để chuẩn bị cho một trận đấu hoàn hảo, từ ném, bật cho đến dẫn bóng. Vì sao anh lại quyết tâm đến thế? Bởi vì Michael biết một điều rằng chỉ có "rèn luyện mới trở nên hoàn hảo".

"*Trong suốt sự nghiệp của mình, tôi đã ném hụt 9.000 lần. Tôi thua gần 300 trận. 26 lần tôi được mọi người tin tưởng giao cho cú ném quyết định nhưng lại hụt. Tôi thất bại hết lần này đến lần khác. Và vì thế mà tôi thành công*."

Michael Jordan.

Khi Michael gia nhập Chicago Bulls ở tuổi 21 vào năm 1984 và trở thành ngôi sao bóng rổ, chinh phục khán giả với hiệu suất ghi bàn và khả năng nhảy cao của mình, anh đã tích lũy tổng cộng hơn 23.000 giờ luyện tập, con số vượt xa ngưỡng thiên tài là 10.000 giờ. Một lần nữa, chưa từng có tuyển thủ bóng rổ nào có tổng số giờ tập luyện gần bằng con số này.

Cỗ máy kiếm tiền giỏi nhất thế giới

Liệu quy luật này có linh ứng trong cả lĩnh vực kinh doanh tài chính không? Có chứ. Cứ nhìn Warren Buffett mà xem. Buffett được xem là một trong những nhà đầu tư khôn ngoan nhất thế giới và sở hữu khối tài sản lớn nhất hành tinh bằng cách biến 100.000 đô thành 60 tỷ đô chỉ nhờ vào đầu tư chứng khoán.

Điểm đáng nói là Warren Buffett làm việc này rất đơn giản và nhẹ nhàng. Khi người ta hỏi ông mất bao lâu để định giá một công ty và ra quyết định mua cổ phần của công ty đó, ông thường đáp "chừng 5-10 phút." Buffett nổi tiếng với việc chỉ cần nhìn vào báo cáo tài chính hàng năm của một công ty trong vài phút, rồi đến gặp ban quản lý của công ty đó một lần, và nếu ông thấy họ tốt và đáng tin cậy, ông sẽ đầu tư vào công ty họ.

Việc này khiến cho các nhà quản lý tài chính chuyên nghiệp khác của Wall Street sửng sốt vì họ phải tốn hàng giờ đồng hồ để nghiên cứu báo cáo tài chính hàng năm của doanh nghiệp, tìm hiểu kỹ lưỡng về sản phẩm và quy trình kinh doanh của công ty, gặp mặt các cấp quản lý vô số lần trước khi quyết định đầu tư. Thế nhưng hiệu quả mang lại không sao bằng được Buffett. Chắc hẳn ông phải là một thiên tài, một tài năng bẩm sinh, có một không hai trong việc chọn ra những công ty thành công?

Nhìn bên ngoài thì có vẻ là như vậy thật, nhưng những gì người ta nghĩ thường không phản ánh được thực tế. Vậy bên trong là như thế nào? Chẳng hạn gần đây ông mới mua lại một công ty cung cấp năng lượng, Conocophilips chỉ sau khi liếc sơ qua báo cáo tài chính. Ông có thể đưa ra quyết định nhanh đến chóng mặt là bởi vì trước đó, ông đã bỏ ra hơn 70 năm nghiên cứu về ngành công nghiệp năng lượng. Thực chất, Buffett đã đọc và ghi nhớ trong đầu tất cả các báo cáo tài chính của hơn 30 công ty năng lượng. Ông đã dành hàng ngàn giờ suy nghĩ về mảng kinh doanh này (cũng như những mảng khác) và cập nhật thông tin về các bước phát triển của ngành công nghiệp này, mỗi ngày.

Niềm đam mê tìm hiểu các ngành kinh doanh của Buffet bắt đầu từ khi ông mới 9 tuổi. Bố ông – Howard – là một nhà môi giới chứng khoán, và cậu bé Buffet

thường đến thăm bố và vẽ những biểu đồ chứng khoán lên tấm bảng đen lớn trong văn phòng bố. Sau khi tuyên bố rằng mình muốn trở thành triệu phú trước tuổi 30, cậu tập trung thời gian đọc báo cáo tài chính của các công ty trong khi những đứa trẻ đồng trang lứa lúc bấy giờ chỉ đọc truyện tranh. Mỗi ngày cậu dành ra 4-5 giờ để đọc báo cáo. Đến năm 11 tuổi, cậu đặt bước chân đầu tiên vào thị trường chứng khoán bằng việc mua ba cổ phiếu của Cities Service.

Khi lớn lên, ông hình thành thói quen dành ra 5-6 giờ mỗi ngày đọc báo cáo tài chính hàng năm của các doanh nghiệp và ấn phẩm thương mại. Ông đọc tất tần tật từ trang đầu đến trang cuối. Khi một phóng viên nhận xét rằng có 27.000 doanh nghiệp niêm yết và hỏi ông bắt đầu nghiên cứu như thế nào, ông đáp, “tôi bắt đầu từ vần A.” Ông không hề nói đùa. Ông thật sự nghiên cứu tất cả 27.000 doanh nghiệp theo thứ tự bảng chữ cái và lọc lại những công ty đáng đầu tư nhất. Ông có bỏ ra hơn 10.000 giờ để hoàn thiện kỹ năng của mình không? Bạn đoán thử xem!

Một vận động viên nghiệp dư 18 tuổi có số giờ kinh nghiệm tương đương với một vận động viên chuyên nghiệp 28 tuổi.

Bây giờ, đến lượt Tiger Woods, tay chơi gôn xuất sắc nhất thế giới. Năm 18 tuổi, Woods trở thành người trẻ nhất trong lịch sử từng đoạt Giải vô địch nghiệp dư Mỹ và anh đã giữ danh hiệu đó trong hai năm liên tiếp. Ở tuổi 22, anh là tay chơi trẻ nhất trong lịch sử chính thức đạt được danh hiệu số 1 thế giới. Một lần nữa, liệu có phải tài năng thiên bẩm là yếu tố giúp anh vượt lên trên mọi đấu thủ? Chúng ta hãy cùng tìm hiểu.

Khi Tiger còn bé, người cha từng được huấn luyện trong quân đội của cậu đã làm một nơi phát bóng trong nhà để xe bằng thảm và lưới. Tiger được đặt ngồi trong chiếc ghế cao và nhìn bố mình tập đánh gôn. Khi cậu được 9 tháng tuổi, bố cậu cưa cây gậy đánh gôn ngắn đi cho Tiger tập đánh bóng vào lưới. Khi cậu được 18 tháng tuổi, bố cậu bắt đầu đưa cậu đến các lớp dạy đánh gôn dành cho trẻ em.

Khi cậu lên 4 tuổi, bố mẹ cậu thuê hẳn một huấn luyện viên về nhà dạy cho cậu 4-5 giờ liên tục mỗi ngày. Tiger tập đánh bóng 800-1000 lần cho tới khi cậu đánh được trái bóng một cách hoàn hảo. Lên 6 tuổi, cậu bắt đầu tham gia những giải đấu dành cho thiếu nhi và vượt qua cả những đứa trẻ lớn hơn mình nhiều tuổi.

Khi được 18 tuổi, chàng thiếu niên Tiger đã sẵn sàng tham gia vào Giải vô địch nghiệp dư Mỹ. Cậu đã tích lũy được hơn 15 năm tập luyện (bỏ xa mốc 10.000 giờ) trong khi những đối thủ của cậu có ít hơn phân nửa số năm kinh nghiệm đó. Lẽ dĩ nhiên, họ không tài nào sánh kịp với cậu và Tiger giành chiến thắng một cách tâm phục khẩu phục.

Thậm chí ngay cả khi Tiger Woods đã trở thành tay chơi gôn hàng đầu thế giới và là cái tên mọi nhà đều biết, anh vẫn tuân thủ chế độ tập luyện nghiêm ngặt với 10 giờ tập đánh gôn mỗi ngày, 7 ngày trong tuần. Quy trình tập bao gồm 1 tiếng rưỡi tập chạy và tập thể lực, 4 tiếng rưỡi tập đánh bóng, 2 tiếng tập chơi gôn và 2 tiếng tập thi đấu. Đó là điều kiện cần và đủ đưa anh lên vị trí dẫn đầu… và đứng vững ở đó.

Bạn có nghĩ là nếu mình bắt đầu chơi gôn từ khi còn bé (18 tháng tuổi) và tập

luyện 10 giờ mỗi ngày, bạn cũng giỏi được như thế không?

Quy tắc 10.000 giờ này áp dụng cho tất cả mọi người, dù nổi tiếng hay không nổi tiếng, và trong mọi lĩnh vực. Rebecca Adlington, vận động viên bơi lội 19 tuổi từng đoạt 2 huy chương vàng tại Thế vận hội Bắc Kinh, đã đầu tư khoảng 8.840 giờ tập luyện kể từ khi cô bé 12 tuổi. Maxim Vengerov, 34 tuổi, là một trong những tay violin hàng đầu thế giới. Anh được sinh ra tại thành phố Novosibirsk ở Siberia và sau khi được tặng một cây violin nhỏ khi lên 4, anh bắt đầu tập luyện suốt 7 giờ mỗi ngày, trình diễn lần đầu tiên khi lên 5 và giành được giải thưởng quốc tế lần đầu tiên ở tuổi 15. Maxim nói: “Mẹ tôi thường về nhà lúc 8 giờ tối, nấu bữa tối rồi dạy tôi chơi đàn đến tận 4 giờ sáng.”

Nhưng… còn những thần đồng nhí thì sao?

Nhiều người phản đối giả thuyết này, cho rằng làm gì có tài năng nào được hun đúc mà nên, rằng vẫn có những thần đồng nhí được trời phú cho một số tài năng nhất định và đã thể hiện những khả năng đáng kinh ngạc một cách hoàn toàn tự nhiên, chẳng hạn như biết nói, biết đọc, hay chơi nhạc và chiến thắng trong những cuộc thi với những đứa bé hơn mình nhiều tuổi, ngay từ khi còn rất nhỏ.

Tuy nhiên, khi đi sâu vào tìm hiểu, người ta phát hiện ra rằng những trường hợp đó thường là do bố mẹ khơi dậy sở thích và trí não của trẻ từ thuở ban đầu. Chính bố mẹ của những đứa trẻ đó đã đầu tư công sức vào chúng. Chẳng hạn, Mozart nổi danh vì biết sáng tác nhạc vào năm 6 tuổi. Các nghiên cứu xa hơn cho thấy thật ra bố của Mozart đã bắt đầu dạy cậu chơi nhạc khi cậu mới lên 3, và góp phần không nhỏ vào những tác phẩm đầu tay của Mozart. 7 bản concerto đầu tiên của Mozart chủ yếu được phỏng theo và biên soạn lại từ những sáng tác của các nhà soạn nhạc khác. Kiệt tác đầu tiên, tác phẩm được công nhận là nguyên bản thực thụ, chỉ hoàn thành khi ông 21 tuổi. Và một lần nữa, đây cũng chính là thời điểm sau khi ông đã vượt qua con số 10.000 giờ tập trung nỗ lực.

Tôi tài giỏi? Cảm ơn lời khen tặng nhưng…

Bài học rút ra là không ai giỏi mà không cần cố gắng. Nếu thật sự là chỉ cần tìm thấy được lĩnh vực mà mình có khả năng thiên phú, chúng ta có thể tài giỏi ngay từ những ngày đầu thì hay biết mấy! Nhưng đáng tiếc, chuyện đó không bao giờ xảy ra. Chưa từng có một bằng chứng nào về việc đạt được những thành tích xuất sắc mà không cần tích lũy kinh nghiệm hay tập luyện kiên trì.

Tin tốt lành là cho dù bạn không may mắn có được năng khiếu trời cho thì cũng không quan trọng – tài năng chẳng liên quan gì mấy đến những thành quả mà bạn đạt được. Thành công không dành riêng cho bất kỳ ai cả. Ai cũng có cơ hội để trở nên xuất chúng. Vì thế, đừng bao giờ tự biện hộ rằng mình không có tài như người khác. Bạn hoàn toàn có thể bước lên đỉnh vinh quang bằng chính sức lực của mình.

Nhưng nếu tôi không bắt đầu rèn luyện từ năm 3 tuổi thì có quá trễ không?

Nhiều người cảm thấy nhụt chí, nản lòng khi đọc tiểu sử hay xem những bộ phim tái hiện những nhân vật tài năng xuất chúng bắt đầu rèn luyện từ khi còn rất trẻ. "Năm nay tôi đã 35 tuổi rồi. Liệu tôi có còn phát triển tài năng được nữa không?"

Nếu bạn là một nhạc sĩ và không có cơ hội bước vào thế giới âm nhạc từ năm 3 tuổi, sự thật là bạn có thể sẽ không bao giờ trở nên nổi tiếng hoặc vượt qua được những người đã rèn luyện từ rất sớm, nhưng những nghiên cứu cho thấy ai trong chúng ta cũng có thể phát triển tài năng lên một cấp bậc cao hơn rất nhiều so với hiện tại, đến mức mà chúng ta chưa từng nghĩ mình sẽ đạt được. Có thể bạn không trở thành nhạc sĩ ưu tú nhất thế giới, nhưng chắc chắn bạn sẽ nổi trội trong lĩnh vực của mình. Có thể bạn không phải là nhà đầu tư chứng khoán tài cán nhất, nhưng nhiều khả năng bạn sẽ trở thành triệu phú trong quá trình trui rèn kỹ năng đầu tư chứng khoán.

10.000 giờ nỗ lực hết mình

Nếu bạn muốn thành thạo một kỹ năng chuyên môn nào đó, bạn phải tập trung rèn luyện kỹ năng đó liên tục mỗi ngày. Bạn càng dành nhiều thời gian thực hành kỹ năng đó bao nhiêu, bạn càng nắm vững nó bấy nhiêu. Khi bạn vượt qua cột mốc 10.000 giờ, bạn sẽ thấy mình có thể thực hiện việc đó một cách xuất sắc mà không cần tốn nhiều công sức.

Nhiều người ngạc nhiên khi thấy tôi có thể diễn thuyết trong một chuyên đề kéo dài 56 tiếng (4 ngày liên tục, mỗi ngày từ 9 giờ sáng đến 11 giờ đêm) mà không cần xem qua bất cứ tài liệu ghi chú nào. Việc tôi có thể thuyết trình đầy tự tin trước bất cứ đám đông nào mà không cần chuẩn bị trước là thành quả của quá trình tập luyện nói chuyện trước đám đông trung bình 4-5 giờ mỗi ngày và 5 ngày mỗi tuần trong suốt 22 năm qua. (Đúng thế, tôi bắt đầu tập diễn thuyết khi còn là một cậu học sinh 15 tuổi.)

Nếu như bạn cũng dành ra ngần ấy thời gian để tập luyện kỹ năng diễn thuyết, bạn cũng có thể làm được những gì mà tôi đang làm ngày hôm nay.

Vậy thì cần bao lâu để chạm mức 10.000 giờ? Nếu như bạn tập liên tục 4 giờ mỗi ngày, bạn cần 6,8 năm. Nếu bạn tập 5 giờ mỗi ngày, bạn cần 5,5 năm. Nếu bạn tập 6 giờ mỗi ngày, bạn cần 4,5 năm.

Vì vậy, nếu bạn muốn trở thành người bán hàng bậc thầy, hãy quyết tâm dành ra 4-6 giờ mỗi ngày để rèn luyện kỹ năng thuyết phục khách hàng. Nếu mục tiêu của bạn là trở thành nhà đầu tư hay thương gia tài năng, hãy dành ra 4-6 giờ mỗi ngày để phân tích các báo cáo tài chính và biểu đồ chứng khoán. Nếu bạn muốn trở thành tác giả có sách bán chạy nhất, hãy dành ra 4-6 giờ mỗi ngày để đọc sách và viết các bài văn ngắn, tiểu luận và sách.

Điều gì ngăn cản đa số người đời thành công?

Tôi chắc bạn có quen một số người làm việc trong ngành nhiều năm nhưng có vẻ như không sở hữu tài năng gì nổi trội. Họ cứ duy trì ở mức thường thường bậc trung. Tại sao lại như vậy?

Vấn đề nằm ở chỗ nhiều người không đủ kiên nhẫn và lòng tin rằng nỗ lực của họ sẽ được đền đáp xứng đáng. Họ muốn nhìn thấy thành quả ngay tức khắc và trở nên thành công một sớm một chiều. Dĩ nhiên, họ không thể nào có được điều đó, và thế là họ nghĩ mình bất tài và đầu hàng bỏ cuộc. Vì thế mà họ không bao giờ tài giỏi trong bất cứ lĩnh vực nào.

Một lý do khác là nhiều người không đủ kiên trì tập trung làm một việc gì đó lâu dài, ngày qua ngày cho đến khi họ phát triển tột bậc. Họ dễ nhàm chán sau một thời gian ngắn và bị thứ này thứ kia phân tâm, chi phối. Rốt cuộc, họ biết rất nhiều thứ nhưng không giỏi thứ gì cả. Lý Tiểu Long trở thành võ sư xuất sắc nhất mọi thời đại là nhờ anh nỗ lực tập luyện hàng trăm lần một cú đấm trước khi chuyển sang đòn thế khác.

> "*Tôi không sợ những người từng tập 10.000 cú đá qua một lần, tôi sợ những người đã tập một cú đá 10.000 lần*."
>
> **Lý Tiểu Long**

Không chỉ rèn luyện… mà phải rèn luyện có cân nhắc!

Nếu chỉ cần chăm chỉ rèn luyện, thì có rất nhiều người làm cùng một việc mỗi ngày, trong suốt nhiều năm trời. Vậy tại sao tất cả họ không trở nên tài ba xuất chúng? Tôi biết có những người đã dạy học 25 năm, đứng trước lớp hàng ngàn giờ nhưng phong cách dạy học buồn tẻ, khó hiểu của họ từ những ngày đầu vẫn không thay đổi. Các nhà nghiên cứu khám phá ra rằng, chỉ "rèn luyện" không thôi chưa đủ. Nếu bạn liên tục làm một việc gì đó không đúng cách, bạn sẽ chỉ ngày càng giỏi làm việc đó không đúng cách. Không những thế, nếu bạn không thay đổi cách làm, bạn sẽ chỉ nhận được cùng một kết quả.

Rèn luyện không phải lúc nào cũng đồng nghĩa với sự hoàn hảo. Rèn luyện tạo ra thói quen.

Thay vào đó, yếu tố khiến con người ta trở nên vượt trội được gọi là "rèn luyện có cân nhắc." Để rèn luyện có cân nhắc, bạn cần bốn yếu tố sau…

1) Thường xuyên và không ngừng cải thiện

Trong khi rèn luyện, bạn phải tập trung vào việc không ngừng cải thiện kết quả của mình. Điều này đồng nghĩa với việc ghi nhận lại kết quả trước và sau mỗi lần tập luyện. Bạn phải đánh giá kết quả mỗi tuần, mỗi tháng, mỗi năm để bảo đảm mình đang ngày càng tiến bộ. Nếu bạn đặt ra mục tiêu cải thiện kết quả lên 1% hàng tuần, bạn sẽ tăng được 66% sau 1 năm và 1.300% sau 5 năm. Đó là sức mạnh của sự tích lũy.

Nếu mục tiêu của tôi là trở thành nhà môi giới chứng khoán thành đạt, tôi sẽ xác định ra những kết quả cực kỳ cụ thể, rõ ràng. Chẳng hạn như đạt lợi nhuận 25% mỗi tháng. Một cách đo lường kết quả khác là đạt tỉ lệ thắng thua 7:3.

Sau đó, tôi sẽ đánh giá kết quả của mình trước mỗi đợt giao dịch. Ví dụ, ở thời gian đầu, tôi đạt lợi nhuận 5% mỗi tháng và tỷ lệ giao dịch thành công là 55%. Trong lúc giao dịch, tôi sẽ liên tục tự nhủ, "làm sao để đạt kết quả cao hơn?" hay "Có cách làm nào tốt hơn chăng?" Bằng cách không ngừng tự vấn bản thân bằng những câu hỏi đó, bạn sẽ đưa mình vào thế liên tiếp khám phá và áp dụng những chiến lược ngày càng tốt hơn, cho đến khi bạn trở thành chuyên gia trong lĩnh vực

của mình.

Nếu là một tay chơi gôn, tôi có thể đặt mục tiêu dùng gậy 350 lần và đưa bóng vào phạm vi 5 mét quanh lỗ. Tỷ lệ thành công là 80%. Tôi sẽ không ngừng ghi nhận kết quả, điều chỉnh, và thực hiện việc này nhiều giờ mỗi ngày – đó chính là phương pháp rèn luyện có cân nhắc nhằm đem đến cho bạn kết quả khả quan.

2) Thông tin phản hồi và điều chỉnh lại cho phù hợp

Những người thành công biết rằng cho dù giỏi đến cỡ nào, họ cũng phải luôn luôn lắng nghe ý kiến phản hồi chân thành từ những tấm gương đi trước, những người thầy hay huấn luyện viên của họ. Tiger Woods là tay chơi gôn giỏi nhất thế giới, vậy mà anh vẫn cần một huấn luyện viên chuyên nghiệp. Tuy huấn luyện viên của anh không thể nào giỏi được bằng anh, thế nhưng ông có thể nhìn thấy được những điều trong các trận đấu mà chính bản thân anh, nhà vô địch, không nhận ra được.

Chúng ta thường cần đến sự giúp đỡ của những người thầy, những huấn luyện viên để giúp ta nhận ra điểm mù của bản thân và động viên thúc đẩy ta mỗi khi ta chểnh mảng. Chúng ta cần được phản hồi liên tục để khắc phục những điểm còn yếu đó và đứng vững trên đỉnh cao.

3) Lặp đi lặp lại

Biết làm là một chuyện. Làm được như những gì mình biết dưới áp lực cao lại là chuyện khác. Thực hiện nhiều lần chính là tác nhân biến kiến thức thành kỹ năng riêng của mỗi người.

Những người thành công có thể phát huy hiệu suất tối đa, ngay cả khi họ đang phải chịu áp lực nặng nề, là nhờ trước đó, họ đã làm đi làm lại việc này nhiều lần đến mức nó trở thành bản năng thứ hai của họ. Chúng ta đạt đến ngưỡng năng lực vô thức khi chúng ta có thể làm một việc gì đó một cách thoải mái tự nhiên, mà không cần suy nghĩ về nó. Chỉ khi chúng ta đạt đến "trạng thái trôi chảy" này, chúng ta mới thật sự trở nên xuất sắc.

Bí quyết để giỏi đến mức trông có vẻ như không tốn chút công sức nào chính là việc lặp đi lặp lại một hành động chính xác. Đó chính là lý do tại sao Lý Tiểu Long

tập một cú đá đơn giản hơn 10.000 lần và Michael Jordan tập thảy banh vào rổ 200 lần mỗi ngày.

4) Nới rộng vùng thoải mái

Bên cạnh việc thực hiện nhiều lần cho đến khi thành thạo, bạn cũng cần đẩy bản thân mình ra khỏi vùng thoải mái. Vùng thoải mái là những tình huống, thời điểm mà bạn cảm thấy an toàn, thoải mái hoặc có thể kiểm soát được. Khi bạn đẩy mình ra khỏi những giới hạn, vùng thoải mái của bạn sẽ được nới rộng ra. Vào thời điểm tâm trí bạn được thử thách ở một phạm vi mới, nó sẽ không bao giờ trở lại như cũ nữa.

Vậy thì, nếu chạy 5 km trong vòng 1 giờ là quá dễ dàng đối với bạn, hãy thử động viên mình chạy thêm 500 m mỗi tuần. Với tất cả sự kiên trì, chỉ trong vòng mấy tháng, bạn sẽ có thể tham gia một cuộc chạy đua marathon dài 42 km. Trong thực tế, đây chính là cách người ta tập chạy marathon hoặc rèn luyện để đạt được những kỳ tích. Ngay khi họ cảm thấy mọi chuyện trở nên nhẹ nhàng thoải mái, họ lại bắt đầu nỗ lực hơn nữa, từng chút từng chút một cho đến khi họ tạo ra bước đại nhảy vọt.

Lập kế hoạch rèn luyện có cân nhắc ngay hôm nay

Trước khi kết thúc chương này, hãy tự hứa với lòng rằng bạn sẽ làm bất cứ việc gì để có thể trở nên xuất sắc trong lĩnh vực mà mình đã chọn.

Bạn có thể bắt đầu bằng bài tập sau.

1) Bạn muốn thuần thục kỹ năng nào? (đầu tư, bán hàng, quản lý, nói chuyện trước đám đông, viết lách…)

___

2) Bạn dành ra mấy tiếng mỗi ngày, mỗi tuần hay mỗi tháng để rèn luyện kỹ năng này trong thời gian gần đây?

___

3) Bạn đã tích lũy được bao nhiêu giờ rèn luyện kể từ lúc bắt đầu?

___

4) Bạn cần thêm bao nhiêu giờ để đạt mức 10.000 giờ?

___

5) Bạn quyết tâm dành ra bao nhiêu giờ mỗi ngày/tuần/tháng để phát triển kỹ năng này?

___

6) Bạn đánh giá quá trình tiến triển của mình bằng những kết quả cụ thể nào? Hiện nay, bạn đang đạt kết quả ra sao?
(Ví dụ: Tôi đang thực hiện 20 cuộc gọi bán hàng mỗi ngày và tỷ lệ bán hàng thành công là 10% số cuộc gọi)

___

Cái giá của thành công rất cao, nhưng đồng thời bạn hay bất cứ người nào chịu trả cái giá đó cũng có thể thành công. Câu hỏi được đặt ra bây giờ là – **Liệu bạn có còn muốn thành công hay không?**

Chương 5: Gặp may

Vận may.

Đó là câu cửa miệng của những người khao khát thành công cũng như những người thành công.

Người ta thường nói, "vận may của tôi qua rồi. Tôi không gặp may. Ước gì mình may mắn. Anh cần thần may mắn phù trợ." Nếu dõi theo bước đường của những người thành công tột bậc như J. K. Rowling, Jim Carey, Bill Gates, Donald Trump và Steve Jobs, bạn sẽ nghe họ từng nhắc đến chuyện "gặp may."

"*Tôi đã cực kỳ may mắn*."

Warren Buffett

"*Tôi may mắn tìm được đam mê của mình từ khi còn trẻ*."

Steve Jobs

Chúng ta không thể phủ nhận một điều rằng nhiều người ăn nên làm ra là nhờ "may mắn", như thể mọi chuyện đã được sắp đặt dành riêng cho họ vậy.

Cơ may

Cơ may đến với Bill Gates khi IBM tuyển nhân viên phát triển hệ điều hành máy tính cá nhân. Gates đã xuất hiện đúng lúc để nắm lấy cơ hội này. Sau đó, anh phát triển và cài đặt Microsoft MS-DOS vào tất cả máy tính cá nhân được bán ra của IBM, mang lại cho anh hàng triệu đô phí bản quyền và đẩy mạnh mức tăng trưởng của Microsoft.

Jennifer Aniston khởi nghiệp là một diễn viên Broadway nghèo khó. Cô phải làm thêm công việc bán hàng qua điện thoại, bồi bàn và giao hàng bằng xe đạp để kiếm tiền trang trải qua ngày. Vai diễn đầu tiên của cô nằm trong loạt phim truyền hình "Molloy" và phim "Camp Cucamonga." Cả hai phim đều thất bại thảm hại. Sau đó, cô lại tiếp tục xuất hiện trong hai vở hài kịch tệ hại, "The Edge"và"Muddling Through". Sau nhiều chương trình bị hủy cùng với vai diễn trong bộ phim kinh dị tồi tệ "Leprechaun", Aniston đã có ý định từ bỏ nghề diễn.

Bất thình lình, cô có cơ hội thử vai và trở thành diễn viên trong loạt phim truyền hình mới "Friends" (Những Người Bạn) được lên lịch phát sóng vào mùa thu năm 1994. Đó chính là cơ may đã thay đổi cuộc đời cô. "Friends" thành công vang dội và Aniston nhanh chóng nổi danh với 5 giải đề cử Emmy (hai giải diễn viên nữ phụ xuất sắc, ba giải diễn viên nữ chính xuất sắc) trong đó bao gồm vai nữ chính nổi bật trong thể loại phim hài. Cô trở thành một trong những nữ diễn viên phim truyền hình được trả thù lao cao nhất mọi thời đại và sự nghiệp điện ảnh của cô bắt đầu khởi sắc.

Tiếp đến là Tổng thống Mỹ Barack Obama. Trước khi quyết định ra ứng cử chiếc ghế tổng thống, ông chỉ là một thượng nghị sĩ trẻ, ít kinh nghiệm của đảng Dân Chủ một nhiệm kỳ đến từ Illinois. Ông đã táo bạo tranh tài với những đối thủ nặng ký (John McCain và Hilary Clinton) có nhiều kinh nghiệm, nhiều mối quan hệ và giàu tiền giàu bạc hơn mình. Chưa kể, ông còn là người Mỹ gốc Phi tại một quốc gia trước giờ chỉ toàn bầu chọn cho tổng thống da trắng. Làm sao ông có thể vượt qua được những trở ngại to lớn đó để về đích?

Trong hoàn cảnh thông thường thì có lẽ ông sẽ không bao giờ thắng cuộc. Tuy

nhiên, vào lúc bấy giờ, người dân Mỹ đã quá chán ngán những chính sách thất bại dưới chính quyền Bush của Đảng Cộng Hòa – những chính sách đã khiến cả hệ thống kinh tế của họ gần như sụp đổ, nước Mỹ bị chống lại và chiến tranh Iraq nổ ra – đến mức họ cần một thay đổi lớn. Obama đại diện và hứa hẹn cho sự thay đổi đó, chính vì thế mà ông chiến thắng.

Học cách gặp may

Vậy nếu thật sự đúng là may mắn góp phần giúp chúng ta thành công, thì chúng ta phải nghiên cứu về nó và học cách gặp may. Nhưng liệu vận may có thật sự tồn tại? Chúng ta có thể gặp may chăng? Câu trả lời là CÓ… một chữ CÓ chắc chắn.

Tôi phát hiện ra có ba loại vận may: 1) Vận may bẩm sinh, 2) Vận may cơ hội và 3) Vận may nỗ lực. Nắm vững được điều này và bạn sẽ là người chiến thắng trong trò chơi cuộc sống.

1) Vận may bẩm sinh

Vận may bẩm sinh là thứ ta không thể kiểm soát. Nó là những gì định đoạt hoàn cảnh ta sinh ra; đất nước, gia đình và những đặc tính thể chất của ta vẻ bề ngoài, gen di truyền, tính cách…)

Vậy thì vận may bẩm sinh có ảnh hưởng đến mức độ thành công của ta không? Có ư?

Nếu tôi kể cho bạn nghe về một đứa bé là kết quả không mong muốn của một người mẹ trẻ 13 tuổi bị bỏ rơi? Nếu tôi nói với bạn rằng đứa trẻ này được sinh ra ở một nơi mà tội phạm và đói nghèo hiện diện khắp nơi và bị chính người thân của mình đánh đập hành hạ và lạm dụng tình dục? Đứa trẻ này, đến tuổi 13, lại bị anh họ mình cưỡng hiếp và sinh ra một đứa bé bị chết non. Vẫn còn trong độ tuổi vị thành niên, cô bé lún sâu vào con đường phạm pháp, và cuối cùng bị đưa vào trại cải tạo. Tệ hơn nữa, cô còn là người da đen, bị béo phì và xấu xí. Bạn nghĩ tương lai của cô gái ấy sẽ ra sao với "vận may bẩm sinh" này?

Chẳng sáng sủa gì cho lắm phải không? Nếu tôi tiết lộ cho bạn biết người phụ nữ này không ai khác hơn chính là Oprah Winfrey, một trong số những người phụ nữ giàu sang và có sức ảnh hưởng nhất thế giới. Chị là một doanh nhân, nhà sản xuất chương trình truyền hình, người dẫn chương trình thành đạt và là một tỷ phú. Khi được hỏi tuổi thơ khắc nghiệt ấy tác động đến cuộc đời chị ra sao, chị đáp rằng nhờ có nó mà chị mới tràn đầy nghị lực, đủ can đảm đối diện với mọi trở ngại và biết yêu thương những người chung quanh. Nếu không có những trải nghiệm đen tối trong quá khứ, chị sẽ không bao giờ đến được ngày hôm nay, cũng như không

thể trở thành biểu tượng và tấm gương cho hàng triệu phụ nữ noi theo.

Tương tự, Steve Jobs (nhà sáng lập đã quá cố của Apple) là giọt máu của cô sinh viên lỡ làng – người đã quyết định mang con mình cho người khác nuôi. Mẹ đẻ của cậu nhất mực yêu cầu rằng người có bằng đại học mới được nhận nuôi đứa bé vì cô tin rằng chỉ có họ mới có khả năng chu cấp đầy đủ. Thế là một luật sư và vợ ông ấy được chọn. Thế nhưng vào phút chót, vợ chồng họ lại đổi ý muốn nhận nuôi một bé gái, chứ không phải bé trai. Thế là khi Steve ra đời, mẹ đẻ giao cậu cho một cặp vợ chồng nghèo có trình độ học vấn thấp, với điều kiện là họ phải cho cậu vào đại học. Bố mẹ nuôi xoay sở lo được cho cậu lên đến đại học, thế nhưng chỉ sau sáu tháng, Steve quyết định bỏ học vì cho rằng chi phí đại học quá lớn mà không mang lại được những gì cậu đang tìm kiếm.

Một lần nữa, có phải là Steve Jobs không may mắn chút nào khi được sinh ra trong hoàn cảnh đó?

Tỷ phú Steve Jobs, người sáng tạo ra máy Mac và iPhone, lúc sinh thời đã từng nói rằng sinh trưởng trong một gia đình nghèo và bỏ học giữa chừng chính là chìa khóa mở cánh cửa thành công cho ông. Nếu như ông cũng tốt nghiệp đại học như bao người khác, có lẽ ông cũng trở thành một nhân viên làm công ăn lương, rồi an phận leo từng nấc thang lên chức vụ quản lý.

Tuy nhiên, nhờ hoàn cảnh khó khăn này mà ông phải tự tìm sức mạnh và nguồn lực trong chính bản thân mình. Việc này đã thúc đẩy ông giải phóng sức sáng tạo, dẫn đến một bước đi táo bạo không kém việc bỏ học: thành lập công ty riêng từ nhà để xe của bố mẹ.

Câu chuyện của Oprah & Steve nghe có vẻ mâu thuẫn với quan điểm của hầu hết chúng ta về vận may, bởi vì đa số chúng ta cho rằng bất kỳ ai được sinh ra trong một gia đình giàu có cũng sẽ được giúp đỡ, yêu thương hết mình, giáo dục tiên tiến và chu cấp tiền bạc đầy đủ để thành công trong cuộc sống, do đó họ được xem là "đẻ bọc điều."

Tuy nhiên, có vô số chuyện kể về những người đàn ông, đàn bà "sướng từ trong trứng" nhưng lại không có tinh thần chiến đấu và dễ bị thương tổn, bởi lẽ họ chưa

từng bị thử thách hay vấp ngã trong cuộc sống. Họ trở nên lười nhác, hư hỏng và chán chường. Không có mục đích sống và thiếu định hướng, họ tìm đến rượu và chất kích thích, dẫn đến những cái chết đơn độc khi tuổi đời còn rất trẻ.

Vì thế, bạn có thể thấy rằng vận may bẩm sinh đóng một vai trò nhỏ hơn nhiều so với những gì chúng ta nghĩ đối với thành công trong cuộc sống. Thật vậy, nếu được sinh ra trong một gia đình của ăn của để mà không có bố mẹ hay thầy cô dìu dắt, thì nhiều khi kết cục của những đứa trẻ đó cũng chẳng tốt đẹp gì.

Bản thân tôi tin rằng chỉ cần chúng ta xuất thân từ một nơi mà ta có cơ hội học hỏi và được tự do theo đuổi ước mơ, thì ta đã là người may mắn lắm rồi, bất kể gia đình ta như thế nào hay ngoại hình ta ra sao.

Dĩ nhiên, nếu bạn chào đời trong một gia đình ở khu ổ chuột với người mẹ đơn thân tại những nơi nghèo đói cùng cực, việc học khó khăn, thiếu sự tự do như Iraq, Afghanistan, Somalia, v.v…, thì bạn có thể nói là mình không may mắn. Nhưng nếu bạn có cơ hội đến trường, đủ ăn, có một ngôi nhà tươm tất (không phải là mấy hộp giấy dựng tạm) và thậm chí là được tiếp cận thông tin trên Internet, vậy thì bạn đã cực kỳ may mắn.

Thực chất, nếu bạn đang đọc quyển sách này, thì bạn đã may mắn hơn người.

2) Vận may cơ hội

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao có những người dường như luôn thắng cuộc trong mọi trò chơi may rủi? Có vẻ như họ luôn đạt được thứ mình muốn mà không tốn chút công sức nào. Trong khi theo lý thuyết xác suất thì tất cả chúng ta đều có cơ hội trúng xổ số/rút thăm ngang nhau, nhưng lại có những người trúng nhiều lần hơn đa số người khác.

Một nhân viên quản lý sản xuất tuổi trung niên trong công ty tôi có số may mắn đến khó tin. Anh trúng được hai chiếc xe hơi trong hai đợt rút thăm khác nhau. Anh mua vé số mỗi tuần và trúng số nhiều lần đến nổi không thể lý giải được về mặt xác suất.

Tôi còn có người bạn thời đại học tên là BT. Chúng tôi hay chơi bài xì phé với nhau vào mỗi tối thứ sáu. Chúng tôi đặt cược tiền, nhưng chỉ là một ít cho vui.

Trong khi mọi người ai cũng có khi thắng khi thua và cuối cùng đều hòa nhau, thì BT là trường hợp ngoại lệ. Anh được thần may mắn chiếu cố một cách đáng kinh ngạc. Cứ hễ anh ngồi xuống chơi là thể nào cũng thắng 80%-90%. Một lần nữa, đây là một hiện tượng bất thường trong xác suất thống kê.

Vậy làm sao giải thích được nhiều người có "vận may cơ hội" đến thế? Người Trung Quốc tin rằng "vận may cơ hội" xuất phát từ một Tổ Hợp Số Chiêm Tinh (BaZhi). Tổ hợp này được quyết định dựa trên ngày giờ sinh của một người. Lúc đầu tôi không tin. Tôi cho rằng đây chỉ là mê tín dị đoan và không có cơ sở khoa học nào cả.

Tuy nhiên, tôi không vội đưa ra đánh giá khi bạn tôi dẫn tôi đến gặp một thầy phong thủy cao tay có khả năng tính được BaZhi, tương đương với "vận may cơ hội" của một người. Bán tín bán nghi, tôi quyết định thử xem sao.

Tôi gọi cho BT và hỏi ngày giờ sinh của anh. Rồi tôi hỏi thông tin y hệt từ ba thành viên trong gia đình mình. Tôi cũng đưa cho thầy phong thủy ngày giờ sinh của tôi nhưng không nói cho ông ta biết đó là của ai. Thật kinh ngạc, ông ta tính ra số BaZhi của BT và nói rằng tổ hợp số chiêm tinh này "rất may mắn" vì con số 3 xuất hiện rất thường xuyên.

Khi ông tính ra số BaZhi của tôi, ông nói "người này" không hề có chút "may mắn". Tôi cảm thấy cách tính này khá chính xác. Tôi chưa từng thắng bất cứ giải thưởng rút thăm nào, cho dù chỉ là giải an ủi. Mỗi năm một lần, vào dịp Tết, khi tôi chơi bài với bạn bè (theo truyền thống Trung Hoa), tôi luôn rút được những lá bài chẳng ra gì và thua xiểng liểng. Chưa hết, cứ mỗi lần tôi mua chứng khoán theo lời khuyên bạn bè là y như rằng tôi bị mất tiền.

Rồi tôi nhận ra rằng tôi thuộc dạng người phải chăm chỉ làm việc mới kiếm được tiền. Bất cứ khi nào tôi nỗ lực làm một việc gì đó (chẳng hạn như công việc kinh doanh của tôi,) tôi sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Và những khi tôi tự nghiên cứu để chọn loại cổ phiếu đầu tư, tôi cũng có được lợi nhuận. Nhưng buồn cười là khi tôi chỉ đơn thuần dựa vào vận may là tôi lại thua tiền.

Khi nghe tôi kể về số BaZhi, thì bạn cũng đừng ghen tị với những người như

quản lý sản xuất của tôi hay BT. Những người có "vận may cơ hội" có khuynh hướng ít đầu tư công sức và ỷ lại quá mức vào vận may để đạt được những gì mình muốn. Thay vì tận dụng vận may đó để gom vốn mở kinh doanh hay tiếp tục học lên cao chẳng hạn, họ lại thường phung phí hết số tiền mình kiếm được.

Vì vậy, nếu bạn có được "vận may cơ hội", thì xin chúc mừng bạn! Nếu bạn kết hợp vận may với nỗ lực của chính mình, bạn sẽ cực kỳ thành công. Nếu số phận của bạn cũng giống như tôi, không có con số 3 trong BaZhi, thì cũng đừng lo lắng. Cho dù không có vận may cơ hội, tôi cũng đã rất thành công trong tất cả lĩnh vực cuộc sống.

3) Vận may nỗ lực

Trong khi ta không thể kiểm soát được "vận may bẩm sinh" và "vận may cơ hội", ta lại hoàn toàn có thể làm chủ "vận may nỗ lực" của mình. Loại vận may này góp 90% vào may mắn của một người và là tác nhân thật sự quan trọng.

Công thức cho vận may nỗ lực là: **May mắn = Cơ hội + Sẵn sàng + Hành động**.

Khi thị trường chứng khoán lao xuống đáy với vận tốc chóng mặt (giảm 60%) trong đợt khủng hoảng tài chính Mỹ (2007-2008), tôi đã đầu tư rất nhiều tiền để mua cổ phiếu và bất động sản giá rẻ. Năm 2009, thị trường chứng khoán phục hồi, tăng lên 120% và tôi lời được hơn 3 triệu đô Mỹ.

Rất nhiều người nói tôi quá may mắn khi kiếm được số tiền này. Đúng là tôi có may mắn thật. Nhưng đó không phải vận may bẩm sinh hay vận may cơ hội, mà chính là vận may nỗ lực. Vào thời điểm đó, cơ hội ở ngay trước mắt tôi. Cổ phiếu của những công ty lớn như American Express, Exxon Mobil, Citigroup, Capitaland và General Electric tuột giá 70%-80%.

Với kiến thức tài chính của mình, tôi biết được chính xác nên đầu tư vào loại cổ phiếu nào và khi tôi bắt tay vào hành động, tiền tự động chui vào túi tôi. Thế là tôi đã tự tạo vận may cho mình.

Cơ hội… luôn ở đó

Vậy nếu bạn muốn gặp may trong kinh doanh, sự nghiệp, các mối quan hệ, bạn phải biết nắm bắt cơ hội. Rất nhiều người phàn nàn rằng cơ hội không bao giờ mỉm cười với mình. Điều này là không hề đúng.

Cơ hội hiện diện mọi lúc mọi nơi. Ngày nào cơ hội cũng xuất hiện: cơ hội giúp đỡ người khác, cơ hội kiếm tiền, cơ hội tạo dựng mối quan hệ mới. Vấn đề ở chỗ nhiều người không nhìn thấy được cơ hội.

Để nhìn thấy cơ hội, bạn cần có thái độ tích cực và tư duy thông thoáng. Cơ hội không bao giờ hiển thị rõ ràng là một cơ hội. Chúng luôn đội lốt khó khăn hay thách thức. Ví dụ, tất cả mọi người không trừ một ai đều phải chịu cảnh giá cổ phiếu rớt thê thảm trong đợt khủng hoảng tài chính. Tuy nhiên, phần lớn mọi người xem nó như một thảm họa. Còn các nhà đầu tư tài ba lại xem nó như một cơ hội.

Nếu muốn nhìn thấy cơ hội, bạn phải đặt tâm trí mình vào trạng thái tìm kiếm cơ hội. Nếu bạn cứ tự nói với bản thân những câu như "số mình đen quá" hay "mình không bao giờ có được cơ hội", thì bạn sẽ không nhìn thấy cơ hội nào, ngay cả khi chúng xuất hiện ngay trước mắt bạn. Nếu bạn tin rằng "cơ hội ở khắp mọi nơi", bạn sẽ bắt đầu thấy cơ hội nhan nhản chung quanh mình. Nghe thì có vẻ hơi khó tin, nhưng đây là sự thật. Điều này gọi là Luật Hấp Dẫn.

Bạn có biết rằng tất cả những cơ hội tốt nhất luôn xuất hiện dưới dạng khó khăn? Bạn có từng nghe đến giấy ghi chú 3M Post-It chưa? Thành công của sản phẩm đó đem lại cho công ty 3M hàng trăm triệu đô. Bằng cách nào? Thật ra, cha đẻ phát minh ra nó lúc bấy giờ muốn sáng chế ra một loại keo dính vĩnh viễn. Tuy nhiên, có một trục trặc nảy sinh đi ngược lại mong muốn ban đầu là hợp chất hóa học khiến cho tờ giấy được tháo ra một cách dễ dàng. Thế là trí sáng tạo của anh chuyển "vấn đề" này thành cơ hội. Kết quả nhận được là một sản phẩm hoàn toàn mới đem lại hàng triệu đô cho bản thân anh và công ty.

Chàng trai trẻ Bill Gates thấy được cơ hội giải quyết vấn đề mà IBM gặp phải: không có hệ điều hành chạy cho thế hệ máy tính cá nhân đầu tiên, bằng cách tạo

ra Microsoft MS-DOS. Thượng nghị sĩ nhiệm kỳ đầu tiên của Đảng Dân Chủ Barack Obama không hề nao núng trước những vấn đề to lớn ở nước Mỹ – ông xem đó là cơ hội đứng ra giải quyết vấn đề.

Hai nam sinh viên Sergey Brin và Larry Paige cảm thấy việc tìm kiếm thông tin trên Internet cho những đề án đại học của mình hết sức khó khăn. Quá nhiều thông tin nhiễu loạn khiến cho việc tìm kiếm và sắp xếp theo đúng yêu cầu của người dùng giống như cơn ác mộng giữa ban ngày. Họ nắm bắt cơ hội này để sáng chế ra một công cụ tìm kiếm trên Internet mới có khả năng tìm ra thông tin cho người dùng một cách nhanh chóng và chính xác. Thế là Google ra đời và ngày nay, Brin và Paige trở thành hai trong số những tỷ phú trẻ tuổi nhất thế giới.

Một trong những bước ngoặt đời tôi là khi cha tôi gửi tôi đến một khóa học truyền cảm hứng vào năm tôi 13 tuổi. Lúc đó, tôi là một đứa trẻ kém cỏi, lười biếng, sống không mục đích và việc gửi tôi vào khóa học này là hy vọng cuối cùng.

Trong suốt khóa học đó, lần đầu tiên tôi được tiếp xúc với những kỹ thuật học tập tăng tốc và NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy) do người thầy đầu tiên của tôi giảng dạy là Ernest Wong. Chính thầy Ernest đã truyền cảm hứng cho tôi dám mơ ước lớn và trở thành một trong những huấn luyện viên về thành công hàng đầu châu Á.

Nếu không có những kỹ thuật học tập tăng tốc này, tôi sẽ không bao giờ có thể trở thành học sinh xuất sắc và viết được quyển sách đầu tiên "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" Nếu không được học về NLP, tôi sẽ không bao giờ có thể phát triển khả năng tập trung, lòng tự tin và động lực mạnh mẽ để tạo dựng sự nghiệp thành công như hôm nay. Khóa học đó quả thật là một "cơ may" đối với tôi. Đó chính là cơ hội của đời tôi.

Thế còn hàng trăm học sinh khác cũng tham dự những khóa học NLP thì sao? Họ cũng được dạy về những khái niệm đổi đời này. Một số học sinh xem đây như "vòng kim cô" bị bố mẹ bắt đeo vào và chẳng thèm bận tâm áp dụng những gì được học. Nhiều đứa khác có vẻ cũng thích thú với khóa học nhưng kết quả nhận được rất ngắn ngủi. Mãi sau này tôi mới biết rằng trong mỗi khóa học như vậy chỉ

có một số rất ít người nắm bắt cơ hội to lớn và nhận được những lợi ích tuyệt vời về lâu về dài.

Vì thế, hãy bắt đầu xem tất cả các vấn đề bạn gặp phải như một cơ hội. Bạn càng gặp nhiều vấn đề càng tốt. Khó khăn luôn đi kèm với cơ hội. Luôn luôn là như vậy.

Thậm chí bạn có thể tự tạo ra cơ hội cho mình

Thiếu vắng cơ hội không đồng nghĩa với việc "không may mắn". Những người thành công nhất thế giới biết rằng cơ hội hoàn toàn có thể được tạo ra.

Bạn có từng nghe đến Matt Damon chưa? Anh là một trong những diễn viên thành công nhất Hollywood. Vậy Damon gặp cơ may đầu tiên như thế nào? Anh đã tự tạo ra nó. Damon khởi đầu là một diễn viên vô danh, chỉ được đóng những vai diễn nhỏ trong các bộ phim không tên tuổi. Do không bao giờ có cơ hội được tham gia bất cứ bộ phim bom tấn nào của Hollywood, anh quyết định tự viết kịch bản phim và đóng vai chính.

Vào đầu những năm 1990, Matt Damon, cùng bằng hữu của mình là Ben Affleck, viết kịch bản phim về một thần đồng Toán làm nghề lao công. Hai người đề xuất ý tưởng này cho nhiều nhà sản xuất ở Hollywood nhưng đều bị từ chối thẳng thừng. Cuối cùng, sau khi nhận phản hồi và chỉnh sửa kịch bản vài lần, họ có cơ hội thực hiện bộ phim "Good Will Hunting" do Matt Damon, Ben Affleck và diễn viên nổi tiếng Robin Williams thủ vai. Bộ phim được đề cử 9 giải Oscar và giành được giải kịch bản xuất sắc nhất.

Chỉ sau một đêm, Matt Damon được cả thế giới biết đến, dẫn đến hàng loạt bộ phim thành công trong đó có bộ ba phim Bourne Identity. Hiện Matt là một trong những diễn viên hàng đầu Hollywood. Vì thế, đừng bao giờ nói rằng mình không có cơ hội, bạn nhé!

Sẵn sàng

Yếu tố tiếp theo trong công thức may mắn chính là yếu tố sẵn sàng. Bạn càng chuẩn bị kỹ lưỡng bao nhiêu, bạn càng may mắn bấy nhiêu. Bạn có thể gặp cơ hội mỗi ngày. Thế nhưng, nếu bạn không ở trong thế sẵn sàng tận dụng những cơ hội đó, chúng sẽ không trở thành vận may của bạn được. Ví dụ, nếu bây giờ có cơ hội lớn xuất hiện trong thị trường chứng khoán, liệu bạn có đủ kiến thức tài chính và kỹ năng đầu tư để biết được nên mua cổ phiếu nào và vào lúc nào không?

Nếu công ty trao cho bạn cơ hội đảm nhiệm một dự án quan trọng có thể giúp bạn thăng quan tiến chức, bạn có đủ khả năng quản lý và lãnh đạo để hoàn tất dự án xuất sắc không?

Nếu bạn muốn may mắn trong bất cứ lĩnh vực nào, bạn phải chuẩn bị sẵn sàng. Bạn phải không ngừng xây dựng vốn kiến thức và kỹ năng để khi cơ hội xuất hiện, bạn sẽ có thể nắm bắt ngay.

Hãy suy nghĩ về điều này.

Nếu như bạn ở vào vị trí của Jennifer Aniston nhiều năm về trước, khi cô có được cơ hội thử vai trong bộ phim truyền hình dài tập “Friends”, bạn có đủ khả năng diễn xuất và kinh nghiệm để giành được vai diễn không? Aniston có được may mắn đó là do cô đã bỏ bao nhiêu năm tháng rèn luyện kỹ năng diễn xuất của mình.

Cuối cùng… hành động

Bước cuối cùng để gặp may là hành động. Bạn có thể nhìn thấy tất cả các cơ hội và được trang bị đầy đủ kỹ năng và kiến thức, nhưng nếu bạn không hành động thì cũng bằng không.

Tôi biết có nhiều người không bao giờ may mắn bởi vì họ chẳng làm gì cả. Họ dành hết thời gian trong ngày ngồi một chỗ suy nghĩ và phân tích mọi việc quá mức cần thiết. Họ tự tạo ra những "vấn đề" tưởng tượng trước cả khi bắt tay vào làm một việc gì đó.

Họ cứ chần chừ lưỡng lự cho đến khi cơ hội bay qua cửa sổ. Vì thế, hãy bắt đầu hành động ngay từ bây giờ và bạn sẽ nhân cơ hội chạm đến ước mơ của mình lên gấp nhiều lần. Chúc bạn may mắn!

Chương 6: Dám chấp nhận rủi ro

Chấp nhận rủi ro.

Bạn cảm thấy gì khi nghe đến cụm từ này? Hành động chấp nhận rủi ro gợi lên trong bạn những cảm xúc hoặc suy nghĩ gì? Tích cực hay tiêu cực?

Hầu hết mọi người đều gán những cái nhìn tiêu cực cho việc chấp nhận rủi ro. Họ tin rằng "mạo hiểm" đồng nghĩa với "nguy hiểm", "bất ổn", "đánh cược", "đầu cơ" và "sợ thua cuộc". Những người này lo rằng khi chấp nhận rủi ro, họ sẽ không thể kiểm soát được kết quả mà chỉ còn cách phó mặc cho may rủi. Vậy nên hầu hết mọi người đều né tránh rủi ro. Họ chỉ thích theo đuổi thứ gì chắc ăn 100% như "đầu tư bảo đảm tiền vốn", "tiền gửi định kỳ" và một "công việc ổn định và tăng lương theo thâm niên".

Thế nhưng, để sống hết mình và phát huy tối đa tiềm năng bản thân, ta phải biết chấp nhận rủi ro. Để hạnh phúc, giàu sang và thành đạt, ta phải sẵn lòng chào đón may rủi. Nếu muốn tự do về tài chính và thụ hưởng thành quả từ công việc kinh doanh, hãy lường trước việc tiền bạc đội nón ra đi vào những ngày mới khởi nghiệp. Còn nếu muốn nếm trải "quả ngọt" trong hôn nhân, bạn phải dám đối mặt với những tổn thương về tinh thần và của cải trong trường hợp "đường ai nấy đi".

Trên thực tế, hầu như không ai có thể tránh khỏi rủi ro trong cuộc sống thường nhật. Hiểm nguy tồn tại ở bất kỳ nơi đâu, trong bất kỳ tình huống nào. Khi băng qua đường, bạn có nguy cơ bị các phương tiện giao thông tông phải. Khi đi du lịch bằng xe hơi, xe buýt, máy bay hay tàu lửa, tai nạn là điều có thể xảy ra. Thậm chí đến việc đơn giản nhất là ăn cá, bạn vẫn phải chấp nhận nguy cơ bị hóc xương mà chết.

Nói tóm lại là cuộc sống không thể tránh khỏi rủi ro. Vậy thì tại sao hầu hết mọi người vẫn thoải mái vui sống? Bởi vì xác suất gặp phải những chuyện như vậy là rất thấp nên chúng ta thậm chí không thèm nghĩ đến nó. Chúng ta đã quen với thực tế này vì ai cũng như vậy cả. Khi nhiều người cùng làm một việc gì đó, thì việc

đó có vẻ như ít rủi ro hơn, đúng không nào?

Mức độ thành công luôn tương xứng với mức độ rủi ro

Mức độ thành công bạn trải nghiệm trong cuộc sống tỷ lệ thuận trực tiếp với mức độ rủi ro bạn sẵn lòng đối diện. Tương tự, xã hội ngày nay cũng phải chấp nhận bỏ không một số tiền lớn cho những điều không chắc chắn.

Chẳng hạn, nếu bạn là giám đốc quan hệ khách hàng chuyên bán hợp đồng bảo hiểm và hợp đồng ủy thác trong ngân hàng, thu nhập của bạn sẽ không thể vượt mức 50.000 hay 60.000 đô một năm. Tuy nhiên, nếu bạn là chuyên viên hoạch định tài chính cho một công ty bảo hiểm bán cùng một số lượng hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, thu nhập của bạn có thể chạm mức 300.000 đến 500.000 đô mỗi năm. Vì sao lại có sự chênh lệch lớn đến thế? Đó là vì giám đốc quan hệ khách hàng hưởng lương cứng (thêm một khoản hoa hồng nho nhỏ), còn chuyên viên hoạch định tài chính không hề có lương căn bản nhưng hoa hồng của họ cao ngất ngưởng. Chuyên viên hoạch định tài chính được trả nhiều hơn vì họ chấp nhận mức rủi ro cao hơn (không nhận xu nào nếu như không bán được gì.)

Cũng vì lý do tương tự mà CEO hay cấp quản lý của các công ty được trả lương cao gấp 5-10 lần nhân viên bình thường. Một nhân viên bình thường chỉ cần hoàn thành công việc của mình và an tâm sẽ được nhận lương mỗi tháng, còn thu nhập của các chủ doanh nghiệp và CEO tùy thuộc phần lớn vào lợi nhuận, giá cổ phiếu và các khoản phụ cấp khác nhau. Các nhà quản lý doanh nghiệp phải dám chấp nhận rủi ro không kiếm ra tiền mà có khi còn trắng tay nếu doanh nghiệp làm ăn thua lỗ. Nhưng bù lại, họ có cơ hội kiếm được hàng triệu đô nếu việc kinh doanh phát đạt và đó là khoản bù đắp cho phần rủi ro mà họ đã chấp nhận.

Tiền gửi vào các quỹ đầu tư bảo toàn vốn (chẳng hạn như tiền gửi định kỳ) ở Singapore thường chỉ có lãi từ 1% – 3% mỗi năm. Trong khi đó, tiền đầu tư vào chứng khoán hay các thị trường khác có thể lên đến 20% – 500% mỗi năm. Khi nào bạn còn muốn có sự bảo đảm tuyệt đối thì khi ấy đừng trông đợi đạt được hay nhận lại gì nhiều. Chỉ khi dám chấp nhận rủi ro, bạn mới có cơ hội nắm trong tay phần thưởng xứng đáng.

Những người thành công bậc nhất là những người mạo hiểm nhất

"Sự khác biệt giữa người thành công và kẻ thất bại thường không nằm ở năng lực cá nhân hay ý tưởng sáng tạo, mà chính là dũng khí để tin vào sáng kiến của mình, chấp nhận rủi ro và bắt tay vào hành động."

Andrew Malraux (Chính khách người Pháp 1901-1976)

Những người thành công nhất thế giới có được như ngày hôm nay là nhờ vào một thời điểm nào đó trong đời, họ sẵn sàng đương đầu với những nguy cơ tiềm ẩn để theo đuổi ước mơ của mình.

Susan Boyle hiện thực hóa ước mơ trở thành siêu sao ca nhạc quốc tế ở tuổi 47, bởi cô đã dám đăng ký tham gia cuộc thi tìm kiếm tài năng nước Anh (Britain's Got Talent) và tranh tài cùng các thí sinh chỉ bằng nửa tuổi mình. Mặc dù trông có vẻ thô kệch, lôi thôi và không chút quyến rũ, cô vẫn dũng cảm bước lên sân khấu, đối mặt với thái độ phán xét không mấy dễ chịu từ phía khán giả dành cho vẻ ngoài cũng như tuổi tác của mình. Ai cũng cười nhạo và nghĩ rằng khi cất tiếng hát, giọng cô sẽ chẳng khác gì tiếng vịt kêu. Thế nhưng, mọi người đã sững sờ chết lặng bởi màn trình diễn quá tuyệt vời.

Với danh hiệu vừa đạt được, Susan phát hành đĩa hát đầu tay "I Dreamed a Dream" (Ước Mơ Của Tôi). Chỉ trong sáu tuần, album này đã trở thành đĩa bán chạy nhất thế giới năm 2009 với doanh số bán ra cán mức chín triệu bản. Tháng 9 năm 2010, Susan chính thức được Kỷ lục Guinness Thế giới công nhận là nữ nghệ sĩ Anh có đĩa hát đầu tay bán chạy nhất. Cô đồng thời giữ kỷ lục người lớn tuổi nhất có đĩa đơn đầu tay chiếm vị trí dẫn đầu trong các bảng xếp hạng nước Anh.

Anh em nhà Wright cũng ghi tên vào lịch sử nhờ công sáng chế ra máy bay, và vì họ dám đánh cược mạng sống của mình để chứng minh rằng một loại máy nặng hơn không khí hoàn toàn có thể bay được trên không. Họ vẫn thực hiện điều mình tin tưởng cho dù giới khoa học lúc bấy giờ cho rằng bay lượn là chuyện không tưởng và xác suất thành công của họ gần như bằng không.

Bill Gates và Steve Jobs được ghi nhận là những người khởi đầu cuộc cách mạng

công nghệ vào khoảng những năm 1980-1990. Họ đã thay đổi cuộc sống nhân loại mãi mãi với Microsoft và Apple, bởi họ dám chấp nhận rủi ro khi quyết định bỏ học, từ chối đi theo con đường mòn an toàn mà số đông lựa chọn và theo đuổi ước mơ kinh doanh của mình.

Hãy tưởng tượng xem, nếu những con người này không dám đón nhận thử thách, nếu trong đầu họ chỉ biết cảm giác ổn định mà thôi thì mọi chuyện sẽ như thế nào. Chắc hẳn họ đã đưa ra những lựa chọn "chắc chắn" và không dám dấn thân làm điều gì hết. Và thế giới sẽ không bao giờ được như ngày hôm nay… nếu không nhờ những cá nhân xuất chúng không lùi bước trước những rủi ro thách thức này.

Rủi ro lớn nhất trong cuộc sống chính là không dám chấp nhận rủi ro

"Người nào không chấp nhận rủi ro sẽ không dám làm gì, không có gì, chẳng là gì và sau cùng vẫn là một con số không to tướng. Họ có thể tránh được khổ đau và muộn phiền nhưng cũng không học hỏi hay cảm nhận được điều gì thú vị. Họ cũng chẳng bao giờ trưởng thành cũng không biết yêu và sống đúng nghĩa."

Leo. F. Buscaglia

Rất nhiều người không dám đón nhận rủi ro bởi vì nỗi sợ mất mát trong họ quá lớn. Có điều, họ không nhận ra rằng chính việc tránh né rủi ro lại là một tổn thất to lớn hơn rất nhiều. Khi chấp nhận rủi ro, ít ra bạn tự cho mình cơ hội đạt được một điều gì đó; ngược lại, đảm bảo bạn sẽ chẳng thu nhặt được gì.

Chẳng hạn, nhiều người sợ đầu tư vào thị trường chứng khoán sẽ dẫn đến thua lỗ, cụt vốn. Nhưng họ không nhận ra rằng về lâu về dài, tiền cất dưới gối còn lỗ hơn gấp bao nhiêu lần. Vì sao? Lạm phát sẽ làm đồng tiền mất giá. Ở Singapore, một vé xem phim trị giá 3 đô vào năm 1990, đến nay (năm 2011) đã vọt lên 10 đô (tăng gần gấp 3 lần). Tôi cá với bạn là khoảng 20 năm sau (2031), giá của mỗi vé xem phim cũng phải hơn 30 đô. Vị chi nếu bạn giữ 100 đô trong két sắt, sau 20 năm giá trị của nó sẽ bị giảm đi 2/3. Tờ 100 đô của bạn khi đó chỉ còn trị giá khoảng 33 đô mà thôi.

Ngược lại, thị trường chứng khoán nhìn chung có vẻ bất ổn và không thể đoán trước trong ngắn hạn, nhưng về lâu dài thì lại rất có lợi. Ví dụ, 100 đô bạn đầu tư vào cổ phiếu (Chỉ số S&P 500 chẳng hạn) vào năm 1990 sẽ có giá trị khoảng 327 đô vào thời điểm này (năm 2011). Như vậy bạn kiếm lãi hơn 300%. Vì vậy, nếu hôm nay bạn đầu tư vào thị trường chứng khoán 100 đô, nhiều cơ hội giá của nó sẽ tăng lên thành 300 đô hay nhiều hơn nữa trong vòng 20 năm tới. Viễn cảnh này tươi sáng hơn hẳn việc ngồi nhìn đồng tiền của bạn teo tóp dần.

Theo lẽ thường thì những lựa chọn có tính chắc chắn có vẻ an toàn hơn trong thời gian ngắn. Thế nhưng đó chỉ là ngộ nhận. Thật ra, những lựa chọn bạn tưởng "rủi ro hơn" hóa ra lại an toàn nhất trong dài hạn. Để tôi nêu thêm một ví dụ khác.

Ngoài xã hội có rất nhiều người chọn cách làm công ăn lương cố định bởi nó an toàn hơn nhiều so với những doanh nhân có nguồn thu không ổn định (hoặc kiếm ra tiền hoặc phải chịu lỗ). Nói thế thì phải chăng làm doanh nhân sẽ phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn? Tôi không nghĩ thế. Ít ra là không phải trong tình hình kinh tế toàn cầu đầy biến động của Thế kỷ 21 như hiện nay.

Là nhân viên, sự nghiệp và tài chính của bạn đều nằm trong tay sếp. Cho dù bạn có chăm chỉ hay trung thành đến mức nào, không có gì bảo đảm bạn sẽ được thăng chức hay tăng lương đều đặn. Thực tế, càng lớn tuổi bạn càng có nguy cơ bị sa thải và một người khác trẻ hơn sẵn sàng đảm trách công việc của bạn với mức lương chỉ bằng một nửa.

Tôi từng nhìn thấy những vị quản lý 40-50 tuổi bị sa thải sau hơn 20-30 năm cống hiến cuộc đời mình cho công ty. Ở độ tuổi trung niên, những người này khó lòng tìm được việc làm mới với mức lương tương tự. Tệ hơn nữa, số tiền dành dụm được từ lương trong bao nhiêu năm qua không đủ để họ sống hết quãng đời về hưu non còn lại. Chưa kể con cái họ vẫn đang tuổi ăn tuổi học.

Việc bạn rời bỏ công việc nhận lương hàng tháng vốn mang đến cảm giác ổn định để tự bung ra bán hàng/trở thành chuyên gia tư vấn/cố vấn hay khởi nghiệp kinh doanh nghe có vẻ ẩn chứa nhiều rủi ro trước mắt, nhưng thực tế lại ít sóng gió hơn sau này. Nhiều năm sau trong tương lai, bạn là người nắm trong tay sự nghiệp, khách hàng và nguồn thu nhập riêng. Không ai có thể giành mất của bạn. Bạn quyết định sự nghiệp và tình hình tài chính của mình. Bạn hoàn toàn biết chắc chắn rằng nếu mình nỗ lực và sáng suốt, bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng. Bạn làm chủ tất cả. Chẳng phải như thế là an toàn và ổn định hơn sao?

Một nghiên cứu rất nổi tiếng tại Nhật được thực hiện vào những năm 1980 đưa ra một câu hỏi cho các đối tượng khảo sát gồm các cụ ông, cụ bà ở tuổi "gần đất xa trời": "Ông/bà ước mình có thể làm được gì nhiều hơn trong cuộc sống?" Ba câu trả lời thường thấy nhất là:

1) Để lại nhiều thứ hơn cho thế hệ con cháu

2) Chiêm nghiệm bản thân nhiều hơn

3) Liều lĩnh hơn

Quan niệm về rủi ro của người thành công

Vậy thì tại sao những người thành công lại dám chấp nhận rủi ro hơn người bình thường? Không phải là họ gan dạ hơn. Cũng không phải vì họ không sợ thua lỗ, nhục nhã hay thất bại. Đó là vì những người thành công có cách nhìn rủi ro khác với những người còn lại.

Những người thành công tin rằng có hai loại rủi ro: 1) rủi ro ngớ ngẩn và 2) rủi ro có cân nhắc. Rủi ro ngớ ngẩn là chấp nhận may rủi ngay cả khi cơ hội thành công rất thấp và người chơi phải đối mặt với mọi bất lợi. Chẳng hạn như khi mua vé số, xác suất trúng của bạn là 1/10.000 người. Hoặc khi bạn cá cược tại sòng bạc, cơ hội thắng cược chỉ khoảng 50%.

Sòng bạc luôn có cơ hội thắng mấp mé 53% so với 47% của người chơi. Mặc dù con bạc có thể lâu lâu thắng lớn một lần do may mắn, nhưng nếu cứ chơi liên tục thì tính đi tính lại, sòng bạc luôn giành phần thắng. Những người thành công không bao giờ chấp nhận loại rủi ro ngớ ngẩn này. Họ không bao giờ trông đợi thành công hay làm giàu từ chuyện dự đoán, cá cược hay mua vé số. Họ biết như thế là không đáng chút nào.

Người thành công chấp nhận rủi ro có cân nhắc

Rủi ro có cân nhắc là rủi ro mang lại cơ hội chiến thắng cao (khoảng 80% – 90%) và người chơi nắm lợi thế. Họ luôn là người nắm phần hơn. Những người này biết nếu còn tận dụng được lợi thế, cuối cùng họ cũng sẽ chiến thắng.

Những người thành công biết rằng càng trau dồi kiến thức và kỹ năng ở một lĩnh vực bao nhiêu, họ càng có cơ hội chiến thắng cao hơn và rủi ro thấp hơn bấy nhiêu. Những người này biết rằng rủi ro phát sinh từ việc họ không biết mình đang làm gì và không chuẩn bị sẵn sàng cho điều đó.

Chẳng hạn, việc tham gia đua xe Thể Thức 1 với tốc độ 350 km/giờ có phải là liều lĩnh hay không? Điều đó còn tùy. Bình thường thì nhiều khả năng bạn sẽ tông xe vào đâu đó mà chết. Nhưng nếu bạn được huấn luyện để lái xe đua với tốc độ cao (giống Michael Schumacher), rủi ro sẽ thấp hơn nhiều.

Chinh phục đỉnh Everest có phải là mạo hiểm không? Một lần nữa, cũng còn tùy. Phụ thuộc vào việc bạn có rèn luyện và trang bị đầy đủ cho chuyến chinh phục mái nhà thế giới hay không. Đối với người ít kinh nghiệm leo núi thì có lẽ sẽ cực kỳ vất vả. Nhưng đối với người dày dạn kinh nghiệm thì đó hẳn là một thử thách lớn, nhưng trèo tới đỉnh an toàn là chuyện hoàn toàn có thể.

Vậy thì đầu tư vào thị trường chứng khoán hay bắt đầu kinh doanh có phải là "không biết lượng sức mình"? Vẫn là câu trả lời ban nãy, cũng còn tùy. Đối với phần lớn những người không có chút kiến thức nào về kinh tế vĩ mô và không có khả năng đọc báo cáo tài chính thường niên, biểu đồ chứng khoán… thì đầu tư cổ phiếu đúng là liều. 70% họ sẽ mua nhầm loại cổ phiếu và mất hết số tiền tích góp được. Ngược lại, nếu bạn chuẩn bị tốt những kỹ năng đầu tư, việc kiếm tiền nhờ thị trường chứng khoán sẽ ít rủi ro và lời nhiều hơn. Những người thành công chỉ đón nhận rủi ro khi họ biết mình có đủ kiến thức và kỹ năng để giảm thiểu rủi ro.

Chiến thắng trong tầm tay khi bạn là người nắm cán

Những người thắng cuộc hiểu xác suất thành công 100% là chuyện không tưởng. Tuy nhiên, họ cũng biết rằng miễn là xác suất thành công đủ cao và nếu họ có kỹ năng quản lý rủi ro, rốt cuộc họ sẽ là người chiến thắng.

Một trong những học viên của tôi là nhân viên kinh doanh bảo hiểm rất thành đạt, hiện đang làm cho một công ty hàng đầu tại Singapore. Cô là thành viên của Court of the Table (danh hiệu dành cho 1% nhân viên bảo hiểm hàng đầu trên toàn thế giới) và kiếm được từ 300.000-500.000 đô mỗi năm.

Trước khi trở thành nhân viên tư vấn bảo hiểm, cô là giám đốc của một trong những ngân hàng lớn với mức lương hàng năm cố định khoảng 80.000 đô. Rất nhiều người cho là cô bị điên nặng khi từ bỏ công việc ổn định để theo đuổi con đường bấp bênh của một nhân viên bán bảo hiểm, bởi nghề này chẳng có lương căn bản mà thu nhập phụ thuộc hoàn toàn vào tiền hoa hồng. Nếu không ký được hợp đồng, đừng hòng có tiền bỏ túi. Mặc dù biết trước nguy cơ bị khách hàng từ chối mua bảo hiểm, Pamela vẫn quyết tâm rời công việc "an toàn" ở ngân hàng.

Vì sao? Bởi Pamela biết rằng khi đã có kỹ năng quản lý rủi ro một cách bài bản cùng sự hiểu biết về xác suất thành công, rủi ro sẽ không còn tồn tại nữa. Kiểm soát rủi ro là nghệ thuật xử lý những nguy cơ tiềm ẩn cho đến khi nào chúng hoàn toàn biến mất thì thôi. Cô đã thực hiện điều này như thế nào? Pamela biết trung bình cứ 40 cú điện thoại, cô sẽ hẹn gặp mặt được 4 người. Trong số 4 người cô đi gặp đó, cô sẽ ký được ít nhất 1 hợp đồng. Với mỗi hợp đồng ký được, cô sẽ bỏ túi khoảng 2.500 đô tiền hoa hồng.

Một khi nắm được xác suất thành công (ví dụ, ký được 1 hợp đồng sau 40 cú điện thoại hoặc tỉ lệ là 2,5%) thì nếu muốn bảo đảm thu nhập ở tầm 25.000 đô mỗi tháng (10 khách), cô phải gọi trung bình 400 cú điện thoại và gặp được 40 khách mỗi tháng. Vậy trung bình cô thực hiện 13 cú điện thoại và hẹn gặp 1-2 người mỗi ngày. Chỉ cần liên tục theo đuổi con số đó, cô biết mình sẽ kiếm được thu nhập như mong muốn.

Có gì đảm bảo Pamela đều đặn kiếm được 25.000 đô mỗi tháng không? Đương

nhiên là không. Tháng nào ký được nhiều hợp đồng thì thu nhập sẽ cao, tháng nào ký ít thì thu nhập sẽ thấp. Cho dù không ổn định như nhân viên làm công ăn lương, nhưng thu nhập hàng tháng của cô không bao giờ dưới 20.000 đô, thậm chí có khi lên đến 30.000 đô. Đây chính là cách những người thành công quản lý rủi ro.

Thêm một người thành công dám chấp nhận rủi ro

Tôi còn có một người bạn có thu nhập trung bình 20.000-25.000 đô mỗi tháng nhờ kinh doanh chứng khoán chuyên nghiệp. Anh là một trong những nhà buôn chứng khoán hiếm hoi kiếm được thu nhập đều đặn từ thị trường này, trong khi hầu hết mọi người đều thua lỗ.

Không phải vì anh may mắn hơn người. Mà vì kiến thức và kỹ năng phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp cùng kỹ năng đọc biểu đồ chứng khoán giúp anh chọn ra được loại cổ phiếu mang về khoản lợi nhuận cao hơn hẳn. Dù sành sỏi đến thế, nhưng không phải lúc nào anh cũng quyết định đúng 100%. Thật ra xác suất lựa chọn chính xác của anh tối đa chỉ đạt mức 60%.

60% lời, 40% lỗ. Nhiều người sẽ thấy như vậy là rất liều lĩnh, nhưng thật ra anh có khả năng quản lý rủi ro theo cách "triệt tiêu" rủi ro về lâu về dài.

Đây là công thức đơn giản mà anh áp dụng. Mỗi lần, anh đầu tư một khoản tiền nhất định (chẳng hạn 10.000 đô-la). Khi thấy lỗ, anh sẽ bán ra để cầm chừng mức lỗ tối đa là 5%. Việc này bảo đảm mỗi lần bỏ tiền ra, anh không bao giờ bị mất hơn 5% (khoảng 500 đô). Ngược lại, nếu đợt đầu tư ấy thu lời, anh kiếm được thêm 10% (1.000 đô). Lâu lâu anh trúng lớn và kiếm được đến 50% tiền vốn (5.000 đô).

Anh biết nếu đầu tư liên tục 10.000 đô mỗi lần giao dịch, 60% anh sẽ kiếm được 1.000 đô và 40% anh sẽ mất 500 đô. Vậy thì sau nhiều giao dịch khác nhau, lợi nhuận anh thu về là 60% x (1.000) – 40% (500) = 400 đô mỗi giao dịch. Để kiếm được 20.000 một tháng, anh cần giao dịch khoảng 50 lần (mỗi ngày 1-2 lần). Một lần nữa, thông qua cách quản lý rủi ro này, anh có thể tự tin kiếm lời với rất ít rủi ro.

Đã đến lúc cần mạo hiểm hơn!

"Con người không bao giờ khám phá ra đại dương mới nếu không đủ dũng khí giong buồm ra khỏi đất liền."

Andre Gide (Nhà văn Pháp, tác giả đoạt giải Nobel văn học)

Vậy bạn hãy thay đổi cách nhìn của mình về rủi ro.

Nếu bạn muốn tạo ra những thay đổi lớn trong sự nghiệp, các mối quan hệ, tài chính… hãy tích cực hơn trong việc mạo hiểm có cân nhắc. Bằng cách trau dồi kiến thức, kỹ năng cùng với phương pháp quản lý rủi ro khôn khéo, bạn sẽ thấy việc đón nhận rủi ro thật ra chẳng có gì gọi là liều lĩnh!

Chương 7: Gần mực thì đen – gần đèn thì sáng

Do đặc thù công việc, tôi thường xuyên tiếp xúc với nhiều người – đủ mọi lứa tuổi và ngành nghề khác nhau – những người thật sự mong muốn thay đổi cuộc đời mình: thay đổi về mặt cảm xúc, thể chất, tình hình tài chính hay toàn bộ sự nghiệp – thậm chí tất cả những khía cạnh đó vì yếu tố này liên hệ mật thiết với yếu tố kia. Chẳng hạn, một người thất tình sẽ dễ bị trầm cảm, dẫn đến những chứng bệnh nghiêm trọng hơn (như ung thư) hay nghiện ngập, rồi từ đó kéo theo những vấn đề nan giải trong tài chính và ảnh hưởng đến khả năng làm việc.

Thông qua những buổi hội thảo chuyên đề, tôi và đội ngũ huấn luyện đã giúp cho hàng ngàn người thay đổi thói quen và hành vi tiêu cực. Ví dụ như bỏ thuốc lá, thay đổi thói quen ăn uống và mua sắm bừa bãi. Để đạt mục tiêu đề ra, chúng tôi còn giúp họ nâng cao kỹ năng giao tiếp sao cho hiệu quả, tăng hiệu suất làm việc và biết cách đầu tư khôn khéo hơn.

Vui thay, rất nhiều học viên đã cải thiện được chất lượng sống một cách đáng kể và không bao giờ rơi vào tình cảnh như xưa nữa. Tuy nhiên, tôi vẫn chưa thật sự hài lòng khi thấy trong số những người tôi từng giúp, một vài người thay đổi chẳng được bao lâu. Họ sớm quay trở lại thói quen và lối sinh hoạt cũ. Họ đánh mất sự tập trung và nguồn động lực, để rồi cuối cùng "ngựa quen đường cũ". Họ không còn tích cực áp dụng những kỹ năng mới vừa học nữa.

Ban đầu, tôi không hiểu được lý do tại sao những cá nhân ấy lại không duy trì nổi những hành động cần thiết để đạt được điều họ khao khát. Họ có mục tiêu, có kỹ năng, nhưng điều gì khiến họ lạc lối?

Nếu bạn muốn thay đổi cuộc sống, hãy bắt đầu từ những người bạn

Sau một thời gian, tôi nhận thấy có một yếu tố ảnh hưởng rất mạnh mẽ đến hành vi sinh hoạt hàng ngày của chúng ta. Yếu tố này định hình niềm tin, thái độ, giá trị và những chuẩn mực sống của con người. Đó chính là tác động từ những người chung quanh. Bạn có thể nỗ lực hết mình để thay đổi bản thân, nhưng trừ phi bạn thay đổi những người mình thường xuyên giao tiếp, nếu không thì những thay đổi cá nhân cũng không thể duy trì được lâu dài.

Rất nhiều người không thay đổi được cuộc sống của chính mình vì những người chung quanh cứ lôi kéo khiến họ đi ngược lại những gì đã định. Chẳng hạn, tôi có một học viên tham gia Khóa Học Làm Giàu bởi vì người đó muốn có các kỹ năng để thành công hơn về tài chính.

Trong khóa học này, chúng tôi truyền đạt rằng nếu muốn thành công trong sự nghiệp, học viên phải chủ động hơn, làm nhiều hơn mức mong đợi và sử dụng thời gian hiệu quả hơn. Họ phải thường xuyên quản lý tài chính và dành thời gian nghiên cứu thị trường cổ phiếu, chứng khoán để đầu tư thành công.

Vấn đề là sau khi tham gia khóa học, một số người quay trở lại tiếp xúc với nhóm bạn/đồng nghiệp cũ – những người thất bại về tài chính – dẫn đến việc họ rất khó duy trì và áp dụng những gì đã học. Nếu họ bất chợt hành động nhiều hơn, dành thời gian rảnh cho công việc thay vì thong dong cùng chiến hữu nhâm nhi tách cà phê vào giờ nghỉ hay lai rai sau giờ tan tầm, họ có thể bị dán nhãn là "lấy điểm" và khiến các đồng nghiệp khác mất mặt. Thật khó để thay đổi thói quen chi tiêu và đầu tư khôn ngoan nếu họ cứ giao du với nhóm bạn thường xuyên vung vít mua sắm, đi hộp đêm và bàn chuyện thể thao thay vì tài chính.

Cảm giác khó chịu vì bị tẩy chay sẽ gây áp lực khiến họ nhanh chóng quay lại hành xử cho giống mọi người. Nghe có quen thuộc với bạn không? Đúng vậy, những chuyện như thế này có thể xảy ra với bất kỳ ai, cả nam lẫn nữ, trong tất cả các lĩnh vực hoạt động, ở mọi trình độ công việc lẫn đời sống xã hội – trừ những người đang ngất ngưởng trên đỉnh cao, bởi họ có nhịp sống của riêng họ.

Ngược lại, những người tập trung cao độ, tràn đầy động lực và không ngừng tiến đến mục tiêu thì luôn kiên định, bởi họ biết dành thời gian giao thiệp với những người có cùng niềm tin và mục tiêu với mình. Rất nhiều học viên thành công của tôi có cùng một điểm chung, đó là họ chọn tiếp xúc với những người bạn mới biết cách truyền cho họ nguồn cảm hứng để vững bước trên con đường mới. Chẳng hạn, khi họ ở bên cạnh những nhà lãnh đạo và các nhà đầu tư tài ba, họ sẽ nhận thấy mình quyết tâm hơn mỗi ngày để duy trì thái độ và hành vi đổi mới bản thân.

Bạn bè ảnh hưởng ta một cách tích cực và tiêu cực

Vì sao bạn bè lại có ảnh hưởng to lớn đến hành vi của ta như vậy? Lý do là vì con người là những cá thể sống theo cộng đồng. Chúng ta có nhu cầu cảm xúc được những người chung quanh chấp nhận. Đồng thời, chúng ta cũng lo sợ bị khước từ. Để cảm thấy gắn kết và được chấp nhận, chúng ta có khuynh hướng hành động và suy nghĩ tương tự các thành viên khác trong nhóm. Sau cùng thì người ta chỉ thích những ai giống mình, đúng không?

Bạn có để ý mình hay giao tiếp và hành động khác đi khi ở trong những nhóm khác nhau không? Tất cả chúng ta ai cũng có những nhóm bạn xã hội khác nhau. Ví dụ như tôi có bạn học, bạn trong quân ngũ, bạn đồng nghiệp, bạn kinh doanh và bạn bè trong gia đình.

Khi tôi gặp gỡ những người bạn kinh doanh, hầu hết họ là CEO của các công ty thành công, chúng tôi tự nhiên sẽ bàn chuyện chính trị, kinh doanh, đầu tư và kinh tế. Tôi hành xử và giao tiếp một cách chuyên nghiệp hơn. Bởi ai cũng là"đầu tàu" trong ngành, chúng tôi cảm thấy thoải mái nói về những thành tựu và mục tiêu tương lai. Khoảng thời gian ở bên cạnh họ kích thích trí tuệ và truyền cảm hứng cho tôi vươn lên.

Tuy nhiên, khi tôi đi cùng với những người bạn học cũ, tôi thấy mình phải suy nghĩ và hành động khác đi để phù hợp với các bạn của mình. Nhiều người trong số đó chỉ là nhân viên bình thường và họ cảm thấy thoải mái hơn khi trao đổi với nhau bằng tiếng Hoa. Kết quả là tôi dùng nhiều tiếng lóng hơn, thậm chí thỉnh thoảng còn thốt ra vài từ không được đẹp.

Nếu tôi cũng nói chuyện kiểu như vậy với các đối tác làm ăn (hầu hết đều là những người ăn học rất cao), có lẽ họ sẽ nhìn tôi bằng ánh mắt ngỡ ngàng. Trong khi với nhóm bạn thứ hai, nhiều khả năng câu chuyện xoay quanh thể thao, chuyện bàn dân thiên hạ và tình dục. Đề cập đến chủ đề kinh doanh hay đầu tư chỉ khiến mọi người trơ mắt ếch ra nhìn. Mặc dù chơi với nhóm bạn này rất vui, nhưng tôi lại không được mở mang trí óc và cũng không được thúc đẩy nâng cao tiêu chuẩn bản thân.

Bạn bè ảnh hưởng đến mức độ thành công

Vậy thì nếu bạn bè ảnh hưởng ta nhiều đến vậy, ta phải cân nhắc thật cẩn thận việc mình nên giao du với ai. Dù muốn dù không, bạn bè là yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến mức độ thành công cả về tài chính, các mối quan hệ, sự nghiệp lẫn sức khỏe của chúng ta. Sức khỏe ư? Đúng thế, chơi với những người có tâm hồn ăn uống, lúc nào cũng nghĩ xem "chỗ nào bán heo quay/ vịt quay ngon nhất"… thì bạn đang mấp mé nguy cơ mắc bệnh tim nếu bạn trên 40 tuổi.

Tôi tin bạn nên tiếp xúc với tất cả mọi người thuộc đủ tầng lớp kinh tế, xã hội, sắc tộc và tôn giáo, nó giúp bạn mở mang đầu óc, dạy cho bạn biết thấu hiểu, cảm thông và chấp nhận người khác. Chúng ta luôn học hỏi được điều gì đấy từ bất kỳ ai bất chấp tuổi tác, địa vị hay kinh nghiệm của họ.

Đồng thời, chúng ta cũng nên ý thức rõ về việc phân bổ thời gian hợp lý cho từng nhóm bạn. Chơi với nhóm này có thể vui đấy, nhưng ta nên cẩn thận tránh gặp mặt quá thường xuyên với những người vô tình khiến ta chậm bước trên con đường mình đang theo đuổi.

Người giàu càng giàu

Nếu muốn thành công về tài chính, bạn cần giữ liên lạc với những người đã thành công trong lĩnh vực này. Lý do tôi luôn cảm thấy hừng hực lửa đam mê và tràn đầy động lực để đầu tư là vì tôi có rất nhiều bạn là doanh nhân và nhà đầu tư thành công. Khi chúng tôi trò chuyện với nhau, cuộc đối thoại xoay quanh quan điểm của họ về thị trường chứng khoán, những mối đầu tư béo bở cũng như những khoản lợi mà họ kiếm được.

Một người bạn của tôi – một nhà đầu tư tài ba – luôn kể về mấy trăm nghìn đô anh kiếm được nhờ giao dịch FOREX (kinh doanh ngoại hối) và mặt hàng thương mại. Có những người như thế ở bên cạnh thì việc luôn cảm thấy dồi dào năng lượng và liên tục trau dồi kỹ năng đầu tư là điều không khó.

Chưa hết, mỗi lần gặp họ là một dịp để tôi học hỏi. Chúng tôi làm giàu cho nhau bằng cách chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm. Đó là lý do vì sao người giàu lại càng giàu hơn. Nếu bạn mải giao du với những người làm công ăn lương và gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng những mong kiếm chút tiền lãi, và cách "đầu tư" duy nhất của họ là mua vé số thì đừng bao giờ nghĩ đến chuyện làm giàu nữa!

Sức mạnh của văn hóa doanh nghiệp

Tương tự, nếu muốn leo lên chiếc ghế lãnh đạo, bạn phải cực kỳ cẩn thận trong việc lựa chọn doanh nghiệp nào có văn hóa cho phép bạn phát triển – ngay cả khi đã vào công ty, bạn vẫn phải thận trọng với những bè phái trong tổ chức đó.

Vì sao? Bởi vì mỗi công ty mang một nét văn hóa riêng. Ở một số nơi, nhân viên thường chỉ thích than vãn, làm đúng nghĩa vụ được giao, chấm hết.

Thật khó để tìm được động lực hay cơ hội vươn lên trong những tổ chức như thế. Nếu chủ động làm nhiều hơn trách nhiệm được giao, bạn có thể khiến đồng nghiệp và thậm chí cả sếp (cũng là người hay trốn việc) khó chịu bởi lúc này bạn đang làm họ mất mặt.

Cuối cùng thì sao, họ sẽ quy chụp bạn tội "ghi điểm, làm màu". Sau một thời gian, khi bạn không thể chống cự được nữa, bạn nhập hội với họ.

Trong bất kỳ tổ chức lớn nào cũng tồn tại những nhóm người chuyên tranh thủ thời gian tán phét, kéo dài giờ nghỉ trưa và nói xấu cấp quản lý. Càng giao du với những người như thế, bạn sẽ càng trở nên giống họ và tự hủy hoại sự nghiệp của mình.

Tuy nhiên, cũng có những doanh nghiệp (như công ty tôi chẳng hạn), nơi mà hầu như mọi người đều muốn thể hiện hết mình và nỗ lực để nổi bật.

Đó là áp lực cạnh tranh lành mạnh và thi đua thân thiện. Nơi chúng tôi làm việc có một văn hóa là "phải làm mọi cách" để hoàn thành công việc được giao. Khi một bộ phận nào đó đạt kết quả đột phá trong doanh thu hay hiệu quả công việc, những bộ phận khác cảm thấy mình có động lực "phá kỷ lục" trong năm sau.

Ít có ai than vãn khi gặp khó khăn. Khi bạn nhìn thấy mọi người (cả sếp lẫn bản thân bạn) xắn tay áo lên làm việc cả vào cuối tuần, mọi người đều chung cảm giác bừng bừng cảm hứng, lạc quan vui vẻ. Với những công ty có văn hóa làm việc như vậy, bạn dễ dàng tìm thấy động lực cho bản thân. Dù bạn có thích hay không thì văn hóa doanh nghiệp sẽ ảnh hưởng đến công việc của bạn, trừ khi bạn là người có cá tính vô cùng mạnh mẽ và năng lực xuất chúng. Nếu muốn là người chiến thắng, hãy gia nhập công ty của những người chiến thắng. Nó sẽ giúp bạn dễ dàng

thành công hơn.

Tương tự với sức khỏe và các mối quan hệ

Đối với sức khỏe và các mối quan hệ trong gia đình cũng vậy. Nếu bạn đang cố cai nghiện thuốc lá và bỏ nhậu, chắc chắn bạn không nên đi chung với những người chỉ thích tụ tập ở hộp đêm. Nếu bạn muốn khỏe đẹp, hãy thường xuyên tiếp xúc với những người biết quan tâm đến sức khỏe. Nghe có vẻ đơn giản cực kỳ, nhưng thật sự lại rất hiệu quả.

Bạn bè có ảnh hưởng gì đến các quyết định của bạn trong hôn nhân và gia đình không? Chắc chắn là có!

Vợ chồng tôi đã ở bên nhau được 11 năm nhưng tình cảm vẫn mặn nồng. Dù chúng tôi cũng có những mâu thuẫn, bất đồng như bao cặp vợ chồng khác, nhưng quyết tâm giữ gìn hạnh phúc gia đình đã giúp chúng tôi giải quyết được mọi vấn đề và cuối cùng còn gắn kết với nhau nhiều hơn.

Vài năm trước, vợ tôi được mời tới dự một buổi họp lớp cùng các cô bạn học cũ. Nhiều người trong số đó vợ tôi chưa hề gặp lại trong hơn 20 năm qua. Trong lúc họp mặt, vợ tôi được biết 4 trong 5 cô bạn cũ phải đối mặt với những đổ vỡ trong tình cảm. Ba người đã ly dị chồng, người thứ tư không nghĩ đến chuyện kết hôn kể từ lần chia tay bạn trai sau 5 năm yêu nhau.

Hãy đoán xem họ nói gì cả buổi tối hôm đó? Đàn ông. Họ nói về việc đàn ông là những kẻ không đáng tin, rằng cuối cùng thì gã nào cũng sẽ lừa gạt bạn mà thôi. Họ chê đàn ông không tế nhị và thiếu trách nhiệm. Một cách tự nhiên, để bắt nhịp với mọi người, vợ tôi cảm thấy cũng phải hùa theo than phiền.

Bạn nghĩ việc đó có ảnh hưởng đến hình ảnh của tôi trong mắt cô ấy không? Tạ ơn Trời, lần họp mặt đó là duy nhất và chưa có thiệt hại gì xảy ra.

Tuy nhiên, bạn thử tưởng tượng xem nếu vợ tôi thường xuyên giao du với những người bạn này thì sẽ ra sao? Sự chua cay, nỗi sợ hãi và hận thù "đàn ông" của những phụ nữ bất hạnh đó chẳng bao lâu sẽ tác động đến vợ tôi. May thay, sau buổi họp mặt đó, vợ tôi tuyên bố không gặp lại những cô bạn đó nữa, bởi họ gây ra những ảnh hưởng xấu. Nhiều khả năng là những ai ở bên cạnh họ không muốn bước vào bất cứ mối quan hệ tình cảm nào nữa… và cuối cùng sẽ trở nên cô độc và

cay đắng.

Hãy tránh xa những người đầu độc tâm trí và tinh thần bạn. Thay vào đó, hãy dành thời gian cho những người truyền cảm hứng cho bạn trở thành một người chồng/người vợ/người mẹ/người bạn hoàn thiện hơn. Cứ mỗi lần nhìn thấy một mối quan hệ thất bại, bạn hãy nhớ vẫn còn vô vàn các mối quan hệ khác đang tiến triển tốt đẹp. Chẳng phải sẽ tốt hơn nhiều nếu ta học tập các đôi vợ chồng vẫn nắm chặt tay nhau dù trải qua bao sóng gió hay sao?

Một trong những điều củng cố niềm tin cho vợ chồng tôi là nhờ chứng kiến những cuộc hôn nhân hạnh phúc chung quanh mình. Ông tôi cưới bà tôi và sống với nhau suốt 50 năm cho đến khi bà qua đời. Dù vấp phải rất nhiều trở ngại, bao gồm cả việc sống sót qua Thế chiến thứ II, họ vẫn ăn mừng kỷ niệm đám cưới vàng và sống hạnh phúc cho đến cuối đời. Đó là cái thời mà đa số những người đàn ông thành đạt công khai đèo bòng năm thê bảy thiếp. Thế nhưng ông tôi sau giờ làm việc thay vì đàn đúm với bạn bè, ông chọn dành hết thời gian cho gia đình, và sau này là đàn cháu (tôi và anh chị em họ), nhờ vậy gia đình tôi rất gắn bó với nhau.

Tôi có một người bạn đã kết hôn và có 4 mặt con. Dù phải đi làm cả ngày, ở nhà không có người giúp việc, vợ anh vẫn chăm sóc bọn trẻ chu đáo, còn anh thì làm việc 18-19 tiếng mỗi ngày để gầy dựng cơ nghiệp. Họ có rất ít thời gian bên nhau nhưng vẫn yêu nhau như ngày mới gặp. Họ có thể bất đồng ý kiến nhưng chưa một lần to tiếng với nhau và vượt qua tất cả bằng tình yêu và sự thấu hiểu. Tôi muốn nhắc lại, khi ở bên cạnh những người như thế, bạn sẽ luôn được truyền cảm hứng.

Một phút suy ngẫm: Bạn thường tiếp xúc với ai?

Giờ thì bạn đã biết việc bạn giao du với ai quan trọng đến thế nào, vì thế tôi muốn đề nghị bạn làm một bài tập quan trọng sau đây.

Hãy điền tên 10 người bạn hay tiếp xúc nhất vào những dòng bên dưới. Họ có thể là bạn bè, đồng nghiệp, hay thành viên trong gia đình nhưng đừng liệt kê con cái vào. Hãy làm ngay bây giờ.

1)_____.

2)_____.

3)_____.

4)_____.

6)_____.

7)_____.

8)_____.

9)_____.

10)_____.

Khi suy ngẫm về những người có tên ở trên, tôi muốn bạn tự hỏi mình hai câu:

Câu hỏi 1: ***Người này có khơi dậy con người tốt đẹp nhất trong bạn không?*** *(Khi bạn ở bên cạnh người này, họ có khơi dậy những gì tốt đẹp nhất trong bạn? Bạn có thấy tràn đầy cảm hứng và động lực trở thành người tốt hơn? Hay họ chỉ khiến bạn thui chột?)*

Câu hỏi 2: ***Những người này có chung niềm tin, thái độ sống và tiêu chuẩn cao như bạn mong đợi cho bản thân mình không?***

Nếu câu trả lời là "có", đánh dấu chọn vào ô trống bên cạnh. Nếu câu trả lời là "không", đánh dấu "X". Vậy trong số 10 người đó, bạn có nhiều dấu chọn hay dấu "X" hơn? Nếu bạn có nhiều dấu "X" hơn thì dễ hiểu tại sao bạn không mấy thành công và hạnh phúc như mong đợi và xứng đáng có được. Sẽ hữu ích nếu bạn cân nhắc thay đổi những người xung quanh mình.

Nâng cao trình độ – Chơi với những đối thủ cừ hơn

Hãy tưởng tượng bạn chơi một môn thể thao nào đó, quần vợt chẳng hạn. Nếu bạn tỉ thí với những tay vợt trình độ ngang bằng hoặc yếu hơn, bạn có thấy hứng thú không? Cũng có thể. Bạn sẽ thấy chiến thắng sao mà dễ dàng quá, và điều này khiến bạn cảm thấy mình là tay chơi cự phách.

Nhưng thỉnh thoảng nếu bạn có dịp thi đấu với một đối thủ kinh nghiệm và tài giỏi hơn hẳn, bạn có thích không? Ban đầu có thể bạn thấy nản vì nghĩ mình kém cỏi nhưng nếu bạn cứ duy trì, tôi cam đoan chỉ trong vài tháng, phong độ thi đấu của bạn sẽ cải thiện lên rất nhiều. Chơi với những người giỏi hơn sẽ giúp bạn nâng cao tiêu chuẩn và cho bạn cơ hội quan sát học hỏi.

Một trong những bí quyết thành công của tôi là quen với những người thành công hơn mình, trong mọi lĩnh vực cuộc sống. Khi tôi làm ra một triệu đô đầu tiên ở tuổi 26 và sở hữu hai doanh nghiệp có doanh thu lên đến 20 triệu đô, tôi nghĩ mình đã khá thành công.

Nói cho cùng thì bạn bè chẳng ai kiếm được như tôi. Sau một thời gian, điều này khiến tôi tự mãn. Tôi bắt đầu mất dần động lực học hỏi và phấn đấu vươn đến mục tiêu cao hơn. Không còn gì thách thức để tôi vượt ra khỏi vùng an toàn của mình nữa.

Đến năm 2002, tôi nhận lời mời gia nhập một tổ chức mang tên Doanh Nhân Trẻ, nơi tôi có cơ hội gặp gỡ rất nhiều doanh nhân khác trong khu vực. Từ cảm giác ngây ngất trên đỉnh cao, tôi bỗng nhận ra mình vẫn đang mò mẫm dưới chân núi. Những gì tôi đã cố công gầy dựng chẳng thấm vào đâu so với một vài người trong tổ chức. Một số sở hữu doanh nghiệp niêm yết trên sàn chứng khoán với tổng giá trị hơn 300 triệu đô, chưa kể tài sản cá nhân khoảng 10-20 triệu đô.

Họ quản lý hàng nghìn nhân viên, có văn phòng đặt tại nhiều nước khác nhau, trong khi toàn bộ đội ngũ của tôi chỉ có cả thảy 60 người ở Singapore lúc bấy giờ. (Các đồng sự và tôi vẫn chưa vươn ra toàn khu vực.) Từ chỗ tự mãn, tôi bỗng nhiên tràn đầy cảm hứng và cả thách thức. “Nếu những người này làm được, tại sao mình lại không?” tôi tự nhủ. Mỗi dịp gặp gỡ là một cơ hội học hỏi quý báu để

góp nhặt những ý tưởng mới mà sau này có thể tạo nên những bước đột phá trong sự nghiệp và cuộc sống cá nhân của tôi. Khi dành thời gian cho đúng đối tượng, bạn sẽ gặt hái nhiều hơn bất cứ lượng kiến thức nào được dạy trong trường lớp.

Bạn có bị mấy con cua kéo xuống không?

Dành thời gian cho đúng đối tượng có thể thúc đẩy bạn tiến xa hơn, thế nhưng cũng cần phải cẩn trọng với những người khiến bạn thui chột. Tôi nhớ có lần nghe chuyện về những con cua bị nhốt chung trong một cái xô.

Bạn có biết là nếu bạn cho mấy con cua còn sống vào một cái xô hơi nông, chúng cũng không thể nào bò ra ngoài, dù bạn không hề cột càng chúng lại? Nguyên nhân là vì: khi một con cố bò lên để thoát thân, những con còn lại sẽ hùa nhau kéo nó rớt trở xuống. Kỳ lạ đúng không?

Khó tin hơn nữa, hiện tượng này cũng xảy ra trong một nhóm người ngoài xã hội. Khi bạn ở giữa một nhóm bạn thân có chung cách nghĩ, rất khó để bạn thay đổi lối tư duy và trở nên khác biệt. Khi bạn làm thế, chắc chắn những người còn lại sẽ chỉ trích, chê cười và tác động để bạn quay trở lại như cũ.

Thời còn học cấp II, thử thách lớn nhất tôi phải vượt qua để cải thiện thành tích học tập của mình chính là ảnh hưởng xấu từ đám bạn. Nhóm tôi hay chơi chung gồm những thành phần bất hảo ở trường. Chúng tôi thường nói chuyện trong giờ học, gây sự đánh nhau và không bao giờ chịu làm bài, học bài. Sau giờ học, chúng tôi hay la cà ở mấy khu trung tâm mua sắm hoặc chơi trò chơi điện tử.

Sau khi tham gia khóa học phát triển bản thân và quyết tâm đặt ra mục tiêu thay đổi cuộc đời, bắt đầu từ việc nâng cao điểm số, mọi chuyện trở nên cực kỳ khó khăn đối với tôi. Mấy đứa bạn luôn khích bác mỗi khi tôi giơ tay phát biểu trong lớp hay nộp bài tập về nhà. Bất cứ lúc nào thấy tôi cặm cụi học bài, chúng lại hỏi, “mày học làm gì? Điên à?” Khi tôi nhận được những điểm 10 đỏ chói, chúng gán cho tôi đủ mọi biệt danh và tẩy chay tôi.

Vậy tại sao lại có những người luôn giữ ta lại trong khi ta muốn thay đổi cuộc đời mình theo hướng tích cực? Thường là vì họ sợ “mất” một người bạn như ta. Nếu chúng ta thành công rực rỡ, họ sẽ ra sao? Điều đó khiến họ thấy mình kém cỏi. Vì thế họ ngăn không cho chúng ta thay đổi.

Đó chính là bước ngoặt cuộc đời tôi. Tôi nhận ra rằng nếu thật sự muốn thay đổi một cách nghiêm túc, tôi phải tránh xa những người bạn này trong quá khứ. Cũng

khó lắm. Vài tháng đầu, tôi bị gạt sang một bên và lúc nào cũng lủi thủi một mình. Muốn làm người chiến thắng, bạn phải dám suy nghĩ độc lập và đi trên con đường riêng khi không ai muốn đồng hành cùng bạn. Đó là cái giá mà bạn phải trả. Tuy nhiên, khi bạn gặt hái những kết quả mới mẻ trong cuộc sống, bạn sẽ tìm được những người bạn mới có cùng chí hướng với mình.

Nếu muốn là người chiến thắng, hãy sánh vai cùng những người chiến thắng

Nói đơn giản, hãy giao du nhiều hơn với những người mà bạn muốn trở nên giống họ. Nếu bạn muốn mình vui vẻ hơn, hãy nhập hội với những người tính tình vui vẻ, cởi mở. Nếu bạn muốn giàu có hơn, hãy dành thời gian chuyện trò với những người thành công tột bậc về tài chính. Nếu bạn không biết tìm họ ở đâu, hãy thử tham gia những khóa học về phát triển bản thân và thiết lập mối quan hệ với những học viên trong khóa học đó. Nếu bạn muốn thành công hơn, hãy kết nối với những người cầu tiến.

Bài tập cuối cùng, tôi muốn bạn lập ra danh sách những người bạn muốn gặp gỡ, liên lạc và dành thời gian nhiều hơn cho họ. Bạn nghĩ ai có thể giúp bạn trở nên tốt hơn trong những lĩnh vực khác nhau? Đó có thể là một đồng nghiệp, sếp, bạn bè, người mới quen trong một buổi hội thảo, bà con họ hàng…?

Hãy nghĩ về điều đó và liệt kê những người bạn muốn tiếp xúc nhiều hơn.

1)_____.

2)_____.

3)_____.

4)_____.

5)_____.

6)_____.

Sau khi lập ra danh sách, hãy bắt tay vào hành động để chủ động tạo dựng mối quan hệ với họ. Hành động này sẽ lót đường đưa bạn đến với thành công rực rỡ.

Chương 8: Tận dụng sức mạnh đòn bẩy để thành công

Khi còn rất trẻ, tôi tự hỏi làm thế nào mà nhiều nhân vật lại thành công hơn người đến vậy, dù xuất phát điểm của họ chẳng khác biệt gì so với những người bình thường là mấy, thậm chí kém cỏi hơn. Trong chương này, tôi sẽ tiết lộ cho bạn khám phá của tôi.

Chúng ta ai cũng có 24 tiếng đồng hồ mỗi ngày. Vị giám đốc điều hành một doanh nghiệp trị giá hàng tỷ đô chẳng có hơn chú gác cổng lấy một phút. Thế nhưng bằng cách nào mà người này có thể quản lý cả một tổ chức và tạo ra sức ảnh hưởng to lớn hơn người kia rất nhiều?

Tại sao một số người còn có khả năng trông coi nhiều hoạt động kinh doanh cùng lúc, chưa kể viết sách, quản lý danh mục đầu tư, tham gia thi đấu thể thao và dành thời gian đi nghỉ mát với gia đình? Và tại sao có người không thể nhín ra được chút thời giờ tập thể thao hoặc chơi đùa cùng con sau giờ làm việc?

Có bao giờ bạn ngạc nhiên khi thấy một số người chẳng có lấy tấm bằng đại học, cũng chẳng dư dả gì mà vẫn nghĩ ra những ý tưởng đáng kinh ngạc làm thay đổi cả thế giới? Nhờ đâu mà Bill Gates, Larry Ellison, Steve Jobs, Sergey Brin và Larry Page gầy dựng được những doanh nghiệp trị giá hàng tỷ đô trên khắp địa cầu, sáng chế ra những sản phẩm làm thay đổi cuộc đời của tỷ tỷ con người? Hãy tưởng tượng xem nhân loại sẽ ra sao nếu không có Microsoft, Google hay Apple.

Nhờ đâu họ nắm được bí quyết tạo ra kỳ tích ấy? Họ đào đâu ra thời gian để làm được nhiều thứ đến thế? Họ kiếm đâu ra một số tiền khổng lồ để khởi nghiệp kinh doanh? Và tại sao một số người cũng đầy tài năng, có kiến thức và bằng cấp phù hợp lại không thể gặt hái thành quả tương tự?

Tại sao có người cặm cụi làm việc suốt 12 tiếng một ngày, 6 ngày một tuần chỉ để kiếm được khoản thu nhập ít ỏi từ 3.000 đến 5.000 đô mỗi tháng (thu nhập tương đối ở Singapore); ngược lại, số khác đút túi hàng trăm ngàn đô mà chỉ cần làm việc mỗi ngày 3-4 tiếng? Làm thế nào chỉ với vài trăm đô khởi nghiệp, họ bắt nó sinh sôi nảy nở thành hàng triệu đô chỉ sau vài năm?

Sức mạnh phi thường khi tận dụng lực đòn bẩy

Bí quyết nằm ở chỗ những cá nhân thành công vượt bậc ấy hiểu và khai thác triệt để sức mạnh của "lực đòn bẩy" trong khi phần đông những người bình thường không hề biết đến.

Nếu muốn nỗ lực của mình đổ vào mọi lĩnh vực cuộc sống mang lại kết quả to lớn, bạn cũng phải biết và sử dụng sức mạnh đòn bẩy. Thế theo bạn đòn bẩy là gì? Đòn bẩy là quá trình nhân thành quả công việc lên gấp nhiều lần một cách nhẹ nhàng. Nói cách khác, bạn chỉ bỏ ra chút ít sức lực nhưng kết quả thu về lại cực kỳ to lớn.

Xét về mặt vật lý, đòn bẩy là công cụ sử dụng một điểm tựa phù hợp để nhân độ lớn của lực tác động vào một vật nào đó lên gấp nhiều lần. Khi bạn sử dụng đòn bẩy, một vật nặng 10 kg có thể bẩy tung một vật khác có trọng lượng 100 kg. Archimedes, nhà vật lý người Hy Lạp, từng nói, "hãy cho tôi một đòn bẩy đủ dài và một điểm tựa đủ mạnh, tôi có thể nhấc bổng cả trái đất này lên". Điểm mấu chốt ở đây là nếu bạn biết tận dụng sức mạnh đòn bẩy, bạn có thể làm được những việc bình thường nằm ngoài khả năng của bạn.

Khái niệm này cũng có thể được áp dụng để gặt hái thành công trong hầu hết mọi lĩnh vực cuộc sống. Những người thành công tận dụng rất nhiều công cụ khác nhau cho phép họ đạt được nhiều thứ hơn hẳn người bình thường. Họ tận dụng thời gian, tài năng, kinh nghiệm và cả tiền của người khác.

Tận dụng thời gian của người khác

Nhiều người hỏi bằng cách nào mà một tay tôi có thể điều hành nhiều công ty trên bảy quốc gia, xuất bản 1-2 quyển sách mỗi năm, gần như ngày nào cũng diễn thuyết, thường xuyên cập nhật thông tin trên blog và mạng xã hội Facebook, quản lý các danh mục đầu tư, kinh doanh trên mạng và vẫn còn thì giờ chơi gôn, đi chơi cùng bạn bè và gia đình. "Sao anh có nhiều thời gian đến thế?", họ hay hỏi tôi câu đó. Bí quyết là tôi học được cách tận dụng thời gian của người khác. Nếu bạn thành thạo kỹ năng này, bạn cũng có thể làm được mọi thứ bạn muốn, bất kể đó là gì, với cùng quỹ thời gian hiện tại.

Khi mới bung ra làm ăn, tôi đâu biết đến sức mạnh đòn bẩy, nên tôi tự mình làm mọi thứ. Một mình tôi điều hành công ty đào tạo riêng, Adam Khoo & Associates. Tôi phải soạn bản đề xuất kinh doanh gửi đến khách hàng, gọi điện thoại chào hàng, đi giới thiệu sản phẩm, đứng lớp đào tạo, sắp xếp chuyện hậu cần, chuẩn bị tài liệu đào tạo, các công việc giấy tờ hành chính, và cuối cùng là quản lý sổ sách kế toán.

Bởi quỹ thời gian có hạn nên tôi chỉ có thể tổ chức một lượng khóa học nhất định, vì vậy số học viên tôi giúp được cũng không nhiều. Một tháng tôi chỉ có thể tổ chức tối đa 6 khóa học (50 học viên/khóa, mỗi người trả tôi 120 đô). Vị chi một năm tôi giúp được tối đa 3.600 học viên và kiếm được 432.000 đô (36.000 đô/tháng). Tôi không còn thời gian mở rộng mạng lưới kinh doanh sang các nước khác, không đi nghỉ mát và cũng không làm gì khác được.

Tôi từng nghĩ đến việc thuê người lo việc giấy tờ, hậu cần và kế toán nhưng buổi đầu ra làm ăn, tôi còn tính toán chi li lắm. Tôi tự nhủ, "nếu thuê một trợ lý hành chính, mình phải trả họ 2.000 đô một tháng. Tự làm thì tiết kiệm được ngần ấy tiền." Tôi không ý thức được rằng nếu chuyện gì cũng ôm vào người, tôi không tận dụng được sức mạnh đòn bẩy.

Sau khi cân nhắc và suy nghĩ về chiến lược kinh doanh, tôi nhận ra mình phải thuê một trợ lý hành chính để phụ tôi sắp xếp hồ sơ, trả lời điện thoại, lo chuyện hậu cần, liên hệ khách hàng và nhiều thứ khác nữa… Tôi sẽ có thêm năm ngày một

tháng để tăng doanh số và đứng lớp nhiều hơn. Khi tuyển được người, tôi tổ chức thêm hai khóa học một tháng. Kết quả là doanh thu của tôi tăng thêm 12.000 đô, nâng con số tổng lên 48.000 đô một tháng. Chỉ với khoản đầu tư 2.000 đô, tôi thu về 12.000 đô (lời 600%).

Ngay lập tức tôi tìm thêm nhân viên kế toán và trợ lý kinh doanh để có thêm năm ngày rảnh rang khác, và dành toàn bộ thời gian đó để chăm sóc khách hàng hiện tại cũng như tìm thêm khách hàng mới. Lần này doanh thu của tôi lại tăng thêm 12.000 đô. Thừa thắng xông lên, tôi thuê thêm nhân viên gọi điện thoại chào hàng, nhân viên kinh doanh, nhân viên hậu cần, nhân viên trợ giảng v.v… Chỉ trong vòng một năm, dưới quyền tôi là 10 nhân viên đảm nhiệm phần lớn công việc mà tôi giao xuống.

Nhờ vậy, tôi dành trọn 100% quỹ thời gian của mình để bành trướng công ty sang các nước khác và tham gia những buổi diễn thuyết quan trọng. Với sự giúp sức của đội ngũ nhân viên, công ty tôi hiện giờ một tháng tổ chức 20 khóa học, một năm trung bình thu về 1.500.000 đô. Dù tổng cộng tiền lương mỗi năm tôi trả cho các nhân viên của mình là 240.000 đô, tôi vẫn lãi 1.260.000 đô, gấp ba lần số tiền trước đây tôi kiếm được.

Sau 9 năm mở rộng quy mô và thuê thêm nhân sự, Tập đoàn Giáo dục & Đào tạo Adam Khoo hiện có hơn 130 nhân viên (bao gồm hơn 35 chuyên gia đào tạo) và tổ chức khóa học cho hơn 80.000 người mỗi năm, ở bảy nước trên thế giới. Chúng tôi còn nâng tổng doanh thu hàng năm lên 15.000.000 đô. Điều tuyệt vời nhất là giờ đây tôi kiếm được rất nhiều tiền, giúp đỡ được thêm nhiều người mà chẳng mất quá nhiều công sức. Bằng cách tận dụng thời gian của người khác, tôi có thể nhân hiệu quả công việc của mình lên gấp bội phần.

Phương pháp tận dụng thời gian của người khác

Nếu là nhân viên làm công ăn lương, bạn sẽ chẳng có mấy dịp chứng kiến sức mạnh đòn bẩy. Đó là lý do tại sao những người có nhiều thời gian nhất, nhiều tiền nhất thường mở công ty riêng. Nếu làm công, bạn chỉ tận dụng được thời gian của người khác khi có trợ lý riêng và giao bớt việc xuống cho người đó làm. Còn lại, sếp đang tận dụng thời gian của bạn.

Khi mới bước ra ngoài làm ăn, bạn vẫn chưa trải nghiệm được uy lực đòn bẩy. Bởi khi một mình ôm đồm hàng đống việc, bạn không thể nhân nỗ lực và thành quả đạt được lên gấp nhiều lần. Chỉ khi nào doanh nghiệp của bạn có quy trình hoạt động hẳn hoi và bạn bắt đầu tuyển thêm nhân sự để ủy thác công việc, bạn mới tận hưởng trọn vẹn lợi ích mà đòn bẩy mang lại. Khi bạn thuê người và trả cho họ 3.000 đô/tháng, người đó phải mang lại một khoản doanh thu trị giá 10.000 đô (tối thiểu gấp ba lần tiền lương) và cho bạn thêm thời gian rảnh để lo chuyện khác. Khi bạn phát triển quy mô công ty lên 100 đến 1.000 nhân viên, doanh thu và thời gian bạn có được sẽ tăng thêm gấp bội, bội phần.

Đâu chỉ mình tôi biết tận dụng thời gian của người khác, nhiều người cũng đang tận dụng thời gian và nguồn lực của doanh nghiệp tôi đang điều hành. Trong vài năm qua, có rất nhiều chuyên gia đào tạo xuất chúng và thành công muốn trở thành đối tác của công ty tôi. Dù bản thân họ cũng đã ít nhiều thành công, họ biết mình vẫn có thể vươn cao hơn gấp nhiều lần bằng cách tận dụng nguồn lực kinh doanh mà tôi đã tạo dựng sẵn.

Nếu đứng riêng lẻ, mỗi chuyên gia đào tạo có thể tham gia khoảng 6 khóa học và kiếm được 12.000 đô một tháng. Nhờ trở thành đối tác của công ty tôi, được sự giúp sức của hơn 100 nhân viên hỗ trợ trên bảy đất nước khác nhau, họ có thể nâng số lần diễn thuyết lên từ 16 đến 20 buổi mỗi tháng. Chưa hết, họ còn tận dụng được trang thiết bị, cơ sở hạ tầng sẵn có. Mặc dù bây giờ họ phải chia bớt một phần tiền lời cho phía công ty, họ vẫn kiếm được hơn rất nhiều tiền. Cái hay ho nhất là họ chỉ cần chuyên tâm vào mảng đào tạo, không còn phải lo doanh số bán hàng, giấy tờ hành chính, hậu cần, dịch vụ khách hàng v.v… Chúng tôi sẵn

sàng thay họ làm những việc ấy, giúp họ có thêm nhiều thời gian rảnh hơn.

Bí quyết giúp bạn tận dụng thời gian của người khác chính là học cách chia sẻ phần bánh của mình với họ. Nhiều người chỉ thích một mình ăn hết chỗ bánh ấy. Kết quả là phần bánh của họ cứ nhỏ mãi. Nếu bạn sẵn lòng "chia cơm sẻ áo" với người khác, bù lại bạn được tận dụng thời gian của họ, cùng nhau bạn sẽ nướng ra chiếc bánh to gấp trăm lần chiếc bánh nguyên thủy. Dẫu tỷ lệ bạn được hưởng trên chiếc bánh to ấy có nhỏ bớt đi chăng nữa, phần ăn của bạn vẫn bỏ xa miếng bánh cỏn con ban đầu. Dù hiện nay tôi chỉ nắm giữ 50% cổ phần công ty, giá trị của nó lớn hơn rất nhiều so với cái thời 100% công ty thuộc về tôi khi chỉ có một mình tôi độc diễn.

Tận dụng tài năng và kinh nghiệm của người khác

Nhiều người chia sẻ với tôi rằng họ không làm được điều mình muốn bởi họ không có kinh nghiệm, không biết làm sao và cũng chẳng đủ tài năng để biến ước mơ thành hiện thực. Bạn cần biết rằng để đạt được kết quả mong đợi, không nhất thiết bạn phải biết hết mọi thứ. Bạn không cần phải sở hữu tất cả phương pháp, tài năng và kinh nghiệm để làm được điều đó. Bạn chỉ cần biết tìm kiếm và tận dụng người có những thứ đó.

Ví dụ như Steve Jobs – nhà sáng lập ra Apple – được xem là thiên tài nhờ các sản phẩm làm thay đổi cuộc sống mà ông tạo ra như iMac, iTunes, iPod, iPhone và iPad. Thế nhưng, bạn có nghĩ là Steve Jobs biết tất tần tật mọi thứ về điện tử, máy vi tính, phần mềm, lập trình, vật lý, sản xuất, thiết kế và tất cả những kiến thức cần thiết khác để làm ra những sản phẩm ấy không? Chắc chắn là không rồi.

Trên thực tế, ông đang học đại học thì bỏ ngang, không có lấy một mảnh bằng kỹ sư hay công nghệ thông tin gì lận lưng. Nhưng việc thiếu kiến thức không ngăn cản được ông. Để thực hiện tầm nhìn tạo ra những chiếc máy vi tính, thiết bị nghe nhạc và điện thoại làm mưa làm gió trên thị trường, ông đã học được cách tận dụng tài năng và kiến thức chuyên môn của hàng ngàn kỹ sư, nhà khoa học và lập trình viên máy tính, những người đang làm việc cho ông. Đóng góp vĩ đại nhất của Steve chính là những ý tưởng mang tính cách mạng và cách tận dụng những con người phi thường để biến ý tưởng thành hiện thực.

Người đàn ông dốt nát cách mạng hóa cả một nền công nghiệp

Một người thành công không nhất thiết phải biết làm mọi thứ. Người đó chỉ cần biết cách tìm kiếm và gắn kết các nguồn lực để thực hiện hoài bão của mình. Một ví dụ điển hình khác là Henry Ford. Người đời xem Henry Ford là nhà phát minh ra chiếc xe hơi thương mại đầu tiên được sản xuất hàng loạt – dòng T Ford. Ông đã cách mạng hóa cả một nền công nghiệp nước Mỹ bằng việc phát triển và cải tiến dây chuyền sản xuất xe hơi hàng loạt. Thế nhưng, bạn có biết Ford chỉ là một ông nông dân học hành vỏn vẹn trong 8 năm không?

Ford là một thiên tài, bởi ông biết cách tuyển dụng và truyền cảm hứng cho các kỹ sư, các nhà khoa học tài ba nhất giúp ông hiện thực hóa ước mơ của mình. Ford muốn làm ra một động cơ có 8 xy-lanh gắn liền với nhau trong cùng một khối. Không đủ năng lực chuyên môn để tự mình làm điều đó, ông thuê một nhóm chuyên gia toàn các kỹ sư giỏi nhất thời bấy giờ. Khi nhóm kỹ sư ấy kết luận rằng mô hình máy mà ông nghĩ ra là chuyện hão huyền, ông khích lệ họ biến điều không thể thành có thể. Ông nói, "hãy nỗ lực tìm tòi, bởi lúc nào chúng ta cũng sẽ tìm ra được cách." Sau gần một năm liên tục thất bại, động cơ V-8 đã ra đời.

Năm 1919, tờ Chicago đăng một bài viết cho rằng Ford là đồ dốt nát bởi ông không được học hành đến nơi đến chốn. Ford đâm đơn kiện đòi tờ báo bồi thường cho ông 1 triệu đô và được tòa thụ lý. Tại phiên xử, luật sư bên bị đặt ra cho ông hàng loạt câu hỏi liên quan đến kiến thức trong trường. Phía bị đơn cười ồ lên khi thấy ông không trả lời được những câu hỏi này. Thấy thế, Ford đáp lại: "Có thể tôi không biết câu trả lời mà các vị muốn nghe, nhưng trên bàn của tôi có một thiết bị với đủ loại nút bấm khác nhau, và chỉ cần tôi bấm một nút, tôi sẽ triệu tập được tất cả những con người ưu việt nhất trong công ty tôi, và họ sẽ cho tôi biết đáp án trong vòng vài phút." Ford thắng kiện.

Tại sao phải cố lấy bằng tiến sĩ trong khi có thể tận dụng các tiến sĩ?

Vào năm 2004, tôi nuôi mơ ước thành lập một trung tâm đào tạo riêng để giúp các em học sinh đạt điểm cao trong các kỳ thi tiếng Anh và môn Toán. Vấn đề mà rất nhiều trung tâm bồi dưỡng, dạy thêm khác mắc phải là giáo viên giảng bài nhàm chán, tẻ nhạt, cộng thêm giáo án không phù hợp dẫn đến kết quả học tập chẳng đi đến đâu.

Dù nung nấu trong lòng khao khát này, tôi lại không đủ bằng cấp hoặc kinh nghiệm đứng lớp để lên nội dung đào tạo. Có người khuyên tôi nên lấy bằng tiến sĩ trước khi theo đuổi mục tiêu. Nhưng tôi nghĩ, "sao phải mất công học cả mấy năm chỉ để lấy bằng tiến sĩ, trong khi mình thừa khả năng tận dụng một người đã có sẵn bằng tiến sĩ và nhiều năm kinh nghiệm giảng dạy?"

Thế là tôi đi tìm những người có bằng cấp cao và năng lực chuyên môn để soạn giáo trình cho hai môn Toán và tiếng Anh. Sau một năm tìm kiếm, tôi biết đến Tiến sĩ Peter Yan, người có trên 20 năm dạy Toán và là tác giả của rất nhiều quyển sách hướng dẫn giải Toán. Tôi còn quen với Tiến sĩ Cheah Yin Mee, tác giả của một trong những bộ sách dạy tiếng Anh bán chạy nhất (Oxford Primary Essentials Guide) và hiện là một giảng viên tên tuổi của trường cao đẳng NIE (National Institute of Education).

Tôi thuyết phục họ phát triển nội dung đồng thời tuyển chọn và huấn luyện đội ngũ giáo viên chuyên ngành Anh ngữ và Toán cho trung tâm của tôi. Đổi lại, hai vị tiến sĩ sẽ nhận được một phần lợi nhuận kinh doanh. Do không có thời gian để tự mình điều hành trung tâm, tôi mời một người bạn, anh Fred Tan vào vị trí Giám đốc điều hành.

Sau bảy năm đi vào hoạt động, Adam Khoo Learning Center có 7 chi nhánh tại Singapore và Indonesia với hàng trăm học sinh theo học. Chúng tôi đã giúp cho các học viên của mình đạt điểm số cao nhất trong các kỳ thi tốt nghiệp cấp I và cấp II. Chính nhờ sức mạnh đòn bẩy mà tôi có thể xây dựng thành công trung tâm bồi dưỡng kiến thức bất chấp thời gian hạn hẹp, không bằng cấp và kinh nghiệm giảng

dạy. Nếu tôi làm được thì bạn cũng làm được!

Lực đòn bẩy có lợi cho cả đôi bên

Trong khi tôi tận dụng tài năng và kinh nghiệm của hai vị giảng viên, thì ngược lại, nhờ hợp tác với tôi mà năng lực chuyên môn của họ tạo được sức ảnh hưởng trên diện rộng. Ví dụ, khi Tiến sĩ Peter Yan còn làm gia sư, mỗi năm ông chỉ giúp được một số lượng học sinh nhất định. Dù phương pháp dạy Toán của ông (còn được biết đến với tên gọi Thuật toán Mũi tên) hay đến nỗi bất kỳ học sinh nào cũng có thể xử lý mọi đề toán chỉ sau 5 bước phân tích, nhưng chỉ có vài học sinh may mắn có cơ hội nắm được phương pháp hiệu quả này.

Đến khi làm việc với tôi, Tiến sĩ Yan có thể lan tỏa giá trị của mình đến hàng trăm học sinh trên toàn khu vực. Cũng nhờ tận dụng thương hiệu doanh nghiệp Adam Khoo, ông có thể giảm giờ làm việc, tăng thu nhập và giúp đỡ nhiều học sinh hơn.

Như bạn thấy đó, tận dụng sức mạnh đòn bẩy mang lại nhiều lợi ích cho tất cả các bên tham gia. Mọi người cùng có lợi. Để phát huy sức mạnh của phương pháp này, bạn cần rèn luyện kỹ năng tìm đúng người, giao đúng việc và truyền cảm hứng cho những nhân vật tài năng xuất chúng. Quả thật, tôi luôn cho rằng một người thành công là người biết tuyển dụng và hợp tác với những người thông minh và tài giỏi hơn họ rất nhiều. Nếu bạn lặng lẽ làm việc một mình hoặc tuyển dụng những người kém cỏi hơn, bạn sẽ chẳng bao giờ phát huy tối đa tiềm năng bản thân.

Tận dụng tài năng của người khác không chỉ là thành lập doanh nghiệp và thuê mướn nhân công. Có rất nhiều cách khác nhau. Ví dụ, tôi có ba trang web bán hàng mang lại vài ngàn đô lợi nhuận mỗi tháng: *www.adam- khoo.com*, *www.adamkhoowealth.com*, và *www.successwithnlp.com*. Tôi lập ra các trang web này bằng cách nào? Đương nhiên là tôi không làm nổi rồi. Tất cả là do một học viên của tôi đảm trách, anh ấy tên là Adam Wong. Adam Wong tham dự Wealth Academy Programme (Khóa Học Làm Giàu) của tôi năm 2007 và học được tất cả những gì tôi chia sẻ về cách làm giàu nhờ sức mạnh đòn bẩy.

Anh nhìn thấy cơ hội trước mắt và đề xuất hợp tác kinh doanh với tôi. Bởi chuyên ngành của anh là tiếp thị trên mạng Internet, anh có thể chuyển tất cả sách

in và giáo trình của tôi thành ebook và MP3 và chào bán chúng trên mạng. Anh sẽ lo hết mọi việc và chúng tôi chia nhau lợi nhuận. Khi ấy tôi chẳng biết lập trang web là gì, cũng chẳng có thời gian đâu mà học, nên tôi đồng ý để anh triển khai ý tưởng.

Chỉ trong vòng hai tuần sau khi trang web đầu tiên ra đời, Adam Wong đã giúp tôi thu về 9.000 đô. Trong vòng 30 ngày tiếp theo, anh nâng con số đó lên 21.000 đô. Cả hai chúng tôi đều rủng rỉnh tiền bạc hơn từ thương vụ đó. Tôi tận dụng chuyên môn của anh ấy về tiếp thị trên mạng Internet, còn anh tận dụng thương hiệu, tên tuổi và sản phẩm của tôi.

Thế nên hãy nghĩ đến tất cả những cách giúp bạn tận dụng trí tuệ, kỹ năng và năng lực chuyên môn của người khác. Nếu bạn có ý tưởng viết một quyển sách nhưng không giỏi viết lách hoặc vẽ hình minh họa, hãy thuê một người chấp bút và một chuyên viên thiết kế, rồi chia lợi nhuận cho họ khi quyển sách lọt vào danh sách bán chạy nhất. Nếu bạn có ý tưởng về phần mềm ứng dụng cho iPhone hoặc iPad nhưng không có kỹ năng lập trình, hãy thuê nhân lực bên ngoài lo liệu phần đó. Trang web *www.elance.com* cung cấp cho bạn hàng ngàn lập trình viên tự do sẵn sàng làm việc bất kỳ lúc nào. Không có gì là không thể!

Tận dụng tiền của người khác

Một số bạn có thể thắc mắc, "tận dụng được thời gian và kinh nghiệm của người khác thì tuyệt quá rồi, nhưng tôi biết đào đâu ra tiền để khởi nghiệp và tuyển dụng nhân tài đây? Tiền không có thì kiếm tiền bằng cách nào?" Một trong những cách tận dụng tài nguyên sẵn có hiệu nghiệm nhất mà các nhà đầu tư và doanh nhân thường dùng là tận dụng nguồn tài chính của người khác. Có một số cách để làm được điều này: a) tận dụng tiền của công chúng và b) tận dụng tiền của ngân hàng hoặc nhà môi giới.

Tận dụng tiền của công chúng

Thử tưởng tượng, bạn dùng tiền của người khác để tạo thêm thật nhiều tiền nữa. Các doanh nhân thường xuyên dùng cách này thông qua việc nhượng quyền thương hiệu hoặc niêm yết trên sàn chứng khoán.

Tôi biết rõ một điều rằng kế hoạch bành trướng quy mô Adam Khoo Learning Center sang Indonesia cần rất nhiều tiền. Con số trung bình là 100.000 đô để mở trung tâm (thuê giáo viên, sửa sang phòng ốc, mua sắm trang thiết bị và vật dụng, trả tiền thuê mặt bằng, v.v…) Thay vì bỏ tiền túi ra, chúng tôi quyết định nhượng quyền thương hiệu "Adam Khoo Learning Center" cho các nhà đầu tư/doanh nhân khác.

Chính họ mới là người trực tiếp bỏ tiền, sở hữu và điều hành trung tâm dưới thương hiệu và hệ thống đào tạo đã được chứng minh hiệu quả của chúng tôi. Bù lại, tôi sẽ nhận ngay một khoản tiền nóng cho việc nhượng quyền và vài phần trăm trên doanh số hàng năm của họ. Bằng cách này, tôi có cơ hội mở rộng thương hiệu trên khắp đất nước Indonesia, kiếm được hàng triệu đô lợi nhuận mà không phải bỏ ra dù chỉ một đồng. Về phía các doanh nhân, những người mua quyền sử dụng thương hiệu, họ tận dụng được thương hiệu, chương trình đào tạo đẳng cấp thế giới và kinh nghiệm của chúng tôi.

Bằng cách nào mà những người như Ron Sim (sáng lập Osim), Olivia Lum (sáng lập Hyflux) hoặc George Quek (sáng lập Breadtalk) lại sở hữu hàng triệu đô để gầy dựng nên doanh nghiệp nhiều tỷ đô của mình trên toàn thế giới? Họ dùng tiền của

công chúng bằng cách niêm yết doanh nghiệp lên sàn chứng khoán thông qua việc phát hành cổ phiếu (IPO). Họ bán cổ phần ra cho công chúng và dùng số tiền thu được gầy dựng đế chế. Sau đó họ chia lợi nhuận kiếm được cho các cổ đông dưới dạng cổ tức hàng năm (một số công ty còn không chia cổ tức).

Bạn thậm chí có thể làm đơn giản hơn. Ví dụ như bây giờ bạn muốn mở một nhà hàng nhưng không có vốn. Nếu bạn có ý tưởng hay và một kế hoạch kinh doanh bài bản, bạn có thể dễ dàng huy động bạn bè, người thân và ngay cả các nhà đầu tư chuyên nghiệp (còn được biết dưới tên gọi "các nhà đầu tư mạo hiểm") tài trợ chi phí khởi nghiệp. Bù lại, họ sẽ sở hữu một phần doanh nghiệp và ăn chia lợi nhuận với bạn. Nếu kinh doanh thành công, các bên đều có lợi.

Tận dụng tiền của ngân hàng hoặc nhà môi giới

Những triệu phú tay trắng làm nên thường kiếm được hàng triệu đô nhờ biết cách tận dụng tiền của ngân hàng để nhân lợi nhuận đầu tư lên gấp nhiều lần. Họ vay ngân hàng với lãi suất thấp (2% chẳng hạn) và dùng số tiền đó đầu tư vào kinh doanh mang lại lợi nhuận cao hơn (ví dụ, 10%–20%), như vậy họ sẽ nhân số vốn ban đầu lên gấp nhiều lần.

Đây là phương pháp mà rất nhiều người, đặc biệt là người Singapore, sử dụng để kiếm được hàng triệu đô từ kinh doanh bất động sản với khoản đầu tư lên đến vài trăm ngàn đô. Ví dụ, bạn tìm được một căn nhà trong khu đất vàng và bạn tin rằng nó sẽ rất có giá trong tương lai. Căn nhà này hiện được định giá 1 triệu đô và ngân hàng cho phép bạn vay đến 80% tổng giá trị tài sản, lãi suất 2%/tháng. Vậy là bạn bỏ ra 200.000 đô, vay thêm 800.000 đô nữa. Bạn cho thuê căn nhà và dùng chính số tiền cho thuê để trả lãi ngân hàng mỗi tháng và bảo trì căn nhà.

Được vài năm, giá trị căn nhà tăng lên 20% thành 1,2 triệu đô, bạn quyết định bán nó, kiếm lời 200.000 đô. Tuy nhiên, tỷ lệ lợi nhuận của giao dịch này không phải 20%. Ban đầu, bạn bỏ ra 200.000 đô, tiền lời bạn thu vào là 200.000 đô nữa. Vậy tỷ lệ lợi nhuận của bạn là: 200.000 / 200.000 x 100% = 100%!. Nhờ vay vốn đầu tư mà bạn đẩy được tỷ lệ ấy lên gấp 5 lần!

Bạn có thể áp dụng phương pháp tương tự vào đầu tư chứng khoán và hoạt

động kinh doanh. Khi vay tiền từ các nhà môi giới chứng khoán (còn gọi là giao dịch ký quỹ), bạn có thể mua được số lượng cổ phiếu trị giá 100.000 đô chỉ với 10.000 đô. Trong khi việc vay tiền để mua hàng tiêu dùng (ví dụ như thiết bị điện tử) hoặc các tài sản ngày càng mất giá (như xe hơi) sẽ khiến bạn nghèo đi, thì vay tiền để đầu tư vào những tài sản gia tăng giá trị chính là bí quyết giàu thêm của những người giàu. Kiểu vay đầu tiên được xem là nợ xấu, còn kiểu thứ hai là nợ tốt.

Lưu ý, vay tiền đầu tư cũng có thể dẫn đến cháy túi nếu bạn đầu tư sai lầm vào cổ phiếu, bất động sản hoặc các danh mục đầu tư khác. Đó là lý do tại sao bạn phải trang bị đầy đủ kiến thức tài chính trước khi áp dụng các chiến lược này.

Giờ thì bạn đã biết cách tận dụng sức mạnh đòn bẩy để nhân kết quả nỗ lực lên gấp nhiều lần và tiến nhanh đến mục tiêu của mình. Chúng ta hãy cùng tìm hiểu chương kế tiếp.

TRANG GHI CHÚ

Phần III. LÀM CHỦ THẾ GIỚI NỘI TẠI TRONG BẠN

Chương 9: Làm chủ thế giới nội tại trong bạn

Yếu tố nào tác động đến cuộc đời và định mệnh của chúng ta? Tương lai của chúng ta được quyết định như thế nào? Đã nhiều năm tôi mê mải đi tìm đâu là điều tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của tất cả mọi người.

Vì sao có những người đạt được rất nhiều thứ họ muốn? Họ trở thành những cá nhân thành công, hạnh phúc và giàu có, ảnh hưởng tích cực đến cả thế giới đồng thời trở thành những tấm gương về năng lực vượt trội để người đời noi theo. Trong khi đó, không thiếu những người phải chịu cảnh phá sản, bất hạnh và bế tắc.

Làm chủ vận mệnh – May mắn hay sự lựa chọn?

Đã có lúc tôi tin rằng chính hoàn cảnh hoặc dòng đời đưa đẩy là nhân tố quyết định cuộc sống của chúng ta, theo chiều hướng tốt hoặc xấu… Những người thành đạt trong cuộc sống chẳng qua là nhờ họ được sinh ra trong những gia đình khá giả, có trí thức, được thương yêu và ủng hộ. Nói cách khác, họ được sao tốt chiếu mệnh và có nhiều cơ may hơn người. Tôi thấy nhiều người khác cũng tin vào điều này. Suy cho cùng, nếu mai đây đời ta không hạnh phúc, không thành công như mong đợi, thì ta có thể lôi những lý do ấy ra để biện hộ cho mình, đổ lỗi cho người khác và cho số phận đen đủi. Giờ thì tôi nhận ra quan điểm này không hề đúng. Tôi đã thấy rất nhiều người có được mọi thứ tốt đẹp nhất, may mắn nhất: gia đình giàu có, cha mẹ yêu thương, học hành đầy đủ, tiền bạc dồi dào, cơ hội tốt vây quanh…, thế nhưng họ lại biến thành những kẻ chây lười, mặc kệ mọi thứ muốn ra sao thì ra và hoàn toàn không hạnh phúc. Một số còn tiêu xài vung vít tài sản gia đình, suốt ngày chìm đắm trong tiệc tùng, cờ bạc, rượu chè và ma túy.

Ngược lại, tôi biết có những người bị cuộc đời này ngược đãi. Họ không có gì cả. Không học vấn, không gia đình, không tiền bạc, và cũng chẳng có ai thương yêu, ủng hộ. Thậm chí một số người còn bị hành hạ, bị đối xử không công bằng và phải tự thân vượt qua bao khó khăn do tật nguyền mang lại. Vậy mà, cuối cùng họ lại là những người sống hạnh phúc nhất, thành công nhất và viên mãn nhất.

Oprah Winfrey xuất thân là một bé gái mồ côi, từ nhỏ đã bị đánh đập và xâm hại tình dục. Kinh ngạc thay, về sau bà trở thành một trong số những người tự tin nhất, giàu lòng trắc ẩn nhất và có sức ảnh hưởng lớn nhất hành tinh. Bà là một trong số ít nữ tỷ phú nổi tiếng trên thế giới.

Ngôi sao nhạc rap Eminem sống cùng mẹ trong cảnh bần hàn sau khi cha anh bỏ đi lúc anh vẫn còn là một đứa trẻ 18 tháng tuổi. Trải qua những tháng ngày bị cha dượng hành hạ tàn nhẫn, đến 17 tuổi anh tự ý bỏ học. Chính gia cảnh khốn cùng này đã khiến anh khao khát và quyết tâm trở thành nghệ sĩ nhạc rap thành công nhất thế giới, với tổng số đĩa bán ra là 86,5 triệu bản và giành 13 giải Grammy.

Những doanh nhân người Singapore như Sim Wong Hoo, Olivia Lum (gốc Perak,

Malaysia) và Ron Sim đều được sinh ra trong những gia đình nghèo khổ, rỗng túi. Olivia Lum mồ côi từ nhỏ. Bà mẹ nuôi của cô suốt ngày chỉ biết cờ bạc đến độ tiêu sạch số tiền dành dụm cả đời và mất luôn cả căn nhà hai mẹ con đang ở. Ron Sim mới 9 tuổi đã phải bươn chải nuôi gia đình (anh đi bán mì dạo) và chỉ học được hết cấp hai. Vậy mà họ vẫn gầy dựng nên những doanh nghiệp thành công nhất châu Á. Họ thừa nhận rằng chính hoàn cảnh gia đình khó khăn đã cho họ ý chí và nguồn động lực để cải thiện chất lượng cuộc sống của bản thân mình.

(Olivia Lum (giá trị tài sản 400 triệu đô) là nhà sáng lập ra Hyflux, Ron Sim (giá trị tài sản 255 triệu đô) sáng lập ra Osim International và Sim Wong Hoo (giá trị tài sản 100 triệu đô) là người sáng lập ra Creative Technologies).

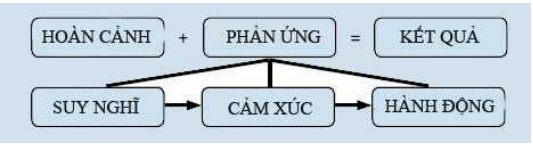
Sự thật là những sự việc bên ngoài hoặc môi trường chung quanh không phải là yếu tố quyết định chuyện thành bại trong cuộc đời chúng ta. Nó lại càng không thể quyết định mẫu người mà ta mong muốn trở thành trong tương lai. Những tác nhân đó chính là THẾ GIỚI BÊN NGOÀI vượt khỏi tầm kiểm soát của ta. Ta làm nên số phận của mình bằng cách phản ứng lại những sự việc ấy thông qua suy nghĩ, cảm xúc và hành động của mình. Đó là THẾ GIỚI NỘI TẠI mà ta hoàn toàn có thể làm chủ.

Công thức “HC + PƯ = KQ” (Hoàn cảnh + Phản ứng = Kết quả)

Vẫn còn một số người cảm thấy bất lực và vô dụng bởi họ tin mình chẳng làm được gì nhiều để thay đổi kết cục cuộc đời mình, mà chính sự việc bên ngoài (hoặc môi trường chung quanh) là yếu tố quyết định tất cả. Họ tin vào công thức “HC = KQ” (Hoàn cảnh = Kết quả).

Ví dụ, nếu họ được sinh ra trong một gia đình nghèo rớt mồng tơi, không có một tấm gương nào để noi theo (Hoàn cảnh – HC), thì có nghĩa là họ sẽ phải chịu cảnh bần hàn cho đến hết đời (Kết quả – KQ). Nếu không may đi làm gặp phải ông sếp không biết hướng dẫn, động viên và thăng chức cho họ (Hoàn cảnh – HC), họ sẽ an phận thủ thường chứ không nghĩ đến chuyện nỗ lực phấn đấu để được đề bạt (KQ – Kết quả).

Người thành công nhận ra một điều: “Hoàn cảnh” tự nó không quyết định “Kết quả”. Mà đối với họ, “Kết quả” được xác định bởi cách họ lựa chọn “Phản ứng” (PƯ) trước “Hoàn cảnh” đó. Họ biết mình hoàn toàn có thể làm chủ phản ứng thông qua suy nghĩ, cảm xúc và hành động của bản thân. Chính những yếu tố ấy mới quyết định kết quả sau cùng.



Bạn phải làm gì nếu bị sa thải?

Hãy tưởng tượng bạn làm việc cho một doanh nghiệp đa quốc gia có tầm cỡ trong suốt 25 năm qua. Bạn làm việc chăm chỉ, gắn bó trung thành với công ty và có nhiều đóng góp quan trọng giúp cho chi nhánh ở nước sở tại vươn lên trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh. Bỗng nhiên, ban lãnh đạo quyết định thay thế bạn bằng một người khác trẻ hơn, lương thấp hơn nhằm cắt giảm chi phí ngắn hạn và tăng lợi nhuận trong thời điểm kinh tế suy thoái. Tình huống này thường xảy ra với những người ngồi ghế quản lý ở độ tuổi 40, 50 trong nhiều công ty lớn.

Nếu rơi vào hoàn cảnh này, bạn sẽ cảm thấy ra sao? Bạn nghĩ HOÀN CẢNH này sẽ quyết định KẾT QUẢ của cả cuộc đời bạn như thế nào? Bạn sẽ cải thiện tình hình, hay cứ để mặc nó ngày một tồi tệ hơn? Chẳng phải mọi thứ phụ thuộc vào cách bạn lựa chọn PHẢN ỨNG sao?

Hãy nhớ, chúng ta phản ứng thông qua suy nghĩ, cảm xúc và hành động. Nếu bạn tự nhủ, "sao họ có thể đối xử với mình như thế? Sao họ lại phản bội mình? Mình đã phí phạm 25 năm cuộc đời! Mình đã mất đi công ăn việc làm ổn định!" thì những suy nghĩ kiểu này sẽ kéo theo những cảm xúc tiêu cực như giận dữ, tuyệt vọng, sợ hãi, trầm cảm, cay đắng và chán nản.

Bạn sẽ hành động ra sao với những cảm xúc tiêu cực kể trên? Bạn có hào hứng đi tìm việc mới hoặc mở công ty riêng không? Bạn có thể hiện niềm đam mê và lòng nhiệt tình khi đi phỏng vấn không? Bạn có sẵn lòng dành trọn tâm trí cho những điều mới mẻ không? Có vẻ là không. Nếu cứ mãi chìm đắm trong những cảm giác tức giận, chua xót, nản chí, bạn sẽ chẳng bao giờ toàn tâm toàn ý làm bất cứ điều gì. Ngược lại, bạn sẽ trở thành kẻ yếu thế, thờ ơ và bỏ lỡ mọi cơ hội trải ra trước mắt mình. Rồi có khi bạn sẽ tìm quên trong rượu chè bù khú. Và chắc hẳn kết quả sẽ chẳng tốt đẹp gì.

Tuy nhiên, nếu lâm vào tình cảnh tương tự, bạn có thể chọn cách phản ứng khác đi. Bạn có thể chọn cách nghĩ, "thay vì giúp sếp giàu lên, mình có thể dùng 25 năm kinh nghiệm vào việc gầy dựng doanh nghiệp cho riêng mình", "vậy là công ty đã

mất đi một tài sản quý giá", hoặc "giờ thì mình tha hồ mang kiến thức và kỹ năng sang đóng góp cho một doanh nghiệp khác biết trân trọng những gì mình mang lại."

Những suy nghĩ này tạo ra những cảm xúc khác hẳn. Nhìn nhận hoàn cảnh theo cách này sẽ khiến bạn thấy hứng khởi, tràn đầy năng lượng và tự tin. Cảm xúc khác đi, chẳng lẽ bạn không hành động khác đi? Nhiều khả năng bạn sẽ đi tìm việc mới, mở công ty riêng, thử sức ở nước ngoài, trau dồi bản thân và nỗ lực hết mình trong mọi chuyện – bất cứ điều gì bạn làm. Kết quả là bạn sẽ tìm được điểm dừng chân khiến bản thân cảm thấy hạnh phúc và thành công hơn.

Phá sản ở tuổi 72-82 tuổi trở thành triệu phú

Một trong những tấm gương sáng về khả năng tự quyết cuộc đời mình là câu chuyện của Lim Tow Yong. Lim từng là một doanh nhân cực kỳ thành công vào những năm 1960, 1970. Ông sở hữu công ty Emporium đang giữ vị trí quán quân trong ngành bán lẻ tại Singapore lúc bấy giờ. Một năm tổng doanh thu của Emporium lên đến 300 triệu đô.

Thế rồi vào những năm cuối thập niên 1980, ông phải đối mặt với hàng loạt biến cố to lớn. Đất nước Singapore lâm vào tình trạng suy thoái trầm trọng và kéo dài. Những đối thủ cạnh tranh vốn nước ngoài như Courts, Harvey Norman, Giant và Carrefour chớp thời cơ nhảy vào thị trường bán lẻ. Hậu quả của việc không kịp đổi mới và cải tạo doanh nghiệp là cơ đồ của ông nhanh chóng sa sút rồi phá sản. Ở tuổi 72, ông tuyên bố phá sản với số nợ lên đến 80 triệu đô. Đa số người khác nếu vướng vào thảm cảnh tương tự hẳn sẽ tự nhủ, "đời mình thế là hết. Mình tiêu rồi!", "mình đã quá già, còn đâu sức lực để lấy lại những gì đã mất." Họ sẽ khoanh tay chấp nhận số mệnh bạc bẽo. Nhưng Lim biết mình không chịu tình cảnh này đến hết đời. Ông hiểu rằng chính thái độ sống của mình mới làm nên vận mệnh.

Thay vì ngồi một chỗ nhớ về thời vàng son, ông tập trung vào những gì mình còn sót lại: bạn bè, kiến thức và kinh nghiệm thương trường. Thay vì mải nuối tiếc những gì đã mất, ông tập trung nghĩ cách tìm lại chúng. Với ngọn lửa đam mê, lòng nhiệt tình, quyết tâm cao độ, ông quyết định sang Brunei và Malaysia để thành lập doanh nghiệp bán lẻ mới. Cầm số tiền huy động được từ những người tin tưởng cho ông vay mượn, thêm các nhà đầu tư và đối tác hợp tác kinh doanh, ông đã vực dậy và dựng lên 17 cửa hàng và siêu thị trong vòng 10 năm sau đó. Ở tuổi 82, ông sở hữu khối tài sản trị giá 4,2 triệu đô. Ông lại trở thành triệu phú một lần nữa.

Làm chủ tư duy, làm chủ cuộc đời

Bạn thấy đó, tương lai nằm trong tay bạn. Tất cả phụ thuộc vào việc bạn lựa chọn phản ứng trước sóng gió cuộc đời như thế nào. Quan trọng nhất là bạn phải làm chủ tư duy, bởi suy nghĩ chính là tác nhân tạo ra cảm xúc, và cảm xúc là yếu tố quyết định cách bạn hành động.

Lý do nhiều người cảm thấy mình bị hoàn cảnh chi phối là vì họ không có ý thức làm chủ tư duy. Họ cho phép luồng suy nghĩ "tự đến tự đi" và chẳng chóng thì chầy, họ phản ứng mặc định trước những sự việc diễn ra. Tôi gọi đây là những mô thức cảm xúc tiêu cực. Ví dụ, khi bị khách hàng từ chối, họ sẽ thấy nản lòng. Khi bị bạn đời chỉ trích, họ nổi giận. Khi mất mối làm ăn, họ thất vọng. Bạn có thấy quen thuộc không?

Để chịu trách nhiệm cho cuộc đời mình, bạn phải bắt đầu kiểm soát suy nghĩ của bản thân. Bạn phải biết mình cần TẬP TRUNG vào những gì và hiểu rõ Ý NGHĨA của nó đối với bạn.

Tôi cần tập trung vào điều gì?

"Sự tập trung ngang bằng với cảm xúc. Sự tập trung đi đến đâu, năng lượng theo đến đó."

Anthony Robbins

Điều đầu tiên bạn cần lưu ý trong quá trình tư duy là bạn đang tập trung vào những gì, bởi điều đó sẽ ảnh hưởng đến cảm xúc và những hành động tương ứng tiếp theo của bạn.

Nếu bạn mải lưu tâm đến mức độ trầm trọng của vấn đề hoặc những thứ bạn đã mất, bạn sẽ càng lúc càng thấy mình bất lực. Mặt khác, nếu bạn chú trọng đến những nguồn lực đang có trong tay cũng như kết quả bạn mong muốn, bạn sẽ thấy mình sẵn sàng hành động tích cực.

Nghiên cứu cho thấy chúng ta trò chuyện với chính mình (trong tư tưởng) khoảng 60.000 lần mỗi ngày. Chính những gì ta tự nói với bản thân sẽ hướng sự chú ý của ta vào việc đó. Khi kẻ thất bại gặp một sự việc tiêu cực, họ có khuynh hướng tự đặt ra trong đầu mình những câu hỏi đại loại như:

Tại sao chuyện này lại xảy ra với mình?

Mình trách ai bây giờ?

Mình mất những gì?

Khi tự hỏi mình những câu như vậy, họ chỉ toàn nhìn thấy nguyên nhân gây ra sự tình. Họ chỉ chăm chăm oán trách người khác và tự dằn vặt vì những gì đã mất. Tất cả khiến họ mang nặng cảm giác tiêu cực trong lòng như nuối tiếc, giận dữ, tuyệt vọng và buồn rầu.

Trong khi đó, người thành công lại quan tâm đến những gì mang đến cho họ động lực để bắt tay vào sửa chữa sai lầm. Khi người thành công đối mặt với những tình cảnh tương tự, họ thường tự hỏi:

Mình rút ra bài học gì từ chuyện này?

Mình có trong tay những gì?

Mình xoay chuyển tình huống bằng cách nào?

Với những câu hỏi trên, mặc nhiên tâm trí bạn sẽ hướng đến việc học hỏi kinh nghiệm và tìm ra giải pháp. Bạn cũng sẽ động não xem mình cần huy động những nguồn lực nào để đạt được thành quả mong muốn. Dù mục tiêu bạn hướng đến là gì đi nữa, bạn đều có thể hình dung về nó thật rõ ràng. Nhờ vậy mà bạn ở trong tâm thế sẵn sàng hành động nhằm đạt được kết quả tối ưu.

Chẳng phải đây chính là cách ông Lim Tow Yong ở tuổi 72 vượt qua tình thế phá sản để một lần nữa sở hữu hàng triệu đô đó sao? Khi vỡ nợ, ông không tự tra tấn mình bằng những câu như, "tại sao lại là tôi?" Ông cũng không ngồi đó lên án đối thủ cạnh tranh thừa nước đục thả câu khi nền kinh tế Singapore suy thoái. Ông cũng không bận tâm đến việc mình vừa bị mất sạch tiền. Nếu ông làm thế, hẳn ông đã bị trầm cảm nặng, thậm chí phát điên.

Thay vào đó, ông rút kinh nghiệm từ những sai lầm trong công việc kinh doanh. Việc làm này giúp ông trở nên khôn ngoan hơn, dày dạn hơn khi khôi phục lại cơ ngơi của mình. Ông tập trung vào những gì mình có (kinh nghiệm, các mối quan hệ làm ăn và uy tín của một doanh nhân chân chính suốt mấy mươi năm qua). Quan trọng hơn cả, ông nỗ lực hết mình để trở thành triệu phú một lần nữa. Bạn nhớ cho, khi bạn tập trung vào điều gì, mọi nguồn năng lượng sẽ đổ dồn về phía đó.

Ý nghĩa mà bạn gán cho một sự việc sẽ trở thành chính sự việc đó

Bạn cảm nhận thế nào và hành động ra sao trước một sự việc phụ thuộc vào ý nghĩa mà bạn gán cho nó? Ví dụ, hãy thử tưởng tượng bạn có hẹn với vợ/ chồng mình hoặc người yêu lúc 7 giờ tối.

7 giờ rưỡi, người ấy vẫn chưa đến, cũng không gọi điện. Bạn cảm thấy gì? Rõ ràng, câu trả lời phụ thuộc vào những gì bạn tập trung tâm trí vào và ý nghĩa của sự trễ nãi đối với bạn, đúng không?

Nếu trong đầu bạn nhớ về nhiều lần họ trễ hẹn trong quá khứ và thầm nghĩ, "lại trễ NỮA RỒI!" Và bạn bắt đầu tự đối thoại với chính mình, "thế này thì người ta chẳng coi mình ra gì cả! Có vẻ như mình chẳng hề quan trọng." Thế là bạn sẽ nổi điên lên cho mà xem.

Ngược lại, nếu bạn lo lắng người ấy đến muộn vì có chuyện gì khẩn cấp hoặc gặp tai nạn giao thông, bạn sẽ thấy lửa đốt trong lòng.

Điều quan trọng nhất bạn cần hiểu là người đến muộn không phải là nguyên nhân khiến bạn tức giận hoặc lo lắng. Họ không gợi lên những cảm xúc ấy trong lòng bạn, mà chính bạn tự gây ra cho mình. Đó là ý nghĩa bạn gán cho một sự việc dẫn đến những gì bạn cảm nhận.

Người thành công nghĩ đến những ý nghĩa tạo động lực còn kẻ thất bại chỉ nhìn ra những ý nghĩa làm nản lòng thối chí. Giả sử bạn bị buộc thôi việc sau 20 năm đóng góp, phải chăng điều đó có nghĩa là bạn vô dụng và không còn công ăn việc làm ổn định? Hay theo bạn chính doanh nghiệp đó mới là đối tượng chịu thiệt vì đã mất đi một tài sản quý giá là bạn, và giờ đây, bạn đang nắm trong tay cơ hội gầy dựng sự nghiệp mới rạng rỡ hơn?

Khi bạn vấp ngã dù đã nỗ lực hết sức, phải chăng đó là ý Trời đang trừng phạt bạn? Phải chăng đức tin, lòng quyết tâm và sự tận tụy của bạn đang được thử thách?

Nếu người bạn yêu thương bỏ rơi bạn để chạy theo một người khác, có phải vì

bạn xui xẻo hay không đáng yêu? Hay là "trong cái rủi có cái may", bởi giờ đây bạn có thể tìm được một người thật lòng chung thủy và thương yêu bạn? Không có ý nghĩa nào trong cuộc đời này ngoại trừ Ý Nghĩa Bạn Chọn gán cho một việc nào đó. Nói đơn giản, nếu bạn tin đó là lời nguyền, nó sẽ trở thành lời nguyền. Nếu bạn tin đó là điều may mắn, bạn sẽ thấy mình may mắn.

Đứng trước bất kể thử thách cam go hay khó khăn trở ngại nào tưởng chừng không thể vượt qua, người thành công vẫn có thể hóa giải chúng bởi họ biết cách gán cho sự việc ấy ý nghĩa tích cực giúp họ mạnh mẽ hơn. Khi đương đầu với thất bại, họ sẽ tự hỏi:

Liệu đây có phải là vận may của mình?

Có phải mình đang được thử thách lòng kiên trì và đức tin?

Mình sẽ biến khó khăn thành cơ hội bằng cách nào?

Hãy nhớ, không phải lúc nào bạn cũng có thể kiểm soát mọi tình huống, hoàn cảnh khách quan xảy ra ở thế giới bên ngoài. Tuy nhiên, bạn hoàn toàn có thể làm chủ thế giới nội tại của suy nghĩ, cảm xúc và hành động. Từ đó, bạn quyết định kết quả cuối cùng mà bạn nhận được.

Vậy sau này, nếu phải đối mặt trước thách thức, bạn hãy ý thức hướng suy nghĩ bản thân vào những gì đáng quan tâm và vào ý nghĩa mà bạn gán cho trải nghiệm ấy.

Chương 10: Thay đổi cách nhìn nhận bản thân để thay đổi cuộc sống

Vào một số thời điểm trong đời, tất cả chúng ta đều mong muốn tạo nên những thay đổi nhất định. Chúng ta muốn thay đổi cách mình cảm nhận, hành động và cả hệ quả tương ứng.

Một số người muốn giảm cân, bỏ thuốc lá hoặc cai nghiện ma túy. Số khác muốn thay đổi tình hình tài chính hiện tại, trong khi có người chỉ đơn giản muốn trở nên tự tin hơn, trui rèn kỹ năng lãnh đạo sắc bén hơn để nhắm đến những vị trí cao hơn trong sự nghiệp. Vậy nên người ta mới cần đọc sách phát triển bản thân, tham gia hội thảo hoặc thậm chí nhờ đến dịch vụ tư vấn và trị liệu tâm lý. Một số người cũng tìm cách tự thay đổi bằng cách kỷ luật bản thân.

Trong thời đại thông tin ta đang sống, làm gì có chuyện thiếu kiến thức, thiếu thông tin hay phương pháp giúp ta học hỏi và thực hiện bất cứ thay đổi nào ta muốn. Nếu bạn muốn giảm cân, có cơ man nào là sách, video, thiết bị, các loại thuốc chức năng và những khóa rèn luyện thể chất giúp bạn đạt được mục tiêu. Tương tự, có rất nhiều con đường có thể đưa bất kỳ ai lên đỉnh thành công.

Vậy tại sao chẳng mấy ai thật sự thay đổi và duy trì được sự thay đổi đó?

Các số liệu thống kê cho thấy chỉ có 12% số người tham gia chương trình giảm cân giảm được số cân như ý. Càng ngạc nhiên hơn khi chỉ có 3% trong nhóm nói trên giữ được mức cân nặng mới trong vòng 12 tháng. Tương tự, không phải tất cả những ai lên kế hoạch cai nghiện thuốc lá đều có thể bỏ thuốc hoàn toàn. 60% hút trở lại sau ba tháng cai nghiện.

Với vai trò hướng dẫn và hỗ trợ các học viên của mình thay đổi tích cực trong

cuộc sống, tôi luôn canh cánh trong lòng không biết điều gì tạo nên sự thay đổi lâu dài. Tại sao một số người có thể thay đổi được suy nghĩ và hành vi của mình mãi mãi trong khi số khác cứ bám chặt vào những thói quen thâm căn cố đế? Điều gì làm nên sự khác biệt đó?

Sức mạnh của cách bạn nhìn nhận bản thân

Trong quá trình tiếp xúc với hơn 550.000 người trên bảy quốc gia thông qua các buổi hội thảo và huấn luyện của mình, tôi nhận thấy khi một người thật sự thay đổi lâu dài, đó là vì họ không chỉ thay đổi về mặt hành vi, cảm xúc hay mức độ nhận thức mà cách họ nhìn nhận bản thân cũng thay đổi.

Thế nào là nhìn nhận bản thân? Cách bạn nhìn nhận bản thân là những niềm tin của bạn về chính bản thân mình. Đó là những gì bạn nhìn thấy ở bản thân. Khi một người giảm cân thành công và duy trì được mức cân nặng lý tưởng, đó là vì trong tư tưởng họ không còn xem mình là một "người béo phì" nữa. Họ tin mình là một người có thân hình khỏe mạnh, cân đối và cương quyết không bao giờ ăn uống vô độ đến nỗi thừa cân một lần nữa. Với cách nhìn nhận bản thân mới này, niềm tin, các giá trị và chuẩn mực sống của họ không còn như trước nữa.

Ngược lại, phần lớn nhiều người có thể giảm cân sau một thời gian theo đuổi quá trình luyện tập, kiêng khem, nhưng cách nhìn nhận bản thân của họ vẫn như cũ. Họ vẫn thấy mình có thân hình "quá khổ" và chỉ mới giảm được vài ký. Bởi cách nhìn nhận bản thân của họ hoàn toàn không có gì mới mẻ nên chẳng bao lâu sau họ lại tiếp tục ăn uống thả ga, không buồn tập luyện và cuối cùng đâu lại vào đấy.

Cách bạn nhìn nhận bản thân chi phối suy nghĩ và hành động của bạn

Để tôi hỏi bạn một câu mà các nhà hiền triết đã băn khoăn suốt bao thế kỷ: "Bạn là ai?" "Bạn nhìn nhận bản thân mình thế nào?" Cách bạn nhìn nhận bản thân sẽ ảnh hưởng đến niềm tin, giá trị sống, thái độ và cả hành vi của bạn nữa. Nó quyết định bạn sẽ làm gì và không làm gì. Kết quả là nó vẽ nên vận mệnh cuộc đời bạn.

Tôi xin nêu ra một số trường hợp để giải thích cho sức mạnh của cách nhìn nhận bản thân. Hãy tưởng tượng con tàu của bạn bị đắm và trôi giạt vào một hòn đảo hẻo lánh với một nhóm người sống sót mà bạn chẳng biết ai là ai. Tất cả đều bấn loạn tinh thần, không một ai chịu đứng lên làm thủ lĩnh để đưa ra những quyết định liên quan đến sự sống còn của cả nhóm. Bạn sẽ xung phong lãnh đạo, hay ngồi chờ ai đó lãnh trách nhiệm thay cho mình? Hãy nghĩ về điều này.

Thú vị ở chỗ là luôn có những người nói lên ý kiến của mình và dẫn dắt nhóm, nhưng cũng sẽ có những người chẳng bao giờ chịu tham gia. Vì sao vậy? Tất cả nằm ở cách nhìn nhận bản thân của mỗi người. Nếu bạn là tuýp người thích đi trước dẫn đầu, đó là vì bạn nghĩ mình có tố chất "lãnh đạo". Bạn tin mình là một lãnh đạo và thế là bạn hành xử đúng y như thế. Số khác hài lòng với vai trò "phục tùng" nên chẳng bao giờ tiên phong. Nếu ai đó đề nghị họ làm thủ lĩnh, họ sẽ tìm cách tránh né bởi trong họ luôn mang niềm tin mình không đủ năng lực.

Tôi muốn chia sẻ thêm với bạn một ví dụ nữa. Nếu bạn có cơ hội ăn cắp khoảng một triệu đô của công ty bạn đang làm việc và biết chắc không ai phát hiện ra, bạn có làm không? Có người tuyên bố luôn, "tôi không đời nào làm chuyện đó!" Khi tôi hỏi lý do, họ trả lời rằng họ mang nặng cảm giác tội lỗi khi làm chuyện sai trái. Thế nhưng có những người sẵn sàng nẫng một triệu đô mà không cảm thấy vướng mắc chút nào. Một lần nữa, sự khác biệt nằm ở cách nhìn nhận bản thân của mỗi người. Những ai tự xem mình là "trung thực" sẽ không thò tay lấy tiền và những ai không có quan điểm tương tự chắc chắn sẽ chớp thời cơ.

Tôi nhớ mình có xem bộ phim hoạt hình Kỷ Băng Hà 2 (Ice Age 2), trong đó phác họa rõ nét sức mạnh của việc nhìn nhận bản thân. Trong phim có nhân vật voi ma-

mút (loài voi thời tiền sử) tên là Ally, vốn bị lạc bầy từ khi còn bé xíu. Ally được gia đình chuột possum mang về nuôi nấng. Lớn lên cùng nhà chuột, nó bắt đầu tin rằng mình cũng là một con chuột possum.

Kết quả? Ally hành xử không khác gì một con chuột possum. Nó lăn đùng ra giả chết bất cứ khi nào thấp thoáng bóng dáng thú săn mồi, như đại bàng lượn trên đầu chẳng hạn. Nó treo ngược người trên thân cây để ngủ, và bỏ chạy trối chết khi con vật khác đến gần. Nó chưa bao giờ ý thức được rằng mình là một con voi ma-mút, loài vật to lớn và mạnh mẽ nhất trên cạn. Một ngày kia, Ally gặp một chàng voi ma-mút tên là Manny. Manny tìm mọi cách thuyết phục Ally tin rằng nó là voi ma-mút chính gốc, đừng có hở tí là bỏ chạy khi có chuyện xảy ra.

Manny đưa Ally đến bên vũng nước và bảo nó nhìn vào bóng mình trong nước để biết mình thật sự là ai. Ally làm theo, rồi nó la toáng lên, "mình là một con chuột possum béo ú!" Nó vẫn không tin mình là voi ma-mút, dù bằng chứng rành rành trước mắt. Bài học rút ra từ bộ phim này là gì?

Nhiều người trong chúng ta mạnh mẽ không khác gì loài voi ma-mút. Chúng ta mang trong mình tiềm năng to lớn và thừa khả năng làm được những điều kỳ diệu trong cuộc sống. Thế nhưng, trong quá trình sống, vì một lý do nào đó, những người chung quanh khiến ta tin rằng mình là kẻ "lười nhác", "bất hạnh", "kém cỏi", "yếu đuối"… Vào thời điểm chúng ta tin rằng mình chỉ là người bình thường, chúng ta bắt đầu hành xử như người bình thường. Chúng ta hạ thấp chuẩn mực sống, giới hạn niềm tin và thái độ sống của chính mình. Thậm chí khi có dịp thể hiện tài năng thật sự, chúng ta vẫn bị kiềm chế bởi tư duy thiển cận và từ chối nhìn nhận sự thật.

Cách bạn nhìn nhận bản thân ảnh hưởng đến vận mệnh

"Ở đúng nơi, vào đúng thời điểm thôi chưa đủ. Bạn còn phải là người phù hợp trong hoàn cảnh đó, vào đúng thời điểm đó."

T. Harv Eker

Cách bạn nhìn nhận bản thân tác động đến những gì bạn nghĩ mình có thể làm hoặc không thể làm. Rồi điều này lại ảnh hưởng đến những điều bạn mong muốn trong cuộc sống (mục tiêu và các chuẩn mực). Điều bạn muốn sẽ dẫn đến việc bạn làm (hành vi). Cuối cùng chính hành vi đó sẽ định hình kết quả và toàn bộ vận mệnh của bạn mai sau.

Hiểu được sức mạnh của việc nhìn nhận bản thân đã khiến cuộc đời tôi hoàn toàn thay đổi. Khi còn học cấp một, tôi từng mang nặng mặc cảm về bản thân mình. Tôi từng xem mình là kẻ thất bại, học hành chậm tiến, lười biếng và dốt nát. Giờ nghĩ lại, tôi nhận ra cách nhìn nhận bản thân này được hình thành từ những trải nghiệm trước đó trong quá khứ và cả những lời nhận xét chua cay mà người khác dành cho tôi.

Trong khoảng thời gian đó, suốt ngày tôi kiếm cớ trì hoãn chuyện học hành, chỉ toàn xem ti-vi và chơi game trên máy vi tính thay vì ngồi vào bàn học và làm bài tập về nhà. Bài giảng của thầy trên lớp mới khó nhớ và khó hiểu làm sao, vậy nên tôi đâu thèm chú ý. Kết quả là tôi thi rớt lên rớt xuống và lúc nào cũng đội sổ. Bạn bè chê tôi dốt, còn cha mẹ, gia sư và thầy cô thì không ngừng than vãn sao mà tôi lười thế không biết. Tất cả những điều đó sớm gieo vào lòng tôi một chân dung chẳng mấy tốt đẹp về mình – một kẻ thất bại.

Lúc nào tôi còn xem mình là đứa chẳng nên thân, lúc đó tôi chẳng dám mơ mình sẽ làm chuyện gì to tát. Tôi chỉ mong sao qua được kỳ thi để cha mẹ đừng càm ràm tôi nữa. Đủ điểm đậu là một thành quả to lớn đối với tôi lúc bấy giờ. Và nó không mang lại cho tôi tí xíu động lực nào. Tôi chẳng bao giờ cố gắng. Thế nên điểm số của tôi vẫn lẹt đẹt. Có trời mới biết số phận tôi sẽ ra sao nếu tôi cứ giữ mãi trong đầu hình ảnh về chính mình như thế. Chắc chắn tôi không ngồi đây mà viết ra

quyển sách này.

Vậy thì điều gì đã thay đổi cuộc đời tôi 180 độ vậy? Tôi may mắn có được một trải nghiệm mạnh mẽ đến nỗi nó hoàn toàn thay đổi cách tôi nhìn nhận bản thân mình. 13 tuổi, tôi tham dự một khóa học phát triển bản thân dành cho thiếu niên. Trong suốt khóa học ấy, chúng tôi trải qua nhiều hoạt động thử thách để chứng minh cho bản thân mình thấy rằng mình có khả năng làm được nhiều điều to lớn hơn mình tưởng. Tôi được dạy rằng những hành vi và kết quả trong quá khứ không quyết định tôi là người như thế nào. Tự tôi nắm trong tay sức mạnh để trở thành con người tốt đẹp trong tương lai mà tôi hằng ao ước. Tất cả học viên của khóa học đều nhận ra rằng ẩn chứa bên trong chúng tôi là những mỏ tiềm năng dồi dào đang chờ được khai phá để đạt được bất kỳ mục tiêu nào chúng tôi muốn.

Sau năm ngày đầy ắp những trải nghiệm tích cực, tôi bắt đầu xem mình là "người thành công". Tôi học cách hình dung mình là một học sinh giỏi, một người thành công, một nhà lãnh đạo và là triệu phú tương lai. Bỗng dưng tư duy tôi thay đổi hoàn toàn, kéo theo những thay đổi lớn trong nhận thức, hành vi và cả cuộc đời tôi.

Với cách nhìn nhận bản thân mới lạ này, tôi bắt đầu tin rằng mọi thứ trên đời này đều khả thi. Tôi đặt ra những chuẩn mực sống cao hơn. Tôi khao khát đạt được nhiều thứ. Tôi đặt mục tiêu học giỏi nhất trường, đậu đại học và trở thành doanh nhân thành đạt. Tôi bắt đầu hành xử khác đi. Tôi học hành chăm chỉ, hăng hái giơ tay phát biểu trong lớp. Chẳng bao lâu sau, điểm số của tôi được cải thiện rõ rệt và những gì diễn ra sau đó thì mọi người đã rõ. Từ chính kinh nghiệm cá nhân, tôi nhận ra rằng cuộc đời mình chỉ thay đổi khi cách mình nhìn nhận bản thân thay đổi. Ngày hôm nay, tôi vô cùng hài lòng vì đã giúp được các bạn trẻ lẫn những người trưởng thành thay đổi cách nhìn nhận bản thân thông qua khóa học "Sống & Khát Vọng" (Patterns of Excellence).

Bạn là ai?

Tôi muốn bạn dành ra vài phút để suy nghĩ về câu hỏi: "*Bạn là ai?*""*Bạn nhìn nhận bản thân mình thế nào?*" Tôi biết câu hỏi này không dễ, nhưng bạn cần phải phân tích câu trả lời mà mình đưa ra. Điều này rất quan trọng. Hãy miêu tả bản thân mình bắt đầu bằng chữ "*tôi là ...*"

Có nhiều cách để bạn nói về bản thân mình. Một số người tự nhận xét từ khía cạnh hành vi như, "*tôi là người nghiêm túc. Tôi là người lười biếng. Tôi là người luôn tìm cách trì hoãn*." Số khác miêu tả chân dung của mình dựa trên cảm xúc, "*tôi là người vô lo. Tôi là người quyết tâm. Tôi là người dễ buồn.*"

Còn một cách nữa để bạn khắc họa chân dung chính mình là xem xét vai trò của bạn trong cuộc sống. Ví dụ, "*tôi là thầy giáo. Tôi là một người mẹ. Tôi là sĩ quan quân đội.*" Bạn cũng có thể dùng phương pháp ẩn dụ. Tôi từng thấy có người nói về mình như sau, "*tôi là chú chuột ngoan ngoãn*", "*một cái bị rách*" hoặc "*một đóa hướng dương*".

Vậy bạn là ai? Bạn nghĩ mình thuộc loại người nào? Một người thành công? Một người bình thường? Một nhà phiêu lưu? Một kẻ nhút nhát? Một nhà lãnh đạo hay kẻ phục tùng? Kẻ bại trận hay người chiến thắng? Bạn có thông minh không? Bạn là người lôi cuốn hay tẻ nhạt? Hãy thành thật với chính mình và làm bài tập này ngay bây giờ.

Giờ bạn hãy xem lại những gì bạn miêu tả về mình. Có điểm nào (do bạn tự đánh giá) giúp bạn cảm thấy tự tin không? Ví dụ, nếu bạn cho là mình quyết đoán, vậy thì bạn không dễ dàng chấp nhận bỏ cuộc. Ngoài ra, có điểm nào hạn chế bạn không? Ví dụ, nếu bạn thấy mình lười biếng, bạn sẽ hành xử tương ứng với quan điểm đó một cách vô thức.

Một trong những nhu cầu tâm lý mạnh mẽ nhất của con người là hành xử theo

đúng cách mình nhìn nhận bản thân và cách người khác nhìn nhận mình, bất kể góc nhìn đó tiêu cực và tồi tệ đến mức nào đi nữa. Bởi thế bạn phải hết sức cẩn trọng khi chọn cách mình nhìn nhận bản thân.

Bạn tài giỏi hơn bạn nghĩ

Nếu cách bạn nhìn nhận bản thân còn giới hạn và tiêu cực ở một vài chỗ, thì tin tốt lành là bạn có thể thay đổi nó. Bạn phải nhớ rằng cách nhìn nhận bản thân của bạn ngày hôm nay chính là kết quả của toàn bộ trải nghiệm và hành vi của bạn trong quá khứ. Nó không quyết định bạn là ai nếu bạn không cho phép điều đó xảy ra.

Ví dụ, nếu bạn nghĩ rằng mình lười biếng, lý do gì khiến bạn nghĩ vậy? Chắc hẳn là nhiều lần trong quá khứ bạn đặt mục tiêu rồi cuối cùng không theo đến cùng. Có những lúc cần bắt tay vào hành động thì bạn lại không hành động. Tình trạng ấy cứ lặp đi lặp lại vài lần, cuối cùng bạn kết luận đó là biểu hiện của một kẻ biếng nhác. Những người chung quanh cũng gán cho bạn cái nhãn "lười biếng" khi quan sát lối hành xử ấy của bạn. Một khi đã chấp nhận nhãn dán "lười biếng" này, bạn sẽ xem đó là chuyện bình thường và tiếp tục phát huy.

Bạn cần hiểu rằng những hành vi trong quá khứ không tạo nên con người bạn ngày hôm nay. Cách bạn hành động trong quá khứ là kết quả của những lựa chọn đã qua và trạng thái cảm xúc của bạn tại thời điểm ấy. Bạn có khả năng đưa ra những lựa chọn mới, tự tạo động lực cho mình và hành động quyết liệt. Tuy nhiên, nếu bạn vẫn tin mình là kẻ lười biếng, thì bạn sẽ chẳng thay đổi được gì trong lựa chọn và hành vi của mình.

Bạn có thể nghĩ mình lười đến mức nào cũng được, nhưng tôi tin vẫn có nhiều thứ khiến bạn làm một cách hào hứng. Ví dụ như khi còn là một đứa trẻ, tôi rất lười làm bài tập Toán, nhưng tôi mê vẽ và chơi game trên máy vi tính. Vậy nên, chẳng có ai "lười" cả. Còn tùy vào tình huống và hoàn cảnh nữa.

Tôi muốn nhắc lại, hành vi của bạn không quyết định cách bạn nhìn nhận bản thân, trừ phi bạn cho phép điều đó xảy ra. Hành vi là thứ có thể thay đổi được dễ dàng. Nhưng ngay thời điểm bạn hình thành cách nhìn nhận bản thân gắn liền với hành vi tiêu cực ấy, nó sẽ trở nên khó thay đổi hơn bao giờ hết. Ai cũng mắc phải những sai lầm ngớ ngẩn trong quá khứ. Nhưng điều đó không đồng nghĩa là chúng ta ngu dốt. Tương tự, ai cũng từng nhiều lần thất bại. Nhưng điều đó không biến

chúng ta thành những kẻ thua cuộc. Do vậy nếu bạn có thừa vài ký lô thì cũng đừng tự dán nhãn mình là “phì nộn”, bởi khi làm vậy, bạn sẽ không thể thoát khỏi nó. Thay vào đó, hãy xem như mình là người cần giảm bớt vài ký mỡ thừa.

Thay đổi lâu dài bắt đầu từ việc nhìn nhận bản thân mình khác đi

Hãy nhớ nếu bạn muốn thay đổi bất kỳ hành vi hoặc kết quả nào, trước tiên bạn phải thay đổi cách bạn nhìn nhận bản thân mình. Nếu bạn muốn thành công hơn trong cuộc sống, bạn phải xem mình là người thành công trước đã. Rồi bạn sẽ tư duy và hành động như một người thành công thật sự. Bạn sẽ có phong thái khác trước, nói năng và ăn mặc cũng khác trước. Bạn sẽ sử dụng quỹ thời gian trong ngày một cách hiệu quả hơn và đòi hỏi bản thân phải nỗ lực nhiều hơn.

Có một nguyên tắc nổi tiếng là "Trở Thành, Thực Hiện và Đạt Được". Trước tiên, bạn hãy trở thành con người mà bạn mong muốn. Chỉ có thế bạn mới làm những gì người đó làm và sở hữu những gì người đó sở hữu. Nhiều người không bao giờ gặt hái thành quả bởi vì họ làm ngược lại nguyên tắc trên. Theo đó, họ nghĩ mình phải thành công trước khi hành xử như một người thành công. Rồi họ sẽ trở thành những người thành công. Nhưng không phải vậy. Bạn phải "Trở thành", "Thực hiện" rồi mới "Đạt được".

Rất nhiều người nghiện thuốc lá tôi biết đã rất nỗ lực để bỏ thuốc, một số còn tham gia chương trình cai nghiện hẳn hoi, nhưng chỉ được vài tháng thì "ngựa quen đường cũ". Tại sao họ không bỏ thuốc lâu được? Lý do là họ cố gắng hết sức để thay đổi thói quen, nhưng nhận thức về bản thân họ thì không thay đổi. Nếu họ vẫn còn tin mình là người nghiện hút thuốc thì chuyện tái nghiện là khó tránh khỏi. Trong quãng thời gian cai thuốc, họ phải đấu tranh tư tưởng rất nhiều. Đó là một dạng xung đột nội tâm. Rốt cuộc, nhận thức của bạn về bản thân mình lúc nào cũng giành phần thắng.

Giây phút bạn quyết định thay đổi cách nhìn nhận về bản thân, mâu thuẫn nội tâm sẽ biến mất và kết quả của sự thay đổi sẽ ở lại với bạn. Khi mới 14 tuổi, tôi cũng tập tành hút thuốc với đám bạn chung trường cấp hai. Thêm nữa, công việc bán thời gian của tôi khi ấy là DJ chỉnh nhạc và kinh doanh sàn nhảy lưu động vào dịp cuối tuần hoặc những kỳ nghỉ. Trong môi trường nhảy nhót này, ai cũng hút thuốc: từ người dẫn chương trình, đến DJ và cả những khách đến dự. Đó là một

phần tất yếu của người trong giới. Nếu bạn không hút thuốc, bạn trở nên lập dị.

Tôi hút liên tục cho đến năm 18 tuổi. Vào thời điểm ấy, tôi nảy sinh mong muốn trở thành một diễn giả nổi tiếng như Anthony Robbins và Tony Buzan. Tôi dần dần không còn mặn mà với công việc chỉnh nhạc nữa, thay vào đó tôi chuyển sang mê đọc sách phát triển bản thân và tình nguyện làm huấn luyện viên và chuyên gia đào tạo cho các khóa học truyền động lực. Trong lúc dành thời gian hướng dẫn các em nhỏ cách làm chủ cuộc sống và suy nghĩ như một người thành công, tôi bắt đầu nhìn nhận bản thân mình khác đi. Giờ tôi là một tấm gương của thành công để các em noi theo. Tôi bắt đầu thấy chuyện phì phèo điếu thuốc trên tay là không chấp nhận được, nên tôi bỏ thuốc và không bao giờ hút lại. Cho đến ngày hôm nay, tôi vẫn không có cảm tình với chuyện hút thuốc. Bạn có thể tin rằng nếu tôi tiếp tục kinh doanh sàn nhảy, hẳn giờ đây tôi vẫn không thể rời điếu thuốc lá.

Tôi nhận ra điều tương tự khi tôi chỉ định các học viên của mình làm huấn luyện viên và trưởng nhóm, họ bắt đầu hành xử khác hẳn. Họ thể hiện phong thái chững chạc hơn, trở nên có trách nhiệm hơn và có động lực để thực hiện những gì người khác trông đợi vào mình, cũng như không làm cho bản thân họ thất vọng. Thay đổi cách nhìn nhận bản thân thật sự là một công cụ vô cùng hiệu nghiệm.

Thay đổi cách nhìn nhận bản thân. Thay đổi cuộc sống

Khi tôi bảo mọi người thay đổi cách họ nhìn nhận bản thân, một số người hỏi, "mình có thể thay đổi bản chất con người mình sao?" "Chẳng phải điều đó cố định rồi sao?" Hoàn toàn không phải thế! Khi ta lớn lên, cách ta nhìn nhận bản thân cũng biến đổi theo từng giai đoạn, có khi theo hướng tích cực, có khi lại tiêu cực. Nguy hiểm ở chỗ là nếu cách nhìn nhận bản thân ta thay đổi một cách vô thức, chúng sẽ có nguy cơ trở nên tiêu cực và hủy hoại cuộc đời ta.

Đã bao giờ bạn bất chợt nhận thấy mình khác trước quá nhiều? Đã bao giờ bạn tự nhủ "mình từng là người như thế, sao bây giờ mình lại…?" Đó là lúc cách bạn nhìn nhận bản thân thay đổi.

Chúng ta cần biết rằng cách nhìn nhận bản thân thay đổi khi chúng ta phải đối mặt với những biến chuyển trong văn hóa, trường học, tổ chức, bạn bè, hoặc những cột mốc quan trọng trong đời (như lập gia đình, sinh con…). Ví dụ, khi ta bước sang một độ tuổi nhất định (21 chẳng hạn), nhập ngũ rồi vào đại học, ta thấy mình khác đi một chút (giờ mình là sinh viên ra trường rồi, trưởng thành rồi, là một người lính) và hành xử của mình phải khác xưa. Khi một người theo đạo Công giáo, Phật giáo hay Hồi giáo, họ sẽ bắt đầu có những thói quen, đức tin, giá trị sống và hành vi khác trước.

Khi vợ tôi trở thành người thuyết giảng Phật giáo, cô ấy thay đổi rõ rệt cách nhìn nhận bản thân và hành vi mỗi ngày. Cô ấy ăn chay trường, suy tư nhiều hơn và quan tâm đến người khác hơn. Cô ấy giàu lòng trắc ẩn hơn và sẵn sàng giúp đỡ người khác khi cần. Thật là một sự chuyển biến tuyệt vời! Thay đổi cách nhìn nhận bản thân quả thật là một quá trình chuyển hóa toàn diện.

Các bước thay đổi cách nhìn nhận bản thân

Vậy bạn phải TRỞ THÀNH người như thế nào để vươn đến những ước mơ và cuộc sống mà bạn mong muốn? Ví dụ, nếu bạn muốn khỏe mạnh hơn, cơ thể săn chắc hơn, hãy học hỏi cách nhìn nhận bản thân của một người khỏe đẹp.

Nếu bạn muốn thành công, trước tiên bạn phải học cách nhìn nhận bản thân của một người thành công. Bạn phải trở nên tràn đầy động lực, kiên trì, quyết đoán và ngùn ngụt lửa đam mê. Bạn phải tự xem mình là nhà lãnh đạo và một tấm gương sáng.

Bước 1: Viết xuống cách nhìn nhận bản thân mới của bạn

Quá trình này bắt đầu bằng việc viết ra cách nhìn nhận bản thân mà bạn mong muốn. Hãy dành nhiều thời gian đầu tư suy nghĩ và viết vào chỗ trống bên dưới. Hãy làm ngay bây giờ!

Bây giờ bạn còn bốn bước nữa để củng cố cách nhìn nhận bản thân mới này.

Bước 2: Hình dung bạn trở thành con người mới đó

Mọi thứ đều bắt đầu trong tâm trí trước khi nó trở thành hiện thực. Ví dụ, nếu bạn muốn thành công về tài chính, hãy tưởng tượng mình là một triệu phú. Tưởng tượng ra cuộc sống lý tưởng mà bạn ao ước: sở hữu một căn biệt thự sang trọng, lái chiếc xe đắt tiền và đưa ra những quyết định đầu tư trị giá hàng triệu đô. Tâm trí sẽ cho bạn nguồn năng lượng để tạo ra bất cứ thứ gì bạn muốn. Khi bạn thường xuyên vẽ lên trong đầu mình một sự việc nào đó một cách thật rõ ràng cụ thể, nó sẽ lập trình tiềm thức của bạn theo hướng đó, khiến bạn phải tư duy và hành xử tương ứng.

Bước 3: Hành động phù hợp với cách nhìn nhận bản thân mới

Bước tiếp theo là hành động. Lựa chọn hành động theo cách nhìn nhận bản thân mới một cách có ý thức, cho đến khi nó trở thành một thói quen. Ví dụ, nếu bạn

muốn là một người giao thiệp rộng, việc trước tiên bạn cần làm là bước đến chào hỏi và bắt chuyện với người lạ. Cố gắng nhớ tên của họ, xin danh thiếp và giữ liên lạc qua điện thoại hoặc email. Nếu bạn chưa từng làm điều này trước đây (vì bạn là người hướng nội hoặc hay ngại ngùng) thì ban đầu bạn sẽ gặp chút khó khăn.

Đó là lúc bạn phá vỡ vùng an toàn của mình và lặp đi lặp lại hành động này cho đến khi nào nó trở thành vùng an toàn mới của bạn. Ngay khi bạn cảm thấy thoải mái với thói quen mới đó, cách nhìn nhận bản thân mới sẽ gắn bó trung thành với bạn.

Bước 4: Củng cố thêm bằng lời nói

Những gì chúng ta nói ra hàng ngày sẽ ảnh hưởng đến cách ta suy nghĩ và cả hành động. Bạn hãy bắt đầu củng cố cách nhìn nhận bản thân mới một cách có chủ ý bằng việc đối thoại với bản thân, nói cho bạn bè biết về sự thay đổi này. Càng chia sẻ nhiều bao nhiêu, bạn càng kiên quyết thực hiện nó bấy nhiêu.

Từng có lúc tôi luôn miệng nói với bạn mình rằng, "*tôi là người có ý thức chăm sóc sức khỏe và thích tập thể thao*". Trước đây tôi là người có sức khỏe kém và chẳng biết rèn luyện thể chất là gì, nhưng giờ tôi không thế nữa. Tôi càng nói nhiều về chuyện đó bao nhiêu, tôi càng cố gắng làm đúng những gì mình nói. Tôi không để mình có cơ hội quay lại con người cũ nữa.

Bước 5: Tạo ra những thay đổi về mặt thể chất

Cuối cùng, bạn có thể thay đổi về mặt thể chất để củng cố thêm cách nhìn nhận bản thân mới. Bạn có thể đổi kiểu tóc, thay đổi cách trang điểm, gu ăn mặc và trang sức sao cho phù hợp với con người mới của bạn.

Lúc trở thành một diễn giả, tôi bắt đầu ăn vận khác đi. Tôi thường xuyên mặc vest và xách túi du lịch dành cho thương nhân. Tôi chải tóc thật chỉn chu và chuyên nghiệp. Về phương diện nào đó, diện mạo của ta ảnh hưởng đến cách ta nhìn nhận bản thân mình và cách người khác nhìn nhận ta. Bạn không thể là người thành đạt với một vẻ ngoài nhếch nhác. Hoàn toàn không thể! Vậy bạn hãy xem lại cách ăn mặc của mình và bạn sẽ trở thành con người mình mong muốn.

Chương 11: Rèn luyện những thói quen đưa đến thành công

Tôi là người bạn đồng hành trong suốt cuộc đời bạn.

Tôi có thể là trợ tá đắc lực, nhưng cũng có thể là gánh nặng to lớn. Tôi sẽ đẩy bạn tiến lên, hoặc dìm bạn xuống tận cùng thất bại. Tôi hoàn toàn làm theo mệnh lệnh của bạn.

Một nửa những việc bạn làm có thể chuyển giao sang tôi, và tôi sẽ thực hiện chúng – một cách nhanh chóng và chuẩn xác.

Tôi rất dễ bảo – nhưng bạn phải cứng rắn với tôi.

Hãy dạy cho tôi những gì cần làm và chỉ sau vài lần hướng dẫn, tôi sẽ tự động thực hiện.

Tôi là kẻ hầu trung thành của những con người vĩ đại, nhưng cũng là yếu tố mang đến thất bại. Những ai muốn thành công, tôi giúp họ thành công. Những kẻ chỉ biết cúi đầu chấp nhận số mệnh, tôi khiến họ thất bại.

Tôi không phải là cỗ máy dù tôi làm việc chính xác như một cái máy, vì tôi có trí thông minh của một con người. Tôi có thể hữu ích cho bạn, nhưng cũng có thể hủy hoại bạn – đối với tôi hai chuyện đó chẳng khác gì nhau.

Hãy đón nhận tôi, rèn luyện tôi, cứng rắn với tôi và tôi sẽ khiến cả thế giới phải phục tùng dưới chân bạn. Dễ dãi với tôi thì tôi sẽ phá hoại cuộc đời bạn.

Tôi là ai? Tôi là Thói Quen của bạn.

(Tác giả: Khuyết danh)

Một trong những yếu tố mạnh mẽ nhất quyết định thành công hay thất bại của chúng ta trong cuộc sống chính là thói quen. Đó là nguồn nội lực kiểm soát hầu hết mọi suy nghĩ, cảm xúc, hành vi và kết quả chúng ta đạt được. 90% suy nghĩ và hành động của chúng ta đều là thói quen. Nói cách khác, chúng được cài đặt tự động và ta tư duy/làm việc một cách vô thức và lặp đi lặp lại theo đúng một kiểu, ngày này sang ngày khác.

Bởi suy nghĩ và hành vi của ta sẽ dẫn đến những gì ta trải nghiệm trong đời, nên chất lượng sống của ta bị quy định bởi những thói quen mà ta lập trình trước đó. Nếu bạn bị phá sản, đó là do thói quen tiêu xài của bạn. Nếu bạn thường thấy mình bất hạnh, đó là kết quả của thói quen nhìn nhận cuộc sống và cách bạn tự đối thoại với bản thân. Nếu bạn chỉ đạt được những thành quả nhỏ bé trong đời thì nguyên nhân nằm ở những thói quen hạn chế của bạn.

Nếu muốn thay đổi bất kỳ khía cạnh nào trong cuộc sống, bạn phải thay đổi những thói quen đang tạo ra kết quả cụ thể đó. Dù bạn đặt ra nhiều mục tiêu và mang trong lòng niềm tin mạnh mẽ đến mấy nhưng lại không thay đổi hành vi quen thuộc hàng ngày, thì cuộc đời bạn sẽ chẳng bao giờ được cải thiện. Nếu muốn trở nên giàu có và hạnh phúc, bạn phải lập trình tâm trí với những thói quen của người giàu có và thành đạt. Nếu muốn khỏe mạnh, bạn phải tập thói quen của người có sức khỏe cường tráng.

Quá trình hình thành thói quen

Thế thì tại sao chúng ta lại có thói quen? Thói quen là công cụ cần thiết giúp chúng ta sống hiệu quả hơn. Nếu bất kỳ hoạt động/suy nghĩ nào dù lớn dù nhỏ ta đều phải để tâm thực hiện một cách ý thức, chắc chúng ta sẽ điên mất! Chúng ta sẽ chẳng còn thời gian để suy nghĩ về những thứ khác.

Rất nhiều việc ta làm đều được não bộ tự động điều khiển một cách chuẩn xác. Chúng ta đánh răng, ăn uống, đi lại và lái xe mà không cần suy nghĩ xem phải làm thế nào. Hãy thử tưởng tượng nếu bạn phải chủ ý quyết định cầm bàn chải bằng tay phải hay tay trái để đánh răng mỗi sáng thức dậy. Hay bạn phải suy nghĩ để điều khiển hai chân bước lên thang cuốn, đạp thắng, kiểm tra gương chiếu hậu rồi vào số xe… thì nội việc lái xe không thôi cũng đã đủ căng thẳng lắm rồi. Bởi con người có khả năng thực hiện mọi việc một cách vô thức, nên chúng ta có thể lái xe, nghe nhạc và nói điện thoại cùng lúc (dĩ nhiên không ai khuyến khích điều này). Và bởi ta đã biến những hoạt động ấy thành thói quen, nên đầu óc ta được giải phóng, chừa chỗ cho việc sáng tạo ý tưởng và đương đầu với thử thách mới.

Bạn nghĩ xem, nếu một phi công phải quan sát bầu trời và kiểm soát hệ thống lái một cách có ý thức suốt 20 giờ bay liên tục, anh ấy chắc sẽ kiệt sức. Cài chế độ lái tự động cho máy bay cho phép phi công nghỉ ngơi và tập trung vào những việc khác. Trong khi những thói quen tốt cực kỳ hữu ích trong việc giúp chúng ta vươn đến những mục tiêu và thành công trong cuộc sống thì những thói quen xấu chỉ mang đến thất bại và hủy hoại chúng ta. Nếu chiếc máy bay được lập trình bay thẳng vào ngọn núi cao trước mặt, chắc chắn thảm họa sẽ xảy ra.

Vậy thói quen được hình thành bằng cách nào? Mỗi một thói quen ngày hôm nay của chúng ta bắt nguồn từ một quyết định có chủ đích và một hành động trong quá khứ. Ví dụ, nhiều năm trước, bạn hay tự nhủ mỗi khi bước chân về nhà sau một ngày làm việc mệt mỏi, “giờ mà ngồi xem ti-vi thì hay biết mấy?” Vậy là bạn bật ti-vi lên xem một cách chủ ý. Nếu hành động này mang đến cho bạn cảm giác dễ chịu, thì nhiều khả năng cũng quyết định ấy, hành động ấy được lặp lại vào ngày tiếp theo.

Sau vài ngày như thế, thói quen xem ti-vi mỗi khi đi làm về được neo vào tâm trí bạn. Vừa nhìn thấy chiếc ti-vi, bạn ngồi xuống một cách vô thức và bắt đầu xem. Nó trở thành một phản ứng tự động. Một khi thói quen đã hình thành, bạn sẽ thấy khó chịu nếu phải làm khác đi. Tất cả thói quen của chúng ta khi tổng hợp lại sẽ tạo nên tính cách con người chúng ta. Và chính tính cách đó là yếu tố quyết định vận mệnh sau này của ta.

"*Gieo suy nghĩ, gặt hành động. Gieo hành động, gặt thói quen. Gieo thói quen, gặt tính cách. Gieo tính cách, gặt số phận*."

Khuyết danh

Hãy cùng thử nghiệm một trò chơi nhỏ để xem trí óc ta phi thường đến chừng nào. Bạn vui lòng đọc to từ sau 10 lần:

Bừng. Bừng. Bừng. Bừng. Bừng

Bừng. Bừng. Bừng. Bừng. Bừng

Trả lời câu hỏi sau: "*Bạn đang lái xe rất nhanh. Bạn sẽ làm gì khi thấy đèn xanh?*"

Nếu bạn cũng giống như nhiều người khác, đáp án "ngừng/dừng" sẽ nảy ra trong đầu bạn, phải không? Sao lại thế? Bạn sẽ nhận ra rằng từ "bừng" có âm tiết gần giống với từ "ngừng/dừng." Bằng cách lặp đi lặp lại từ này 10 lần, nó ăn vào tiềm thức của bạn và biến thành một suy nghĩ quen thuộc. Dù đáp án đúng theo tình huống phải là "đi tiếp", tâm trí bạn lại mách nước từ "ngừng/dừng."

Bạn có thấy lối suy nghĩ theo thói quen nguy hại đến mức nào chưa? Nếu bạn cứ suy nghĩ theo kiểu tiêu cực, "mình sẽ chẳng bao giờ thành công nổi," "may mắn không mỉm cười với mình" hay "chẳng có cơ hội nào chào đón mình cả," thì bạn sẽ luôn trải nghiệm một thế giới không có thành công, không may mắn và không có cơ hội. Thậm chí khi cơ hội trải ra trước mắt, bạn vẫn mặc nhiên nhủ lòng "không nắm bắt."

"*Sự xuất chúng không phải là một hành động mà là một thói quen. Những gì chúng ta lặp đi lặp nhiều lần sẽ tạo nên con người chúng ta*."

Aristotle.

Những thói quen dẫn đến thành công

Sau khi giúp rất nhiều người đạt được mục tiêu trong đời, tôi nhận ra điểm khác nhau giữa người bình thường và người phi thường chính là thói quen hình thành qua năm tháng của họ.

Người thành công có những thói quen rất khác với người thường thường bậc trung. Những cặp vợ chồng hạnh phúc cũng có thói quen khác với những đôi suốt ngày đấu võ mồm và động tay động chân. Người khỏe mạnh cũng có thói quen khác với những người liên tục mệt mỏi, yếu ớt, nay đau mai ốm. Người giàu có thói quen khác hẳn người lúc nào cũng cháy túi. Trong phần này, tôi sẽ nêu lên một số thói quen tiêu biểu tạo nên sự khác biệt đó.

Ví dụ, người giàu có và thành đạt không có thói quen xem ti-vi lúc vừa về đến nhà. Trong khi người nghèo và người bình thường có khuynh hướng xem đây là thói quen khó bỏ. Người thành công thường xuyên trò chuyện với người thân, đọc sách báo, suy ngẫm về những gì xảy ra trong ngày và lên kế hoạch cho ngày tiếp theo. Cuộc sống thực tế và đời sống nội tâm của họ đủ hứng khởi và vui vẻ nên họ thấy mình không có nhu cầu ngồi dán mắt vào ti-vi.

Nghiên cứu cho thấy trung bình một người bỏ ra 3 giờ đồng hồ mỗi ngày để xem ti-vi (hơn 1.000 giờ một năm). Tính ra họ mất 65.700 giờ suốt cả cuộc đời, tương đương với 4.106 ngày trong trạng thái thức, hay là 11 năm! Chả trách sao người ta không đào đâu ra thời gian để cải thiện chất lượng sống hay chinh phục mục tiêu.

Nhờ bỏ qua thói quen này mà người thành công có thêm 11 năm để nuôi dạy con cái, giao tiếp với bạn đời, rèn giũa kỹ năng chuyên môn, tổ chức sắp xếp cuộc sống, suy ngẫm và học hỏi, theo đuổi ước mơ và giúp đỡ những ai kém may mắn hơn mình. Chỉ một thói quen xấu đơn giản thôi lại có thể khiến bạn trả giá đắt đến thế!

Dưới đây là danh sách liệt kê một vài thói quen khác nhau mà tôi quan sát được giữa người thành công và người bình thường.

Vậy những người đang tận hưởng mối quan hệ tốt đẹp có những thói quen gì

khác với người gánh chịu đau thương, tan vỡ không? Dĩ nhiên rồi, sau đây là những gì tôi quan sát được từ những cặp vợ chồng hạnh phúc bên nhau suốt 40 năm và những cặp không thể nhìn mặt nhau chỉ sau 2 năm đầu chung sống.

Mãn nguyện với bản thân.	Không ngừng tìm cách cải thiện chính mình.
Tránh né khó khăn.	Xem khó khăn như những thử thách phải vượt qua.
Để mặc cảm xúc lấn át. Dung túng cho những cảm xúc tiêu cực như chây lười, sợ hãi…	Làm chủ cảm xúc. Tìm cách động viên bản thân.
Khởi đầu ngày mới mà không hề có mục tiêu hay kế hoạch gì trong đầu.	Luôn có những mục tiêu rõ ràng và kế hoạch chi tiết mỗi ngày.
Dễ bị những chuyện lặt vặt làm phân tâm. Suốt ngày đi lo chuyện nhỏ nhặt.	Chỉ tập trung vào những việc mang đến kết quả đáng kể.
Cứ đến hết ngày là than thở.	Suy ngẫm và rút ra bài học sau khi trải qua một ngày.
Bỏ cuộc và tìm cách bào chữa khi gặp trở ngại và thất bại.	Quyết tâm chinh phục mục tiêu đến cùng.
Suy nghĩ nhỏ hẹp, an toàn. Tránh né rủi ro.	Nghĩ lớn và dám đón nhận rủi ro có cân nhắc.
Thích ở trong vùng an toàn.	Sẵn sàng nới rộng vùng an toàn.
Toàn nghĩ đến điều tồi tệ nhất một cách bi quan và không lên kế hoạch gì cả.	Lạc quan mong chờ điều tốt đẹp nhất nhưng vẫn dự phòng trước chuyện không hay.

Người bình thường	Người thành công
Chỉ phản ứng khi có vấn đề phát sinh.	Chủ động đổi mới để cải tiến tình hình.
Xem ti-vi vào cuối ngày.	Dành thời gian trò chuyện và nuôi dạy con cái/chăm sóc bạn đời và/hoặc đọc thêm sách báo để trau dồi kiến thức.
Trì hoãn lần lữa cho đến phút chót.	Lên kế hoạch sớm và hành động ngay.
Biện hộ, than phiền, đổ lỗi cho người khác khi có chuyện không như ý.	Có ý thức thay đổi bản thân nhằm thay đổi kết quả đạt được.
Lãng phí thời gian ngồi không khi phải chờ đợi hoặc di chuyển từ nơi này sang nơi khác.	Tranh thủ thời gian trống để đọc sách báo, làm việc hoặc giao tiếp với người khác.
Đi ngủ mà không hề có kế hoạch cho ngày mai.	Luôn lên kế hoạch trước cho ngày mới.
Chấp nhận hiện trạng. Chấp nhận thế giới mình đang sống.	Thách thức hiện trạng. Họ luôn háo hức khi nghĩ đến chuyện xoay chuyển thế giới theo ý mình muốn.

Những cặp vợ chồng bất hạnh	Những đôi lứa hạnh phúc
Chăm chăm vào những chuyện họ muốn vợ/chồng mình làm cho mình.	Nghĩ xem mình có thể làm gì cho người bạn đời.
Đánh đố nhau và giấu giếm cảm xúc thật.	Giao tiếp cởi mở và chân thành.
Giành nói trước khi lắng nghe người đối diện.	Lắng nghe và tìm cách thấu hiểu người đối diện trước khi nói.
Tỏ thái độ bực bội, xúc phạm và chỉ trích lẫn nhau.	Ngợi khen và khiến người kia cảm thấy đặc biệt.
Xem sự hiện diện của người kia là chuyện hiển nhiên.	Luôn thể hiện cho người bạn đời thấy họ quan trọng như thế nào đối với mình.
Xét nét những sai sót của bạn đời.	Nhớ về những ưu điểm của nhau.
Luôn kiếm cớ gây sự và đay nghiến về những chuyện đã qua.	Sớm tha thứ và chóng quên đi những sai lầm của nhau.
Không giải quyết rốt ráo vấn đề, thường xuyên nổ ra "chiến tranh lạnh" âm ỉ kéo dài.	Giải quyết những bất đồng ngay khi chúng vừa phát sinh. Họ không bao giờ chấp nhận chuyện lên giường đi ngủ mà trong lòng vẫn còn ấm ức.
"Tôi yêu vợ/chồng mình theo cách tôi muốn".	"Tôi yêu vợ/chồng mình theo cách cô ấy/anh ấy muốn".

Giữa người giàu và kẻ bần cùng cũng có những thói quen khác nhau. Sau đây là điểm khác biệt.

Kẻ trắng tay	Người giàu có
Tiêu xài kiểu vung tay quá trán.	Tiêu xài ít hơn số tiền họ kiếm được.
Mắc nợ tiêu dùng, né nợ đầu tư.	Tránh các khoản nợ tiêu dùng và chấp nhận những khoản nợ đầu tư.
Hưởng thú vui trước mắt. "Tiêu xài hôm nay, vì biết đâu ta chẳng có ngày mai."	Tận hưởng sau này. "Một đô dành dụm ngày hôm nay sẽ đáng giá gấp nhiều lần trong tương lai".
Chỉ đọc tin tức giải trí.	Cập nhật thông tin kinh doanh và tài chính mỗi ngày.
Không quan tâm đến giá trị tài sản .	Kiểm tra giá trị tài sản thường xuyên (như giá cổ phiếu và bất động sản).
Tốn thời giờ ngồi xem ti-vi.	Dành thời gian lên kế hoạch, quản lý chi tiêu, nợ nần và tiền bạc.
Chơi vé số.	Bỏ công ra nghiên cứu và đầu tư.
Tránh không nói chuyện với con cái về chuyện tiền nong.	Thẳng thắn trao đổi với con về tài chính.
Giao tiếp xã hội lan man, không định hướng.	Có ý thức thiết lập mạng lưới các mối quan hệ hữu ích.

Không quá khó để nhận ra các thói quen của những nhóm người khác nhau. Chỉ cần bạn chú ý tìm hiểu và chịu khó quan sát. Nếu bạn muốn cải thiện sức khỏe thể chất của mình, hãy bắt đầu từ việc quan sát thói quen của những người khỏe mạnh và so sánh chúng với thói quen của những người thân cận mà theo bạn chẳng khỏe mạnh cường tráng chút nào.

Thói quen của bạn là gì?

Giờ bạn đã nắm được những thói quen khác nhau mà mọi người thể hiện, hãy bắt đầu dành thời gian nhìn lại chính mình: Thói quen chi tiêu, thói quen sống, thói quen trong các mối quan hệ và trong công việc của bạn là gì? Bạn tư duy và hành xử theo cách nhất quán ra sao? Hãy suy nghĩ vài phút và viết chúng ra.

a. Thói quen trong lối sống

	Hữu ích	Không hữu ích
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐

b. Thói quen chi tiêu

	Hữu ích	Không hữu ích
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐

c. Thói quen trong các mối quan hệ

	Hữu ích	Không hữu ích
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐

d. Thói quen trong công việc

	Hữu ích	Không hữu ích
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐
_____	☐	☐

Tiếp theo, hãy đánh giá xem liệu thói quen đó có giúp bạn đạt được mục tiêu đề ra hay đang hạn chế bạn. Sau đó, hãy viết ra những thói quen "không hữu ích" mà bạn muốn thay đổi, cùng một thói quen mới mà bạn muốn xây dựng.

Thói quen tôi muốn thay đổi *(ví dụ, tôi hay chỉ trích bạn đời)*	Thói quen mới hữu ích *(ví dụ, tôi khích lệ bạn đời)*
1)	
2)	
3)	
4)	
5)	
6)	

Luyện tập cách nghĩ mới hoặc hành vi mới này mỗi ngày cho đến khi nó trở thành một thói quen. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy chỉ một thay đổi đơn giản trong thói quen lại có thể tạo nên khác biệt lớn trong chất lượng cuộc sống của bạn, chỉ sau vài tuần.

Ra khỏi vùng an toàn

Chúng ta hãy cùng khám phá một số điều mới mẻ qua bài tập sau. Khoanh tay trước ngực lại, nhớ để ý xem cánh tay nào nằm bên trên, cánh tay nào nằm bên dưới. Bạn có chủ đích khoanh tay theo kiểu như vậy không? Không hề. Bạn làm điều này theo thói quen một cách vô thức. Bây giờ, hãy khoanh tay theo kiểu ngược lại, nghĩa là tay trái đặt trên tay phải nếu lúc đầu tay phải đặt trên tay trái. Bạn cảm thấy sao? Khó chịu và kỳ cục lắm đúng không? Cảm giác tương tự sẽ xảy ra khi bạn cố thay đổi một thói quen… Không dễ chịu chút nào, gượng gạo, thậm chí đau đớn với một số người.

Đó là lý do tại sao phần lớn cảm thấy khó mà thay đổi được thói quen. Chúng đã khắc sâu vào tiềm thức đến mức nếu bạn làm khác đi thì sẽ nhận lại cảm giác không thoải mái. Một ưu điểm của kết cấu thần kinh (nghĩa là cách não bộ liên kết với nhau) và các thói quen của con người nằm ở việc chúng hoàn toàn có thể thay đổi được. Thách thức lớn nhất ở đây là bạn cần nguồn năng lượng dồi dào và cả kỷ luật bản thân hà khắc trong giai đoạn bắt đầu thay đổi. Bạn phải sẵn sàng chịu đựng cảm giác khó chịu kéo dài trong khoảng vài tuần. Tuy nhiên, đến khi thói quen mới hình thành, hành vi mới sẽ tự động diễn ra mà không cần bạn nhọc sức.

Hãy nghĩ về việc tạo dựng thói quen mới giống như phóng hỏa tiễn lên mặt trăng. Dù mặt trăng cách trái đất 356.400 km, 90% nhiên liệu hỏa tiễn được dùng vào mục đích tạo ra lực đẩy lớn hơn lực hút trái đất để phóng hỏa tiễn lên bầu khí quyển (với khoảng cách 350 km tính từ mặt đất). Một khi hỏa tiễn đã bay vào không trung, nó cần rất ít nhiên liệu để hoàn tất cuộc hành trình bay đến mặt trăng. Tương tự, một khi bạn đã hình thành thói quen mới, bạn sẽ lặp đi lặp lại hành vi đó một cách nhẹ nhàng cho đến ngày bạn đạt được mục tiêu. Nỗ lực to lớn nhất mà bạn cần phải đầu tư là vào lúc bắt đầu tạo dựng thói quen.

Các bước hình thành những thói quen mới hữu ích

Đã đến lúc bạn cần phải phá bỏ những thói quen cũ kỹ đang hủy hoại bạn và thay thế chúng bằng những thói quen mới mạnh mẽ thúc đẩy bạn vươn tới thành công.

Trước khi có thể dẹp bỏ một thói quen xấu, bạn phải ý thức được rằng thói quen đó hiện đang đáp ứng một nhu cầu cảm xúc nào đó của bạn. Ví dụ, nếu bạn có thói quen hút thuốc lá, nhiều khả năng là hành động hút thuốc giúp bạn giải tỏa căng thẳng và cảm thấy thư giãn. Nếu trước giờ bạn hay chần chừ trì hoãn công việc thì hãy hiểu rằng đó là cách mà tâm trí bạn muốn giúp bạn tránh cảm giác khó chịu khi phải hành động và giúp bạn cảm thấy "an toàn". Nếu bạn thường chỉ trích người khác, có thể vì điều đó khiến bạn thấy mình "quan trọng" và "đáng được quan tâm". Một thói quen, bất kể nó có tồi tệ đến mức nào chăng nữa, cũng nhằm thỏa mãn nhu cầu cảm xúc của chúng ta mà thôi.

Khi quyết tâm chấm dứt một thói quen xấu, bạn phải tìm một cách khác để thỏa mãn nhu cầu cảm xúc đó. Ví dụ, nếu muốn bỏ thuốc lá, bạn phải tìm một việc gì đó mới mẻ (và lành mạnh) giúp bạn xả stress. Thế nên mỗi khi cảm thấy lo lắng đứng ngồi không yên, bạn hãy thử nhai kẹo cao su, ngồi thiền hoặc tập thở, nhấm nháp thức ăn nhẹ cũng được. Nếu bạn ngừng thói quen cũ (hút thuốc) mà không có gì lấp vào khoảng trống cảm xúc đó, tôi cam đoan trước sau gì bạn cũng hút trở lại. Bởi thế, hãy tìm một cách khác thay thế thói quen cũ để đáp ứng nhu cầu cảm xúc đi kèm với nó.

Khi đã quyết định củng cố một thói quen mới, bạn có thể thực hiện bốn bước sau đây:

Kiên trì lặp lại một hành vi liên tục trong vòng 30 ngày

Cho dù bạn có lên kế hoạch rèn luyện nhiều thói quen mới, nhưng theo kinh nghiệm của cá nhân tôi thì tốt nhất mỗi lần bạn chỉ nên tập trung vào MỘT thói quen mà thôi. Nếu bạn cố thay đổi nhiều thói quen cùng lúc, sẽ chẳng có cái nào tồn tại lâu dài cả.

Do đó, hãy chọn ra một thói quen mới mà bạn muốn luyện tập trước. Bước tiếp

theo là lặp lại cùng một hành vi đó trong vòng 30 ngày liên tục. Nếu thói quen mới đó là tập thể thao 30 phút mỗi ngày, hãy quyết tâm tập thể thao mỗi ngày 30 phút trong vòng 30 ngày liên tiếp. Nếu bạn bỏ lỡ một ngày, vì bất cứ lý do gì, bạn phải tính lại từ đầu cho đúng 30 ngày liên tục mới thôi.

Nếu bạn kiên nhẫn làm đi làm lại hành vi mới trong khoảng thời gian đó, nó sẽ khắc sâu vào tiềm thức và trở thành việc dễ như trở bàn tay. Một khi bạn đã luyện được thói quen mới này thành công, hãy tiếp tục với thói quen kế tiếp.

Sử dụng sức mạnh của trí tưởng tượng

Các vận động viên Olympic và những người trình diễn trên sân khấu thuộc hàng đẳng cấp thế giới đều sử dụng phương pháp hình dung để củng cố hành vi và hoàn thiện bài biểu diễn. Bạn cũng có thể làm tương tự. Một nghiên cứu được thực hiện với các vận động viên cho thấy bộ não con người không phân biệt được những gì xảy ra trong thực tế với những gì mà ta tưởng tượng trong tâm trí một cách sống động. Việc hình dung cụ thể về một sự vật sự việc tạo ra những xung thần kinh và phản ứng sinh hóa y hệt như lúc trải nghiệm thực tế. Ví dụ, nếu bạn tưởng tượng mình cắn một trái chanh chua lét, đồng thời nghĩ đến vị chua của nó, tuyến nước bọt của bạn sẽ tự động tiết ra nhiều nước bọt hơn.

Phát hiện quan trọng này có thể được ứng dụng để thúc đẩy tốc độ hình thành một thói quen mới. Chỉ cần bạn tưởng tượng mình lặp đi lặp lại một hành vi trong đầu, nó sẽ giúp khắc ghi hành động đó vào sâu hơn trong tiềm thức của bạn. Hãy nhớ dành ra 5 đến 10 phút mỗi ngày (trong vòng 30 ngày liên tiếp) để hình dung mình đang rèn luyện thói quen mới này nhiều lần.

Trong quá trình tạo dựng thói quen tập thể dục mỗi sáng, vào mỗi buổi tối trước khi đi ngủ, tôi tưởng tượng ra hình ảnh mình thức dậy và tập thể thao hăng say trong vòng 30 phút. Điều này cực kỳ hiệu nghiệm. Ngay khi tôi vừa bật dậy khỏi giường, tâm trí tôi tự động hướng đến những bài thể thao.

Củng cố thói quen mới bằng niềm vui sướng

Như tôi đã từng đề cập, thói quen mới có thể khiến bạn khó chịu thậm chí đau đớn trong thời gian đầu. Khi bắt đầu thay đổi chế độ ăn uống sang giảm thịt, tăng

cường rau xanh, tôi thấy không thoải mái chút nào. Lúc bắt đầu tập thể dục, đầu óc tôi chẳng ưa lắm cảm giác đau cơ bắp do việc luyện tập mang lại.

Những quyết định và hành vi của chúng ta chủ yếu là do cảm xúc chi phối. Bởi thế mà ngay cả khi lý trí muốn tạo ra sự thay đổi, chưa chắc tâm trí đã nghe theo nếu thay đổi đó gắn liền với "đau đớn" và "khó chịu". Đó cũng là lý do tại sao nhiều người thực hiện một hành vi mới được vài ngày rồi bỏ. Đã bao giờ bạn gặp chuyện tương tự chưa? Sáng ra bạn hào hứng xỏ giày chạy bộ, làm vài vòng. Bạn duy trì cảm giác hứng khởi đó được đâu 1, 2 tuần rồi bỗng dưng bạn bắt đầu viện đủ lý do để bỏ tập. Đảm bảo là không bao lâu bạn lại lười biếng như cũ.

Cách duy nhất để tâm trí ta bám chặt lấy thói quen mới chính là khiến nó gắn liền cảm giác "vui sướng" vào thói quen đó, chứ không phải "đau đớn". Não bộ của bạn phải cảm thấy được tưởng thưởng khi thực hiện hành vi mới này. Chúng ta đều biết thói quen mới rồi cũng sẽ mang lại cảm giác vui sướng cho ta trong tương lai.

Ví dụ, tôi biết nếu mình nỗ lực tập thể dục thường xuyên và ăn uống lành mạnh, một ngày nào đó tôi sẽ cảm thấy dồi dào năng lượng hơn, cơ thể không còn nhức mỏi nữa. Ngay khi việc đó xảy ra, thói quen sẽ được duy trì tự động. Thử thách to lớn là vào 30 ngày đầu tiên khi bạn chưa cảm nhận được lợi ích của thói quen mới. Đó là lúc bạn phải tự nghĩ ra hình thức thưởng phạt cho mình.

Để tôi chia sẻ với bạn một trong những cách của tôi. Sở thích của tôi là xem phim, do đó tôi tự ra điều kiện cho bản thân là chỉ được xem phim trong lúc chạy bộ trên máy mà thôi. Ngay khi bài tập kết thúc, tôi phải tắt phim, và chỉ được xem tiếp vào ngày hôm sau trong khoảng thời gian tập luyện. Bằng cách này, não bộ của tôi tự động liên kết giờ tập thể thao và giờ xem phim lại với nhau, và tôi thật sự mong tới giờ tập ngày hôm sau. Sau khi thực hiện suốt một tháng, tôi bắt đầu vui vẻ tập luyện ngay cả khi không xem phim.

Vậy thì bạn nghĩ xem có cách nào tạo ra sự hưng phấn ngay lập tức cho việc luyện tập thói quen mới không. Chẳng hạn như mỗi tuần nếu bạn tuân thủ chế độ ăn kiêng, bạn sẽ tự tặng mình một món quà yêu thích.

Thay đổi môi trường sống

Nhiều thói quen của chúng ta bị tác động bởi các yếu tố trong môi trường sống. Ví dụ như khi chúng ta nhìn thấy bạn bè chung quanh hút thuốc (tác nhân kích thích), ta sẽ cảm thấy muốn hút theo. Khi ta về nhà và nhìn thấy chiếc ti-vi (tác nhân kích thích), ta sẽ muốn ngồi xuống xem. Khi nhìn thấy chiếc váy đẹp treo trong cửa hàng, các bà các cô chỉ muốn mở ví chi tiền.

Một phương pháp hiệu nghiệm để dẹp bỏ thói quen cũ, phát triển thói quen mới là thay đổi môi trường sống quen thuộc. Bạn cần sắp xếp lại môi trường sao cho các tác nhân kích thích thói quen cũ không còn tồn tại nữa, đặc biệt là trong vòng 30 ngày đầu tiên. Vứt hết mớ thức ăn có hại cho sức khỏe ra khỏi nhà, cắt thuê bao truyền hình cáp, và ngừng bén mảng đến những khu mua sắm trong thời gian rảnh.

Xây dựng một môi trường sống sao cho nó củng cố thêm những thói quen mới mà bạn đang rèn luyện. Trong Khóa Học Làm Giàu, tôi hướng dẫn các học viên cài đặt trang web của Bloomberg hoặc Reuters làm trang chủ trong trình duyệt để họ tự động lướt qua các thông tin tài chính, tình hình thị trường chứng khoán mỗi khi lên mạng.

Hãy nhớ rằng tính cách cá nhân của bạn không gì khác hơn là một tập hợp những thói quen trong quá khứ. Khi bạn tạo dựng được nhiều thói quen tích cực, bạn sẽ phát triển một tính cách mạnh mẽ. Tính cách mạnh mẽ sẽ mở đường dẫn lối đưa bạn đến một cuộc sống thành công hơn.

Chương 12: Hãy để cảm xúc phục vụ bạn, chứ không điều khiển bạn

Con người ai cũng mang trong mình những tiềm năng vô tận. Chẳng qua chúng ta chưa biết cách tận dụng hết những năng lực tuyệt diệu đó mà thôi. Trong các chương trước, bạn đã biết rằng những dấu vết của thành công luôn sẵn có cho tất cả chúng ta. Bất kể bạn muốn học điều gì, từ cách giảm cân, bí quyết kiếm tiền, vươn lên làm lãnh đạo hay giữ gìn hạnh phúc gia đình, bạn đều có thể dễ dàng tìm được phương pháp phù hợp.

Để đạt được thành công như ta hằng khao khát, chúng ta phải mô phỏng những phương pháp thành công và bắt tay vào hành động để biến ước mơ thành hiện thực. Nếu kết quả ban đầu không được như mong muốn, bạn chỉ cần rút ra bài học kinh nghiệm, thay đổi phương pháp và nỗ lực nhiều hơn nữa để đạt kết quả như ý. Miễn là bạn không cho phép bản thân mình bỏ cuộc trong suốt chặng đường đi, tôi cam đoan rằng bạn sẽ tiến những bước rất xa tới mục tiêu đã định. Thật quá đơn giản đúng không?

Thế thì điều gì ngăn cản đa số người đời hành động và phát huy hết tiềm năng của mình? Đã có bao giờ bạn biết mình phải làm gì, cách thực hiện ra sao, nhưng vẫn không theo đuổi tới cùng? Điều gì đang ngăn trở bạn vậy?

Cảm xúc tiêu cực: Hỗ trợ hay thống trị bạn?

Mỗi lần đưa ra câu hỏi này, tôi đều nhận được những đáp án na ná như nhau. Nhiều người thành thật thú nhận rằng điều khiến họ chần chừ không hành động chính là "sợ hãi", "bất an", "nghi ngờ", "buồn phiền", "bực bội", "tức giận", "lười biếng" hoặc "thấy mình vô dụng".

Nhiều nhân viên bán hàng không thành công vì họ sợ bị khách hàng từ chối. Nhiều người khao khát thành lập doanh nghiệp nhưng không bao giờ thực hiện vì họ nghi ngờ chính bản thân mình và sợ thất bại. Nhiều người từng nếm trải nghịch cảnh trong đời lại không dám hành động để xoay chuyển tình thế bởi vì họ quá nản lòng hoặc tuyệt vọng.

Cảm xúc tiêu cực là lý do chủ chốt khiến người ta không hành động và khai thác tối đa tiềm năng của mình. Cảm xúc tiêu cực không chỉ khiến ta tê liệt không làm gì được mà thậm chí còn có thể "đưa đường dẫn lối" ta đến những hành động sai lầm hủy hoại thành công của chính mình. Khi giận dữ hoặc tuyệt vọng, chúng ta có thể thốt ra những lời không cố ý hoặc làm những việc khiến ta hối hận về sau. Nó có thể khiến ta gây tổn hại đến những người mình yêu thương, thậm chí phải trả giá trước pháp luật. Một số khác thì tìm quên trong ma túy hoặc rượu bia chỉ vì mong thoát khỏi những cảm xúc đau đớn này.

Tôi thường tự hỏi sẽ ra sao nếu chúng ta không hề có bất kỳ một cảm xúc tiêu cực nào? Hãy tưởng tượng một thế giới không sợ hãi, không đau buồn, không giận dữ và không chán nản. Hãy hình dung một thế giới nơi mà chúng ta luôn cảm thấy tích cực như hạnh phúc, năng động, đam mê, tự tin và lúc nào cũng hào hứng. Chẳng phải đời sẽ dễ sống hơn nhiều ư?

Cảm xúc tiêu cực có vai trò riêng của nó. Chúng là dấu hiệu để ta nhận ra những điều cần thay đổi.

Vậy nếu cuộc sống trở nên vô cùng nhẹ nhàng khi không có sự hiện diện của những cảm xúc tiêu cực, tại sao chúng lại xuất hiện? Bạn cần nhớ rằng những cảm xúc này không phải là một dạng bệnh dịch mà ta mắc phải từ bên ngoài, mà chính bản thân chúng ta tạo ra chúng từ trong tâm tưởng và cơ thể của mình. Cảm xúc tiêu cực hoàn toàn do ta mà có.

Nếu Đấng Tạo Hóa vĩ đại đến thế, tại sao Ngài lại ban cho ta khả năng tạo ra những cảm xúc tiêu cực này? Theo thuyết tiến hóa, mọi thứ tồn tại trong vũ trụ đều có mục đích và nguyên nhân của nó. Cá mọc mang để thở được dưới nước. Loài người thời hiện đại không có đuôi vì nó chẳng giúp ích gì cho ta như với loài khỉ và vượn người. Chúng cần đuôi để giữ thăng bằng và chuyền từ cành này sang cành khác. Với cách lý giải này, ta có thể nói cảm xúc tiêu cực tồn tại vì một mục đích tích cực. Chúng là dấu hiệu cảnh báo ta cần thay đổi một điều gì đó. Chúng gửi ra thông điệp rằng ta cần phải xem lại nhận thức hoặc hành động của chính mình.

Thông điệp tích cực của nỗi sợ hãi

Trong quá trình sống, tâm trí con người sẽ tạo ra cảm giác sợ hãi bất cứ khi nào ta đối mặt với điều mới lạ hoặc thử thách. Nhân viên kinh doanh sợ bị khách hàng từ chối không mua hàng. Người dẫn chương trình thấy sợ trước khi bước lên sân khấu. Chúng ta có thể sợ khi tiếp xúc với một người bạn khác phái mà ta phải lòng hay khi bỏ việc để mở công ty riêng.

Vậy thì tại sao tâm trí ta lại tạo ra cảm giác sợ hãi? Sợ hãi là một cảm xúc báo hiệu cho ta biết mình cần "chuẩn bị tốt hơn". Cảm xúc này phát ra thông điệp rằng chúng ta cần học hỏi thêm, rèn luyện kỹ năng và chuẩn bị nguồn lực để thành công khi đương đầu với thử thách trước mắt. Đó chẳng phải là một thông điệp hữu ích hay sao?

Sợ hãi = Chuẩn bị kỹ lưỡng hơn!

Nhiều người lấy làm ngạc nhiên khi biết rằng tôi vẫn cảm thấy sợ trước khi bước ra sân khấu, dù tôi là một diễn giả chuyên nghiệp trong suốt 15 năm qua.

Sự thật là vào 3-4 ngày trước khi buổi diễn thuyết diễn ra, tôi bắt đầu sợ rằng hàng trăm khán giả bên dưới sẽ không lắng nghe mà đánh giá chỉ trích tôi. Tôi sợ mình không làm tốt như họ mong đợi.

Nỗi sợ này cho tôi biết rằng mình cần chuẩn bị kỹ lưỡng. Nó thúc đẩy tôi lên kế hoạch sớm. Tôi dành hàng giờ đồng hồ nghiên cứu lại chủ đề mình sắp nói, soạn nội dung đầy sức thuyết phục và sắp xếp tài liệu cẩn thận. Cảm giác lo sợ buộc tôi phải tập đi tập lại bài diễn thuyết trong tâm trí cho đến khi tôi biết chắc mình sẽ nói những gì và nói ra sao, nhưng đến lúc lên sân khấu thì phải nói thật tự nhiên, không học thuộc lòng từng câu từng chữ.

Ngay khi tôi chuẩn bị xong xuôi mọi thứ đâu vào đấy, cảm giác sợ hãi sẽ giảm đến mức tối thiểu. Lần nào cũng vậy, tôi tận dụng nỗi sợ để thể hiện một cách tốt nhất. Nếu không biết sợ, hẳn tôi chẳng màng cất công chuẩn bị nhiều đến thế và biết đâu bài diễn thuyết của tôi chỉ tạm chấp nhận được nhưng chắc chắn không phải là một bài chia sẻ xuất sắc.

Hãy để nỗi sợ phục vụ bạn, chứ không điều khiển bạn

Như vậy chuyện bạn cảm thấy sợ là hoàn toàn bình thường. Ai cũng có lúc sợ hãi, người bình thường lẫn người phi thường. Có khác chăng là cách họ phản ứng với nó. Không may là đa số chúng ta để mặc cho nỗi sợ hãi trấn áp mình, đến nỗi chẳng dám hành động. Họ sợ không dám đứng lên phát biểu nên trốn mất tăm.

Ngược lại, một số khác cũng thấy sợ nhưng không phản ứng trước những tín hiệu mà nỗi sợ phát đi (nghĩa là họ không chuẩn bị kỹ). Hậu quả là họ vẫn lên sân khấu để thuyết trình nhưng sợ đến mức không thốt ra được tiếng nào. Họ để cho cảm xúc áp đảo. Hoặc là họ đành phải chọn cách đọc lại những gì viết sẵn trong giấy. Sự thật là hiếm khi có một diễn giả nào cầm giấy đọc hoặc nhìn chữ viết trên bảng lại mang đến cho khán thính giả một buổi nói chuyện hay ho hấp dẫn cả.

Tâm trạng thất vọng là dấu hiệu để chúng ta biết mình cần thay đổi chiến lược

Một cảm xúc tiêu cực thường gặp khác là "thất vọng". Thất vọng là cảm xúc khi ta không đạt kết quả mong muốn, dù đã nỗ lực nhiều lần. Cha mẹ thất vọng khi thấy con cái không chịu làm bài tập về nhà, dù đã suốt ngày đi theo nhắc nhở. Nhân viên bán hàng thất vọng khi khách không chịu mua hàng dù đã cố gắng thuyết phục trong nhiều giờ liền. Vị phó phòng thất vọng vì cuối cùng không được thăng chức, dù đã dốc hết sức mình.

Đa số mọi người để cho tâm trạng thất vọng chiếm lĩnh đến nỗi giận dữ và từ bỏ. Đã bao giờ bạn chán nản thất vọng đến mức "đầu hàng bỏ cuộc" chưa? Nhiều người muốn tránh cảm giác thất vọng bằng cách bỏ qua những việc quá khó hoặc rắc rối, phiền hà.

Tuy nhiên, bạn cần ý thức một điều rằng cảm giác thất vọng xuất hiện không phải để trừng phạt chúng ta. Thất vọng hiện diện nhằm chuyển tải đến ta một thông điệp với mục đích tốt đẹp. Khi chúng ta cảm thấy thất vọng, nghĩa là ta phải thay đổi phương pháp. Ta phải làm khác đi để gặt hái kết quả mong muốn.

Một trong số các học viên của tôi (chuyên gia tư vấn bảo hiểm doanh nghiệp) thất vọng nặng nề với công việc đến mức cô định thôi việc chỉ sau ba tháng. Cô đã thực hiện hàng trăm cuộc gọi đến các đối tượng tiềm năng mà không kiếm nổi cuộc hẹn nào.

Khi cô tham dự khóa học "Sống & Khát Vọng" của tôi, tôi bảo cô rằng nếu cô còn tiếp tục bỏ ngoài tai thông điệp của những lần bị từ chối liên miên gửi đến cô, thì cô sẽ không bao giờ đạt được chỉ tiêu kinh doanh. Thông điệp ấy chính là cô phải thay đổi cách tiếp cận khách hàng của mình.

Khi ngẫm nghĩ lại, cô nhận thấy rằng cứ mỗi lần cô mở miệng nói đến dịch vụ "bảo hiểm doanh nghiệp" thì y như rằng khách hàng không muốn nghe nữa và ngay lập tức đáp rằng họ không có nhu cầu. Cô quyết định áp dụng chiến thuật khác.

Cô nhấc điện thoại lên gọi cho đối tượng (cấp quản lý của các doanh nghiệp) và

nói rằng, “tôi là một nhà tư vấn chiến lược doanh nghiệp. Anh/ chị có ý định niêm yết công ty mình lên sàn chứng khoán không?” Câu nói này ngay lập tức thu hút sự chú ý của họ.

Nếu họ đáp không, cô sẽ tiếp tục,“anh/chị có nhận thấy rằng nếu có chuyện gì xảy ra với mình thì cổ phần của anh/chị trong công ty hiện tại sẽ không còn giá trị nữa không? Những người thân của anh/chị không thể bán chúng đi để hưởng lợi. Anh/chị có thể dành ra vài phút để tìm hiểu cách gán một giá trị thị trường cho doanh nghiệp của mình để dễ dàng bán cổ phần trong tương lai không?” Chính nhờ cách tiếp cận hết sức đặc trưng này mà số lượng cuộc hẹn với khách hàng của cô tăng vọt, nâng tổng doanh số lên 400% chỉ trong vòng sáu tháng. Cô đã học được bài học thay đổi phương pháp bán hàng khi nhận được tín hiệu từ chối liên tục.

Đối diện với những cảm xúc tiêu cực: Hành động ngay khi có tín hiệu và thay đổi trạng thái cảm xúc

Giờ đây hẳn bạn đã nhận ra những "cảm xúc tiêu cực" như sợ hãi, thất vọng, giận dữ và phiền muộn không phải hoàn toàn xấu xa. Thật ra chúng có thể giúp bạn thành công hơn. Chỉ cần bạn bắt chúng phục vụ cho mình thay vì khiến bạn tê liệt không dám hành động. Vậy thì khi cảm xúc tiêu cực xuất hiện, hãy lắng nghe thông điệp của nó và xử lý ngay. Khi bạn đã nhận được thông điệp đó, hãy thoát khỏi cảm xúc tiêu cực để không bị ám ảnh về nó nữa. Sau đây là bốn bước thực hiện:

Bước 1: Tôn trọng cảm xúc

Bất cứ khi nào rơi vào trạng thái cảm xúc tiêu cực, hãy tự nhủ lòng, "cảm xúc này mang lại lợi ích cho mình, chứ không làm chủ mình!" Tôn trọng cảm xúc bởi mục đích tích cực của nó là giúp bạn thành công. Điều quan trọng là bạn không cảm thấy tồi tệ về việc có những cảm xúc không mấy tích cực lắm này.

Bước 2: Lắng nghe thông điệp

Bước thứ hai là xác định nội dung thông điệp mà cảm xúc này mang lại. Cảm xúc hiện diện để báo hiệu cho bạn cần phải thay đổi quan điểm và hành vi, chứ không nhằm mục đích trừng phạt bạn. Sau đây là một số thông điệp mà những cảm xúc tiêu cực có thể muốn gửi đến bạn:

Cảm xúc	Ta có cảm xúc này khi...	Thông điệp...
Sợ hãi	Đối mặt với thử thách hoặc một điều gì không biết trước.	Chuẩn bị Tỉnh táo
Thất vọng	Không đạt được điều mình muốn dù đã nỗ lực nhiều lần, nhưng ta biết mình có khả năng làm được	Rút bài học kinh nghiệm Thay đổi phương pháp
Giận dữ	Những chuẩn mực của mình bị xâm phạm	Cần xem lại những chuẩn mực ấy có hợp lý không Hành động để giải quyết vấn đề
Buồn rầu/ Phiền muộn/ Tuyệt vọng	Không đạt được điều mình muốn và cảm thấy không thể thay đổi hoàn cảnh	Đã đến lúc tìm đến một thứ khác tốt đẹp hơn Một cánh cửa khác đang mở rộng cho chúng ta đạt được thứ mình muốn theo một cách khác
Thua kém/ Không xứng đáng	Tự so sánh mình với những người "xuất chúng"	Ta cần nâng những tiêu chuẩn của mình lên và họ chính là mẫu người để ta noi theo

Bước 3: Thay đổi trạng thái cảm xúc

Một khi bạn đã hiểu đúng thông điệp, hãy thoát ra khỏi vòng xoáy tiêu cực của cảm xúc đó, để không bao giờ cảm thấy tồi tệ về nó nữa, bởi trách nhiệm của nó đã xong.

Luôn nhớ rằng chúng ta là người tạo ra cảm xúc của chính mình. Chúng ta hoàn toàn có khả năng thay đổi cảm xúc bất cứ khi nào ta muốn. Cảm xúc được xác định bởi suy nghĩ và trạng thái cơ thể của chúng ta.

(Bạn có thể đọc quyển "Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh" mà tôi đã viết để tìm hiểu thêm về phương pháp Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy – NLP.)

Để bước vào cảm xúc tích cực hơn, hãy hướng sự tập trung suy nghĩ của bạn vào chỗ khác. Nhắm mắt và tưởng tượng bạn đang hành động để đạt kết quả mong muốn. Hình dung thành quả trong tâm trí một cách sống động bằng cách vẽ ra những hình ảnh cụ thể, rực rỡ, to lớn. Bạn càng mường tượng cảnh mình gặt hái được thành quả rõ nét bao nhiêu thì những cảm xúc tích cực càng trở nên mạnh mẽ bấy nhiêu.

Bạn còn có thể thay đổi trạng thái cảm xúc của mình ngay lập tức bằng cách thay đổi trạng thái cơ thể. Nếu bạn cảm thấy nản lòng thối chí, hãy đứng thẳng dậy và ưỡn ngực ra. Vỗ tay thật kêu, hít một hơi thật sâu và hô to: "Phải làm được!" Một khi bạn đã thay đổi tư thế, hơi thở, cử chỉ, nét mặt và cả giọng nói thì dù bạn đang ủ rũ đến mức nào đi nữa, tâm trạng của bạn sẽ thay đổi theo. Đây chính là sức mạnh của NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy) mà tôi áp dụng vào cuộc sống và hướng dẫn trong các khóa học.

Bước 4: Hành động

Bước cuối cùng và cũng là bước quan trọng nhất, đó là hành động dựa trên thông điệp mà cảm xúc gửi gắm đến bạn. Nếu bạn cảm thấy sợ hãi, hãy đầu tư công sức vào việc chuẩn bị. Nếu bạn giận dữ, hãy tìm cách khắc phục vấn đề. Nếu bạn thấy mình tệ hại, hãy học hỏi những người đang làm tốt hơn bạn và nâng những tiêu chuẩn cá nhân lên. Khi bạn bắt tay vào thực hiện và gặt hái thành quả, bạn sẽ tăng cường những cảm xúc tích cực mang đến cho bạn nguồn động lực, sự tự tin và khả năng tập trung.

Chỉ với những công cụ đơn giản mà hiệu nghiệm này, bạn có thể yên tâm rằng cảm xúc sẽ tiếp tục phục tùng bạn, chứ bạn không bao giờ trở thành nô lệ của cảm xúc cả.

Phần IV. LUÔN DẪN ĐẦU CUỘC CHƠI

Chương 13: Phát triển hoặc chấp nhận chết mòn

Có một quy luật chung trong tự nhiên, đó là vạn vật nếu muốn tồn tại phải liên tục thay đổi và tiến hóa. Chỉ cần ngừng lại là xem như nó bắt đầu sa sút và chết dần chết mòn.

Trong rừng nhiệt đới, để có thể sống sót, cây cối phải không ngừng vươn cao hơn nữa để đón ánh mặt trời. Cây non nào không cạnh tranh nổi với những cây lớn nhanh hơn mọc ở chung quanh sẽ bị che mất ánh sáng và chẳng chóng thì chầy cũng héo tàn.

Trái Đất liên tục chuyển mình và tiến triển qua hàng triệu triệu năm. Để sinh tồn, cây cối cũng như các loài động vật phải thích nghi với khí hậu và điều kiện môi trường biến đổi mỗi ngày. Như Charles Darwin, cha đẻ của thuyết tiến hóa đã khẳng định, “giống loài nào tồn tại được không hẳn mạnh nhất hay thông minh nhất, mà do nó dễ thích nghi nhất với các biến đổi để tiếp tục sinh tồn.”

Không ngừng thay đổi hoặc bị tiêu diệt

Quy luật này cũng áp dụng trong thế giới kinh doanh, tài chính, chính trị và các mối quan hệ ngày nay. Nó còn đúng ở quy mô quốc gia, doanh nghiệp và mức độ cá nhân, như bạn và tôi. Bất kỳ thứ gì giữ nguyên hiện trạng quá lâu, thì sẽ không bền vững lâu dài.

Trước khi bước sang thập kỷ 70, Thụy Sĩ là nước dẫn đầu thị trường thế giới trong lĩnh vực sản xuất đồng hồ đeo tay. Lượng sản phẩm nước này sản xuất và bán ra chiếm 50% tổng số đồng hồ đeo tay trên toàn thế giới. Ngày nay, thị phần của Thụy Sĩ giảm xuống chưa đến 3%. Chuyện gì đã xảy ra? Chính việc phát minh ra những chiếc đồng hồ kỹ thuật số (đồng hồ thạch anh) đã nghiền nát phần lớn ngành công nghiệp sản xuất đồng hồ cơ của Thụy Sĩ.

Trớ trêu thay, chính một kỹ sư người Thụy Sĩ lại là cha đẻ của chiếc đồng hồ kỹ thuật số (digital). Chàng kỹ sư này đã trình bày ý tưởng của mình cho doanh nghiệp anh đang làm việc, giải thích cặn kẽ rằng anh đã phát minh ra chiếc đồng hồ mang tính cách mạng thể hiện thời gian dưới dạng số và không cần lên dây cót. Tuy nhiên, cấp trên đã chế giễu ý tưởng của anh và nói, “chẳng ma nào bỏ tiền ra mua chiếc đồng hồ không có kim chỉ giờ. Đúng là ngớ ngẩn!” Những người Thụy Sĩ này đã chắc mẩm sẽ không ai quan tâm đến chiếc đồng hồ như vậy, thế nên họ vứt ý tưởng đó qua một bên, thậm chí còn chẳng buồn đăng ký bằng sáng chế.

Vài năm sau đó, người Nhật (hãng Seiko) và người Mỹ (tập đoàn Texas Instruments) phát hiện ra phát minh chưa được đăng ký bằng sáng chế này, thế là họ sao chép ý tưởng và quyết định sản xuất hàng loạt. Chiếc đồng hồ digital trở thành sản phẩm chấn động toàn cầu. Kết quả là doanh thu từ việc kinh doanh đồng hồ đeo tay ở Nhật và Mỹ tăng cao trong khi ngành công nghiệp đồng hồ ở Thụy Sĩ thất thu hàng triệu đô cùng rất nhiều người mất việc. Bài học ở đây quá rõ ràng. Nếu cứ vin vào những niềm tin hạn hẹp rằng mọi việc phải được thực hiện theo một hướng duy nhất thì dần dần ta sẽ trở nên ngoan cố, tự mãn và chống lại sự thay đổi, chẳng mấy chốc ta sẽ thấy mình trắng tay.

Nay bá chủ, mai thất thủ

Trên thương trường thế giới ngày nay, thị trường, đối thủ cạnh tranh và cả công nghệ thay đổi đến mức chóng mặt. Một công ty hôm nay đang làm mưa làm gió chỉ vài năm nữa thôi có thể bị lãng quên. Để không bị soán ngôi, các doanh nghiệp phải không ngừng thay đổi, cải tiến với vận tốc ánh sáng.

"*Nếu doanh nghiệp không thay đổi kịp với môi trường bên ngoài, xem như là họ chết chắc*."

Jack Welch, CEO huyền thoại của tập đoàn General Electric

Ngay cả những thương hiệu nổi tiếng khắp hành tinh cũng không ngoại lệ. Nhắc đến Motorola, người ta từng nghĩ ngay đến điện thoại di động. Thật vậy, Motorala là hãng phát minh ra điện thoại di động vào khoảng những năm cuối thập kỷ 80, thống lĩnh thị trường điện thoại di động với hơn 80% thị phần. Nhưng ngày nay (theo số liệu thống kê năm 2011), thị phần ấy tụt xuống dưới mức 9,5% và hậu quả là họ thất thu hàng trăm triệu đô mỗi năm.

Một lần nữa, Motorola chết vì cứ bám víu vào những thứ đã lỗi thời. Ban đầu, điện thoại di động sử dụng công nghệ analog – công nghệ mà Mo- torola chiếm ưu thế vượt trội. Vài năm sau, vào những năm 90, công nghệ digital bắt đầu xuất hiện. Công nghệ mới này không chỉ cho phép người dùng đàm thoại mà còn xem và gửi tin nhắn, hình ảnh, nhạc, video bằng điện thoại di động.

Motorola phạm phải một sai lầm chết người khi "trung thành" với công nghệ analog và không chuyển đổi sang công nghệ digital. Sai lầm này đã giúp Nokia nhảy vào thị trường béo bở và kinh doanh nhãn hiệu điện thoại di động mới có thể chụp hình, nghe nhạc và gửi tin nhắn. Đến khi Motorola thức tỉnh và quyết định đi theo công nghệ digital thì đã quá muộn. Điện thoại của Nokia lúc này bán đắt như tôm tươi và họ đẩy Motorola ra khỏi ngôi vị dẫn đầu bằng 35% thị phần vào năm 2000. Trong khi Nokia lên như diều gặp gió thì Motorola ngày một lụi tàn.

Rồi đến lượt Nokia ngủ quên trên chiến thắng. Kể từ năm 2003, thị phần của Nokia giảm từ 35% xuống còn 25% (năm 2011). Lý do? Người tiêu dùng trên thế

giới chuyển sang các nhà sản xuất điện thoại thông minh như Research In Motion (Blackberry), Microsoft, LG, Samsung, và mới đây nhất là điện thoại iPhone của hãng Apple.

Trong lúc Nokia vẫn tiếp tục cho ra lò hàng trăm điện thoại di động digital thì các doanh nghiệp như Apple bắt đầu giới thiệu một thế hệ điện thoại thông minh mới kết hợp giữa điện thoại, máy nghe nhạc, máy vi tính, máy chụp hình kèm vô số ứng dụng có thể tải trực tuyến.

Người dùng không còn hứng thú với những chiếc điện thoại đơn thuần nữa. Cái họ muốn chính là một thiết bị liên lạc – một món "đồ chơi" thông minh mà người ta cần gì nó cũng đáp ứng. Lần này khi Nokia "rục rịch" thay đổi thì rất nhiều thị phần của hãng đã rơi vào tay Research in Motion, Apple và Samsung. Khi tôi viết quyển sách này là lúc Apple vừa tung ra ứng dụng iCloud– một công nghệ cho phép người dùng lưu trữ và đồng bộ hóa dữ liệu giữa các thiết bị vi tính trực tuyến của họ. Ứng dụng này sẽ khiến máy vi tính để bàn truyền thống và ổ cứng trôi vào dĩ vãng.

Doanh nghiệp bất tiến tất thoái

Cứ mỗi đầu năm, CEO của công ty tôi và tôi ngồi lại với nhau vạch ra chỉ tiêu cho các giám đốc bộ phận để phát triển doanh thu và gia tăng lợi nhuận tối thiểu 20%. Những mục tiêu tăng trưởng này sau đó sẽ được truyền đạt đến từng thành viên trong công ty tại Singapore. Mọi người sẽ có động lực làm việc để vượt chỉ tiêu so với năm trước.

Lần nọ, một nhân viên mới tò mò hỏi tôi, "sao anh cứ nhất mực phải tăng doanh thu và lợi nhuận mỗi năm? Sao anh không bằng lòng với khoản lợi nhuận mà công ty đang đạt được? Chúng ta đã và đang là công ty đào tạo hàng đầu, vậy sao ta không duy trì thành tích ấy là được?"

Nhiều người không hiểu một điều rằng khi đã tạo dựng công ty thì nó phải phát triển liên tục từ năm này sang năm khác. Nếu giậm chân tại chỗ, nó sẽ suy tàn. Doanh nghiệp thành công được là nhờ những con người khao khát thành công và hướng tới thành quả trong công việc. Những người thành công sẽ chỉ gắn bó với doanh nghiệp nào họ nhìn thấy triển vọng thăng tiến và tăng lương qua thời gian.

Cách duy nhất để tôi có thể trả cho nhân viên mức lương cao hơn mỗi năm và mang lại cho họ cơ hội thăng tiến trong công việc là công ty phải ngày càng bành trướng và thu được nhiều lợi nhuận hơn. Thời điểm doanh nghiệp tôi còn chưa bằng ai và chỉ hoạt động ở Singapore, chúng tôi có duy nhất một giám đốc điều hành và hai người nữa đạt mức thu nhập sáu chữ số bằng đô Singapore. Còn bây giờ khi công ty tôi vươn ra sáu quốc gia với hơn mười công ty con, tôi tuyển thêm được năm giám đốc điều hành và bổ nhiệm nhiều giám đốc bộ phận. Và đương nhiên càng có thêm người đạt mức lương mơ ước. Có thêm lợi nhuận cũng đồng nghĩa với việc tôi có thể đầu tư nhiều hơn vào nghiên cứu và phát triển nhằm nâng cao thương hiệu công ty cũng như mở rộng chương trình đào tạo.

Nếu công ty tôi ngừng tăng trưởng, tôi không thể tăng lương cho nhân viên và họ cũng chẳng có cơ hội nào để thăng tiến. Rồi chẳng bao lâu, tất cả những người có năng lực sẽ đi tìm miền đất hứa khác. Khi nhân tài ra đi, doanh nghiệp của bạn cầm chắc cái chết. Thế nên chuyện doanh nghiệp "trước sau như cũ" là điều không

thể. Hoặc bạn phải trèo lên đỉnh, hoặc bạn sẽ rơi xuống đáy. Bạn không thể đứng yên.

Thậm chí số tiền mà bạn đang có cũng không duy trì mãi một trạng thái. Nếu bạn có 10.000 đô và bỏ ống heo thì giá trị của nó vẫn thay đổi. Mười năm sau, 10.000 đô đó chỉ còn đáng giá 6.000 đô do lạm phát. Tiền không được đầu tư để sinh lợi thì tự nó sẽ giảm giá trị theo thời gian. Không gì có thể giữ nguyên giá trị nếu ở mãi một chỗ.

Muốn nắm giữ và giữ vững vị trí dẫn đầu, bạn phải liên tục thay đổi và phát triển

Bạn muốn trở thành người đi đầu trong lĩnh vực của mình và giữ vững thành công qua thời gian? Vậy bạn cũng phải liên tục thay đổi và bắt nhịp với cái mới.

Có hai dạng người: nhà lãnh đạo và người thừa hành. Người thừa hành thích giữ nguyên hiện trạng. Một khi tìm ra cách giải quyết vấn đề, họ chỉ dùng cách duy nhất đó mà thôi. Họ thích những gì có thể dự đoán được và ghét thử nghiệm các ý tưởng mới mẻ. Họ tin rằng "cái gì chưa hư thì không việc gì phải thay". Họ không thích thay đổi bất cứ điều gì một khi họ cảm thấy mình đã thành công vào thời điểm đó.

Ngược lại, nhà lãnh đạo luôn muốn thách thức hiện trạng. Họ thích học hỏi và thử nghiệm những ý tưởng mới lạ. Họ tin mọi việc đều có cách giải quyết tốt hơn phương pháp hiện tại. Thế nên mỗi ngày họ đều tập trung tìm cách làm hay hơn. Nếu hôm nay họ làm những việc y hệt một năm về trước thì không thể chấp nhận được. Họ biết chắc rằng để giữ vững thành công, họ phải liên tục đổi mới.

Nhà lãnh đạo không ngừng tạo ra những bước cải tiến nho nhỏ để khiến mọi thứ ngày càng tốt đẹp hơn. "Kaizen" (không ngừng đổi mới) chính là quan điểm đã giúp Nhật Bản đi từ chỗ bị chiến tranh tàn phá trở thành một cường quốc kinh tế trong suốt những năm 1960 đến 1980. Người Nhật biết các ý tưởng và chiến lược đã giúp họ có được ngày hôm nay sẽ không thể giúp họ đứng mãi trên bục vinh quang. Ngày mai là một chuyện hoàn toàn khác, do đó họ phải liên tục thay đổi tư duy.

Nếu bạn không tự làm mình lỗi thời, người khác sẽ thay bạn làm điều đó!

Trong lĩnh vực công nghệ và máy tính, các công ty thi nhau tung ra những phiên bản phần mềm và phần cứng được cập nhật mỗi ngày. Sau khi mua iPhone 1, bạn nhận ra iPhone 5 tiện dụng hơn nhiều mà giá cả cũng ngang ngửa. Và cứ mỗi tháng, bạn có thể tải các phiên bản phần mềm cập nhật về máy. Ban đầu là phiên bản 2.0, 2.1, 2.2, 2.3 rồi đến phiên bản 3.0 được ra mắt. Mỗi phiên bản mới xuất hiện sẽ khiến các phiên bản trước nó trở nên lỗi thời.

Các doanh nghiệp không ngừng cải tiến sản phẩm bởi họ biết nếu họ không tự làm cho sản phẩm của mình lỗi thời thì những doanh nghiệp khác sẽ thay họ làm điều đó. Nhiều người không nhận thấy điều này cũng đúng trong cuộc sống cá nhân và công việc.

"*Nếu không liên tục tự làm mình lỗi thời, người khác sẽ thay bạn làm điều đó*."

Adam Khoo

Chúng ta cũng vậy. Nếu không ngừng trau dồi kiến thức, tăng cường kỹ năng để tự làm mới mình mỗi năm, chúng ta sẽ trở nên lạc hậu. Nếu bạn khăng khăng giữ phong cách làm việc của thế kỷ 20, bạn sẽ bị doanh nghiệp thay thế bằng những tài năng mới với đầy đủ các kỹ năng cần thiết của thế kỷ 21. Nếu bạn là chủ doanh nghiệp và không biết liên tục cải tiến doanh nghiệp, chẳng mấy chốc bạn sẽ bị các đối thủ cạnh tranh qua mặt trong quá trình nâng cấp dịch vụ.

Hãy nghĩ xem bạn có phấn đấu để tiến bộ từng ngày không, có cập nhật phiên bản 3.0 không hay vẫn ì ạch với phiên bản 1.0? Bạn có tạo ra thêm giá trị bằng những ý tưởng sáng tạo, kiến thức phong phú và kỹ năng đa dạng không? Bạn khiến sếp cảm thấy muốn tăng lương hay duy trì mức lương hiện tại cho bạn? Bạn có thường xuyên cải thiện dịch vụ để khách hàng trung thành với bạn không?

Nếu có thể mua phần mềm phiên bản 3.0 với số tiền tương đương, dĩ nhiên bạn sẽ không bao giờ quay lại phiên bản 1.0, đúng chứ? Tương tự, công ty của bạn chắc chắn sẽ thích tuyển một nhân viên được trang bị đầy đủ kỹ năng thế kỷ 21 hơn là những ai mắc kẹt ở thế kỷ 20.

Madonna là một ví dụ điển hình về người có thể đứng vững trên đỉnh cao sự nghiệp bằng cách luôn tạo ra những hình ảnh tươi mới cho bản thân. Phần lớn các ngôi sao nhạc pop chỉ làm mưa làm gió trong khoảng trên dưới một thập niên. Vậy mà Madonna, ở tuổi 52 và sau hơn 30 năm kể từ khi cô trở thành biểu tượng của dòng nhạc Pop ở thập niên 80, cô vẫn liên tục làm khán giả sửng sốt và tỏa sáng ở ngôi vị dẫn đầu.

Bí quyết của cô là không ngừng và liên tục đổi mới. Không chỉ khoác chiếc áo mới cho âm nhạc mà cô còn đổi cả diện mạo và cách sống của mình trong suốt nhiều năm. Đúng là "gừng càng già càng cay"!

Vào những năm 80 khi mới nổi, Madonna thường xuất hiện với cái đầu xù và chiếc quần bó sát hợp thời. Và kể từ đó, cứ khoảng độ một thập niên, cô lại điều chỉnh cách ăn mặc theo từng giai đoạn. Madonna cũng không quên làm mới âm nhạc của mình bằng cách thêm vào những ca khúc đậm chất Tây Ban Nha và những bài nhạc vũ trường mới nhất. Thậm chí khi đang tận hưởng thành công rực rỡ, cô vẫn tiếp tục rèn luyện để trở thành diễn viên, vũ công, nhà sản xuất băng đĩa, nhà sản xuất phim, tác giả viết sách và nhà từ thiện.

Thành công từ những thay đổi nhỏ theo thời gian

Bạn có muốn một cuộc sống sung túc hơn người? Nếu có, bạn cần hiểu rằng sự viên mãn không thể một sớm một chiều mà có. Để thành công trọn vẹn, bạn không chỉ cần tạo ra sự khác biệt to lớn mà còn cần đến những bước cải tiến nho nhỏ một cách thường xuyên.

Đã bao giờ bạn tự hỏi bằng cách nào mà người ta có thể đứng nói trước đám đông một cách lôi cuốn, thành công trong đầu tư, các mối quan hệ, mua bán, kinh doanh? Đó luôn là kết quả của nỗ lực không ngừng rèn luyện để khẳng định tài năng trong lĩnh vực chuyên môn. Ở chương trước, bạn đã biết chúng ta cần ít nhất 10.000 giờ luyện tập để trở nên xuất sắc trong một lĩnh vực nào đó.

Tôi tự tin rằng mình là một diễn giả vượt trội có khả năng làm chủ bất kỳ đám đông nào trong suốt hàng giờ liền. Thành quả ấy có được là nhờ quá trình tôi phấn đấu rèn luyện trong 15 năm qua. Trong thời gian đó, tôi đã thực hiện hơn 5.700 buổi nói chuyện. Vài chủ đề trong số đó tôi phải lặp đi lặp lại nhiều lần một năm. Chẳng hạn tôi đã diễn thuyết tổng cộng hơn 155 lần chủ đề "Những Mô Thức Thành Công".

Dù thường xuyên phải lặp lại một số đề tài, nhưng tôi vẫn tuân thủ quy tắc là những lần nói chuyện sau phải hấp dẫn và hiệu quả hơn lần trước. Tôi luôn tìm cách nói sao cho ngày một thú vị hơn, lôi cuốn hơn và tạo tác động lớn hơn đến khán thính giả. Việc làm này không chỉ giúp tôi cảm thấy không nhàm chán khi cứ phải trình bày mãi một chủ đề mà còn khiến tôi hào hứng trong việc thử nghiệm những phương pháp tiếp cận mới. Chưa hết, nó còn tránh tình trạng đối thủ cạnh tranh sao chép nội dung bài nói chuyện của tôi. Trước khi họ kịp bắt chước những gì tôi làm thì tôi đã cải tiến từ đời nào và rốt cuộc tôi luôn bỏ xa đối thủ. Đây chính là bí quyết giúp tôi tỏa sáng trong vai trò diễn giả chuyên nghiệp.

Vì sao có những người không bao giờ thành công

Khó khăn đối với đa số mọi người nằm ở chỗ họ không hành động kiên định để cải thiện cuộc sống về mặt thể chất, cá nhân, tài chính, sự nghiệp cũng như đời sống xã hội mà chỉ chăm chăm lo nghĩ những gì đang khiến họ bận lòng rối trí, rồi cố giải quyết chúng cho bằng được. Một khi vướng mắc ấy được giải quyết tương đối ổn thỏa, họ chuyển hướng tập trung vào chuyện khác. Chỉ khi vấn đề lại xảy ra thì họ mới xử lý tiếp.

Trong một khóa học "Những Mô Thức Thành Công", tôi hỏi một học viên rằng anh thấy cần cải thiện điều gì trong cuộc sống. Anh cho hay công việc kinh doanh của mình đang tiến triển tốt đẹp, nhưng mối quan hệ giữa anh và vợ thì vô cùng tồi tệ. Anh nói, "giờ đây tôi phải dốc sức cứu vãn hôn nhân. Tôi đã theo đuổi và quá coi trọng sự nghiệp đến nỗi chẳng ngó ngàng gì đến những mong muốn của vợ".

Vấn đề là nếu bây giờ anh chỉ tập trung lo giải quyết hôn nhân đang ngấp nghé trên bờ vực thẳm mà đình trệ công việc thì sự nghiệp của anh rồi sẽ rơi vào bế tắc.

Nên nhớ rằng để cân bằng thành quả trong mọi mặt cuộc sống, chúng ta phải gây dựng đều đặn những lĩnh vực quan trọng đối với ta. Mỗi ngày đến văn phòng, ta phải nghĩ cách làm việc sao cho hiệu quả hơn. Mỗi tối bước chân về nhà, ta phải vun đắp các mối quan hệ bền vững và tươi mới. Cuộc sống không thể mỹ mãn nếu ta cứ dồn hết nhiệt tâm và nỗ lực vào một việc nào đó trong vài ngày, vài tuần hoặc thậm chí vài tháng… rồi tiếp tục chuyển sang chuyện khác. Mọi thứ cần phải kiên định!

Bốn bí quyết để luôn đổi mới

Sau đây là bốn bí quyết giúp bạn cải thiện bản thân mỗi ngày.

1) Luôn cởi mở

Hãy giữ cho đầu óc cởi mở để sẵn sàng đón nhận những phương pháp mới mẻ. Một trong những nguyên nhân dẫn đến sự tụt dốc của ngành công nghiệp sản xuất đồng hồ đeo tay Thụy Sĩ chính là lối tư duy thủ cựu rằng đồng hồ phải có kim chỉ giờ. Lối suy nghĩ hạn hẹp này đã ngăn trở họ theo đuổi những ý tưởng khác lạ.

Không bao giờ cho phép bản thân mình mắc kẹt với niềm tin rằng sự việc chỉ có một hướng giải quyết duy nhất. Tư duy đó chắc chắn sẽ giới hạn năng lực cách tân và thay đổi của bạn. Luôn sẵn sàng đối mặt với những điều không ai ngờ đến.

Tôi từng cho rằng những người trẻ tuổi hơn tôi mới tìm đến đăng ký khóa học và thoải mái tiếp thu những gì tôi truyền đạt. Thế nên có một dạo, cách nghĩ thiển cận đó đã khiến tôi e dè khi dấn thân vào lĩnh vực đào tạo. Cuối cùng khi tôi dẹp bỏ niềm tin giới hạn đó sang một bên, sự nghiệp (và công việc kinh doanh) của tôi tăng trưởng lên gấp 10 lần!

Và bạn cần tránh câu, "tôi biết…" bởi nó sẽ dập tắt mọi ham muốn học hỏi và khám phá những chân trời mới. Chẳng hạn, nếu tôi hỏi bạn có biết gì về "đầu tư" hay không và bạn trả lời, "tôi biết" thì ngay lập tức tâm trí bạn sẽ đóng cửa không chịu nạp thông tin mới nữa. Một khi cho rằng "ly nước" của mình đã đầy thì không ai đổ thêm nước vào ly được. Để giữ cho ngọn lửa đam mê học hỏi cháy mãi, tôi luôn tự nhủ, "đến giờ mình chỉ biết…" Suy nghĩ đó cho phép tôi sẵn sàng tiếp thu mọi thứ mới mẻ diễn ra hàng ngày.

2) Quyết tâm thực hiện những cải tiến kiên trì, vững chắc

Khi đã sẵn sàng đón nhận cái mới, bạn phải liên tục thực hiện những cải tiến vững chắc trong mọi lĩnh vực cuộc sống. Hãy bắt đầu ngay từ hôm nay.

Cho dù bạn đang làm việc, dành thời gian cho gia đình hay tập thể dục, hãy tự đặt ra hai câu hỏi:

a. "Có phải mình đang làm việc này theo cách y hệt như trước đây?"

b. “Làm thế nào để làm việc này tốt hơn?”

Hai câu hỏi trên sẽ giúp bạn tập trung tâm trí vào việc tìm cách cải tiến mọi thứ, từng chút một. Nó sẽ là động lực thúc đẩy bạn nâng cao chuẩn mực của chính mình.

Để bắt đầu quá trình này, hãy dành ra vài phút viết xuống một phương pháp cụ thể mà bạn có thể áp dụng để cải tiến từng lĩnh vực cuộc sống.

a) Sự nghiệp hoặc công việc kinh doanh:

Bạn làm gì để nâng cao hiệu suất làm việc hay điều hành công ty?

---

b) Quản lý tài chính cá nhân:

Làm thế nào để bạn cải thiện cách quản lý, chi tiêu hay đầu tư tiền bạc?

---

c) Sức khỏe:

Bạn làm sao để tăng cường chế độ dinh dưỡng, sức khỏe và năng lượng cho mình?

---

d) Mối quan hệ:

Bạn làm gì để cải thiện mối quan hệ với bạn bè và người thân? Làm cách nào để bạn giao tiếp hiệu quả hơn hoặc biết trân trọng họ hơn?

Sau khi hoàn tất, hãy bắt tay vào hành động ngay để gặt hái thành quả. Lặp lại quy trình này mỗi tháng và cải tiến từng bước chút một, cùng với thời gian bạn sẽ nhận thấy sự khác biệt to lớn.

3) Thường xuyên nâng cấp bản thân

Để nuôi dưỡng những ý tưởng mới và nguồn cảm hứng, bạn phải thường xuyên trau dồi kiến thức và thông tin mới cho não bộ. Hãy đầu tư ít nhất 5% thu nhập mỗi năm của bạn vào các khoá học, hội thảo chuyên đề và sách phát triển bản

thân. Mỗi ngày hãy dành ít nhất 10% thời gian để đọc sách báo hoặc những trang web giúp bạn nâng cao kiến thức và kỹ năng trong các lĩnh vực khác nhau của đời sống.

Cá nhân tôi không ngừng tìm đọc những bài viết liên quan đến nghệ thuật giao tiếp, lãnh đạo, kinh doanh, quản lý tài chính, nuôi dạy con, các mối quan hệ, v.v… Việc bổ sung những ý tưởng mới giúp tôi dễ dàng tìm ra những phương pháp tốt hơn cho mọi việc. Chúng ta sẽ bàn nhiều hơn về điều này ở chương sau.

4) Dám phạm sai lầm

Điều khiến nhiều người ngần ngại không dám thay đổi chính là nỗi sợ thất bại, sợ bước ra khỏi môi trường an toàn trước nay của mình. Bạn không thể để những điều này cản bước chân mình.

Trong quá trình thay đổi, chắc chắn bạn sẽ vấp phải sai lầm. Sẽ có những lúc mọi việc không như bạn mong đợi. Tuy nhiên, những người thành công không xem đó là thất bại, mà đơn thuần là những bài học kinh nghiệm giúp họ từng bước tìm ra cách làm đúng đắn. Hãy nhớ, khi bạn hành động, bạn tự tạo cho mình cơ hội gặt hái thành quả mới. Không hành động nghĩa là không có gì hết. Vì vậy hãy dũng cảm đón nhận rủi ro bởi việc tránh né rủi ro chính là rủi ro lớn nhất.

"*Tất cả những gì bạn muốn đều nằm ngoài vùng an toàn của bạn*."

Robert Allen, tác giả của những đầu sách bán chạy nhất thế giới

Cuối cùng, hãy thoát khỏi những gì quen thuộc và trải nghiệm cái mới. Đây chính là bí quyết phát triển bản thân. Tại thời điểm bạn vươn đến một tầm cao mới cả về thể chất lẫn tinh thần, bạn sẽ không bao giờ quay lại trạng thái trước đó nữa.

Chương 14: Nuôi dưỡng trí tuệ và tâm hồn mỗi ngày

Nhu cầu căn bản nhất của con người là "có thực mới vực được đạo". Quả thật, chúng ta có thói quen ăn ít nhất 3 lần mỗi ngày, gồm bữa sáng, bữa trưa và bữa tối. Chúng ta phải nuôi dưỡng cơ thể để có năng lượng duy trì sự sống, phát triển và làm việc.

Đồng thời, ai cũng biết cả lượng và chất có trong thực phẩm ta dùng mỗi ngày sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe của ta. Chọn lọc những món ăn bổ dưỡng sẽ cho ta một cơ thể khỏe mạnh, cường tráng; ngược lại, nếu thường xuyên ăn những món ăn có hại, sức khỏe thể chất và tinh thần ta sẽ suy yếu, mỏi mệt.

Thỉnh thoảng, chúng ta có thể bỏ một hoặc hai bữa không sao, nhưng để bụng rỗng cả ngày là chuyện hiếm hoi. Tại sao vậy? Cơ thể chúng ta có một hệ thống cảnh báo. Hệ thống này tự động gửi tín hiện đau về não nếu ta không ăn uống đều đặn. Ta gọi cảm giác đó là đói. Đói là công cụ hữu hiệu nhằm mục đích đảm bảo chúng ta cung cấp đầy đủ dưỡng chất cho cơ thể để sống sót.

Bạn có trau dồi trí tuệ mỗi ngày?

Để đạt được thành công trong các mối quan hệ, sự nghiệp và tài chính, sở hữu một thân thể tráng kiện không thôi chưa đủ mà ta còn cần một trí tuệ minh mẫn. Tâm trí ta phải luôn sắc bén và sáng tạo, đầy ắp ý tưởng và chiến lược để giải quyết vấn đề, đổi mới giải pháp và vươn tới mục tiêu. Napoleon Hill, tác giả của quyển sách "*Think and Grow Rich" (Nghĩ Và Làm Giàu)* từng nói, "một người chỉ có giá trị ngang vài đồng lẻ nếu tính từ cổ trở xuống. Từ cổ trở lên, người đó đáng giá mọi thứ trên đời."

Bên cạnh đó, nếu muốn có được cảm giác hạnh phúc, viên mãn, hừng hực lửa đam mê và tràn đầy động lực, ta không nên lãng quên việc chăm sóc tinh thần và tâm hồn mình. Cũng giống như cơ thể, tâm hồn và trí tuệ ta sẽ chết dần chết mòn nếu thiếu đi các dưỡng chất cần thiết.

Hãy nghĩ xem, nếu việc lấp đầy dạ dày là điều kiện cần thiết để cơ thể khỏe mạnh thì chẳng phải việc nuôi dưỡng trí tuệ mỗi ngày để nó sáng suốt là hợp tình hợp lý sao? Chưa hết, ta còn phải quan tâm đến tâm hồn để thấy mình mạnh mẽ, lạc quan và tràn ngập yêu thương.

Đây chính là điểm khác biệt giữa những người thành công với số đông tầm thường ngoài kia. Các quán quân trong bất kỳ lĩnh vực nào đều biết rằng để giành được và duy trì vị trí đó, họ phải thường xuyên tăng cường trí tuệ. Trong khi phần lớn chỉ biết "ăn cho no" và tin rằng sau mười mấy năm mài đũng quần trên ghế nhà trường, họ đã đủ kiến thức và sự hiểu biết cho cả quãng đời còn lại. Thật là một sai lầm chết người!

Trong khi cơ thể có cơ chế cảnh báo mang tên "cơn đói", thì trí não lại không có mấy dấu hiệu rõ ràng. Chẳng hạn, nếu ta không thu nạp thêm kiến thức cũng như rèn luyện mỗi ngày để có tư duy sắc bén, nó cũng chẳng hề lên tiếng cảnh báo ta bằng một cơn đau đầu. Nhưng ngày qua ngày, ta sẽ thui chột và trở nên lãnh đạm với mọi thứ xung quanh, mất đi khả năng sáng tạo. Ta sẽ thấy chuyện tập trung học hỏi sao mà khó quá! Sau một vài năm, ta bỗng thấy mình tụt hậu nhiều so với đồng nghiệp và các đối thủ cạnh tranh. Khi ta bị mất việc vì không bắt kịp xu hướng chung, hoặc khi ta nhận ra công ty mình bị đánh bại bởi những đối thủ có tư duy đổi mới và đầu óc tân thời, thì e rằng đã quá muộn.

Nhiều người thắc mắc nhờ đâu mà tôi luôn duy trì được động lực, đam mê và nhiệt huyết mỗi ngày – bất chấp thử thách cứ liên tục ập đến, và thường vào lúc tôi không ngờ nhất. Người ta còn hỏi làm thế nào mà tôi có nhiều ý tưởng, kiến thức và thông tin để phát triển thêm nhiều khóa học hàng đầu, để viết những quyển sách bán chạy nhất và giữ cho công ty đứng vững trước tình hình cạnh tranh khốc liệt.

Mọi thứ không tự nhiên mà đến. Không phải vì tôi sở hữu đầu óc siêu phàm có khả năng đẻ ra ý tưởng, mà nhờ tôi dành nhiều thời gian, tiền bạc để làm giàu trí tuệ hơn là mải lo thỏa mãn những cơn kêu réo của dạ dày. Giống như đa số mọi người, tôi ăn ngày ba bữa tức là 1.095 bữa một năm. Làm một phép tính nhỏ, tôi bỏ ra trung bình 30 phút và 15 đô cho một bữa ăn (tôi không thường xuyên ăn ở những nhà hàng sang trọng), nghĩa là tôi đầu tư 547,5 giờ đồng hồ và 16.425 đô một năm để nuôi dưỡng cơ thể mình.

Thay vì chi 300 đô để ăn một miếng bò tẩm xốt XO, tôi mua và đọc trung bình bốn quyển sách một tuần. Tôi đọc sách về kinh doanh, tài chính, các mối quan hệ, phát triển bản thân, kỹ năng lãnh đạo, sáng tạo, tự truyện và bất cứ thứ gì giúp tôi hiểu biết sâu rộng hơn. Mỗi quyển sách có giá khoảng 30 đô và tôi ngốn hết một quyển trong khoảng bốn tiếng. Tôi cũng dành hai giờ mỗi ngày để đọc tin tức kinh tế trong tạp chí và Internet. Cuối cùng, để hoàn tất quy trình cập nhật kiến thức liên tục của mình, tôi ra nước ngoài tham dự ít nhất hai buổi hội thảo chuyên đề hoặc hội nghị mỗi năm, trung bình kéo dài khoảng một tuần. Mỗi chuyến đi như vậy tiêu tốn của tôi từ 5.000 đến 10.000 đô.

Như vậy, tôi dành cả thảy 26.240 đô và 1.652 giờ mỗi năm để bồi dưỡng tâm trí. Khoản đầu tư này nhiều gấp hai lần so với những gì tôi bỏ vào bao tử. Bạn thử áp dụng phép tính này để xem mình đã dành bao nhiêu thời gian và tiền bạc cho việc mở mang trí óc – tài sản quý giá nhất của bạn.

Tầm quan trọng của việc bồi đắp trí tuệ

Chúng ta đang sống trong nền kinh tế tri thức, nơi mà thứ quý giá nhất chính là trí tuệ con người. Để trở nên tài giỏi vượt trội trong lĩnh vực chuyên môn, chúng ta phải không ngừng nghĩ ra các ý tưởng sáng tạo để khắc phục khó khăn và tìm tòi những giải pháp mới.

Nếu bạn muốn phát huy tối đa tiềm năng não bộ, hàng ngày bạn phải nuôi dưỡng nó bằng những ý tưởng hay và thông tin hữu ích. Bạn càng khơi dậy khả năng của não bộ nhiều bao nhiêu thì nó càng trở nên am hiểu, sáng tạo và thông thái bấy nhiêu.

Chỉ số thông minh của bạn không phải bất di bất dịch mà có thể tăng hoặc giảm theo thời gian, tùy thuộc vào việc bạn rèn luyện trí óc nhiều hay ít. Tất cả chúng ta đều có lượng nơ-ron (tế bào thần kinh) tương đương nhau. Một người trung bình có khoảng 100 tỷ nơ-ron, nghĩa là mọi người bình đẳng về mặt tiềm năng trí tuệ.

Yếu tố quyết định ai thông minh hơn ai nằm ở số lượng các mối liên kết được thiết lập giữa các tế bào thần kinh (liên kết nơ-ron). Cứ mỗi lần hệ thần kinh tạo thêm một liên kết mới, lối tư duy mới cũng được hình thành. Do đó, người nào có số lượng liên kết nơ-ron càng nhiều, người đó sẽ càng thông minh.

Những khi ta kích thích, thử thách não bộ thông qua việc học hỏi hoặc bắt tay vào làm điều gì mới mẻ, các liên kết mới được hình thành. Số lượng liên kết nơ-ron trong hệ thần kinh con người gần như là vô tận. Điều đó cũng có nghĩa là trí thông minh của ta không hề có giới hạn.

Ngược lại, nếu không thường xuyên rèn luyện trí não, các liên kết hiện hữu ấy sẽ yếu dần và não bộ của bạn sẽ co lại theo đúng nghĩa đen. Y học gọi đó là chứng teo não. Đây là lý do tại sao những người nghỉ hưu sớm mà không tiếp tục làm việc nào khác thường bị lão suy và mắc chứng Alzhei- mer nhanh hơn. Những người này mất khả năng tập trung, trí nhớ suy giảm trầm trọng. Bạn hãy nhớ câu, “phàm cái gì lâu không dùng đều sớm hỏng”.

Nên nạp thông tin gì cho não?

Vậy bạn nên cung cấp cho trí não những loại thông tin nào? Điều này tùy thuộc vào lĩnh vực bạn muốn nghiên cứu chuyên sâu và mục tiêu bạn đặt ra cho mình.

Ví dụ, ở tuổi 15, tôi đặt mục tiêu trở thành triệu phú vào năm 30 tuổi và tự do về tài chính. Từ lúc đó, tôi luôn khao khát những kiến thức giúp tôi quản lý tài chính hiệu quả.

Ngày nào cũng vậy, tôi tập thói quen đọc báo kinh tế tài chính như *The Wall Street Journal*, *The Business Times* và các trang web như *www.reuters.com*, *www.cnbc.com*, *www.google.com/finance*, *www.bloomberg.com* và *www.cnn.com/money*. Ở đó tôi tìm thấy những cơ hội đầu tư và chớp lấy các ý tưởng kinh doanh.

Chưa hết, tôi còn thường xuyên tìm đọc những quyển sách về đầu tư, kế hoạch tài chính, chiến lược kinh doanh, tư duy làm giàu, bất động sản, hàng hóa, chứng khoán, v.v… Nó giúp tôi củng cố kiến thức, trau dồi những kỹ năng cần thiết để đạt được các mục tiêu tài chính. Tôi có khả năng đưa ra những quyết định khôn ngoan hơn, tránh được những sai lầm về tài chính mà đa số mắc phải. Ngoài ra, mỗi ngày tôi còn dành vài giờ ngồi nghiên cứu đồ thị chứng khoán, phân tích báo cáo tài chính và đọc báo cáo thường niên của các công ty. Sau cùng, tôi tham dự các hội nghị chuyên đề và hội thảo của các chuyên gia tài chính đến từ khắp nơi trên thế giới. Đầu óc tôi rất nhạy bén và chính xác với những gì liên quan đến tài chính bởi vì ngày nào tôi cũng nuôi dưỡng nó bằng những thông tin tài chính bổ ích.

Điều nực cười là tôi gặp nhiều người (thường là mấy anh chàng) nói với tôi rằng họ muốn giàu có hơn, nhưng lại dùng thời gian để đọc những tạp chí kiểu tạp nham như FHM, Playboy và 8 Days. Khi lướt Internet, họ chỉ vào những trang web như mạng xã hội Facebook, mua theo nhóm Groupon và xem video trên Youtube. Khi đọc báo, họ chỉ tập trung vào những tin tức giải trí và thể thao. Họ có thể trở nên sành sỏi hơn về cách hưởng thụ tình dục, kết bạn hay giải trí, nhưng những thông tin này hoàn toàn chẳng đem đến cho họ một chút thành công nào về mặt tài chính.

Một mục tiêu khác của tôi là trở thành một người chồng, người cha tốt. Vì vậy, hai vợ chồng tôi luôn ý thức vun đắp cho hôn nhân, không ngừng học hỏi cách nuôi dạy con. Tôi đọc những quyển sách như "*The Five Love Languages" (Năm Ngôn Ngữ Yêu Thương)*, "*Making Love Work All The Time" (Để Tình Yêu Sống Mãi)*, "*Secrets Of Raising Great Kids" (Bí Quyết Nuôi Dạy Con Ngoan)* và tạp chí "*Young Parents" (Cha Mẹ Trẻ).* Tôi còn tìm lời khuyên về hôn nhân và dạy con trên các trang web như *www.todaysparent.com*. Vợ tôi rất thường đọc nguyệt san về gia đình, cô ấy còn lưu giữ những bài viết bổ ích để tham khảo.

Tất cả những việc làm trên tác động tích cực đến cuộc sống gia đình tôi. Sau 16 năm bên nhau, tôi và vợ vẫn tiếp tục tận hưởng sự hào hứng và lửa đam mê trong hôn nhân. Những phương pháp giao tiếp mà chúng tôi học được đã giúp chúng tôi biến những bất đồng, xung đột thành cơ hội để hiểu nhau và yêu thương nhau nhiều hơn. Kỹ năng làm cha mẹ từ nhiều chuyên gia đã giúp chúng tôi giáo dục hai cô con gái thành những cô bé tự tin, hạnh phúc và đáng yêu.

Tôi tìm đâu ra thời gian?

Nhiều người hỏi tôi đào đâu ra thời gian để đọc nhiều như vậy trong khi lịch làm việc của tôi dày đặc kín mít. Đa số mọi người dường như không sắp xếp nổi thời gian để đọc dù chỉ là một quyển sách mỗi tháng, chứ đừng nói đến 3-4 quyển một tuần.

Thật vậy, một ngày của tôi đầy ắp các hoạt động liên tục như họp hành, hội thảo và diễn thuyết từ 9 giờ sáng tới 9 giờ tối. Tôi còn phải đi công tác nước ngoài một hoặc hai lần mỗi tuần để quản lý hoạt động của các công ty con. Tuy vậy tôi vẫn xoay sở thời gian dành cho gia đình và bạn bè.

Thời gian đó ở đâu ra? Đây chính là bí quyết. Tất cả chúng ta ai cũng có khoảng 3-4 giờ bị phí phạm mỗi ngày mà ta có thể biến chúng thành khoảng thời gian hữu dụng để bồi dưỡng trí tuệ. Phần lớn khoảng thời gian "phí phạm" này đến từ việc phải chờ đợi và di chuyển. Bạn hãy suy nghĩ và cộng tổng thời gian bạn dành cho chuyện xếp hàng, chờ được phục vụ, chờ xe, chờ người khác tới buổi họp, v.v... trong một ngày mà xem. Cũng đáng kể đó chứ! Người ta hay làm gì trong lúc chờ đợi? Chẳng làm gì cả hoặc vọc điện thoại di động. Tôi tập thói quen luôn mang theo một quyển sách bên mình, dù đi đâu chăng nữa. Khi phải chờ đợi, tôi đọc và mở mang tâm trí mình.

Chúng ta còn mất một khoảng thời gian kha khá để ngồi trên xe hơi, xe buýt, xe điện hoặc máy bay (tùy tính chất công việc). Bản thân tôi một tuần mất ít nhất 6 tiếng trên máy bay và 14 tiếng lái xe hơi. Đó đều là khoảng thời gian quý giá tôi dùng để đọc sách. Trên xe hơi, tôi bật iPhone lên để nghe sách nói mà trước đó tôi đã tải về. Bạn sẽ ngạc nhiên trước những gì mình có thể làm trong quá trình đi lại vốn đang bị phí phạm này.

Kiểm tra mức độ trau dồi kiến thức của bạn

Bây giờ, hãy dành ra ít phút để nhớ lại những gì mà bạn đưa vào đầu mình. Trả lời các câu hỏi sau.

Năm quyển sách hoặc tạp chí gần đây nhất mà bạn đọc là:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Năm trang web bạn thường xuyên ghé thăm nhất là:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ba khóa học/hội thảo/chuyên đề bạn tham dự gần đây nhất là:

1. _____
2. _____
3. _____

Khi xem lại danh sách đã viết, hãy tự hỏi, "liệu mình có bồi dưỡng trí tuệ bằng những ý tưởng và kiến thức đúng đắn giúp mình chinh phục mục tiêu hiệu quả hơn không?"

Bạn dành bao nhiêu thời gian trau dồi kiến thức mỗi ngày, mỗi tuần hay mỗi tháng nhằm tiến gần đến mục tiêu?.... giờ.

Cam kết bồi dưỡng tâm trí mỗi ngày

Giờ bạn đã nhận thức được mình đang ở đâu trên con đường phát triển bản thân, hãy cam kết thực hiện việc bồi dưỡng tâm trí mỗi ngày để gặt hái những thành quả to lớn. Hãy liệt kê những quyển sách và tạp chí mà bạn muốn đọc, hoặc những hội thảo bạn muốn tham dự (về sức khỏe, các mối quan hệ, làm cha mẹ, thành công cá nhân, làm giàu, v.v…) để thúc đẩy tư duy. Nếu bạn không biết bắt đầu từ đâu, hãy tìm thông tin trên Internet.

Đặt ra một mục tiêu, ví dụ như bạn sẽ đọc bao nhiêu quyển sách mỗi tuần hay mỗi tháng, tham dự bao nhiêu hội thảo trong một năm. Sắp xếp thời gian và bắt tay vào hành động.

Tầm quan trọng của việc nuôi dưỡng tâm hồn

Nếu bạn đã có kiến thức, kỹ năng để nắm lấy mục tiêu trong lòng bàn tay nhưng vẫn còn thiếu động lực, kém đam mê để đi hết cuộc hành trình, điều này chứng tỏ bạn không thường xuyên quan tâm đến khía cạnh tinh thần. Đồng thời, nếu bạn không cảm thấy hạnh phúc hoặc mãn nguyện bất chấp những thành tựu đã đạt được, nghĩa là tâm hồn của bạn vẫn đang thiếu những dưỡng chất cần thiết.

Trí tuệ có thể đưa bạn bay xa, nhưng trái tim phải luôn hứng khởi và rộng mở để truyền cho bạn sức mạnh vượt qua mọi khó khăn thử thách. Vả lại, chúng ta đạt được tất cả mọi thứ để làm gì nếu nó không khiến ta hạnh phúc và hài lòng trong cuộc sống? Cảm giác ấy không đến một cách ngẫu nhiên. Để thường xuyên cảm nhận được hạnh phúc tròn đầy, chúng ta phải dành thời gian làm những việc truyền cảm hứng và nuôi dưỡng tâm hồn.

Nhiều người hỏi bằng cách nào mà tôi duy trì niềm đam mê và nguồn động lực để diễn thuyết từ ngày này sang ngày khác và viết sách thâu đêm. Tại sao tôi không cảm thấy quá tải? Bởi tôi phân phối thời gian trong ngày cho việc "sạc pin" tâm hồn và tinh thần của chính mình. Mỗi người một cách, không ai giống ai.

Để luôn có động lực, tôi thường xuyên đọc sách và xem phim hoặc các đoạn video về những cá nhân khơi dậy trong tôi niềm hứng khởi. Loạt phim dài tập "Rocky" do Sylvester Stallone diễn xuất là một trong những nguồn cảm hứng vĩ đại nhất đối với tôi suốt 25 năm qua. Một đoạn video truyền cảm hứng khác mà tôi từng được xem là "*The Miracle Man*" (Người Đàn Ông Kỳ Diệu) nói về Morris Goodman. Morris bị liệt từ phần cổ trở xuống sau một tai nạn máy bay khủng khiếp. Các bác sĩ cho rằng ông có rất ít cơ hội sống sót và hoàn toàn mất khả năng đi lại. Với lòng quyết tâm và quả cảm, ông đã hồi phục hoàn toàn, tự mình bước ra khỏi bệnh viện sáu tháng sau đó. Điều khiến tôi hạnh phúc và mãn nguyện một cách sâu sắc mỗi ngày chính là được vui đùa cùng các con và hẹn hò lãng mạn với vợ. Tôi cũng nuôi dưỡng và mở rộng trái tim bằng cách đọc hàng trăm email tích cực và các bình luận trên blog mà tôi nhận được từ người hâm mộ và khán thính giả trên toàn thế giới.

Tôi nhận được những lời cảm ơn chân thành vì mỗi khi có cơ hội diễn thuyết hoặc chia sẻ, tôi đều làm điều đó bằng tất cả trái tim. Tôi không hề giấu giếm bất kỳ thông tin nào và tôi thật sự mong muốn người khác cải thiện cuộc sống trong mọi lĩnh vực. Những lời cảm ơn và động viên đó chính là thứ "nước tăng lực" thần kỳ giúp tôi mạnh mẽ bước tiếp.

Mặc dù hiện nay tôi không còn thời gian để trực tiếp tham gia vào các công việc thiện nguyện, nhưng tôi biết nhiều người khác – trong đó có vợ tôi – đang tận hưởng cảm giác mãn nguyện vô bờ từ việc ra tay giúp đỡ những ai thiếu may mắn và tật nguyền.

Các thành viên trong nhóm thiện nguyện cho biết việc dành thời gian (chứ không chỉ cho tiền) giúp những người già yếu, những đứa trẻ tật nguyền là phương pháp hữu hiệu nhất để sưởi ấm trái tim và tinh thần, động lực khiến họ làm được nhiều việc hơn. Cứ nhìn Angelina Jolie, Madonna hay Diana – vị công nương quá cố của thần dân Anh mà xem, người đã dám ôm lấy những bệnh nhân AIDS vào khoảng những năm 1970 trong khi đa số xa lánh vì sợ bị lây nhiễm.

Hãy tìm thời gian để nuôi dưỡng tâm hồn

Vậy bạn dành bao nhiêu thời gian để nuôi dưỡng tâm hồn/tinh thần/trái tim mình? Bạn làm điều đó bằng cách nào? Tùy mỗi người thôi, vì chúng ta là những cá thể độc nhất.

Vậy tâm hồn hay tinh thần bạn đang sống bằng gì? Bằng những điều giúp bạn cảm thấy hạnh phúc, mãn nguyện, và kết nối bạn với đấng tạo hóa mà bạn thờ phụng. Một số nguồn dinh dưỡng cho tâm hồn là gần gũi với thiên nhiên, xem những thước phim ý nghĩa, tận hưởng những mối quan hệ sâu sắc, đọc những câu chuyện đi vào lòng người, nghe nhạc cổ điển và thánh ca, chơi trống, ngồi thiền, giúp đỡ những người kém may mắn và cầu nguyện. Những hoạt động này giúp bạn trẻ ra, tăng thêm sức mạnh nội tại để tối ưu hóa tâm trí và cơ thể bạn.

Bạn có thể khám phá ra loại dinh dưỡng phù hợp với tâm hồn mình bằng cách dành thời gian chiêm nghiệm và lắng nghe những gì trái tim/tâm hồn bạn mách bảo. Hãy tự hỏi, "điều gì thật sự khiến tôi thấy mình đang sống và mãn nguyện?" Trái tim sẽ đưa đường dẫn lối cho bạn. Một khi đã tìm ra câu trả lời, hãy chăm chút tâm hồn mình với dưỡng chất này thường xuyên.

Nếu bạn bỏ mặc tâm hồn, nó sẽ đói và tự "ăn" những món vô bổ làm hủy hoại cuộc đời bạn, tiêu hao tiền bạc (vào rượu chè, cờ bạc, ăn uống quá độ, chi tiêu quá tay vào những thứ xa xỉ, lâm vào nợ nần) và rút cạn năng lượng sống của bạn.

Thật không may, thế giới này còn rất nhiều người vẫn bỏ bê tâm hồn mình và hậu quả của nó xuất hiện nhan nhản trong xã hội chung quanh ta: nghiện hút, bạo lực, trầm cảm, tự sát, căng thẳng và vô cảm.

Chúng ta gặp gỡ người khác mỗi ngày. Từ ngày hôm nay, hãy bắt đầu hẹn hò với bản thân – người quan trọng nhất trong cuộc đời bạn. Cam kết dành thời gian nuôi dưỡng cơ thể, trí tuệ và tâm hồn như một nhu cầu không thể thiếu mỗi ngày và bạn sẽ thấy mình khỏe mạnh, hạnh phúc và viên mãn.

TRANG GHI CHÚ

Khoảng 2/3 số người có thu nhập cao hơn 5.000 đô mỗi tháng là những người rất thường xuyên đọc sách.
Bạn đã hoàn tất 70% quyển sách này!

Phần V. VƯỢT QUA NGHỊCH CẢNH

Chương 15: Phần thưởng cao quý nhất chỉ dành cho người bền chí

Đôi khi trong cuộc sống, có những người khiến ta kinh ngạc bởi thành tựu xuất sắc mà họ đạt được. Đó có thể là một nhà văn xuất chúng với tuyệt phẩm khiến cả thế giới say mê hoặc một doanh nhân vĩ đại tạo ra sản phẩm không thể thiếu trong thời đại ngày nay. Họ có thể gây dựng cả một đế chế trị giá hàng tỷ đô la, được hàng triệu người kính trọng và ngưỡng mộ. Theo một cách nào đó, có vẻ như cuộc sống đã quá ưu ái những cá nhân này so với số đông còn lại.

Chẳng có gì lạ khi người đời nhìn họ với đôi mắt nể trọng, và cả ganh tị nữa bởi người ta tin rằng số phận ban cho các cá thể xuất chúng ấy trí tuệ, khả năng ưu việt, thậm chí cả ngoại hình và nhiều may mắn nữa.

Tuy nhiên, nếu bạn tìm hiểu kỹ về cuộc đời của những con người này, bạn sẽ khám phá ra rằng họ thành công không phải nhờ các tố chất trời phú. Thật vậy, tất cả những nhân vật phi thường đó từng có lúc rơi xuống hố sâu thất bại. Điều khiến họ trở nên khác biệt chính là quyết tâm vươn lên không ngừng, trong khi phần lớn chấp nhận bỏ cuộc.

Nhiều người trong chúng ta chỉ biết nhìn vào tầm vóc mà họ có được ngày hôm nay và những gì họ đang tận hưởng, chứ không hề nhận ra là họ đã từng nếm trải những gì để đạt được thành quả ấy.

Trong số những biểu tượng tiếng tăm và thành đạt mà chúng ta biết, có vài người đã phải hứng chịu nỗi đau mất đi những người thân yêu nhất (như nam

diễn viên John Travolta), hoặc từng thất bại nặng nề trong kinh doanh, nhiều lần bị sỉ nhục hoặc chối bỏ, phải vượt lên cái nghèo, phá sản hoặc chiến đấu chống lại căn bệnh hiểm nghèo. Nói chung, họ đều phải đối mặt với chuyện sống còn.

Điều giúp họ trở thành con người của ngày hôm nay chính là lòng quyết tâm không bao giờ bỏ cuộc, không khoanh tay chịu thất bại. Họ vẫn vươn lên dù bị cuộc sống vùi dập đến mức nào chăng nữa. Bên trong họ là sự bền bỉ, tin tưởng vào bản thân trong khi những người chung quanh đã bỏ cuộc từ lâu.

Kẻ chiến thắng không phải là kẻ ra đòn mạnh nhất, mà là kẻ lì đòn nhất…

Trong tập cuối của bộ phim Rocky, võ sĩ quyền anh Rocky Balboa (do Sylvester Stallone thủ vai) đã khuyên con trai mình:

"*Thế giới này không chỉ toàn bình minh và cầu vồng. Vẫn còn đó những thứ tàn ác, khốc liệt sẵn sàng đánh con ngã gục và nằm lại đó mãi mãi nếu con cho phép điều đó xảy ra. Nhưng điểm mấu chốt không phải là con ra đòn mạnh đến đâu, mà là con chịu đòn được tới mức nào để tiếp tục dấn bước. Hứng chịu được bao nhiêu cú đấm và đứng vững chính là điều làm nên chiến thắng.*"

Người bước lên bục vinh quang không phải là người thông minh và tài năng nhất. Phần thưởng danh giá nhất đời này được trao cho những ai đối mặt với nhiều thất bại nhất, bị cuộc đời hắt hủi nhiều nhất nhưng vẫn kiên trì hành động tiến đến mục tiêu. Đây chính là một trong những yếu tố quan trọng nhất dẫn đến thành công.

Nếu muốn chiến thắng trò chơi cuộc sống, bạn phải sẵn sàng đón nhận nhiều cú đánh. Nhiều người tài giỏi và khôn ngoan mà tôi biết không thể nào thắng lớn bởi họ nhanh chóng bỏ cuộc ngay khi thất bại hoặc bị chối từ. Nỗi sợ đau đớn đã thẳng tay loại họ ra khỏi cuộc chiến và làm họ vuột mất những phần thưởng quý giá.

Trong khi đó, nhiều người khác lại thành công rực rỡ, dù cho họ không có tài, không được ăn học đến nơi đến chốn hoặc thiếu điều kiện. Tại sao vậy? Đơn giản là vì họ không bao giờ bỏ cuộc. Họ chiến đấu cho đến khi chạm đích mới thôi. Diễn viên Sylvester Stallone và Arnold Schwarzenegger là hai trong số đó. Không giống như những diễn viên khác sở hữu ngoại hình, kinh nghiệm diễn xuất, tài năng và nói năng lưu loát, cả Stallone và Schwarzenegger đều không may mắn như vậy.

Sylvester lúc nào cũng mang khuôn mặt đờ đẫn và kiểu phát âm nhừa nhựa (hậu quả của một vụ tai nạn làm nửa mặt dưới phía bên trái của ông bị liệt). Schwarzenegger thì không biết diễn xuất và không thể phát âm tiếng Anh chuẩn xác. Chất giọng Áo của ông đến giờ vẫn còn nguyên. Tuy vậy, cả hai đều trở thành diễn viên vĩ đại nhất Hollywood trong thể loại phim anh hùng hành động suốt

thập niên 1980 và 1990. Công thức kỳ diệu của họ là gì? Lòng quyết tâm đơn thuần. Họ không bao giờ có ý định bỏ cuộc dù bị nhiều hãng phim từ chối, tham gia vào nhiều bộ phim ế ẩm, và bị người đời cho rằng họ chẳng đời nào có cơ hội thành danh trên màn bạc.

Nhiều người không bao giờ hiện thực hóa được ước mơ của mình bởi khi cuộc đời cay nghiệt vừa giáng cho vài cú, họ đã nhanh chóng đầu hàng. Một số người sau khi trải qua một mối quan hệ tồi tệ, họ không dám cho phép bản thân thật sự yêu thương một người nào khác. Số khác khi gặp thất bại trong kinh doanh, họ không dám đứng dậy làm lại từ đầu. Khi mất đi một món tiền lớn, họ có xu hướng tránh việc đầu tư. Khi họ làm điều gì đó và bị chỉ trích, họ sẽ không bao giờ muốn làm lại lần nữa. Kết quả là họ không gặt hái thành tựu gì trong cuộc sống.

Người không bao giờ bỏ cuộc

Hẳn bạn đã từng nghe tên tập đoàn Honda Motor, một trong những nhà sản xuất xe hơi thành công nhất đến từ Nhật Bản. Điều gì giúp Honda trở thành thương hiệu nổi tiếng khắp toàn cầu? Chính nhờ nhà sáng lập của họ, Soichiro Honda, người đã lãnh nhận những đòn thất bại nặng nề nhất nhưng vẫn đứng dậy và tiến về phía trước.

Năm 1938, khi vẫn còn đi học, Soichiro mở một xưởng cơ khí nhỏ chế tạo vòng găng pít-tông với hy vọng sẽ bán được cho hãng Toyota. Ông làm việc bảy ngày một tuần, thậm chí có lúc ngủ lại trong xưởng. Khi tiền ngày một cạn dần mà thành công thì vẫn xa vời, ông đem cầm bộ nữ trang của vợ để có vốn tiếp tục làm ăn. Cuối cùng, ông cũng hoàn tất vòng găng pít-tông và mang nó đến Toyota giới thiệu nhưng nhận được câu trả lời là vòng găng không phù hợp với tiêu chuẩn của họ. Không chùn bước, Soichiro quay lại trường học thêm hai năm nữa để cải tiến phát minh của mình – đồng thời chịu lời nhạo báng của các giảng viên khi họ nhìn thấy thiết kế của ông.

Sau hai năm tập trung cải tiến sản phẩm đầy gian khổ, ông đã kiếm được hợp đồng với hãng Toyota. Thành công rồi ư? Không đơn giản thế. Honda phát hiện ra rằng ông phải xây dựng một nhà máy sản xuất vòng găng pít-tông để cung cấp cho Toyota. Không may cho ông là thời điểm đó cực kỳ tệ hại. Chính phủ Nhật đang huy động mọi nguồn lực và rất cần bê- tông để phục vụ cho chiến tranh, nên ông không kiếm đâu ra bê-tông để xây dựng nhà máy.

Thay vì bỏ cuộc, ông phát minh ra dây chuyền sản xuất bê-tông mới. Cuối cùng, nhà máy được xây xong và sẵn sàng đi vào sản xuất, nhưng một lần nữa, may mắn chưa chịu mỉm cười với ông. Nhà máy của ông bị Không lực Hoa Kỳ dội bom hai lần, còn thép thì lại trở nên vô cùng khan hiếm.

Đến nước này, hẳn người khác phải thốt lên, "chịu hết nổi rồi". Nhưng Honda thì không. Ông đi nhặt những chiếc thùng đựng xăng dư thừa mà máy bay Mỹ vứt lại. Ông gọi chúng là "món quà từ Tổng thống Truman" và biến đống kim loại đó thành nguyên liệu thô cho công cuộc tái xây dựng dây chuyền sản xuất của mình. Thành

công là đây? Vẫn chưa. Một trận động đất kinh hoàng đánh sập nhà máy của ông một lần nữa.

Những năm sau chiến tranh, tình trạng khan hiếm xăng dầu buộc mọi người phải đi bộ hoặc di chuyển bằng xe đạp. Điều đó có nghĩa là thị trường tiêu thụ xe hơi của Toyota biến mất, và họ chẳng còn cần đến vòng găng pít-tông của Honda nữa. Nhìn thấy cơ hội trong khó khăn, Soichira bắt tay vào chế tạo ra một loại động cơ nhỏ gắn vào xe đạp. Và chiếc xe gắn máy đầu tiên ở Nhật Bản đã ra đời như thế!

Những người hàng xóm của ông ai cũng muốn có một chiếc như vậy, và dù rất cố gắng, tình trạng nguyên vật liệu thiếu thốn khiến ông không thể đáp ứng tất cả đơn hàng. Ông cũng không còn tiền để xây nhà máy khác để sản xuất xe máy hàng loạt. Mặc dù vậy, ông vẫn không bỏ cuộc. Ông viết thư gửi đến 18.000 chủ tiệm bán xe đạp và đề nghị họ tạm ứng tiền trước cho ông để ông có thể xây dựng nhà máy và bán những chiếc xe máy mới phát minh cho họ.

Đáng tiếc thay, mẫu sản phẩm đầu tiên quá cồng kềnh nên không chạy tốt. Ông lại vùi đầu vào cải tiến và sửa chữa, cuối cùng, chiếc "Super Cub" đã trở thành một hiện tượng và nhanh chóng tràn ngập đất nước Nhật Bản. Với nền tảng vững chắc trên thị trường quốc nội, Honda bắt đầu xuất khẩu sản phẩm của mình sang châu Âu và châu Mỹ.

Đây là quá trình hình thành của tập đoàn Honda Motors. Phải chăng mọi vấn đề đã được giải quyết? Không hề. Trong thời gian điều hành công ty, ông đối mặt với nhiều rắc rối về tài chính. Honda đứng bên bờ vực phá sản năm lần và chỉ thoát vào phút cuối. Cứ mỗi lần tưởng chừng gục ngã, nhà phát minh này lại đứng dậy, rút ra bài học kinh nghiệm và tiến lên phía trước.

Ngày nay, tập đoàn Honda Motors là nơi làm việc của hơn 100.000 nhân viên trên đất Mỹ và Nhật, là một trong những tập đoàn xe hơi lớn nhất thế giới. Công nghệ đột phá và chiến lược tiếp thị khôn khéo của Honda thậm chí còn giúp họ bỏ xa hãng Harley-Davidson về doanh số tại thị trường Mỹ. Trước khi qua đời, Honda đã là một huyền thoại thế giới. Năm 1980, ông được tạp chí People vinh danh là một trong "25 Người Đáng Chú Ý Nhất Năm", với biệt danh "Henry Ford

Của Nhật Bản.” Để gặt hái những thành công vĩ đại, bạn phải sẵn sàng chịu đòn và chấp nhận trả giá.

Con đường trở thành nhà văn tỷ phú

Nhiều người trong chúng ta đã từng đọc hoặc xem phim về cậu bé phù thủy nổi tiếng Harry Potter. Tác giả của bộ truyện này, J. K. Rowling, đã vươn lên vị trí người giàu thứ hai trong làng giải trí và được mệnh danh là người phụ nữ có ảnh hưởng nhất nước Anh. Bà đã nếm trải những gì trước khi gia nhập hàng ngũ những tác giả thành công nhất thế giới? Cũng như những tấm gương thành công khác, bà phải đấu tranh với nhiều biến cố thăng trầm trong cuộc sống và vực mình đứng dậy sau nhiều thất bại.

Từ khi còn là một đứa bé, Rowling đã đam mê viết lách và ôm mộng trở thành một nhà văn. Năm lên sáu, bà tự sáng tác truyện và đọc cho chị mình nghe. Học hết trung học cơ sở, bà ghi danh vào đại học Exeter và tốt nghiệp cử nhân ngành nghệ thuật sáng tạo. Bà ra trường theo nghiệp nghiên cứu và thư ký song ngữ. Một cuộc sống rất đỗi bình thường.

Năm 1990, cảm hứng bất chợt đến với Rowling. Trên chuyến tàu bị trễ bốn tiếng từ Manchester đến Luân Đôn, bà nảy ra ý tưởng viết truyện về một cậu bé phù thủy cùng những chiến tích và tài phép thuật của cậu.

Vừa đến Luân Đôn, Rowling bắt tay vào viết ngay bản thảo. Thế nhưng số phận trớ trêu bắt Rowling phải trải qua 5 năm đau khổ trước khi cầm bút một lần nữa. Mẹ của bà qua đời sau một thời gian dài chống chọi chứng xơ cứng não bộ và cột sống, Rowling suy sụp nặng nề.

Bà nỗ lực dồn hết tâm sức vào ngòi bút để vượt qua nỗi đau mất mát, nhưng quyển sách chẳng đi được đến đâu. Rowling đành chuyển đến Bồ Đào Nha làm giáo viên dạy tiếng Anh. Hai năm sau, bà kết hôn với một nhà báo người Bồ Đào Nha, Jorge Arantes và một năm sau nữa đứa con đầu tiên của họ chào đời. Tưởng như cuộc đời đã trải hoa hồng thì cũng trong năm đó, chồng bà bỏ đi. Nỗi đau thứ hai quá lớn này khiến Rowling mắc chứng trầm cảm lâm sàng và có ý định tự tử.

Đó là quãng đời tăm tối nhất của bà. Cuối cùng, Rowling cũng tìm được sức mạnh để tiếp tục sống và theo đuổi nghiệp văn chương.

Trong suốt nhiều năm sau đó, bà lê la khắp các quán cà phê ngồi viết sách.

Không việc làm, tiền bạc eo hẹp, phải qua ngày nhờ tiền trợ cấp của chính phủ, cuộc sống của bà khi ấy là một mớ hỗn độn, ảm đạm và vô vọng. Tuy nhiên, nhà văn nữ này vẫn nuôi trong mình niềm tin một ngày kia, cậu bé phù thủy sẽ thay đổi toàn bộ cuộc đời bà.

Cuối cùng, sau 5 năm trời ròng rã từ ngày đặt bút viết những dòng đầu tiên, Rowling hoàn tất bản thảo "Harry Potter Và Hòn Đá Phù Thủy". Như thường lệ, thành công đâu dễ dàng mà đến. Bà gửi tác phẩm đến 12 nhà xuất bản khác nhau nhưng đều bị từ chối. Không bỏ cuộc, bà tiếp tục gửi bản thảo đến bất kỳ nhà xuất bản nào mà bà tìm được. Rốt cuộc, một năm sau, Bloomsbury, một nhà xuất bản nhỏ đã đồng ý xuất bản quyển sách. Tuy nhiên, người biên tập vẫn khuyên Rowling nên đi tìm một công việc khác vì anh này sợ tiền thu về từ quyển tiểu thuyết dành cho trẻ em sẽ rất ít ỏi.

Tuy quyết định "thử một phen" với nhà văn mới, Bloomsbury vẫn chỉ dám in 1.000 bản, 500 trong số đó được phát miễn phí tới các thư viện.

5 tháng sau, Harry Potter bắt đầu thu về những giải thưởng đầu tiên, giúp Rowling được độc giả công nhận. Bà tiếp tục viết phần hai, phần ba, rồi phần bốn của bộ truyện Harry Potter, cậu bé phù thủy.

Nhưng chỉ sau khoảng hai năm, khi phần bốn của quyển tiểu thuyết ra đời, "Harry Potter Và Chiếc Cốc Lửa", Harry Potter mới trở thành quyển sách bán chạy khắp thế giới và biến tác giả của nó thành nhân vật tiếng tăm. 372.775 ấn bản được bán hết veo ngay trong ngày đầu tiên tại Anh Quốc. Tại Mỹ, ba triệu bản được bán ra trong vòng 48 giờ đầu tiên, xô đổ hàng loạt kỷ lục trong ngành phát hành sách. Phần sáu, "Harry Potter Và Hoàng Tử Lai", bán được chín triệu bản ngay trong ngày đầu tiên ra mắt.

Ngày nay, Harry Potter là một thương hiệu toàn cầu được định giá khoảng 7 tỉ bảng Anh (tương đương 15 tỉ đô la Mỹ), đưa Rowling trở thành nữ văn sĩ tỉ phú đầu tiên trong lịch sử.

Thử thách nghiệt ngã nhất của cuộc sống

Sẽ có những lúc trong cuộc sống chúng ta phải gánh chịu nỗi bất hạnh cùng cực; tưởng chừng như những tai ương, thất bại, muộn phiền, gian khó ấy không cách gì vượt qua nổi. Sẽ có những lúc ta cảm thấy đời sao bất công thế. Mặc ta có cố gắng ra sao đi nữa, mọi chuyện vẫn không như mong muốn.

Tôi gọi khoảng thời gian đó là "Thử Thách Nghiệt Ngã Nhất Của Cuộc Sống". Nhiều người cho phép chúng hủy diệt niềm tin, hy vọng cũng như thành công trong tương lai của chính mình. Họ bỏ cuộc và không bao giờ đứng dậy được nữa. Họ khuất phục trước thử thách đó.

Và những người chiến thắng là những người biết tận dụng thời điểm này để rút ra những bài học quý giá nhất và rèn luyện bản thân trên bước đường đời. Nói cho cùng, thứ gì không thể giết được ta sẽ khiến ta mạnh mẽ hơn. Điều hài hước là thường trong những nghịch cảnh tối tăm nhất, chúng ta lại tìm được chìa khóa mở cánh cửa ước mơ.

Tôi tin chắc rằng phép thử cuộc đời tồn tại để phân loại những ai thật sự xứng đáng thành công với những ai không dám trả giá để thành công. Những phép thử này là cách Thượng Đế thử lòng tin con người và xem mong muốn hiện thực hóa ước mơ của chúng ta lớn đến mức nào.

Tôi cũng xin tiết lộ rằng tôi cũng từng ở trong nhiều tình huống như thế… cả trong công việc kinh doanh lẫn các mối quan hệ cá nhân. Tôi từng có ý định từ bỏ khi mọi thứ dường như quá tuyệt vọng và bất công. Nhưng cuối cùng, tạ ơn Trời, tôi cũng tìm được sức mạnh để đứng dậy sau thất bại và kiên trì tiến lên. Bây giờ mỗi khi nhìn lại, chính những quãng thời gian đau đớn đó đã giúp tôi mạnh mẽ hơn, kiên cường hơn, biết trân trọng mọi thứ hơn và mang đến "hoa thơm trái ngọt" mà tôi hưởng thụ ngày hôm nay.

Vậy nếu bạn đang trải qua những ngày tháng đen tối của cuộc đời hoặc trong tương lai, hãy nhớ rằng bạn không đơn độc. Đó chỉ là một phần của cuộc phiêu lưu đến với ước mơ mà thôi. Thử thách càng nghiệt ngã thì thành công càng rực rỡ. Đừng để nghịch cảnh dập tắt ước mơ cháy bỏng ấy. Thay vào đó, hãy nhớ rằng,

bạn phải vượt qua những thử thách đó để chứng tỏ mình xứng đáng với phần thưởng cao quý nhất của cuộc sống.

Khi đã tin, bạn sẽ chinh phục được mọi thứ

Điều gì khiến một số người bỏ cuộc trong khi số khác lại can đảm đứng dậy và tiếp tục chiến đấu? Ta thường cho rằng loại người thứ hai bẩm sinh đã dũng cảm và có năng lực nội tại phi thường. Sự thật là trong ta ai cũng có sức mạnh tinh thần, nhưng để tận dụng nguồn năng lượng đó, bạn phải học cách kiểm soát suy nghĩ và cảm xúc bản thân. Khi bạn làm chủ được tâm trí, bạn có thể làm chủ được mọi thứ.

Sức mạnh của sự đối lập

Vậy điều gì đã thúc đẩy tôi vượt qua những giai đoạn khó khăn nhất? Điều gì cho tôi năng lực đấu tranh để không đầu hàng bỏ cuộc? Bí quyết đầu tiên của tôi chính là sức mạnh của sự đối lập. Đa số mọi người khi gặp rắc rối đều thấy vấn đề sao kinh khủng và đau đớn cùng cực. Thường thì đây chỉ là nhận thức của người trong cuộc mà thôi. Bạn cần nhớ điều này, dù bạn đang gặp chuyện gì đi nữa thì vẫn còn hàng ngàn, hàng vạn người khác đang gánh chịu những chuyện còn kinh khủng hơn thế gấp chục lần.

Hãy nghĩ về trận động đất và đợt sóng thần kinh hoàng ở Nhật Bản, về hàng chục ngàn người đã mất đi người thân vào tháng ba năm 2011 trong đau đớn tuyệt vọng, cạn kiệt thức ăn và nước uống, phải chịu cảnh màn trời chiếu đất và mang thương tích trầm trọng.

Cùng lúc – ta còn nghe những câu chuyện ấm lòng về những người đàn ông và phụ nữ bình thường phút chốc trở thành những người hùng của Nhật Bản – họ quên đi bản thân bé mọn, vượt qua bao gian khó để dang tay giúp đỡ người khác. Do đó, để tìm nguồn cảm hứng, tôi đọc những mẩu chuyện về những cá nhân đang phải trải qua thử thách nghiệt ngã của cuộc đời để xem họ đứng lên bằng cách nào. Sau khi đọc xong, tôi bỗng nhận ra chuyện của mình thật chẳng là gì cả.

Một trong những câu chuyện hấp dẫn tôi nhất là câu chuyện về gia đình Hoyt. Chuyện kể về người cha (Dick) yêu thương đứa con tật nguyền của mình (Rick) sâu sắc. Tình yêu thương đó là động lực khiến anh tự mình nuôi con khôn lớn thay vì mang đứa trẻ vào cô nhi viện. Rick bị bại não bẩm sinh và bị liệt từ cổ trở xuống. Cậu bé không đi lại hay nói chuyện được. Dù bác sĩ cho biết con trai anh vĩnh viễn không thể đến trường hoặc đi làm, Dick vẫn không bỏ rơi con.

Niềm đam mê thể thao của Rick thúc đẩy hai cha con đăng ký cuộc thi chạy đồng đội: người cha chạy bộ đẩy xe lăn chở Rick trên đó. Đến ngày hôm nay, hai cha con họ đã cùng nhau tham gia tổng cộng 950 cuộc chạy đua, 60 cuộc thi ma-ra-tông và thậm chí còn sáu lần hoàn thành cuộc thi ba môn phối hợp Iron Man.

Suốt cuộc hành trình, Dick đẩy, kéo, thậm chí cõng đứa con của mình bơi 3,9 km,

đạp xe 180 km và chạy 42km. Rick còn tốt nghiệp đại học Boston và tìm được công việc toàn thời gian. Có phải những trở ngại của chúng ta quá nhỏ bé so với những gì cha con họ đã trải qua không? (Hãy tìm xem trên Youtube những đoạn video quay hai cha con nhà Hoyt, bạn sẽ cảm động đến rơi nước mắt).

Bên cạnh sức mạnh của sự đối lập, còn bốn niềm tin khác giúp tôi vượt qua những thời điểm gian khó nhất trong đời:

Niềm tin #1: Mọi chuyện xảy ra đều có lý do riêng của nó

Nhiều người bỏ cuộc khi đời khắc nghiệt vì họ thấy nỗi đau mà họ gánh chịu quá vô vọng và bất công. Khi họ vấp ngã hoặc bị cản bước, họ xem đó là thông điệp rằng mình không đủ khả năng, rằng những gì họ đang làm chẳng là gì cả, hoặc vì họ kém may mắn. Họ có xu hướng tự vấn bản thân, ”tại sao chuyện này lại xảy ra với mình?”

Tôi luôn giữ cho mình sự tự tin và nhiều động lực vì tôi biết mọi chuyện dù bây giờ trông có vẻ tồi tệ đến mấy đều xảy ra vì một lý do tốt đẹp nào đó. Hoặc là chúng mang đến cho tôi bài học quý giá để ngày một hoàn thiện hơn, hoặc đôi khi trong cái rủi có cái may. Miễn là tôi tiếp tục hành động thì mọi “vấn đề” sẽ sớm biến thành “vận may”. Niềm tin này luôn giúp tôi vững bước.

Yếu tố tạo nên sức lôi cuốn của quyển tiểu thuyết “Harry Potter” nằm ở cách J. K. Rowling vẽ nên chân dung nhân vật và những khoảnh khắc đáng nhớ làm khơi dậy trí tưởng tượng trong ta và khiến trái tim ta rung động. Cảm hứng của bà từ đâu mà có? Trớ trêu thay, nó lại đến từ những phút giây bi thảm nhất cuộc đời bà. Trước khi mẹ qua đời, Rowling có một cuộc sống bình thường và yên ổn… không có trải nghiệm gì đáng kể giúp bà sáng tác nên tuyệt phẩm ấy.

Sau khi mẹ bà qua đời vì cơn bạo bệnh, và khi Rowling viết xuống những dòng đầu tiên, bà đủ sức miêu tả một cách trung thực nỗi đau mất đi cả cha lẫn mẹ của cậu bé Harry Potter, vì bà hiểu rõ nỗi đau ấy như thế nào. Khi hôn nhân tan vỡ, bà rơi vào trầm cảm, căn bệnh mang đến ý tưởng về những “Tử Thần Thực Tử”, sinh vật chực chờ nuốt sống linh hồn con người xuất hiện trong phần ba của bộ truyện. Những thời khắc u ám nhất đó chính là chất xúc tác cần thiết làm nên thành công vang dội của quyển tiểu thuyết. Tất cả mọi việc xảy ra đều có lý do của nó.

Trường hợp của Soichiro Honda thì sao? Nếu người Mỹ không tấn công Nhật Bản trong Thế chiến thứ hai và đánh bom nhà máy của ông hai lần, Honda có thể đã vận hành nhà máy và cung cấp vòng găng pít-tông cho Toyota đến hết đời – công việc của một nhà thầu phụ nhỏ bé. Đồng thời, chính nhờ tình trạng khan hiếm xăng dầu đã thúc đẩy Honda đổi mới và sáng tạo nên chiếc xe máy hạng nhẹ

đầu tiên trên thế giới. Phát minh của ông đã vực dậy nền kinh tế Nhật Bản, mở đường cho sự ra đời của tập đoàn Honda.

Vậy thì những khi bạn bị nghịch cảnh cản đường, hãy luôn nhớ rằng mọi chuyện đều có lý do của nó. Khi đã vượt qua và nhìn lại, bạn sẽ thấy thành quả hôm nay có sự đóng góp của nghịch cảnh ấy.

Niềm tin #2: Bi kịch dù đau đớn đến mấy cũng phải có hồi kết

Niềm tin thứ hai đã giúp tôi đứng vững qua bao sóng gió chính là đây: dù chuyện có tồi tệ đến thế nào, khó khăn rồi cũng có hồi kết thúc. Không có trở ngại nào tồn tại mãi mãi. Thời kỳ suy thoái nào cũng sẽ chấm dứt, tiếp đến là những chuyển biến tích cực và thịnh vượng của nền kinh tế.

Nỗi đau sau một mối quan hệ bất thành sẽ dần trôi qua, mở ra cơ hội cho những mối quan hệ mới tốt đẹp hơn. Chỉ cần chúng ta có đủ sức mạnh tinh thần để đặt dấu chấm hết cho vết thương cũ và dọn mình đón nhận một khởi đầu mới. Tự tử quả thật là một bi kịch. Đối với tôi, tự tử giống như đưa ra giải pháp vĩnh cữu cho một khó khăn tạm thời.

Cũng chính niềm tin này đã mang đến cho tôi cơ hội kiếm bộn tiền trong cuộc khủng hoảng tài chính Hoa Kỳ. Vào tháng một năm 2009, thị trường chứng khoán rơi tự do khiến nhiều người cho rằng nó sẽ không bao giờ hồi phục. Giá cổ phiếu cứ giảm dần từng ngày mà không có dấu hiệu chững lại. Thị trường chứng khoán Hoa Kỳ giảm 55% trong khi những thị trường chứng khoán châu Á như Singapore hay Hong Kong giảm hơn 60%.

Nhiều người chấp nhận bán đổ bán tháo và chịu lỗ khủng hoặc không dám mua vào khi giá quá thấp. Tuy nhiên, tôi tin chắc rằng cơn khủng hoảng này sẽ kết thúc, kéo theo nó là sự hồi sinh mạnh mẽ. Thế là cũng trong tháng ấy, tôi viết quyển "*Profit From The Panic*" *(Lợi Nhuận Từ Khủng Hoảng)* trong vòng 30 ngày và đầu tư 80% số tiền dành dụm vào thị trường chứng khoán. Không nghi ngờ gì nữa, chỉ hai tháng sau, tháng ba năm 2009, cơn khủng hoảng kết thúc và thị trường chứng khoán phục hồi mạnh mẽ hơn bao giờ hết, đạt kỷ lục trong vòng 50 năm qua. Cổ phiếu tôi từng mua với giá 2 đô la giờ đây có giá 12 đô la, mang đến cho tôi một gia tài kha khá.

Niềm tin #3: Thứ gì không giết được ta sẽ làm ta mạnh mẽ hơn

Niềm tin thứ ba mà tôi có là bất cứ thứ gì không giết được tôi sẽ làm tôi mạnh mẽ hơn. Cha mẹ tôi ly hôn vào năm tôi 13 tuổi, chính vì vậy mà tôi trở nên vững vàng hơn về mặt tình cảm. Tôi học cách tự lập và đứng trên đôi chân của mình. Trong khoảng 16 đến 22 tuổi, tôi bị ba cô bạn gái "cho ra rìa" vì họ nghĩ rằng tôi thật tẻ nhạt. Nhờ đó mà tôi trở nên sắc bén hơn trong chuyện nhìn người và thậm chí cứng rắn hơn về cảm xúc.

Tôi đã mất 150.000 đô vào thị trường chứng khoán thời còn chân ướt chân ráo vào nghề khi ở độ tuổi 20. Kinh nghiệm này khiến tôi trở thành nhà đầu tư khôn ngoan và hiểu biết ngày hôm nay. Khi công ty thiết kế nội thất của tôi phá sản tám năm trước và tôi vẫn sống sót, vậy nên giờ tôi chẳng sợ bất kỳ thất bại nào trong kinh doanh nữa. Vì vậy hãy nhớ, bạn sẽ luôn trỗi dậy mạnh mẽ hơn sau những bi kịch hay thất bại.

Niềm tin #4: Trước bình minh là đêm dài tăm tối

Cuối cùng, niềm tin mang đến sức mạnh và cảm giác vững lòng nhất cho tôi chính là: hết đêm sẽ sang ngày. Nghĩa là khi mọi thứ đã chạm đáy, nó sẽ bật lên lại. Bạn có biết thời khắc trước khi mặt trời mọc thường là lúc trời tối nhất không?

Bạn có biết trước khi thị trường chứng khoán đảo chiều và bắt đầu hồi phục, đa số mọi người đều hoảng loạn và bán toàn bộ những gì họ có? Người ta gọi đó là "hiệu ứng bỏ cuộc". Chỉ khi tất cả những người bán cổ phiếu đầu hàng và bán tất tần tật mọi thứ, người mua mới vào cuộc và bắt đầu đẩy giá cổ phiếu lên.

Khi xem phim, bạn sẽ nhận ra kịch bản tương tự. Ngay trước khi đi đến cái kết có hậu, nhân vật chính thường trải qua giai đoạn dường như vô vọng. Rồi mọi thứ bất ngờ chuyển biến và bộ phim kết thúc tốt đẹp. Mặc dù nghe khá nhàm chán, nhưng cuộc sống đúng là như vậy. Rất nhiều người gục ngã ngay thời điểm đen tối nhất và không cầm cự nổi để nhìn thấy ánh bình minh không lâu sau đó.

"*Đa số các vĩ nhân thường làm nên đại cuộc ngay sau thất bại ê chề nhất.*"

Napoleon Hill

Kho báu chỉ còn cách bạn 1 mét nữa…

Trong tác phẩm kinh điển "Think and Grow Rich" (Nghĩ Và Làm Giàu), Napoleon Hill đã minh họa tầm quan trọng của việc không nên bỏ cuộc quá vội vã bằng câu chuyện của hai người thợ đào vàng trong Cơn Sốt Vàng California hồi giữa thế kỷ 19.

Người thợ đào vàng R. U. Darby giúp chú của mình khai thác vỉa quặng do một người họ hàng phát hiện ra. Anh mang cuốc chim, xẻng đến và làm việc cật lực. Sau nhiều tuần đào bới, công sức của anh đã được đền đáp, anh tìm thấy vàng. Để mang được vàng lên mặt đất, anh biết mình cần dùng đến máy móc. Thế là anh che phủ dấu vết khai thác vàng và lên đường về Williamsburg để báo cho họ hàng biết về "vụ trúng lớn" này. Họ gom góp tiền mua và chuyển máy móc đến California, rồi Darby cùng người chú quay lại tiếp tục khai thác vàng.

Thời gian đầu, họ tưởng như đời mình sắp lên hương. Chiếc xe chở vàng đầu tiên được chuyển đi và bán cho thợ chế tác. Lợi nhuận thu về khiến họ tin mình sở hữu một trong những mỏ vàng lớn nhất California!

Nhưng rồi, nỗi lo sợ của họ đã thành sự thật. Mạch vàng bỗng dưng biến mất! Họ khoan và khoan và khoan với hy vọng mạch vàng sẽ xuất hiện lần nữa, nhưng mãi chẳng thấy đâu. Cuối cùng, họ quyết định bỏ cuộc vì cho rằng chẳng còn chút vàng nào trong đất.

Họ bán lại trang thiết bị cho một người thu mua phế liệu với giá vài trăm đô rồi bắt xe lửa trở về nhà. Người thu mua phế liệu này quyết định thử vận may. Anh ta bỏ tiền thuê một kỹ sư mỏ đến khảo sát lớp đất đá của khu mỏ. Người kỹ sư cho rằng dự án kia thất bại vì những người thợ đào vàng trước đó dò chưa đúng mạch. Tính toán của người kỹ sư cho thấy mạch vàng ở cách vị trí Darby và chú ngừng khoan chỉ… 1 mét. Nghe theo lời khuyên của kỹ sư, người thu mua phế liệu tiếp tục khoan ngay tại vị trí đó và tất nhiên, anh tìm được vàng. Chỉ cần một chút bền bỉ nữa thôi, R. U. Darby và gia đình anh đã có thể trở thành triệu phú.

Có bao giờ bạn tự hỏi đã bao nhiêu lần mình bỏ cuộc trong cuộc sống khi chỉ còn cách kho báu "1 mét" nữa thôi? Vì vậy, mọi thứ có thể nhuốm màu tuyệt vọng

nhưng đừng cho phép bản thân bỏ cuộc. Biết đâu khoảng cách từ bạn đến thành công chỉ còn 1 mét.

Chương 16: Những món quà đến từ nghịch cảnh

Những ai có kha khá tuổi đời, khoảng tầm trên 35, đều biết mọi thứ không phải lúc nào cũng dễ dàng, hoặc tốt đẹp như mình mong đợi. Bốn mùa luân chuyển, cuộc sống đầy những thăng trầm. Có những lúc đời trở nên tàn nhẫn, đau đớn và bất công.

Không ai tránh được nghịch cảnh cuộc đời. Người thì bị mất việc, kinh doanh thất bại, mất đi người thân, khủng hoảng tài chính, người thì đổ vỡ trong các mối quan hệ hoặc thậm chí sức khỏe sa sút.

Tồi tệ hơn cả là những bi kịch đó dường như nằm ngoài khả năng kiểm soát của ta. Đôi khi, dù ta có cố gắng đến mấy, chuyện vẫn tan thành mây khói chỉ vì một thay đổi trong chính sách của chính phủ, nền kinh tế không ổn định, một căn bệnh xuất hiện hay cũng có thể vì trò chơi khăm của kẻ khác.

Mới đây thôi, bạn tôi mất sạch số tiền dành dụm cả đời khi anh buộc phải đóng cửa công ty vì một chính sách mới của nhà nước trong ngành anh hoạt động. Một người bạn khác của tôi bị mất việc, chứng kiến ngày tàn của sự nghiệp kéo dài 20 năm vì tổng công ty quyết định bán lại doanh nghiệp cho một đối thủ lớn hơn. Còn nữa, một anh bạn khác hứng chịu tấn bi kịch đau đớn, gia đình tan nát khi người vợ bị chẩn đoán ung thư phổi giai đoạn cuối còn cô con gái thì qua đời trong một vụ tai nạn xe hơi.

Trong những thời điểm tăm tối này, lẽ tự nhiên là nhiều người trong chúng ta

bắt đầu tự vấn đức tin và cuộc sống. Trong đầu chúng ta sẽ lởn vởn những câu hỏi, "'tại sao điều này lại xảy ra với mình?", "tại sao đời bất công đến vậy?" hay "tôi đã làm gì để ra nông nỗi này?" Những suy nghĩ này có xu hướng khiến ta phiền muộn hơn, tức giận hơn và yếu đuối hơn.

Một nhận thức giúp bạn an lòng

Bằng cách nào những người thành công nhất vực được bản thân mình đứng dậy từ tăm tối, giành lại cuộc đời họ xứng đáng được hưởng?

Làm thế nào Steve Jobs xây dựng nên Apple, doanh nghiệp về công nghệ vĩ đại nhất thế kỷ 21, bất chấp sự thật là ông bị cha mẹ bỏ rơi từ khi còn đỏ hỏn, học hành dang dở và bị chính công ty mình tạo dựng sa thải? Nhờ đâu Oprah Winfrey trở thành người phụ nữ nổi tiếng toàn cầu dù có hoàn cảnh xuất thân nghèo khó, không nương tựa được vào gia đình và bị lạm dụng tình dục? Điều gì giúp Nelson Mandela trở thành Tổng thống Nam Phi và giành giải Nobel Hòa Bình dù ông bị giam cầm và tra tấn suốt hơn 30 năm?

Thật ra những con người xuất chúng ấy đến được ngày hôm nay KHÔNG PHẢI bất chấp nghịch cảnh, mà là NHỜ VÀO những nghịch cảnh đó.

Đó là vì tiềm ẩn trong khó khăn thử thách là những món quà vô giá, những cơ hội và bài học kinh nghiệm. Khi chúng ta đối mặt với thời khắc khó khăn đau đớn, mọi thứ có vẻ kinh khủng và bất công vượt ra khỏi sức tưởng tượng của ta, nhưng khi đã vượt qua và chiêm nghiệm lại, bạn sẽ nhận ra rằng: nếu không có thử thách ấy, bạn sẽ không bao giờ khám phá ra tiềm năng, sức mạnh nội tại và lòng khoan dung của trái tim mình để tha thứ, chữa lành vết thương và tiếp tục bước tới.

Mọi nghịch cảnh đều ẩn giấu trong nó hạt giống gieo mầm thành quả xứng đáng, thậm chí to lớn hơn rất nhiều.

Có được niềm tin này tức là bạn đã có được sự dũng cảm để vượt qua những khoảng thời gian khốn khó nhất. Niềm tin này cũng mang đến cho bạn sự sáng suốt, tâm trí mở mang để khám phá những bài học mới, những vận hội mới từ trong nghịch cảnh, giúp bạn trỗi dậy thậm chí còn mạnh mẽ hơn trước.

Luật đối cực

Một trong những định luật cơ bản của vũ trụ là "Luật Đối Cực", nghĩa là cái gì cũng có hai mặt đối lập. Để cho phương trình vũ trụ cân bằng, mọi thứ phải có cực đối lập của nó. Đó là lý do tại sao định luật Newton phát biểu: mọi lực tác động đều có phản lực tương đương.

Nếu bạn thấy vật này lõm vào một bên thì ở bên kia nó sẽ lồi ra. Một cốc nước vơi đi một nửa, cũng có nghĩa nó đang đầy một nửa. Có đầu thì sẽ có đuôi. Mọi khởi đầu đều sẽ có kết thúc và mở ra một khởi đầu mới.

Tương tự, nhìn từ khía cạnh này, mọi chuyện thật tệ hại, thì ở một góc nhìn khác nó lại rất tốt đẹp. Đó là lý do tại sao trong nghịch cảnh luôn chứa đựng lợi ích tiềm tàng.

Những điều tốt đẹp ngày hôm nay là kết quả của những thử thách ngày hôm qua

Nghe có vẻ hơi điên rồ, nhưng nếu nhìn lại cuộc đời mình, bạn sẽ nhận ra những món quà quý giá bạn đang tận hưởng trong hiện tại lại "đâm chồi nảy lộc" từ trong nghịch cảnh bạn phải hứng chịu trong quá khứ.

Để tôi mô tả quy luật này bằng câu chuyện đời mình.

Lứa tuổi tiểu học là một trong những quãng thời gian tệ hại nhất của tôi. Trong khi anh chị em họ và bạn bè tôi đạt thành tích cao ở trường thì tôi có vẻ dốt nát và kém chăm chỉ. Tôi từng là đứa học trò lười, thiếu chí tiến thủ, đầu óc chậm tiêu, chỉ thích xem ti-vi và chơi game trên máy vi tính.

Dĩ nhiên khó khăn lắm tôi mới thi đậu và lúc nào cũng đứng chót lớp. Kết quả thi tốt nghiệp tiểu học của tôi tệ đến mức tất cả sáu trường cấp hai cha mẹ tôi nộp đơn đều từ chối không nhận. Những lời rầy la, quở mắng cùng những buổi học phụ đạo dường như chẳng có tác dụng gì với tôi. Tôi biết cha mẹ rất xấu hổ mỗi khi người thân trong gia đình hỏi về chuyện học hành ở trường của tôi. Tôi trở thành đứa trẻ thiếu lòng tự trọng và không chút hoài bão.

Bây giờ ngẫm lại, tôi nhận ra xuất phát điểm tồi tệ trong chuyện học hành là một trong những điều tốt nhất xảy đến với tôi. Tôi gần như vô phương cứu chữa đến nỗi vào năm tôi 13 tuổi, trong cơn tuyệt vọng, cha tôi đã ghi danh cho tôi tham dự trại hè về kỹ năng sống dành cho thanh thiếu niên, nơi tôi được học Lập Trình Ngôn Ngữ Tư duy (NLP) và kỹ năng thúc đẩy bản thân.

Đó là bước ngoặt trong cuộc đời non trẻ của tôi. Đó là nơi tôi lần đầu biết ước mơ và bắt tay vào nghiên cứu chuyên sâu những phương pháp thành công mà sau này đã giúp tôi tạo dựng tập đoàn kinh tế vững mạnh, kiếm về cho tôi một triệu đô đầu tiên và tiếng tăm lừng lẫy trong lĩnh vực phát triển bản thân.

Nếu ngày đó tôi chỉ là một cậu học sinh bình thường hoặc thậm chí học sinh giỏi, hẳn tôi đã không được đăng ký tham dự trại hè 24 năm về trước; và tôi cũng chẳng thể là tôi của ngày hôm nay. Có lẽ tôi cũng giống như bao bạn bè đồng trang lứa, bước vào một trường đại học "ưu tú" nào đó, làm một công việc thường

thường bậc trung và sống một cuộc đời không có gì nổi trội. Tôi sẽ chẳng bao giờ học được những chiến lược đã dạy tôi biết mơ ước và sống khác biệt.

Một cột mốc quan trọng khác trong sự nghiệp của tôi là thời điểm quyển sách đầu tay, "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" trở thành sách bán chạy trên toàn thế giới. Lý do quyển sách này hấp dẫn giới trẻ đến vậy là vì nó khơi dậy nguồn cảm hứng trong họ bằng câu chuyện của tôi từ một học sinh hạng bét đến 1% sinh viên xuất sắc nhất trường Đại Học Quốc Gia Singapore, giành một suất trong "chương trình sinh viên năng khiếu". Một lần nữa, nếu khi xưa tôi là một học sinh trung bình hoặc trên trung bình, tôi đã chẳng thể nào trở thành tấm gương cho các học sinh sinh viên khác noi theo. Tôi phải nếm mùi thất bại để đặt nền móng cho thành công mai sau. Tôi vấp ngã đầu đời thật sự là có lý do của nó và, nhờ những phương pháp NLP, tôi đã nắm được vận hội của mình.

Thất bại của Đại tá Sanders biến ông thành triệu phú nhượng quyền kinh doanh

Một trong những thương vụ nhượng quyền kinh doanh đầu tiên và thành công nhất phải kể đến là thương hiệu Gà rán Kentucky (KFC). Đại tá Sanders, người sáng lập KFC, trở thành một triệu phú khi ông nhượng quyền kinh doanh thành công thương hiệu KFC cùng bí quyết tẩm ướp và công thức gia vị cho hơn 600 chủ nhà hàng vào năm 1965. Ngày nay, KFC đứng đầu thế giới về chuỗi nhà hàng gà rán và đứng thứ ba trong ngành thức ăn nhanh với hơn 11.000 nhà hàng tại hơn 80 quốc gia và lãnh thổ trên toàn cầu. Tuy nhiên, ý tưởng chuyển nhượng công thức chế biến gà của Đại tá Sanders chỉ đến khi ông khánh kiệt ở tuổi 65, không đủ tiền để mở nhà hàng và quá già không thể kiếm nổi công việc mới.

Thời còn trẻ, Harland Sanders từng bị sa thải hơn chục lần (trong đó có cả công việc bán bảo hiểm) trước khi bắt tay vào mở quán ăn tại một thị trấn nhỏ tên Corbin, bang Kentucky, Hoa Kỳ. Thời gian đầu, cửa tiệm làm ăn khá phát đạt nhờ nhiều hành khách qua lại địa phận của hạt dừng chân tại đây để đổ xăng và lót dạ.

Suốt 25 năm, Sanders trang trải cuộc sống bằng quán ăn cạnh cây xăng này. Nhưng rồi ở tuổi 65, biến cố xảy ra! Chính phủ xây đường cao tốc mới và các bác tài không còn chạy ngang qua cửa tiệm ông nữa. Ông mất gần hết khách hàng và đành dẹp tiệm. Phá sản với vỏn vẹn 105 đô trong tài khoản ngân hàng, Sanders mất kế sinh nhai duy nhất của mình.

Bỗng một ý tưởng điên rồ xuất hiện. Vì không còn đủ tiền để mở nhà hàng mới, ông nghĩ đến việc "cho thuê" công thức chế biến gà rán được nhiều người ưa chuộng của mình cho những nhà hàng đang xuống dốc để họ vực dậy công việc kinh doanh. Đổi lại, Sanders hưởng một xu trên mỗi phần gà họ bán được dùng công thức chế biến của ông.

Ăn ngủ ngay trong chiếc xe cũ, Sanders đi khắp nước Mỹ, chào mời hơn 1.000 cửa hàng. Ai cũng lắc đầu từ chối và bảo rằng đây là ý tưởng hài hước nhất mà họ từng nghe. Tuy nhiên, Đại tá Sanders không bỏ cuộc, ông tiếp tục gõ cửa cho đến khi có người gật đầu.

Và cuối cùng, sau 1.009 lần bị từ chối, ông cũng nhận được sự đồng ý đầu tiên. Thế là khái niệm nhượng quyền kinh doanh ra đời! Nhà hàng đầu tiên sử dụng bí quyết của ông thành công đến mức không lâu sau đó, hàng chục rồi hàng trăm nhà hàng khác đua nhau xếp hàng đăng ký sử dụng theo.

Kết quả là Đại tá Sanders chẳng cần phải làm việc một ngày nào nữa cho đến hết đời. Ông kiếm được hàng trăm nghìn đô nhờ nhượng quyền kinh doanh cho các nhà hàng và sống an nhàn đến năm 90 tuổi. Người đời tưởng nhớ ông như một nhà sáng lập ra cả đế chế nhà hàng trải khắp thế giới. Một lần nữa, nếu con đường cao tốc đó không được xây dựng, Đại tá Sanders hẳn đã mắc kẹt trong gian bếp chật hẹp đầy dầu mỡ, phục vụ gà rán cho khoảng vài chục thực khách mỗi ngày, trong 20 năm tiếp theo và tất nhiên, ý tưởng về nhượng quyền kinh doanh có thể sẽ không bao giờ được biết đến cũng như chẳng có một nhà hàng KFC nào tồn tại trên đất nước của bạn.

Hiện tượng Apple là kết quả từ sai lầm lớn nhất của Steve Jobs

Apple hiện là một trong những công ty truyền thông và công nghệ đứng đầu thế giới. Đó là doanh nghiệp đầu tiên tích hợp thành công âm nhạc, viễn thông và máy vi tính vào sản phẩm của mình.

Nhờ đâu Steve Jobs, nhà sáng lập ra Apple đã chế tạo ra những sản phẩm thay đổi cả thế giới như iPhone, iTunes, iPad và máy Mac? Thành công rực rỡ này được sinh ra từ hoàn cảnh bi đát nhất cuộc đời Steve Jobs.

Sau một năm học đại học, Steve Jobs bỏ học giữa chừng vì chi phí quá lớn. Ông quyết định trở thành một doanh nhân và bắt đầu kinh doanh máy vi tính ngay trong ga-ra của gia đình.

Với sự giúp đỡ của Steve Woz, Steve Jobs gây dựng nên doanh nghiệp trị giá 2 tỷ đô với hơn 4.000 nhân viên chỉ trong vòng 10 năm. Dù đã cho ra đời sản phẩm rất thành công là máy tính Macintosh, Apple vẫn chỉ là một công ty vô cùng nhỏ bé khi đứng cạnh hai người khổng lồ là IBM và Microsoft. Được một thời gian, nguồn cảm hứng sáng tạo của Apple vơi dần và việc kinh doanh bắt đầu trì trệ. Ở tuổi 30, Steve Jobs bị sa thải khỏi Apple khi Hội đồng quản trị theo phe CEO mới. Hãy tưởng tượng cảm giác bị sa thải khỏi chính công ty do mình gây dựng! 5 năm sau, Jobs thành lập công ty máy tính khác tên là neXT, tại đây ông phát triển phần mềm neXTSTEP ưu việt và cả một hệ thống máy tính mới. Thế nhưng neXT thất bại về mặt thương mại vì người tiêu dùng cho rằng nó quá đắt đỏ và quá phức tạp khi sử dụng.

Trong khi đó, Apple vì những sai lầm trong quản lý đã thua lỗ hàng tỷ đô-la khi thị phần của doanh nghiệp này bị thu hẹp. Trong nỗ lực thuyết phục nhà sáng lập quay lại, Apple đã mua lại neXT, Steve Jobs trở về với công ty của mình và dùng chính phần mềm ưu việt của neXT để khai sinh ra thế hệ máy Mac mới hơn với tên gọi iMac. Tiếp theo, ông đưa những cải tiến mình nghiên cứu ở neXT vào Apple và cho ra đời các sản phẩm mang tính cách mạng: iPod, iTunes, iPhone và iPad, vốn đang làm khuynh đảo cả thế giới công nghệ, giúp Apple lật ngược được tình thế,

thu về hàng tỷ đô lợi nhuận. Từ chỗ suýt bị phá sản, Apple đã vượt qua các đối thủ của mình như Microsoft và IBM cả về lợi nhuận lẫn giá trị thị trường. Lẽ đương nhiên, Steve Jobs trở thành một tỷ phú.

Bài học rút ra: thất bại của Steve Jobs tại Apple và neXT hóa ra lại là tác nhân cực mạnh thúc đẩy ông lập nên doanh nghiệp và tạo ra các sản phẩm mang tính cách mạng trên toàn thế giới. Hàng loạt "nghịch cảnh" buộc Jobs phải tạo ra bước đột phá trong cuộc đời mình. Nếu không bỏ học, hẳn ông đã không bao giờ thành lập Apple. Nếu không bị sa thải khỏi Apple, ông đã không phát minh ra neXT và phát triển phần mềm nguyên thủy của iPhone, iPad, iPod và iMac ngày nay. Chính Steve Jobs đã phát biểu, "bị sa thải khỏi Apple là điều tuyệt vời nhất xảy ra với tôi. Áp lực của một người thành công được thế chỗ bằng cảm giác nhẹ nhõm của người bắt tay làm lại từ đầu. Điều đó giải phóng tôi bước vào một trong những giai đoạn sáng tạo nhất của cuộc đời mình."

Cũng giống như bao người thành công khác, Jobs tin rằng không có điều gì ngẫu nhiên xảy ra, tất cả đều có lý do của nó. Mọi trải nghiệm dù tốt dù xấu đều là một "viên gạch lót đường" đưa bạn đến với số phận mà bạn mong muốn.

> "*Bạn không thể liên kết các sự việc lại với nhau để dự đoán những gì sắp xảy đến, bạn chỉ có thể kết nối chúng lại khi chiêm nghiệm về quá khứ. Bạn phải tin rằng những sự kiện xảy ra có liên quan đến tương lai của bạn. Tin vào mối liên hệ của những chuyện xảy ra trong đời mình sẽ giúp bạn đủ tự tin để làm theo lời trái tim mách bảo, ngay cả khi nó dẫn bạn về con đường mòn cũ.*"
>
> **Steve Jobs**.

Google giờ là số một, nhờ lời từ chối của Yahoo!

Nếu bạn là sinh viên 22 tuổi đang học đại học, có cơ hội bán công ty do mình thành lập với giá 1 triệu đô Mỹ, bạn có làm không?

Nhiều người sẽ nắm lấy thời cơ, và đó chính xác là những gì Sergey Brin và Larry Page mong đợi. Đôi bạn trẻ năng động đã phát triển một công cụ tìm kiếm có tên là Google khi còn đang ngồi trên giảng đường đại học Stanford. Dù rằng Thư Viện Điện Tử Stanford đồng ý tài trợ 10.000 đô cùng với những chiếc máy tính giá rẻ để phục vụ cho công việc tìm kiếm nội dung web, Brin và Page vẫn thiếu trước hụt sau.

Cộng đồng sinh viên dùng Google cứ lớn lên không ngừng ở Stanford, Brin và Page đứng trước một quyết định: hoàn tất tấm bằng Tiến sĩ hay thành lập công ty để tiếp tục phát triển công cụ tìm kiếm. Không nỡ bỏ dở việc học hành, Page và Brin chào bán công cụ tìm kiếm của mình với giá 1 triệu đô Mỹ cho các ông lớn trong ngành tìm kiếm thông tin như Alta Vista, Yahoo! và Excite. Họ thất vọng ê chề khi cả ba đều từ chối lời đề nghị này.

Không còn lựa chọn nào khác, họ đành gác việc học sang một bên và tập trung vào xây dựng Google thành doanh nghiệp mang lại lợi nhuận. Chưa tới 5 năm, Google đã vượt mặt Yahoo!, Alta Vista và Excite để trở thành công cụ tìm kiếm phổ biến nhất thế giới, chiếm 70% thị phần. Sau khi niêm yết trên thị trường chứng khoán, Google được định giá hơn 153 tỷ đô Mỹ. Là nhà đồng sáng lập đồng thời là hai cổ đông lớn nhất của công ty, Brin và Page trở thành những nhà tỷ phú trẻ nhất thế giới khi kiếm được 19,39 tỷ đô Mỹ mỗi người từ thương vụ mà cả hai bắt đầu từ khuôn viên đại học.

Thử tưởng tượng nếu một trong ba công ty kia mua lại công cụ tìm kiếm Google với giá 1 triệu đô Mỹ, Brin và Page làm gì có cơ hội phát huy hết tiềm năng của mình. Thêm một minh chứng hùng hồn nữa cho điều tốt đẹp ẩn sau những khó khăn trở ngại.

Phải chăng mọi nghịch cảnh đều mang đến lợi ích trong tương lai?

Có người hỏi tôi, "phải chăng mọi bi kịch LUÔN mang đến những điều tốt đẹp trong tương lai? Vậy tại sao chúng ta vẫn thường thấy nhiều người hứng chịu bất hạnh mà có vẻ như chẳng bao giờ thoát ra khỏi hoàn cảnh đó?"

Về điều này thì tôi khám phá ra rằng nghịch cảnh CHỈ mang đến lợi ích trong tương lai nếu bạn giữ được thái độ tích cực, chủ động tìm kiếm những cơ hội mới và không ngừng bước tới. Nếu bạn cho phép nghịch cảnh nhấn chìm bạn vào những suy nghĩ tiêu cực và thôi không phấn đấu thì đương nhiên, chẳng điều tốt đẹp nào đến với bạn cả.

Thậm chí một số người còn nhìn thấy ”may mắn” trong căn bệnh ung thư

Quy luật trên còn đúng với những người phải chiến đấu để giành giật sự sống mỗi ngày như bị chẩn đoán bệnh ung thư đã di căn. Có nhiều tấm gương về ý chí phi thường, vượt qua bệnh tật mặc cho các bác sĩ và chuyên gia y tế tiên lượng không còn hy vọng. Họ chịu trách nhiệm cho cuộc đời mình và bất ngờ thay, cuộc sống của họ được kéo dài và họ thật sự đã cảm ơn căn bệnh ung thư giúp biến đổi cuộc đời họ theo chiều hướng tích cực.

Bạn sẽ tìm thấy một số ví dụ thuyết phục trong quyển sách của Betty L Khoo-Kingsley, “Cancer Cured & Prevented” (Chữa Trị Và Phòng Ngừa Bệnh Ung Thư – tái bản lần thứ ba năm 2009); tất cả đều cảm ơn căn bệnh đã “thức tỉnh” họ, thúc đẩy họ tự vấn bản thân, tìm ra điều thật sự quan trọng trong cuộc sống, thay đổi cách sống, mục đích sống và kết quả là họ chữa lành vết thương thể xác lẫn tâm hồn cũng như xóa bỏ mầm mống của căn bệnh ung thư.

Julia Gabriel, nhà sáng lập Trung tâm Julia Gabriel, một trường kịch nghệ cực kỳ có tiếng ở Singapore kể lại câu chuyện căn bệnh ung thư đã xoay chuyển cuộc đời bà như thế nào khi nó dạy bà cách giải tỏa căng thẳng với những vấn đề mà bà không giải quyết được. Quyển sách của Betty đã dẫn dắt Julia đến với chương trình điều trị ung thư kéo dài 10 ngày của tổ chức Gawler ở Úc. Thông qua sự đổi mới tư duy, chế độ ăn uống, ngồi thiền và tập thể dục, bà đã tự bình phục và trở thành người hạnh phúc hơn và mạnh mẽ hơn.

Cánh cửa này đóng lại, cánh cửa khác sẽ mở ra

Mỗi khi nghịch cảnh đóng sầm một cánh cửa trước mặt chúng ta, cánh cửa khác sẽ mở ra dẫn ta đến những cơ hội mới. Điều bạn cần làm là tìm ra "cánh cửa mới" ấy để tiếp tục cuộc hành trình.

Năm 2000, phó tổng thống và là ứng cử viên cho vị trí Tổng thống Al Gore đã đánh mất chiếc ghế này vào tay George W. Bush trong lần tranh cử. Al Gore khao khát trở thành Tổng thống Hoa Kỳ từ nhiều năm trước. Một trong những kế hoạch chính của ông là ngăn chặn tình trạng nóng lên của trái đất cùng thứ mà ông gọi là "sự hủy diệt toàn cầu" (tình trạng khai thác không thương tiếc tài nguyên có hạn của Trái đất và bóc lột người dân bản địa) trong quyển sách đầu tiên của mình, "Earth In The Balance – Ecology And The Human Spirit" (Trái Đất Trên Bàn Cân – Sinh Thái Học Và Tâm Hồn Nhân Loại).

Khi Gore trắng tay trong cuộc bầu cử, những tưởng số phận đã đóng cánh cửa tương lai và tham vọng của ông. Nhưng thay vì cứ đứng mãi trước cánh cửa đã khép và rơi vào tuyệt vọng, Gore mở ra một "cánh cửa mới" để theo đuổi mục tiêu cuộc đời. Vài năm sau, ông ra mắt tác phẩm đáng nhớ khác, "An Inconvenient Truth" (Sự Thật Mất Lòng) và thực hiện bộ phim tư liệu về tình trạng ấm lên toàn cầu. Bộ phim mang về cho ông giải Oscar dành cho Phim Tài Liệu Hay Nhất.

Gore đi khắp nước Mỹ, diễn thuyết ở các tòa thị chính (những nơi rất khác Quốc hội và Thượng viện), không mệt mỏi đi vòng quanh thế giới nhằm kêu gọi mọi người quan tâm hơn đến hiện tượng ấm lên toàn cầu. Ông còn là nguồn cảm hứng để giới trẻ tham gia hoạt động vì môi trường thông qua các buổi hòa nhạc từ thiện "World Earth Concerts". Năm 2008, Al Gore được trao giải Nobel Hòa bình vì những đóng góp trong nỗ lực cứu lấy nhân loại.

Thất bại trong cuộc bầu cử không ngăn cản Gore tiếp tục con đường của mình. Tư duy tích cực, tầm nhìn rộng mở về thế giới và quyết tâm không chùn bước đã giúp ông đạt được điều mình muốn.

Ngẫm lại, nếu Gore đắc cử Tổng thống đảng Dân chủ, hẳn ông sẽ bận rộn đấu tranh với những nghị sĩ cánh hữu thuộc đảng Cộng hòa, chống khủng bố, giải

quyết hậu quả sau thảm họa 11/9, và chẳng còn nhiều thời gian để tạo ra những ảnh hưởng lớn trong vấn đề nhận thức về biến đổi khí hậu, những mối quan tâm và hành động của cộng đồng khoa học thế giới. “Cánh cửa mới” mở ra rốt cuộc lại mang đến những điều tốt đẹp hơn.

Vậy lần sau, nếu cuộc đời khiến cánh cửa trước mặt bạn đóng lại, hãy tin rằng đó chưa phải kết thúc. Đó là dấu hiệu của một cánh cửa khác sắp mở ra đưa bạn đến với điều mình muốn bằng một con đường ngắn hơn. Tất cả những điều bạn cần làm là giữ vững tinh thần để tiếp tục bước tới.

Món quà tiềm ẩn từ nghịch cảnh

Rất nhiều người sợ lâm vào khó khăn. Đa số họ cứ canh cánh câu hỏi, "sao mọi thứ lại không trôi chảy? Sao cuộc đời lại đầy rẫy khó khăn trở ngại?" Sự thật là nếu không có những nghịch cảnh, chúng ta sẽ không bao giờ nhận ra tiềm năng thật sự của mình. Song hành với nghịch cảnh luôn là ba món quà quý giá.

1. Nghịch cảnh mang đến cho ta bài học

Những bài học đáng giá nhất đời không đến từ trường lớp hay sách vở, mà đến từ những thử thách chông gai. Nghịch cảnh buộc ta phải học nếu muốn "tốt nghiệp" để bước vào giai đoạn tiếp theo của cuộc sống. Khi thành công, chúng ta có xu hướng mở tiệc ăn mừng. Khi gặp thất bại, ta lại ngồi trầm tư. Chính những băn khoăn trăn trở ấy mang đến những đột phá vượt bậc.

Nếu tôi không mất tiền vào thị trường chứng khoán thời còn học đại học, tôi sẽ không bao giờ nhận thức được tầm quan trọng của việc tìm hiểu thấu đáo chứ không phó mặc cho may mắn và những mánh lới cò con. Bài học đó đã giúp tôi trở thành một nhà đầu tư thành công như ngày hôm nay.

Nếu tôi không chứng kiến cuộc hôn nhân của cha mẹ đổ vỡ, tôi sẽ không bao giờ học được sự trung thực và cởi mở trong hôn nhân. Tôi sẽ không biết cách gìn giữ hạnh phúc gia đình mà tôi đang tận hưởng.

2. Nghịch cảnh giúp ta mạnh mẽ hơn

Có câu, "điều gì không giết được bạn sẽ khiến bạn mạnh mẽ hơn". Đúng vậy, chỉ trong bi kịch con người mới tìm được sự minh triết và sức mạnh tinh thần để đối mặt với những khó khăn to lớn hơn trong tương lai, đồng thời gặt hái thành công rực rỡ hơn.

Tôi từng rất sợ về việc mắc phải sai lầm và thua lỗ trong kinh doanh. Nỗi sợ hãi trong quá khứ đó khiến tôi không dám mơ xa, không dám chấp nhận rủi ro. Khi công ty thiết kế nội thất của tôi phá sản năm 1998 và tôi mất 250.000 đô, tôi phải chật vật dàn xếp với các chủ nợ và bù đắp các khoản lỗ. Đó là một trong những giai đoạn khó khăn nhất của tôi.

Khi đã hồi phục sau những mất mát về tài chính lẫn tinh thần, tôi nhận ra rằng mình vẫn ổn! Tôi trở nên cứng rắn hơn. Như lời một hiền nhân khác, một khi bạn" từ cõi chết trở về" thì chuyện một mình đi dạo trong công viên lúc tối trời chẳng còn gì đáng sợ nữa.

3. Nghịch cảnh mang đến cơ hội mới

Và cuối cùng, Luật Đối Cực chỉ ra rằng trong mỗi nghịch cảnh đều ẩn chứa những cơ hội mới. Khi một cánh cửa đóng lại sẽ có cánh cửa khác mở ra. Sẽ không có khởi đầu mới nếu cái cũ không kết thúc. Sẽ không có chuyện hồi phục nếu không xảy ra khủng hoảng.

Bạn có biết số lượng triệu phú đều tăng lên sau những cơn khủng hoảng tài chính không? Bởi tình trạng suy thoái kinh tế kéo giá cổ phiếu và các loại tài sản xuống từ 30 đến 70%. Chính khả năng mua vào các loại tài sản lớn, thậm chí các công ty với giá rẻ, rồi đợi thời cơ bán lại với giá cao ngất đã khiến nhiều người trở thành triệu phú. Warren Buffet, nhà đầu tư vĩ đại nhất thế giới, gầy dựng phần lớn gia tài của mình nhờ vào việc gom cổ phiếu thời kỳ suy thoái những năm 1973, 1987, 2001 và 2007. Triết lý kinh doanh giúp ông thành công là hãy tham lam khi người khác sợ hãi. Một điều đáng ghi nhận là trong cơn khủng hoảng vay thế chấp năm 2008-2009, số lượng triệu phú ở Singapore tăng lên 32,7%.

Xoay chuyển tình thế trong nghịch cảnh

Đây là lúc bạn tìm hiểu xem những người thành công tìm thấy cơ hội từ trong nghịch cảnh như thế nào. Bí quyết là bạn phải tập trung tìm kiếm điều tốt đẹp ẩn chứa trong nó.

Hãy nhớ khi ta dồn hết tâm trí vào điều gì, ta sẽ gặt hái được nhiều từ nó. Nếu bạn mải chăm chăm tự vấn, "sao chuyện này lại xảy ra với mình?" hay "sao mình thiếu may mắn đến vậy?", thì bạn chỉ toàn nhìn thấy tai họa. Bạn chỉ biết gặm nhấm nỗi sợ và nỗi đau.

Quy trình biến khó khăn thành cơ hội là nhìn nhận vấn đề một cách thẳng thắn và đặt ra câu hỏi…

- Liệu đây có phải là "trong cái rủi có cái may"?
- Điều này có mang lại cơ hội mới không?
- Điều này có giúp mình mạnh mẽ hơn không?

Tiếp tục tự vấn bản thân bằng những câu hỏi trên với tâm trí thư giãn và sáng suốt, tiềm thức sẽ sớm đưa đường dẫn lối bạn tìm ra câu trả lời. Sau đó, hãy tự nhắc nhở mình, "đây là điều tốt. Điều này có nghĩa là… (miêu tả về điều tốt đẹp mà bạn nghĩ)" và "tôi sẽ tận dụng cơ hội này bằng cách… (hành động của bạn)". Dưới đây là một số ví dụ giúp bạn tìm ra cơ hội trong khốn khó:

1. Nghịch cảnh: Tôi bị tinh giảm biên chế sau 20 năm làm việc.

Phản ứng của tôi: Đây là điều tốt. Điều này có nghĩa là tôi có thể dùng 20 năm kinh nghiệm của mình vào việc gầy dựng doanh nghiệp. Thay vì tiếp tục làm giàu cho sếp, bây giờ là lúc tôi làm điều đó cho chính mình. Tôi sẽ tận dụng cơ hội này bằng cách học cách mở công ty riêng.

2. Nghịch cảnh: Người tôi yêu đã bỏ tôi để chạy theo người khác.

Phản ứng của tôi: Đây là điều tốt. Điều này có nghĩa là tôi có thể tìm được một người thật sự yêu tôi và trân trọng con người tôi. Tôi sẽ tận dụng cơ hội này bằng cách hoàn thiện bản thân mình và hấp dẫn người phụ nữ/đàn ông của đời tôi.

3. Nghịch cảnh: Cha mẹ không bao giờ ở bên tôi.

Phản ứng của tôi: Đây là điều tốt. Điều này cho phép tôi tự lập và đứng trên đôi chân của mình. Tôi sẽ tận dụng cơ hội này bằng cách theo đuổi ước mơ, ngay cả khi tôi không có sự hỗ trợ cần thiết.

4. Nghịch cảnh: Tôi có một ông sếp kém cỏi.

Phản ứng của tôi: Đây là điều tốt. Điều này có nghĩa là nhiều khả năng ông ta không ngồi ở chiếc ghế đó lâu và tôi sẽ có cơ hội được tiến cử vào vị trí ấy. Tôi sẽ tận dụng cơ hội này bằng cách rút kinh nghiệm từ những sai lầm của ông ta và biết chính xác mình không nên làm gì nếu trở thành sếp trong tương lai.

5. Nghịch cảnh: Tôi mất 100.000 đô vì một quyết định sai lầm trong đầu tư.

Phản ứng của tôi: Đây là điều tốt. Điều này dạy cho tôi biết tầm quan trọng của việc nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi quyết định đầu tư. Tôi sẽ tận dụng cơ hội này bằng cách học cách đầu tư thận trọng và dùng đồng vốn của mình để đem về nhiều lợi nhuận hơn trong tương lai.

Bài tập 1: Khám phá cơ hội từ những nghịch cảnh trong quá khứ

Nghĩ về những thời khắc khó khăn trong quá khứ. Bây giờ nhìn lại, bạn có nhận ra cơ hội ẩn chứa trong nó không:

a. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Đó là một cơ hội. Nó giúp/ cho phép tôi___

b. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Đó là một cơ hội. Nó giúp/ cho phép tôi___

c. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Đó là một cơ hội. Nó giúp/ cho phép tôi___

d. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Đó là một cơ hội. Nó giúp/ cho phép tôi___

e. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Đó là một cơ hội. Nó giúp/ cho phép tôi___

Bài tập 2: Khám phá cơ hội từ những nghịch cảnh trong hiện tại

Bây giờ, hãy nghĩ về tất cả những khó khăn trở ngại bạn đang phải đối diện và

viết xuống phản ứng của bạn.

a. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Phản ứng của tôi là___

b. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Phản ứng của tôi là___

c. Nghịch cảnh tôi gặp phải là___
Phản ứng của tôi là___

Tuyệt vời! Đây chẳng phải là công cụ thần kỳ giúp bạn thay đổi cuộc sống bằng cách hóa giải những vấn đề và biến chúng thành lợi thế sao? Chúng ta sẽ tiếp tục gặp nhau ở chương sau.

Phần VI. HẠNH PHÚC DÀI LÂU

Chương 17: Hãy yêu người quan trọng nhất cuộc đời bạn

Tôi chắc rằng có nhiều người mà bạn dành sự quan tâm và yêu thương sâu sắc. Họ là những người đặc biệt đối với bạn: vợ, chồng, người yêu, anh chị em, con cái hay cha mẹ, những người bạn thương yêu và hy sinh cho họ rất nhiều trong quá khứ. Bạn luôn đặt lợi ích của họ lên trên hết và sẵn sàng làm mọi thứ để họ được hạnh phúc, an toàn và thành công.

Nhưng có một điều có lẽ bạn chưa từng nghĩ tới, "bạn có thương yêu bản thân đến mức như vậy không?" "Bạn có yêu quý người mà bạn nhìn thấy trong gương mỗi ngày?" Câu hỏi nghe có vẻ kỳ lạ nhưng thật sự rất đáng để bạn suy ngẫm. Cách bạn cảm nhận về bản thân quyết định cách bạn đối xử với chính mình, và quan trọng hơn nó tác động đến mức độ thành công và hạnh phúc của bạn.

Bạn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng chẳng mấy ai thật sự yêu thương bản thân mà cứ muốn trở thành người khác. Số ít thậm chí còn căm ghét con người họ. Hãy suy nghĩ nghiêm túc về vấn đề này. Bạn cảm thấy sao về bản thân? Bạn yêu thương chính mình tới mức nào?

Học cách yêu thương bản thân… tình yêu vĩ đại nhất

Giống như lời bài hát "The Greatest Love of All", học cách yêu thương bản thân chính là tình yêu vĩ đại nhất. Vì sao nó quan trọng đến thế? Để thật sự hạnh phúc và thành công, bạn phải học cách yêu thương chính mình.

Yêu thương bản thân không có nghĩa là bạn trở thành người kiêu ngạo, khoe khoang cứ mỗi 10 phút lại ngắm mình trong gương và khoác lác, "ta là người vĩ đại nhất. "Ý tôi muốn nói ở đây là bạn hãy quan tâm, chiều chuộng và tôn trọng bản thân như thể nó là một con người.

Nhiều người tin rằng họ phải thành công trước rồi sẽ bắt đầu yêu thương bản thân và cuộc sống sau. Thực tế bạn cần làm điều ngược lại. Bạn phải yêu thương bản thân trước khi bạn muốn thành công. Chỉ có những người biết yêu thương và trân trọng chính mình mới có lòng tự trọng và tự tôn cao. Điều này mang lại cho họ sự tự tin và nỗ lực vươn lên trong cuộc sống.

Người quan trọng nhất cuộc đời bạn chính là…

Để tôi nói cho bạn nghe lý do quan trọng nhất vì sao bạn cần thương yêu bản thân.

Hãy tưởng tượng một người sống cùng với bạn cả đời. Bạn phải ở bên cạnh người này 24/7 từ ngày này sang ngày khác. Đó là người bạn thấy đầu tiên mỗi sáng thức giấc, cũng là người bạn gặp sau cùng trước khi đi ngủ.

Người này hiện diện trong mọi cung bậc cuộc sống mà bạn nếm trải. Khi bạn buồn, người này làm bạn cười. Khi bạn vấp ngã, chỉ có người này mới nâng bạn đứng dậy. Khi bạn đặt mục tiêu, người này tiếp cho bạn động lực và niềm tin để đạt được nó. Người này không bao giờ bỏ rơi bạn và là người duy nhất bạn hoàn toàn yên tâm dựa vào.

Nếu bạn không thích người này, cuộc sống của bạn sẽ cực kỳ khốn khổ, đúng không? Bạn sẽ gắn chặt cuộc đời với một kẻ mà bạn không ưa. Nếu bạn không tin người này sẽ ở bên bạn khi bạn vấp ngã, nỗ lực hết sức để giúp bạn thành công, thì bạn sẽ chẳng làm được điều gì cả. Tôi chắc rằng bạn đã đoán được người này là ai. Chính BẢN THÂN BẠN đấy, người quan trọng nhất cuộc đời bạn.

Sức mạnh của tình yêu thương bản thân

Vậy việc yêu thương bản thân liên quan gì đến thành công trong cuộc sống? Bạn nghĩ mà xem. Khi thật sự yêu thương ai đó, bạn thường mong muốn điều gì cho họ? Chẳng phải là những điều tốt nhất sao?

Khi bạn yêu thương bản thân, bạn cũng sẽ mong muốn những điều tốt nhất cho chính mình. Bạn sẽ tự đặt ra những tiêu chuẩn cao, tin tưởng rằng mình xứng đáng có những điều tuyệt vời nhất. Bạn sẽ đòi hỏi những cái nhất: sự nghiệp tốt nhất, mối quan hệ đẹp nhất và phong cách sống đẳng cấp nhất. Bạn sẽ không cho phép bản thân chấp nhận những thứ tầm thường.

Lạ lùng thay, khi chỉ chấp nhận những điều tốt nhất, bạn sẽ phấn đấu hết mình và đạt được những gì bạn nghĩ mình xứng đáng được hưởng. Đó chính là động lực thúc đẩy tôi thay đổi cuộc đời mình. Ban đầu, khi đạt điểm số tồi tệ ở trường, tôi đã chấp nhận, nghĩ rằng mình cố lắm cũng chỉ đến thế thôi. Và rồi ở tuổi 13, tôi bắt đầu tin mình xứng đáng có được nhiều hơn thế. Tôi xứng đáng trở thành một trong những học sinh giỏi nhất và thi đậu vào trường đại học danh giá nhất Singapore. Chính tình yêu thương dành cho bản thân đã khích lệ tôi nỗ lực không ngừng và không chấp nhận những gì đang có trong cuộc sống.

Đồng thời, khi bạn yêu thương chính mình, bạn sẽ sẵn sàng hy sinh và làm việc chăm chỉ. Những ai yêu thương bản thân biết cách tự chăm sóc thể chất lẫn tinh thần. Họ sẽ không để bản thân mình ngu dốt, phí phạm thời gian hay hủy hoại cơ thể bằng ma túy hay rượu chè. Họ sẵn sàng hy sinh những khoái cảm nhất thời để đổi lấy lợi ích dài hạn. Họ liên tục học hỏi, nâng cao kỹ năng, ăn uống điều độ và giữ cho cơ thể khỏe mạnh.

Khi bạn yêu thương bản thân, người khác cũng sẽ yêu thương bạn

Yêu thương bản thân không chỉ ảnh hưởng đến những thành tựu bạn đạt được mà còn cải thiện những mối quan hệ giữa bạn và người khác. Hãy nghĩ xem. Nếu bạn không yêu thương chính mình thì bạn có thể trông đợi ai yêu thương bạn?

Tôi khẳng định một lần nữa, yêu thương bản thân không phải là kiêu ngạo hay khoe khoang. Chẳng ai ưa kẻ thích khoác lác cả! Trên thực tế, những người thật sự yêu thương bản thân không bao giờ phô trương. Họ không cần phải làm như thế. Từ bên trong, họ đã cảm thấy bản thân mình thật tuyệt vời… Khi có cảm giác đó, bạn sẽ tự tin cởi mở và quan tâm đến người xung quanh. Bạn sẽ cười nhiều hơn, đồng thời nói những điều tốt đẹp về bản thân và về người khác.

Những ai cảm thấy bản thân mình tốt đẹp có xu hướng nhìn thấy những gì tốt đẹp nơi người khác và không tiếc lời ngợi khen, động viên chân thành. Thái độ tự tin và tích cực đó khiến bạn hấp dẫn và quyến rũ hơn trong mắt mọi người. Ai cũng thích ở cạnh những người giàu năng lượng tích cực bởi vì họ cũng bị ảnh hưởng theo.

Đã bao giờ bạn tiếp xúc với một người có ngoại hình dưới trung bình nhưng vẫn toát lên sức quyến rũ, hấp dẫn hết sức tự nhiên chưa? Tôi có người bạn tên Sean, anh ấy thấp và đậm người. Vẻ ngoài anh rất bình thường nhưng những cô bạn gái trước nay của anh đều cực kỳ gợi cảm. Anh là linh hồn của các bữa tiệc, mọi người vây quanh anh. Vì sao vậy? Vì tính cách của anh vô cùng cuốn hút. Anh khiến mọi người cười ồ lên với khiếu hài hước của mình. Anh làm mọi người hài lòng bằng những lời tán tụng. Tất cả là do chính anh cảm thấy bản thân mình tốt đẹp. Hãy nghĩ tới những người nổi tiếng như Danny Devito (hói đầu và chỉ cao có 1,4m), Jack Nicholson, John Malkovich và Tommy Lee Jones. Họ không thật sự có ngoại hình bắt mắt nhưng đều là những diễn viên hạng A vì cả thế giới khâm phục cá tính mạnh mẽ của họ.

Khi biết yêu thương bản thân, bạn sẽ tin vào giá trị tiềm ẩn của mình

Bạn là tuýp người dám suy nghĩ độc lập hay dễ thỏa hiệp với ý kiến của người khác?

Để dẫn đầu trong bất kỳ lĩnh vực nào, bạn phải dám vượt trội, suy nghĩ khác biệt và thuyết phục người khác theo lối tư duy của bạn. Những người lãnh đạo không chấp nhận thế giới như cách nó đang tồn tại mà dám nhìn nhận thế giới theo cách họ nghĩ nó có thể phát triển trong tương lai.

Barack Obama dũng cảm thách thức định kiến chỉ có người da trắng mới được bầu làm Tổng thống Hợp chủng quốc Hoa Kỳ. Nelson Mandela đứng lên chống lại nạn phân biệt chủng tộc đàn áp người da đen vốn đã tồn tại hơn 100 năm ở Nam Phi. Ray Kroc bỏ ngoài tai những ai cho rằng ông chẳng thể nào sống nổi bằng việc bán hamburger. Thế là đế chế McDonald's trị giá hàng tỉ đô đã ra đời từ niềm tin quyết liệt đó.

Điều gì đã ban cho họ sự can đảm tột bậc để suy nghĩ độc lập và thay đổi cả thế giới? Tất cả đều có lòng tự trọng cao và không sợ bị người khác đánh giá chỉ trích. Họ hành động theo những tiêu chí, giá trị, tiêu chuẩn sống và đạo đức của riêng mình.

Mặt khác, rất nhiều người tuân theo những tiêu chí bên ngoài, theo đó, giá trị bản thân của họ phụ thuộc hoàn toàn vào đánh giá của người khác. Khi bạn không yêu thương chính mình, bạn sẽ dễ dàng bị người khác ảnh hưởng để được họ chấp nhận. Bạn sẽ luôn lo lắng chuyện người ta nghĩ sao về mình, thay vì hành động theo cách bạn cho là đúng. Hậu quả là bạn chỉ biết làm vừa lòng đám đông và không còn dũng khí để lãnh đạo.

Hậu quả của việc không yêu thương bản thân

Nói đi cũng phải nói lại, nếu bạn không yêu thương bản thân thì sẽ ra sao? Nó có thể hủy hoại mọi cơ hội vươn đến thành công và hạnh phúc của bạn.

Nếu không yêu thương bản thân, bạn sẽ có khuynh hướng ủ rũ suốt ngày và đặt ra những tiêu chuẩn cá nhân thấp kém. Bạn sẽ cho rằng thành công chỉ dành cho "người khác". Nếu bạn không nghĩ mình xứng đáng với những gì tuyệt vời mà cuộc sống mang lại thì làm sao bạn dám hành động để có được nó.

Khi không yêu thương chính mình, bạn sẽ tự chỉ trích và khiến bản thân phiền muộn, giống như không ưa ai thì bạn thấy người đó chỉ toàn khuyết điểm. Bạn sẽ không dám hy sinh cho lợi ích cá nhân, thay vào đó bạn hành động mà không cân nhắc đến hậu quả xảy ra cho người bạn nhìn thấy trong gương. Bạn đã gặp người nào hoàn toàn không đoái hoài gì đến bản thân chưa? Họ ăn nhiều đến mức phát phì, không buồn mặc đồ tươm tất và tự đẩy mình vào tình cảnh khó khăn bởi những quyết định tài chính sai lầm hoặc bài bạc vô độ.

Trong một số trường hợp quá khích, họ thậm chí căm ghét bản thân đến mức tự ngược đãi và hủy hoại mình. Họ uống quá nhiều rượu, chích ma túy và ăn uống bừa bãi. Đáng buồn hơn, có người còn đi đến chỗ tự vẫn.

Tôi nhớ có lần tôi gặp một nhà môi giới bất động sản tên Steven sau bài nói chuyện của tôi trước 5.000 thính giả. Anh bày tỏ nguyện vọng muốn thành công hơn nữa. Anh làm trong ngành này đã 5 năm và chật vật lắm mới trang trải được chi phí sống cơ bản. Tôi bảo rằng có rất nhiều nhà môi giới thành công kiếm được từ 100.000 đến 500.000 đô mỗi năm. Anh cũng khao khát giống như họ.

Tôi nói: "Anh có đủ tiềm năng để đạt được những điều tương tự. Chỉ cần anh nỗ lực làm chủ những chiến lược kinh doanh bất động sản." Nhưng dù tôi có nói gì đi nữa, anh vẫn cứ lắc đầu nguầy nguậy và bào chữa, "tôi không giỏi bán hàng," "tôi không có tính kỷ luật", "tôi không biết cách thương lượng", "tôi luôn gặp xui xẻo", "tôi xử lý tình huống rất kém"… Anh ấy không ngừng chỉ ra khuyết điểm của mình.

"Anh có thể trở thành một nhà môi giới xuất sắc nếu anh tham dự những khóa học về bất động sản và bán hàng uy tín trên thị trường. Anh cũng có thể nâng cao

kỹ năng bằng cách tìm đọc sách của các chuyên gia trong lĩnh vực bán hàng và gầy dựng các mối quan hệ mang đến cho anh những đầu mối có ích", tôi đề nghị. Steven nhìn tôi chán nản, "có ích gì cơ chứ?" Chắc chẳng lời nào của tôi lọt tai anh rồi.

Khi ấy, tôi không thể hiểu tại sao Steven không lo nghĩ gì đến tương lai để bắt tay vào hành động. Sau này tôi nhận ra rằng đó là vì anh không yêu thương bản thân. Trong thâm tâm, anh không hề nghĩ rằng mình xứng đáng trở thành một nhà môi giới xuất sắc và kiếm được nhiều tiền. Anh tin rằng chỉ có những người giỏi hơn anh mới xứng đáng tận hưởng thành công ấy.

Với lòng tự trọng quá thấp, Steven chẳng dám đối diện thử thách. Anh sợ mắc phải sai lầm và sợ bị người khác đánh giá đến mức anh chọn cách "đứng yên một chỗ". Gần như chắc chắn rằng hiện giờ Steven vẫn nghèo khó như cách đây 5 năm về trước. Đừng như Steven bạn nhé!

Những người không yêu thương bản thân cũng chẳng dễ gần

Những người không yêu thương bản thân không chỉ đối xử tệ với chính họ mà cả với những người khác. Họ còn dễ khiến những người chung quanh bực mình.

Đã bao giờ bạn gặp một người lúc nào cũng tiêu cực về bản thân chưa? Họ luôn miệng nói, "chẳng ai ưa tôi cả. Tôi không thành công như anh. Anh/ chị đẹp trai/ xinh gái hơn tôi. Tôi thất bại là cái chắc!" Tôi từng gặp khá nhiều người như thế. Họ nói vậy với hy vọng bạn sẽ trả lời rằng, "không, anh rất thông minh! Anh có thể thành công." Mục đích của họ là tìm kiếm sự an ủi từ người khác. Sau một thời gian, chẳng phải họ sẽ trở nên cực kỳ phiền phức sao?

Bạn cũng đã gặp ai luôn chỉ trích mọi thứ chưa? Họ thích soi mói khuyết điểm và hạ thấp người khác. Họ chê người khác quá béo, quá ngu, quá lười, v.v…Tại sao họ làm vậy? Họ cho rằng nếu họ không cảm thấy hạnh phúc với bản thân, thì họ muốn người khác cũng khốn khổ như họ. Bằng cách này, họ sẽ thấy khá hơn.

Vậy nếu mai này bạn có gặp ai đó cáu kỉnh hay thích phê phán người khác, đừng nổi giận. Thay vào đó, hãy hiểu rằng đó là vì họ cũng không ưa bản thân họ. Trong sự nghiệp của mình, tôi đã vài lần bắt gặp những người đăng những lời bình luận thô thiển lên BLOG của tôi, nói rằng tôi chỉ là một tên khốn giàu có ngạo mạn. Tôi từng phẫn nộ vì điều đó. Nhưng thật ra tôi nên thương xót và tiếc nuối cho họ thì hơn. Chắc hẳn họ là những người khốn khổ.

Làm thế nào để yêu thương bản thân trong khi tôi có quá nhiều khiếm khuyết?

Một số người tìm đến tôi và nói rằng, "ước gì tôi có thể yêu thương bản thân mình hơn, nhưng làm sao được? Tôi có quá nhiều thiếu sót và tật xấu. Tôi quá mập. Tôi chẳng thành công gì mấy. Tôi hay trì hoãn. Tôi có những thói xấu và thất bại trong quá khứ. Có vẻ như tôi chẳng làm được việc gì ra hồn."

Nếu bạn cảm thấy mình có nhiều khuyết điểm hơn ưu điểm, BẠN KHÔNG PHẢI LÀ NGƯỜI DUY NHẤT! Chính tôi cũng từng cảm thấy như vậy. Tôi từng nghĩ rằng chỉ có những người thật sự đẹp đẽ, giàu có, tài năng và thành công mới có thể yêu thương bản thân. Bạn biết không? Điều đó không đúng!

Bạn yêu thương chính mình khi bạn chấp nhận bản thân và tập trung vào những điểm mạnh

Những người yêu thương bản thân KHÔNG nhất thiết phải có nhiều điểm mạnh rõ ràng hơn điểm yếu. Thực tế, một số người nổi tiếng và thành công nhất lại có nhiều khuyết điểm hơn ưu điểm.

Tuy nhiên, họ học được cách yêu quý chính mình vì họ lựa chọn CHẤP NHẬN họ là ai và TẬP TRUNG vào những ƯU ĐIỂM!

Bạn có biết… những người thành công và hạnh phúc nhất có nhiều thiếu sót hơn bạn không?

Nếu bạn cảm thấy yêu thương bản thân quá khó, hãy để tôi chia sẻ với bạn một câu chuyện về người đàn ông đã cho tôi nguồn cảm hứng dạt dào nhất. Anh tên là Nick Vujicic, người Úc. Ngay từ lúc sinh ra, anh đã không có tay và chân vì một chứng rối loạn hiếm gặp tên là Tetra-amelia. Anh chỉ có hai bàn chân nhỏ xíu gắn vào thân mình, với hai ngón chân lồi ra ở một bên.

Ban đầu, cuộc sống thật sự quá cực nhọc đối với Nick. Cha mẹ anh cũng vô vùng phiền muộn trước tình cảnh của con mình. Một thách thức anh phải đương đầu là luật của bang Victoria ngăn không cho anh nhập học ở một trường chính thống vì những khiếm khuyết trên cơ thể, dù rằng trí óc anh hoàn toàn bình thường. Sau đó, điều luật này được thay đổi và Nick trở thành học sinh "khuyết tật" đầu tiên được nhận vào trường công.

Bạn nghĩ rằng những bạn học cùng lớp sẽ đối xử tử tế với anh ư? Không, đứa trẻ 8 tuổi Nick bị ức hiếp đến mức suy nhược tinh thần. Năm 10 tuổi, anh thậm chí còn cố trầm mình tự tử nhưng không thành nhờ có tình yêu thương của cha mẹ. Thời điểm đó, chẳng ai có thể trách cứ anh vì anh không quý trọng bản thân.

Bước ngoặt cuộc đời anh xảy đến khi mẹ anh cho anh xem bài báo về một người đàn ông đối mặt với một khuyết tật nghiêm trọng. Điều này giúp anh nhận ra rằng anh không phải là người duy nhất phải chịu đựng những khiếm khuyết to lớn. Thời gian trôi qua, Nick bắt đầu chấp nhận con người mình. Thay vì chỉ nhìn vào những thứ anh không có và không thể làm, anh bắt đầu tập trung vào những mặt mạnh. Anh chuyên tâm vào khả năng diễn thuyết, khiếu hài hước, sức khỏe và đôi mắt đẹp (do chính anh thừa nhận) của mình. Điều quan trọng nhất là anh đã học cách yêu thương bản thân "độc nhất vô nhị".

Ngày nay, Nick là một trong những cá nhân lôi cuốn nhất, tự tin nhất, hạnh phúc nhất và thành công nhất mà bạn có thể gặp. Anh là nhà diễn thuyết, nhà đầu tư, tác giả tài ba, người đã tốt nghiệp chuyên ngành tài chính kế toán. Anh đi khắp nơi trên thế giới để diễn thuyết truyền cảm hứng cho hơn ba triệu người ở 24 quốc

gia.

Anh không chỉ thành công trong công việc mà còn rất yêu đời và hạnh phúc. Anh học bơi, lướt sóng, chơi gôn, đánh trống thậm chí là lái xe và tàu thủy mà không cần đến tứ chi. Sự cuốn hút và nguồn năng lượng dồi dào của anh tạo cảm hứng cho mọi người xung quanh. Vậy nếu một người không có tay không có chân học được cách yêu thương chính mình và hạnh phúc, thì chẳng có lời bào chữa nào cho bất kỳ ai trong chúng ta. Bạn có thể đọc và xem video về Nick ở *www.lifewithoutlimbs.org* hay trên *www.youtube.com*.

Một số người sinh ra có tất cả nhưng lại mất tất cả!

Ngược lại, có nhiều người mở mắt chào đời với rất nhiều ưu thế và điểm mạnh nhưng lại không bao giờ học cách yêu thương bản thân. Thay vào đó, họ chỉ chú trọng vào toàn điểm yếu và tự làm mình trở nên buồn rầu và khổ sở.

Bạn biết điểm chung giữa Britney Spears, Lindsay Lohan, Amy Winehouse (đã qua đời), Whitney Houston và George Michael là gì không? Họ đều là những siêu sao: giàu có, nổi tiếng, xinh đẹp nhưng lại không biết trân quý bản thân. Sa vào khó khăn, họ tìm quên trong rượu chè và ma túy làm hủy hoại cuộc sống và sự nghiệp.

Sao lại thế được? Sao họ có thể không thích chính mình khi bản thân họ có quá nhiều ưu thế? Làm thế nào mà những con người như Nick Vujicic hay Oprah Winfrey khuyết điểm đầy mình từ lúc còn đỏ hỏn lại học được cách quý trọng bản thân và vượt lên trên cảnh ngộ?

Bạn thấy đấy, mọi thứ tùy thuộc vào bạn cả, hoàn cảnh không quyết định lòng tự trọng của bạn. Bạn có thể chọn cách yêu thương hay căm ghét bản thân. Bạn có bao nhiêu ưu điểm không quan trọng, bạn sẽ luôn nhìn thấy thiếu sót của mình nếu đó là điều bạn muốn. Ngược lại, chẳng hề gì khi bạn có quá nhiều khuyết điểm nếu bạn luôn hướng đến những thế mạnh và cảm thấy hài lòng về bản thân. Vậy sao bạn không chọn cách nghĩ tốt đẹp hơn?

Học cách yêu thương bản thân

Cho dù bạn đang cảm thấy như thế nào về chính mình, sáu bước sau đây sẽ giúp bạn học cách yêu thương bản thân nhiều hơn, phát triển lòng tự trọng và sự tự tin cần thiết để sống một cuộc đời phi thường.

1. Chấp nhận chính mình

Trước khi có thể yêu thương bản thân, bạn phải chấp nhận con người độc nhất của mình. Chấp nhận vẻ ngoài của mình. Chấp nhận cá tính và đặc điểm của mình. Chấp nhận màu da và lịch sử gia đình mình. Chấp nhận những ưu điểm và cả những khuyết điểm của bản thân. Đừng ước mình trở nên hoàn hảo. Chẳng ai hoàn hảo cả.

Hãy nỗ lực hết mình với những gì Trời phú cho bạn. Nếu từng vấp ngã trong quá khứ, hãy nhớ rằng bất kỳ ai cũng mắc sai lầm. Thay vì chán ghét bản thân vì điều đó, hãy tha thứ chính mình và rút kinh nghiệm để ngày một hoàn thiện hơn.

Bạn có biết trong hàng tỉ bông tuyết rơi xuống trái đất, chẳng cái nào giống cái nào không? Tương tự, trong số hàng tỉ người được sinh ra, chẳng có ai giống bạn 100% cả (thậm chí hai đứa bé sinh đôi cũng không giống nhau hoàn toàn). Bạn là cá thể duy nhất mà Đấng tạo hóa nặn hình với những sở thích, ưu điểm và khuyết điểm để có thể thành công theo cách của riêng bạn.

Tôi tin rằng Đấng tạo hóa không hề sai lầm. Người cho bạn những ưu điểm để bạn sử dụng vào việc giúp đỡ bản thân và người khác. Những khuyết điểm tồn tại là để thử thách bạn trở thành một con người nghị lực hơn. Người muốn bạn học cách biến những sở đoản thành sở trường.

Bằng việc học cách chấp nhận và vượt qua hoàn cảnh bị đánh đập và lạm dụng tình dục, Oprah Winfrey đã trở nên mạnh mẽ và giàu lòng trắc ẩn. Khi chấp nhận việc không có tay chân, Nick biến khiếm khuyết đó thành nguồn cảm hứng và truyền cho mọi người. Sylvester Stallone chấp nhận chứng liệt nửa mặt và chất giọng nhừa nhựa của mình và biến chúng thành những đặc điểm diễn xuất riêng. Vì vậy, đừng ghét bỏ những điểm yếu của bạn, hãy tận dụng và biến chúng thành những điểm mạnh.

2. Đón nhận và đưa ra những lời ngợi khen

Học cách đón nhận những lời tán tụng mà người khác dành tặng bạn. Nhiều người châu Á cảm thấy khó chấp nhận lời khen vì theo họ đừng nên biến mình thành cái rốn vũ trụ. Trong văn hóa Á Châu, đa số khi được khen sẽ đáp lại: "À, có gì đâu" hoặc "May mắn thôi mà". Đôi khi, ta thậm chí còn phản ứng với những lời khen bằng cách chỉ ra những thiếu sót và sai lầm. Ví dụ như khi được tán dương, "thật là một bài thuyết trình xuất sắc," ta sẽ trả lời, "vâng nhưng tôi còn bỏ sót một vài điều quan trọng."

Xem nhẹ lời khen sẽ ảnh hưởng cực kỳ xấu đến lòng tự trọng và tự tôn của bạn. Lời khen ngợi là những món quà và bạn cần đón nhận nó hết lòng hết dạ bằng cách trả lời, "cảm ơn" đồng thời củng cố ý nghĩ rằng bạn đã làm rất tốt và xứng đáng được đề cao. Bên cạnh việc đón nhận, hãy cho đi những lời khen ngợi chân thành đến những người hiện diện trong cuộc đời bạn. Khi luyện được cách nhìn nhận và diễn tả những điểm tốt nơi người khác, bạn sẽ đối xử với bản thân theo cách tương tự. Tôi tập cho mình thói quen khen ngợi đồng nghiệp, nhân viên và các thành viên trong gia đình. Họ sẽ yêu mến bạn vì điều đó và thậm chí họ sẽ cố gắng để làm tốt hơn nữa.

3. Ghi lại những thành quả

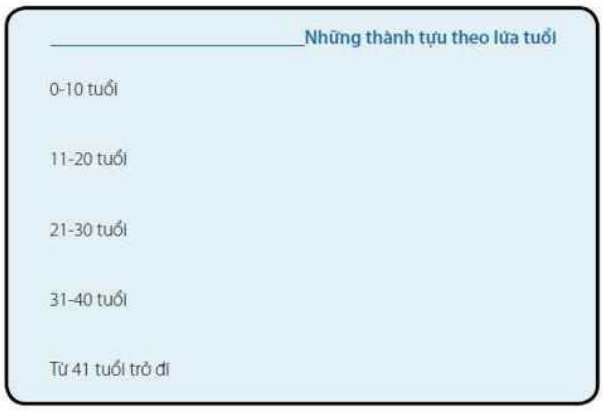
Con người có xu hướng nhai đi nhai lại những lỗi lầm và thất bại trong quá khứ. Khi ấy họ quên đi thế mạnh và những thành tựu từng đạt được. Điều này khiến họ lúc nào cũng ưu phiền. Một số còn bị ảnh hưởng bởi quá trình giáo dục trong gia đình. Như tôi đã nói, phần lớn các bậc phụ huynh châu Á thường moi móc lỗi lầm hơn là khen ngợi con cái. Kết quả là ta mang theo thành kiến này khi bước sang giai đoạn trưởng thành.

Một cách hiệu quả để nuôi dưỡng lòng tự trọng là ghi lại những thành tựu của mình vào một quyển sổ tay. Tôi đã làm như thế từ năm 20 tuổi và vẫn cập nhật thường xuyên trong suốt 17 năm qua. Mỗi lần thêm được một thành công nào đó trong cuộc sống, bất kể về mặt sức khỏe, mối quan hệ, công việc hay tài chính, tôi đều viết vào đó. Tôi ghi lại những thành tựu to lớn và cả những thành quả nhỏ

nhoi. Thành tựu lớn có thể là quyển sách bán chạy trên toàn quốc và thành quả nhỏ có thể là những khi tôi dành thời gian đọc truyện cho con gái lúc ở nhà.

Khi nhận được lời khen từ người khác, tôi viết điều họ nói vào quyển sổ. Thậm chí tôi còn viết cả tên người nói, thời gian và địa điểm. Bất cứ khi nào cảm thấy chán nản hoặc thất vọng, quyển sổ này sẽ nhắc tôi về những gì tuyệt vời tôi đã đạt được và lấy lại tinh thần bước tiếp.

Vì vậy, sau khi đọc hết chương này, bạn hãy mua một quyển sổ tay để viết nhật ký thành công. Để giúp bạn bắt đầu, tôi muốn bạn hãy liệt kê vào khoảng trống bên dưới những thành tích cá nhân mà bạn đạt được. Hãy nhớ rằng thành quả nào dù nhỏ hay lớn cũng đáng được nhắc tới. Tôi gộp tất cả vào mục sự nghiệp, gia đình, sức khỏe, tài chính… của bạn. Hãy điền tên bạn vào!



4. Đối xử tử tế với bản thân

Đối xử với bản thân y như cách bạn đối xử với một người mà bạn tôn trọng, ngưỡng mộ và yêu thương hết mực. Bạn sẽ không nói dối và thất hứa với người bạn thân nhất chứ? Vậy thì đừng thất hứa với chính mình.

Một số người hứa với lòng để rồi không giữ lời hết lần này sang lần khác. Họ tự hứa sẽ tập thể dục đều đặn nhưng không thực hiện được và lấp liếm bằng những lời biện hộ. Họ khiến bản thân mình thất vọng. Khi điều đó xảy ra ngày càng thường xuyên, ta sẽ mất niềm tin vào bản thân. Và đó là khi cuộc đời bạn bắt đầu xuống dốc. Hãy làm đúng những gì bạn cam kết. Nếu bạn nói rằng bạn sẽ làm một điều gì đó thì hãy thực hiện nó. Bạn sẽ yêu thương chính mình sau khi hoàn tất.

Đồng thời, hãy quan tâm đến bản thân mình. Ăn mặc tươm tất, ăn uống điều độ và tránh xa những thứ có thể hủy hoại thân thể bạn. Thật khó để yêu thương bản

thân nếu bạn ăn mặc nhếch nhác và không bận tâm đến việc chăm sóc cơ thể. Chúng ta đánh giá người khác qua vẻ bề ngoài và cách cư xử, chúng ta cũng làm vậy với bản thân mình.

5. Khen ngợi, yêu thương và động viên bản thân

Tất cả mọi người ai cũng mong được yêu thương và trân trọng. Khi chúng ta được tán tụng vì những thành quả đạt được, điều đó giúp nâng cao lòng tự trọng và sự tự tin trong ta. Nó tiếp thêm nhiên liệu cảm xúc thúc đẩy ta vươn tới những thành công mới. Vậy thì tại sao ta không dành chút thời gian để yêu quý và khen ngợi bản thân?

Tôi biết là nghe có vẻ hơi lạ, nhưng phương pháp này vô cùng hiệu nghiệm. Một cách thực hiện là tự viết cho mình một bức thư. Một bức thư giống những gì bạn viết cho một người bạn tốt. Hãy mở đầu bằng "(tên của bạn) yêu quý," và bắt đầu diễn tả tình yêu thương, sự trân trọng mà bạn dành cho chính mình.

Hãy diễn tả bạn đã tự hào như thế nào về những thành tựu đạt được, bạn cũng có thể hứa hẹn với bản thân. Luôn luôn kết thúc bức thư bằng câu "Tôi yêu quý bạn, (tên bạn)". Tôi viết bức thư này lần đầu tiên khi tham dự khóa học phát triển bản thân nhiều năm về trước và theo tôi thấy thì phương pháp này cực kỳ hiệu quả. Trong khóa học, nhiều người xúc động đến phát khóc khi viết thư.

Dưới đây là bức thư mẫu gửi cho bản thân. Không có cách viết nào đúng hoặc là sai. Hãy viết từ trái tim và để cho tâm hồn tự do bay bổng. Bạn có thể bắt đầu bằng những câu sau: "Tôi tự hào về bạn vì…", "Điều tôi mến mộ ở bạn là…", và "Cảm ơn bạn vì…". Nếu có những lỗi lầm mà bạn phạm phải trong quá khứ và cảm thấy hối tiếc, hãy thêm vào những câu như: "Tôi rất lấy làm tiếc vì…" hay "Hãy tha lỗi cho tôi vì…"

Victor yêu quý,

Có vẻ hơi lạ khi tôi gửi đến bạn lá thư này nhưng tôi nghĩ âu cũng là điều đáng để thử. Chúng ta đã ở bên nhau 25 năm nhưng chưa một lần tôi dành thời gian bày tỏ những suy nghĩ của tôi về bạn. Tôi thú nhận là đã có lúc tôi xem sự tồn tại của bạn là chuyện hiển nhiên.

Có rất nhiều thứ khiến tôi tự hào về bạn. Tôi khâm phục bạn đã học hành chăm chỉ và thi đậu vào một trong những trường đại học hàng đầu. Tôi tự hào về cách bạn làm việc cần mẫn và được đề bạt vào vị trí giám đốc trong công ty. Tôi ngưỡng mộ bạn vì bạn là một người cha có trách nhiệm.

Tôi yêu mến sự tử tế và tính hài hước của bạn. Cảm ơn bạn vì đã can đảm theo đuổi ước mơ mà không bao giờ cho phép người khác khiến bạn nản lòng thối chí. Tôi xin lỗi vì đôi lúc tôi lần lữa trì hoãn không hoàn thành những mục tiêu đã định. Hãy tha thứ cho tôi. Tôi hứa sẽ nâng bạn đứng lên khi bạn vấp ngã, động viên bạn khi bạn lười biếng. Tôi hứa rằng một ngày nào đó chúng ta sẽ bước lên đỉnh thành công.

Tôi yêu quý bạn, Victor.

Bây giờ, tôi khuyến khích và thách thức bạn viết một bức thư cho bản thân. Hãy dành ra nửa tiếng đồng hồ để viết và tôi cam đoan bạn sẽ gặt hái những lợi ích to lớn.

Một phương pháp hiệu quả khác là nhìn vào gương và lặp đi lặp lại câu nói, “tôi yêu quý bạn”. Nghe hơi điên rồ nhưng hãy tin tôi, nó sẽ thổi bùng lên ngọn lửa tự trọng bên trong bạn. Hãy nhìn thẳng vào mắt mình và nói điều đó thật chân thành trong vòng năm phút liên tục. Bạn thậm chí có thể nói câu,“tôi yêu quý bạn vì…” Bạn đã sẵn sàng để thử chưa? Tôi biết rằng bạn đã sẵn sàng! Hãy làm ngay bây giờ và tôi sẽ gặp bạn ở chương sau.

Chương 18: Học cách biết ơn cuộc sống

Trong chương này, tôi sẽ tiết lộ với bạn một bí quyết giúp gia tăng niềm vui và hạnh phúc mà bạn trải nghiệm hàng ngày trong cuộc sống, đồng thời nó còn tăng cường hệ miễn dịch cơ thể, giải tỏa căng thẳng và mang đến nguồn năng lượng dồi dào. Cuối cùng, phương pháp này còn đưa bạn lên nấc thang thành đạt và sung túc hơn.

Nghe hơi cường điệu nhưng điều này đã được chứng minh một cách khoa học. Đó không phải là thứ dược phẩm bạn phải mua, cũng không phải một buổi trị liệu hay khóa học về động lực bản thân mà bạn tham dự. Phương pháp ấy tồn tại ngay bên trong bạn. Đó chính là thái độ biết ơn. Lòng biết ơn đưa ta về với cảm xúc vui vẻ, hạnh phúc chân thật và hữu ích nhất. Ở nơi ấy, ta bắt đầu chú trọng đến những điều tốt đẹp thay vì nhìn đâu cũng thấy xấu xa.

"*Ta chỉ thật sự sống khi trái tim ta ý thức được những điều quý giá mình đang có*."

Thornton Wilder

Lòng biết ơn giúp bạn khỏe mạnh và hạnh phúc

Học cách biết ơn những gì mình có và luôn giữ thái độ ấy trong tâm trí giúp tăng cường sức khỏe về mặt thể chất lẫn tinh thần cho bạn. Nói cách khác, lòng biết ơn giúp bạn vừa hạnh phúc hơn vừa khỏe mạnh hơn.

Khi tập trung vào những phước lành, bạn sẽ cảm nhận được niềm hạnh phúc, mãn nguyện trong tâm tưởng. Nó không chỉ làm bạn vui vẻ hơn mà còn giúp cơ thể bạn mau chóng hồi phục sau tổn thương. Khi bạn ở trong trạng thái biết ơn, thùy não trước bên trái sẽ giải phóng các kích thích tố có lợi như Serotonin vào cơ thể. Serotonin là "hoóc-môn hạnh phúc" khiến bạn trở nên phấn chấn. Thứ "thuốc" tự nhiên này cải thiện sức khỏe thể chất của bạn bằng cách củng cố hệ miễn dịch và tác động tích cực đến hoạt động của tim, ổn định mạch và hệ thống hô hấp.

Nghiên cứu cho thấy việc dành ra 10 phút mỗi ngày để biết ơn cuộc sống có thể làm giảm đáng kể lượng kích thích tố có hại trong cơ thể như Cortisol và Norepinephrine. Hai hoóc-môn này được xem là tác nhân hủy hoại trung tâm ghi nhớ của não bộ và gây ra chứng đau đầu kinh niên, tính khí thất thường, căng thẳng và có thể dẫn đến suy tim.

Trong một Dự án nghiên cứu về lòng biết ơn, Tiến sĩ tâm lý học Robert Emmons thuộc Đại học California, Davis và Tiến sĩ Michael McCullough thuộc Đại học Miami phát hiện ra rằng những người thường xuyên ghi lại những gì họ biết ơn hàng tuần sẽ ít có nguy cơ đối mặt với những vấn đề trong sức khỏe, suy nghĩ lạc quan hơn và thường dễ đạt được những mục tiêu đề ra trong cuộc sống. Họ còn khám phá những ai mắc bệnh thần kinh cơ nếu thực hành phương pháp này mỗi ngày sẽ "tạo thêm năng lượng tích cực cho tinh thần," kết nối với người khác tốt hơn và nhìn cuộc sống vui vẻ hơn so với nhóm đối chứng.

Tiến sĩ tâm lý học người Mỹ Martin Seligman thuộc Đại học Pennsylvania là một trong những nhà tâm lý học lỗi lạc nhất của thế kỷ 20. Trên trang web Chiêm Nghiệm Về Hạnh Phúc của mình, ông đưa ra báo cáo là sau khi nhớ lại những điều may mắn mình nhận được trong một tuần, 92% đối tượng tham gia cảm thấy

hạnh phúc hơn và 94% những người bị trầm cảm cảm thấy bớt phiền muộn hơn. Vậy có nghĩa là lòng biết ơn mang lại kết quả tương đương với những phương thuốc chống suy nhược và các liệu pháp chữa bệnh lâu dài. Nhưng trên hết, nó hoàn toàn miễn phí và không có tác dụng phụ.

Rèn luyện lòng biết ơn biến ta thành người tử tế hơn, rộng lượng hơn, vị tha hơn, bớt nhỏ nhen, đố kị, phẫn nộ hoặc tham lam. Hiệu ứng kết hợp của chúng sẽ giúp bạn giảm căng thẳng và kéo dài tuổi thọ thêm 6-7 năm, thậm chí còn hiệu quả hơn chế độ tập thể dục hay bỏ hút thuốc. Tất nhiên là ta nên kết hợp cả hai điều này nữa.

Lòng biết ơn mang đến cho bạn cuộc sống sung túc

"Sẽ chẳng có gì mới mẻ xảy đến trong cuộc đời bạn cho đến khi bạn biết ơn những gì mình đang có."

Tiến sĩ Michael Beckwith, Trung tâm nghiên cứu tinh thần quốc tế Agape

Ngoài chuyện vui vẻ, hưng phấn và cải thiện sức khỏe, thái độ biết ơn còn mang đến cho bạn cuộc sống sung túc, đầy đủ. Bằng cách nào?

Mỗi suy nghĩ của chúng ta đều hàm chứa một nguồn lượng tử năng lượng rung động theo một tần số cụ thể. Những suy nghĩ tiêu cực, bi quan và buồn bã có tần số thấp hơn nhiều so với những suy nghĩ lạc quan, tích cực và hạnh phúc.

Theo thuyết cơ học lượng tử, mọi sự trong vũ trụ đều được cấu thành từ những nguyên tử xung động, suy nghĩ của chúng ta hấp dẫn và hình thành những cá nhân, sự vật và sự kiện mà ta trải nghiệm trong cuộc sống. Trong buổi hội thảo "Những Mô Thức Thành Công", tôi đã minh họa cho khán thính giả thấy những suy nghĩ của con người thật sự chuyển động và tác động đến mọi người xung quanh.

Chúng ta có xu hướng thu hút những sự kiện và con người đáp ứng đúng tần số của các suy nghĩ đang chi phối ta. Nói đơn giản, nếu luôn suy nghĩ tích cực, vui vẻ và biết ơn, ta sẽ hấp dẫn thêm hạnh phúc, giàu có sung túc vào cuộc sống. Bạn sẽ có thêm những gì bạn tập trung khao khát. Đó là quy luật của vũ trụ. Tương tự, nếu bạn cứ chăm chăm nhìn vào những lỗi lầm và thiếu sót, những điều bạn không mong muốn sẽ thi nhau kéo đến.

Sức mạnh hủy diệt của thái độ vô ơn

Đáng buồn là nhiều người không hề biết ơn những gì họ có. Dù đang đứng ở vị trí nào hoặc đã đạt những thành tựu gì, họ chỉ toàn bận tâm đến những gì mình thiếu hoặc đi ngược lại trông đợi của họ. Kết quả là họ chưa bao giờ cảm thấy hài lòng về bản thân.

Thật điên rồ! Chẳng phải điều đó phá hủy toàn bộ mục đích sống và quá trình theo đuổi ước mơ của bạn sao? Chẳng phải mục tiêu tối thượng của chúng ta là trải nghiệm hạnh phúc tròn đầy của cuộc sống sao?

Chúng ta thường đọc về những ngôi sao hay CEO giàu có, những người xem ra có tất cả mọi thứ trên đời (tiền bạc, quyền lực, danh tiếng, mối quan hệ…) nhưng lại rơi vào tuyệt vọng, kéo theo những căn bệnh không thể coi thường như ung thư và suy tim. Nguyên nhân sâu xa nằm ở những suy nghĩ tiêu cực, nóng giận, lo lắng, vô vọng và bi quan kích hoạt vỏ não trước bên phải và nhấn chìm cơ thể bằng những kích thích tố căng thẳng, đè nặng tinh thần và làm suy giảm hệ miễn dịch.

Dù thành công đến mức nào, những người này luôn cảm thấy thiếu thốn và không biết tự hài lòng. Họ quay sang ma túy, rượu chè hoặc ăn uống vô độ để lấp đầy khoảng trống tinh thần, càng gây thêm bệnh tật về mặt thể chất lẫn trong tư tưởng.

Khi bạn không biết ơn những gì mình có, xem như bạn gửi ra vũ trụ thông điệp rằng bạn không xứng đáng có thêm những gì mà thế giới này trao tặng. Khi bạn chìm trong cảm giác tiêu cực về tinh thần và sức khỏe, bạn sẽ không còn đam mê và năng lượng để nhận biết và theo đuổi vô vàn cơ hội xung quanh.

"*Lòng biết ơn mở ra cuộc sống viên mãn. Nó thêm vào những gì ta đang có, thậm chí còn hơn thế nữa. Nó biến sự chối bỏ thành chấp nhận, lặp lại trật tự những thứ đang hỗn loạn và làm rõ những băn khoăn… Nó biến khó khăn thành cơ hội, xoay chuyển thất bại để dẫn đến thành công, khiến những gì không mong đợi thành những khoảnh khắc hoàn hảo và biến sai lầm thành những sự kiện quan trọng. Thái độ biết ơn giúp bạn nhận ra ý nghĩa của quá khứ, mang bình yên đến hiện tại và cho bạn cái nhìn sáng sủa về tương lai*."

Melodie Beattie, tác giả quyển "Co-dependant No More"

Bạn nên biết ơn điều gì?

Một học viên khóa "Những Mô Thức Thành Công" của tôi từng trải qua thời điểm thật sự đen tối. Anh vừa tuyên bố phá sản (do không thể trả được khoản nợ chồng chất từ công việc kinh doanh thất bại) còn cuộc hôn nhân thì đã đến hồi kết thúc. Anh đang đứng trước nguy cơ mất quyền nuôi con và mất cả căn nhà. Có vẻ như không có gì diễn ra suôn sẻ trong cuộc đời anh. Anh có cảm giác như cả thế giới đang chống lại mình.

Anh bày tỏ, "lòng biết ơn chỉ dành cho những ai đã có rất nhiều và muốn nhiều hơn nữa. Tôi phải biết ơn cái gì chứ, khi mọi thứ sụp đổ xung quanh tôi?" Đôi khi chúng ta phải đi qua những đoạn đường lầy lội ẩm ướt, dường như chẳng có gì để biết ơn cả.

Tuy nhiên, tôi tin rằng ngay cả khi mọi thứ bất công hay vô vọng thì vẫn còn nhiều phúc lành mà ta nên nghĩ đến. Tập trung vào những điều tốt đẹp biến nguồn năng lượng của ta từ tiêu cực thành tích cực và đó là bước đầu tiên ta phải thực hiện nếu muốn xoay chuyển tình thế. Khi chúng ta tập trung vào những gì mình có, thay vì những thứ mình không có, ta đang tạo ra sức mạnh và cảm hứng để biến thử thách thành cơ hội.

Trong suốt khóa học, tôi đề nghị người đàn ông này suy nghĩ và viết xuống những điều anh thấy biết ơn trong cuộc sống. Ban đầu, chuyện chẳng dễ dàng gì nhưng anh quyết định thử và nỗ lực nghĩ về những diễm phúc mình đang tận hưởng. Anh bắt đầu nhận ra những vì sao may mắn chiếu xuống cuộc đời mình. Anh có sức khỏe tốt, kiến thức rộng, nguồn năng lượng và kinh nghiệm để làm lại từ đầu. Anh có mạng lưới quan hệ rộng rãi, những người có thể giúp đỡ anh. Anh có hai đứa con thương yêu anh hết mực. Anh nhận ra mình có cơ hội tìm một người bạn đời khác thật sự yêu anh, cùng anh vượt qua những thăng trầm trong cuộc sống.

Anh biết mình có thể rút ra bài học kinh nghiệm từ những sai lầm với cộng sự trong quá khứ và tập trung gầy dựng công ty riêng. Dù bị phá sản tạm thời, nhưng danh tiếng nhờ tính trung thực và các mối quan hệ xã hội sẽ tạo điều kiện cho anh

tìm nhà đầu tư mới cho dự án kinh doanh tiếp theo của mình.

Khi anh càng nghĩ nhiều về những điều tốt đẹp đang có, tôi có thể nhìn thấy sự hào hứng trào dâng trong anh một lần nữa. Nỗi sợ và chán nản bị đẩy lùi, nhường chỗ cho ngọn lửa của lòng nhiệt huyết. Đó chính là sức mạnh của thái độ biết ơn!

Nếu bạn đang đọc quyển sách này, bạn là người may mắn

Dù bạn đang trải qua điều gì ngay lúc này đây, tôi vẫn tin còn vô vàn thứ trong cuộc sống khiến bạn cảm thấy biết ơn. Bạn đang đọc quyển sách này nghĩa là bạn sở hữu nguồn lực, nền giáo dục và sự tự do học hỏi, trau dồi bản thân. Bạn sống trong một đất nước cho phép bạn theo đuổi ước mơ mà không phải lo toan vất vả bữa đói bữa no. Riêng chuyện đó đã là điều tốt đẹp.

So sánh với phần còn lại của thế giới, ta sẽ nhận ra rằng những gì mình có giá trị hơn nhiều so với những gì mình không có. Theo đánh giá của Ngân Hàng Thế Giới vào năm 2005, 1,37 tỷ người sống dưới mức 1,25 đô một ngày, 2,56 tỷ người sống dưới mức 2 đô một ngày. Chưa hết, 5,05 tỷ người (hơn 80% dân số thế giới) sống dưới mức 10 đô một ngày (300 đô một tháng). Nói cách khác, nếu bạn có thu nhập trên 300 đô một tháng, bạn đã thuộc vào nhóm 26% người may mắn nhất hành tinh!

Trò xổ số cuộc đời… bạn có dám thử lại không?

Vậy mà một số người vẫn cho rằng họ chẳng có gì nhiều để biết ơn cả. Họ than phiền mình không có đủ nguồn lực để thành công và giàu có như mong muốn. Họ thường rên rỉ, "phải chi tôi may mắn hơn, cuộc đời tôi sẽ xuôi chèo mát mái và tôi sẽ hạnh phúc hơn nhiều." Nhiều người mộng tưởng về cái ngày họ trúng vé số độc đắc được một triệu đô để thay thời đổi vận.

Nhưng họ không nhận ra rằng, nếu họ đang thong thả ngồi đọc quyển sách này nghĩa là họ đã đủ may mắn để trở thành một trong số ít người chiến thắng trong trò may rủi lớn nhất… trò xổ số cuộc đời! Họ đã may mắn rút được "tấm vé tốt lành" để được sinh ra tại nơi họ đang sống.

Thử tưởng tượng nhé: 24 tiếng trước khi bạn khóc oe oe chào đời, Thượng đế đặt trước mặt bạn 100 chiếc vé. Bạn phải chọn ra một vé, nó sẽ quyết định giới tính, nơi bạn sinh ra, mức độ giàu có, trí thông minh, v.v… của bạn. Vậy thì xác suất để bạn có được những thứ mà bạn đang có ngày hôm nay là bao nhiêu?

Hãy xem xét những con số sau. Nếu thu nhỏ toàn bộ dân số thế giới lại thành 100 người (tượng trưng cho 100 chiếc vé), theo tỷ lệ tương ứng ta sẽ có:

49 người là phụ nữ. 51 người là đàn ông.

80 người ở những nơi tồi tàn. Chỉ có 20 người có nơi ở chấp nhận được.

67 người mù chữ. Chỉ có 33 người biết đọc biết viết.

1 người học tới bậc đại học. 99 người còn lại thì không.

50 người sống trong tình trạng thiếu dinh dưỡng và 1 người bị chết đói.

33 người không có nước sạch để dùng.

Chỉ có 16 người truy cập được Internet.

Chỉ có 17 người sống ở những nước phát triển.

83 người là công dân của các nước chậm phát triển hoặc đang phát triển.

Nếu bạn được quay ngược lại thời gian trở về thời điểm 24 giờ trước khi sinh ra, bạn có lựa chọn trả lại chiếc vé hiện tại và rút chiếc vé mới trong số 100 chiếc vé không? Nếu không, hãy biết ơn vì bạn là một trong những người thắng lớn trong

trò chơi xổ số cuộc đời.

Hãy biết ơn tài sản quý giá nhất mà bạn vẫn còn: thời gian

Một trong những điều chúng ta nên trân trọng nhất chính là khoảng thời gian ta còn để theo đuổi ước mơ và ở bên cạnh những người ta yêu thương. Chẳng hề gì nếu bạn từng thất bại nhiều lần trong quá khứ, bạn luôn có cơ hội đứng dậy và bước vào vũ đài cuộc sống để thi đấu lại một lần nữa. Chừng nào tiếng chuông kết trận chưa rung lên nghĩa là mọi thứ vẫn chưa đến hồi kết thúc, mỗi ngày mới là một vận hội mới. Nếu ta không trân trọng khoảng thời gian mình có thì ta sẽ có khuynh hướng lãng phí nó.

Để thấu hiểu giá trị của thời gian bạn còn trên mặt đất, tôi muốn hỏi bạn một câu…

Bạn sẽ bán 10 năm cuộc đời mình với giá bao nhiêu?

Bạn sẽ ra giá bao nhiêu nếu có ai đó bước đến đề nghị bạn bán 10 năm cuộc đời mình? Ví dụ bạn đòi 1 triệu đô, bạn sẽ nhận số tiền mặt "nóng hổi" ngay lập tức và mất đi 10 năm cuộc sống. Vậy thì nếu hiện tại bạn 20 tuổi, trong chớp mắt bạn sẽ thành 30. Nếu bạn đang 30, bạn sẽ thấy mình 40 tuổi trong tích tắc, và cứ như vậy.

Bạn nghĩ giá bao nhiêu thì đủ? Hãy cân nhắc về điều này. Bạn không được phép nói rằng, "tôi không bán" hoặc "vô giá". Bạn bắt buộc phải định giá.

Hãy viết con số ấy vào đây….. Hầu hết những người tôi biết khi được hỏi đều đưa ra con số khổng lồ. Một người bạn của tôi nói, "10 triệu đô cho 10 năm cuộc đời tôi". Vậy nếu chúng ta định giá cuộc đời mình cao như vậy, chúng ta có đang quý trọng nó không? Chúng ta có đang biết ơn cuộc sống không?

Trong trường hợp anh bạn tôi sẵn sàng lấy 10 triệu đô và chấp nhận mất đi 10 năm, tương đương với một triệu đô mỗi năm, vị chi 2.739 đô mỗi ngày. Chia nhỏ xuống là 114 đô mỗi giờ và 1,90 đô mỗi phút. Hãy làm phép toán cho câu trả lời của riêng bạn. Tôi dám cá con số ấy không hề nhỏ.

Vậy câu hỏi ở đây là gì, "bạn có đang sống từng giờ như thể nó đáng giá 114 đô không?" Ý tôi không phải là bạn lúc nào cũng chăm chăm lo kiếm tiền. Tôi muốn hỏi liệu bạn đã sống xứng đáng với từng giờ, từng phút quý giá của cuộc đời mình chưa?

Bạn có tận hưởng hành trình cuộc sống không? Bạn có cho phép bản thân mình hạnh phúc hay cứ mãi bực tức vì những điều nhỏ nhặt? Bạn có yêu thương những người xung quanh và đón nhận tình thương yêu của họ không? Bạn có quý trọng từng giờ phút còn sống một cách trọn vẹn hay để nó trôi qua hoang phí?

Dù muốn dù không, bạn vẫn phải bán

Bạn cứ nghĩ đi, dù muốn dù không, bạn buộc phải bán đi 10 năm (và nhiều hơn) cuộc đời mình. Một ngày trôi qua là một ngày bạn đã bán. Một giờ trôi qua là một giờ ra đi vĩnh viễn không bao giờ trở lại.

Vì vậy, trước khi bước sang ngày mới, hãy nghĩ về cái giá khiến bạn vui vẻ chấp nhận, biết ơn vì điều đó và sống xứng đáng với số tiền này!

Bí quyết luyện tập thái độ biết ơn mỗi ngày

Là con người, chúng ta hay xem thường những gì mình nắm giữ trong tay. Đó là lý do vì sao ta phải ý thức rèn luyện cho bộ não biết cách hàm ơn những điều cơ bản nhất trong cuộc sống. Ta phải biến nó thành thói quen, thành thái độ sống. Đây chính là chìa khóa mở ra hạnh phúc và năng lượng hấp dẫn những điều tích cực. Sau đây là bốn bí quyết nuôi dưỡng lòng biết ơn.

Bí quyết 1: Dành ra 10 phút mỗi ngày để biết ơn

Bạn có muốn bắt đầu ngày mới bằng tâm trạng vui vẻ lạc quan không? Bạn có muốn định hướng tư tưởng để hấp dẫn vô vàn cơ hội mới trong ngày không?

Một trong những bài tập hiệu quả nhất mà tôi thực hành mỗi sáng là "nghi thức biết ơn" kéo dài 10 phút. Tôi nhắm mắt lại, tịnh tâm, hít thở thật sâu và chậm.

Tôi tự hỏi, "ngay lúc này đây mình thấy biết ơn cuộc sống vì điều gì?" "Cuộc sống của mình tốt đẹp ra sao?""Hôm nay mình có thể trông đợi điều gì?"

Trong lúc mường tượng những điều đó trong tâm trí, tôi lặp đi lặp lại câu, "cảm ơn cuộc sống". Tôi hình dung gia đình tôi, những đứa con, thân thể khỏe mạnh của tôi, những người bạn và hình ảnh tôi được làm công việc yêu thích mỗi ngày. Tôi nhắc đi nhắc lại câu nói đó cho đến khi tôi cảm nhận được sự ấm áp và lòng biết ơn dâng trào. Bạn sẽ không thể tin nổi bài tập đơn giản này lại hữu ích đến mức nào đâu! Nó hoàn toàn có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Bí quyết 2: Viết nhật ký biết ơn

Vào mỗi chủ nhật (hoặc bất kỳ ngày nào trong tuần mà bạn chọn), hãy viết về những điều tốt đẹp đã xảy đến với bạn và những gì bạn nhận được trong tuần qua.

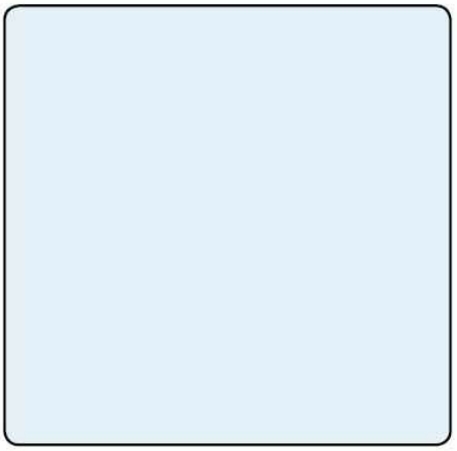
Tôi thường viết về những người mà tôi diễm phúc được gặp và làm việc cùng. Tôi viết về những cái ôm, những lời ngợi khen và những nụ hôn tôi nhận được từ người thân yêu. Tôi viết về bữa ăn mà tôi may mắn được thưởng thức. Thậm chí tôi còn viết về những buổi bình minh ngập nắng đánh thức tôi dậy mỗi ngày.

Mỗi khi tâm trạng buồn bã, tôi mở quyển nhật ký ra và hướng tâm trí mình vào

những điều hạnh phúc. Việc làm này giúp tái tạo nguồn năng lượng và cảm xúc trong tôi, để tôi vững vàng bước tiếp.

Hãy tạo cho mình một quyển nhật ký lòng biết ơn (bạn có thể kết hợp với quyển nhật ký thành công, không sao cả) và bắt đầu lấp đầy các trang mỗi tuần. Hãy hành động ngay bây giờ bằng cách viết ra 20 điều bạn trân trọng nhất trong cuộc đời mình.

20 điều tôi cảm thấy biết ơn trong cuộc sống là…



Bí quyết 3: Lập bảng cân đối những gì cho đi – nhận lại

Một phương pháp có tác động mạnh đến quá trình bồi đắp lòng biết ơn là tập trung vào những điều thật sự xảy ra trong cuộc sống của chính mình, và ghi lại những gì ta nhận được từ thế giới (hay xã hội) tương ứng với những gì ta cho đi. Phương pháp này thật sự làm mọi thứ trở nên rõ ràng hơn.

Hãy bắt đầu bằng cách tự vấn bản thân hai câu hỏi sau vào cuối ngày:

- Hôm nay tôi đã nhận được gì?
- Hôm nay tôi đã cho đi điều gì?

Liệt kê tất cả những gì bạn nhận được vào một cột và những gì bạn cho đi vào cột còn lại. Hãy kể ra những gì hữu hình lẫn trừu tượng. Thậm chí dù bạn có phải trả tiền cho những gì bạn nhận được, hãy cứ viết xuống. Ví dụ những điều tôi nhận được ngày hôm nay là: "cái ôm của bọn trẻ", "nụ cười của khách hàng", "được phục vụ chu đáo tại nhà hàng", "bữa ăn do chính tay vợ tôi nấu", "thời tiết thật đẹp", v.v… Còn đây là những điều tôi đã cho đi: "cuộc nói chuyện truyền cảm hứng với hơn 100 khán giả", "lời khuyên cho một người bạn", " lời khen dành cho vợ", "đọc truyện cho con nghe", v.v… Bạn hiểu ý tôi rồi chứ?

Hãy làm ngay bây giờ. Nếu vẫn chưa hết ngày, hãy viết những điều bạn đã cho đi và nhận lại trong ngày hôm qua.

Lần nào làm bài tập này tôi cũng thấy cột cho đi luôn ngắn hơn nhiều so với cột nhận được.

Khi bạn nhận thức được mình nhận lại quá nhiều so với những gì cho đi, điều đó

không chỉ nuôi dưỡng lòng biết ơn trong bạn mà thường nó còn khiến bạn mong muốn cho đi nhiều hơn. Và hãy nhớ câu: "Cho đi hạnh phúc hơn nhiều so với nhận lại."

Những gì tôi nhận được trong ngày hôm nay	Những gì tôi cho đi trong ngày hôm nay

Bí quyết 4: Thực hiện cuộc gặp gỡ của lòng biết ơn

Tại Đại học Pennsylvania, Tiến sĩ tâm lý học Martin Seligman có dạy một khóa về tâm lý học tích cực. Ông giao cho sinh viên một bài tập trong đó họ phải lên kế hoạch và thực hiện "Cuộc gặp gỡ của lòng biết ơn." Nhiều sinh viên đã báo cáo lại rằng đây là một trong những trải nghiệm ý nghĩa nhất đời họ.

Một "Cuộc gặp gỡ của lòng biết ơn" cũng chính là điều tôi muốn bạn làm. Sau đây là cách thực hiện: chọn ra một người cực kỳ quan trọng với bạn trong quá khứ, người đã tạo ra những chuyển biến tích cực lớn lao trong cuộc đời bạn mà bạn vẫn chưa một lần thật sự bày tỏ lòng biết ơn với người ấy.

Viết từ 1-2 trang thể hiện lòng biết ơn đối với những gì người ấy mang đến cho bạn. Viết về tất cả những gì bạn học được từ họ. Hãy dành thời gian để làm điều này.

Mời người đó ra ngoài ăn trưa, hoặc đến nhà người đó. Điều quan trọng là bạn phải gặp người đó trực tiếp, không phải chỉ viết thư hay gọi điện. Đừng nói trước với họ về mục đích của cuộc gặp mặt. Hãy làm cho họ ngạc nhiên. Khi bạn gặp mặt, nhìn vào mắt người đó, đọc chậm rãi những gì bạn viết. Để cho người đối diện có thời gian phản hồi.

Nghe có vẻ là một thách thức vô cùng lớn nhưng hãy nhớ, mỗi khi nỗ lực vượt lên chính mình, ta sẽ trưởng thành thêm một chút. Vì vậy, nếu bạn nghĩ mình không làm được, bạn càng phải làm. Đó là thử thách cuối cùng tôi dành cho bạn ở chương này.

Chương 19: Chìa khóa mở ra hạnh phúc dài lâu

Ai cũng có những ước mơ và khát khao mà mình theo đuổi cả đời không mệt mỏi. Chúng ta học hành chăm chỉ để lấy bằng cử nhân, làm công việc mơ ước, thăng quan tiến chức, giành giải thưởng, kiếm thật nhiều tiền, kết hôn với người trong mộng, nuôi dưỡng con thành tài hoặc xây được căn nhà như ý.

Hành trình bất tận đi tìm hạnh phúc

Quyết tâm theo đuổi mục tiêu là tốt, nhưng ngẫm lại, chúng ta làm tất cả điều đó vì lẽ gì? Chẳng phải mục đích sau cùng là mưu cầu hạnh phúc sao? Để sống một cuộc đời viên mãn? Chúng ta đều tin một điều rằng càng đạt nhiều thành quả, đời ta càng hạnh phúc.

Chuyện điên rồ là tôi biết nhiều người không bao giờ hài lòng với những gì mình sở hữu hoặc đạt được. Thật ra họ cũng vui một thời gian, nhưng rồi không chóng thì chầy họ lại kêu ca phàn nàn về một chuyện khác.

Phần lớn mọi người tin rằng cuộc hôn nhân với người yêu lý tưởng sẽ đi đến kết cục hạnh phúc vĩnh hằng. Nhưng chẳng bao lâu sau khi kết hôn, lửa tình lụi tàn. Rồi có những người làm việc cật lực để được đề bạt với niềm tin rằng chiếc ghế quản lý cấp cao sẽ khiến họ mãn nguyện. Tuy nhiên, ngay sau bữa tiệc ăn mừng, niềm hứng khởi ban đầu biến mất, chỉ còn lại sự căng thẳng và mệt mỏi do áp lực công việc và trách nhiệm mới gia tăng.

Tôi còn biết chủ sở hữu của những dinh cơ trị giá hàng triệu đô, nắm trong tay nhiều doanh nghiệp hàng đầu, tận hưởng cuộc sống gia đình hạnh phúc, bao nhiêu người hâm mộ vây quanh… vậy mà họ không thấy thỏa mãn. Họ vẫn thấy cuộc sống còn thiếu điều gì đó. Một vài người thậm chí rơi vào trầm cảm.

Mỗi lần có thêm thành tựu mới, nó mang đến cho họ cảm giác tuyệt vời nhưng ngắn ngủi. Sớm quay lại tâm trạng chán chường, và để có được niềm vui chiến thắng lần nữa, họ lại nỗ lực chinh phục những mục tiêu cao hơn… Nhưng hạnh phúc sao mà yểu mệnh!

Sống không niềm vui là trọn đời thất bại

Tôi tin việc chúng ta trở nên nổi tiếng, thành công hay tiền tài dư giả đều vô nghĩa nếu trong thâm tâm ta không cảm nhận được niềm vui, niềm hạnh phúc mỗi ngày ta sống.

Theo quan niệm cá nhân tôi, những ai có tất cả mọi thứ nhưng không thật sự hạnh phúc thì buồn thay, họ chẳng khác chi kẻ thất bại. Bạn phải hạnh phúc để thành công thực thụ. Hãy hình dung về một cuộc sống an nhiên tự tại, ý nghĩa với những niềm vui bất ngờ. Cuộc sống như thế chẳng phải viên mãn quá sao? Được vậy thì sáng nào bạn cũng hào hứng nhảy ra khỏi giường tận hưởng từng phút giây được sống, đúng không?

Thế thì tại sao đối với nhiều người, cảm giác hạnh phúc từ bên trong mà ta còn gọi là "hài lòng"lại khó khăn đến vậy? Chẳng lẽ hạnh phúc sâu lắng chỉ là một ảo tưởng mà ta không bao giờ với tới được? Hay chỉ là chuyện viễn vông? Câu trả lời là KHÔNG.

Ai cũng có cơ hội nếm trải cảm giác tuyệt vời này, với tên gọi hạnh phúc, một cách thường xuyên. Và chúng ta xứng đáng có được điều đó. Trong chương này, bạn sẽ khám phá bí mật hạnh phúc dài lâu.

Hạnh phúc nảy mầm từ bên trong bạn

Nếu bạn muốn học cách giữ cho ngọn lửa hạnh phúc cháy mãi, điều đầu tiên bạn phải biết rằng hạnh phúc là một trạng thái cảm xúc do chính hệ thần kinh mỗi người tạo nên. Não bộ tiết ra những chất xúc tác làm ta phấn chấn, thậm chí thấy đời sao quá đẹp!

Tuy nhiên, đa số có thói quen cho rằng thành công về mặt vật chất là cội nguồn hạnh phúc. Chúng ta nghĩ rằng việc mua "xe", có "tiền" hoặc chính "người ấy" LÀM ta hạnh phúc… Tất cả chỉ là ảo tưởng. Giống như trường hợp năm giác quan giới hạn của con người khiến ta có cảm giác Trái đất này phẳng và đứng yên một chỗ. Nhưng ta biết đó không phải là sự thật. Thực tế là Trái đất tròn và quay với vận tốc 1669,8 km/h.

Tương tự, khi nhận được nụ hôn nồng nàn từ người mình yêu, bạn sẽ cực kỳ sung sướng thậm chí hưng phấn mãnh liệt. Có vẻ như con người ấy hoặc nụ hôn ấy mang đến cho bạn cảm giác tích cực này. Nhưng có phải các phân tử hạnh phúc truyền từ môi của người yêu sang cơ thể bạn và tạo ra cảm xúc ấy không? Dĩ nhiên là không. Cảm giác tuyệt vời ấy xuất phát từ bên trong bạn. Cũng như nước mắt tự dưng chảy ra khi bạn xúc động… thì đó là lúc bạn bị tác động về mặt cảm xúc.

“Quy luật tâm trí” định hình hạnh phúc của ta

Bạn hãy nhớ lại phút giây hạnh phúc tột cùng trong đời mình. Đó là lúc bạn tốt nghiệp đại học? Hay khi người bạn cầu hôn trả lời “em đồng ý”? Hay thời điểm bạn chốt được hợp đồng trị giá hàng triệu đô hoặc ngồi vào chiếc ghế mà bấy lâu nay bạn hằng ao ước?

Vào thời khắc bạn muốn nhảy cẫng lên vì vui sướng, điều gì mang lại cho bạn cảm giác tuyệt vời đó? Có phải chính là bản thân bạn không? Chúng ta có khả năng trải nghiệm hạnh phúc bất cứ khi nào ta muốn. Nó luôn ngủ vùi trong ta, chỉ chờ được đánh thức mọi lúc mọi nơi.

Tuy nhiên trong tâm trí, ta tự đặt ra những ĐIỀU KIỆN “cần và đủ” để cảm thấy hạnh phúc. Thứ luật lệ này ăn sâu vào tiềm thức và chỉ định cho não bộ khi nào thì giải phóng trạng thái cảm xúc này. Và bởi mỗi người có những quy định khác nhau nên những gì mang đến hạnh phúc cho người này có thể chẳng làm người khác mảy may rung động.

Nếu… thì tôi mới thấy hạnh phúc

Một ví dụ của chính bản thân tôi: vài năm trước tôi dắt vợ và hai con đi du lịch Đài Loan. Hai bé gái vô cùng phấn khích khiến vợ chồng tôi cũng vui lây vì mấy khi cả nhà được đi chơi với nhau, lịch làm việc của tôi cứ dày đặc.

Lịch trình diễn ra như dự kiến, gia đình tôi cùng một gia đình nữa (anh chồng luật sư cùng vợ và các con) được xe du lịch chở đi tham quan đây đó. Mọi thứ đang suôn sẻ thì đến ngày thứ hai, một cơn bão nhỏ quét ngang qua thành phố gây mưa to và ngập lụt. Hậu quả là chúng tôi kẹt cứng hàng giờ trong xe vì giao thông ùn tắc, thay vì được tham quan 8 điểm thì chỉ còn thời gian đi 5 chỗ mà thôi. Đêm cuối cùng, theo lịch chúng tôi sẽ về khách sạn năm sao để nghỉ ngơi. Nhưng trời đã tối mà chúng tôi vẫn còn trên đường quốc lộ, cách xa trung tâm thành phố. Vì vậy, hướng dẫn viên quyết định dừng xe và tấp vào một nhà nghỉ ven đường cho khách trú chân. Thế là vợ chồng anh luật sư kia nổi đóa. Họ thất vọng cùng cực vì phải ở trong thứ nhà nghỉ rẻ tiền thay vì khu nghỉ dưỡng sang trọng theo kế hoạch. Anh luật sư trút hết mọi bực dọc lên người hướng dẫn viên và tuyên bố chuyến đi này đúng là thảm họa.

Thật ra tôi để ý thấy họ thường khó chịu vì chuyện này chuyện kia trong suốt cuộc hành trình. Họ bực tức vì mất 3 điểm tham quan. Anh chồng trách vợ không chịu xem dự báo thời tiết trước khi đi du lịch. Giận cá chém thớt, cô vợ không ngừng mắng nhiếc các con vì tội ồn ào. Đúng là khổ cả nhà!

Và đây mới là phần thú vị của câu chuyện. Gia đình tôi đã có khoảng thời gian bên nhau thật tuyệt và các con tôi thì vui vẻ từ đầu chí cuối. Đối với vợ chồng tôi, đặt chân đến tất cả các điểm tham quan không hề quan trọng. Cái chính là cả nhà đi nghỉ cùng nhau.

Thật ra thì vài kỷ niệm đáng nhớ nhất của chúng tôi là khi ngồi trên xe. Cả nhà tôi chơi trò chơi, hát hò, hai đứa con tôi còn biểu diễn màn nhảy nhót cho bố mẹ xem. Dừng chân ở nhà nghỉ tồi tàn miền quê này cũng vui không kém, họ nuôi bao nhiêu là gia súc. Hai con tôi sướng rơn vì được chơi đùa với chúng và cho chúng ăn. Gia đình tôi thấy thế còn thích hơn ở trong khách sạn trung tâm thành phố, cái

nào cũng như cái nấy.

Điều khiến tôi ngạc nhiên là cùng một kỳ nghỉ mà gia đình này thì tận hưởng hết mình, trong khi gia đình kia thì khổ sở chịu đựng. Sao lại khác biệt đến thế? Là bởi điều kiện mang đến cảm giác hạnh phúc của hai nhà không giống nhau. Rõ ràng là đối với anh luật sư, "nếu chuyến đi diễn ra y hệt như những gì đã định, tôi sẽ thấy vui "hoặc" nếu chuyến đi đáng đồng tiền bát gạo, tôi sẽ thấy vui". Và hiển nhiên là ngay khi mọi chuyện đi ngược lại kế hoạch từ trước, anh ấy thất vọng tràn trề khiến cả nhà anh chẳng ai vui nổi.

Tôi và vợ thì vẫn vui bởi quan niệm hạnh phúc của chúng tôi hoàn toàn khác. Mục tiêu của tôi là dành thời gian chất lượng bên gia đình nên điều kiện của tôi là "nếu cả nhà được đi nghỉ cùng nhau, tôi sẽ thấy vui". Vì vậy, ăn ngủ chơi ở đâu không quan trọng, miễn cả nhà bên nhau là chúng tôi hạnh phúc lắm rồi!

Tôi xin nhắc lại, những gì diễn ra trong cuộc sống không phải là nguồn gốc thật sự của hạnh phúc. Hạnh phúc hay không, tất cả nằm ở những quy luật về hạnh phúc trong tâm trí mỗi người.

Nếu bạn không hạnh phúc… thì đây là lý do!

Một số người dường như không bao giờ hạnh phúc nổi dù họ đạt được bao nhiêu thành tựu chăng nữa, đơn giản là vì những điều kiện họ tự đặt ra cho chính mình.

Ví dụ tiêu biểu cho trường hợp này là một nữ doanh nhân tuổi trung niên từng tham dự khóa "Những Mô Thức Thành Công" của tôi. Theo tiêu chuẩn của số đông thì cô là người cực kỳ thành đạt. Ở tuổi 44, cô điều hành một doanh nghiệp trị giá 10 triệu đô, đã lập gia đình và có 2 con tuổi teen đang theo học ở những ngôi trường hàng đầu. Trên hết, cô có ngoại hình rất ưa nhìn. Một điều khác cũng dễ nhận thấy là cô luôn gắt gỏng, khó chịu và hay nổi nóng. Lúc nào khuôn mặt cô cũng căng thẳng, và khi có chuyện không vừa ý, ngay lập tức cô tỏ rõ vẻ bực bội và lên cơn thịnh nộ.

Khi được hỏi lý do tại sao cô tham dự khóa học, cô chia sẻ với cả lớp rằng cô luôn căng thẳng, lo lắng và phiền muộn trong mọi thời điểm. Đến nỗi cô phải dùng thuốc an thần để thư giãn và chợp mắt hàng đêm. Cô đăng ký khóa học này bởi cô không hiểu nổi tại sao mình không hạnh phúc. Cô không cảm thấy mãn nguyện với những gì mình đang có.

Trong một buổi huấn luyện, tôi hỏi cô, "chị có thường thấy hạnh phúc không?" Cô đáp, "không thường xuyên lắm". Tôi lại hỏi: "Điều gì khiến chị hạnh phúc?" Suy nghĩ một lát, cô trả lời:

Tôi cảm thấy hạnh phúc khi mọi chuyện diễn ra theo kế hoạch.

Tôi cảm thấy hạnh phúc khi mọi chuyện đúng như tôi mong đợi.

Tôi cảm thấy hạnh phúc khi chuyện làm ăn, cuộc sống gia đình và cá nhân đều suôn sẻ.

Sau khi phân tích những điều kiện trên, không có gì ngạc nhiên khi cô khó mà cảm thấy hạnh phúc. Những quy định này khiến cô không thể nào thường xuyên hạnh phúc được. Trên thực tế, mọi việc không phải lúc nào cũng diễn ra đúng như kế hoạch. Vấn đề nảy sinh, khó khăn tồn tại. Nhờ vậy mà ta trưởng thành hơn và học hỏi nhiều hơn. Nhưng nếu 90% thời gian chúng ta cảm thấy buồn phiền ảo

não, thì chúng ta chẳng rút ra được bài học nào cả.

Nữ doanh nhân này đạt được những thành công nhất định nhưng cô không cho phép bản thân mình tận hưởng. Cô có tất cả nhưng lại mất phần quan trọng nhất mà cô xứng đáng có được: cảm giác hạnh phúc.

Một khi cô nhận ra những điều kiện đã ăn sâu vào tiềm thức này chính là kẻ cắp hạnh phúc của mình, thông qua khóa học, chúng tôi giúp cô điều chỉnh quy luật để cảm thấy hạnh phúc hơn.

Bước ra khỏi khóa học, mọi người có thể nhìn thấy khuôn mặt cô rạng ngời và cô bắt đầu hít thở khác đi. Cô nói rằng cô cảm thấy thật nhẹ nhàng bay bổng, như thể mọi gánh nặng trên vai đã được dỡ bỏ.

Ở phần tiếp theo của chương này, tôi sẽ chia sẻ với bạn cách thức thay đổi điều kiện hạnh phúc để bạn cũng có thể vui vẻ nhiều hơn và hóa giải mọi "trắc trở" ngáng đường cản lối một cách bình yên trong tâm trí.

Hãy cho phép bản thân mình hạnh phúc!

Cách dễ nhất để hạnh phúc là ở bên cạnh những người lạc quan, tỏa năng lượng tích cực và lúc nào cũng vui vẻ. Đó là những người thật sự tận hưởng và sống mỗi ngày thật ý nghĩa và trọn vẹn. Khi có những người như vậy ở chung quanh, họ sẽ khiến bạn vui lây.

Người ta có xu hướng bị thu hút bởi những người "vô tư" vì họ thường có khiếu hài hước hấp dẫn. Quan trọng hơn cả, họ biết cách tự trào và làm cho mọi chuyện trở nên nhẹ nhàng hơn. Phải chăng họ may mắn hơn bạn? Không hề, cuộc sống chẳng hề thiên vị họ đâu. Cũng không phải họ ít chuyện để lo hơn người khác. Điểm khác biệt lớn nhất chính là họ cho phép bản thân mình hạnh phúc, bất chấp mọi thứ đang diễn ra.

Một người bạn làm ăn của tôi, Richard, là ví dụ điển hình. Anh luôn tìm thấy được điều gì đó để cười vui. Lúc nào anh cũng vui tươi. Thậm chí trong những ngày đen tối nhất khi công ty anh bị phá sản còn anh chống chọi với căn bệnh ung thư, anh vẫn giữ được nụ cười trên môi và khuôn mặt luôn tỏa sáng mỗi khi nói về tương lai.

"Làm sao anh vẫn có thể vui vẻ trong hoàn cảnh này?", tôi hỏi. Anh đáp: "Cuộc sống vốn đã khắc nghiệt lắm rồi! Sao ta lại tự làm mình thêm khổ? Nếu anh có thể cảm thấy vui vẻ, anh đã nắm được một nửa phần thắng trong cuộc chiến."

Richard biết rằng trong cuộc sống, công việc kinh doanh và các mối quan hệ, ngay cả kế hoạch chu đáo nhất cũng có thể đi lệch hướng. Lúc nào cũng tồn tại những "ngọn núi" hiểm trở mà bạn phải chinh phục. "Vì vậy, mỗi ngày tôi chỉ cho phép bản thân buồn phiền tối đa 15 phút. Phần thời gian còn lại, tôi chọn cách sống lạc quan," anh nói.

Khi ở trong trạng thái vui vẻ, bạn có xu hướng quyết định sáng suốt hơn so với khi bạn rơi vào trạng thái tồi tệ. Chính quan điểm tích cực và lòng nhiệt huyết đã giúp Richard gây dựng lại cơ đồ và vượt qua căn bệnh.

Hãy nhớ, mỗi khi vui vẻ là bạn đang phóng thích những kích thích tố có lợi giúp cơ thể hồi phục. Điều ngược lại xảy ra khi bạn rơi vào tình trạng nóng giận hoặc

căng thẳng triền miên. Tôi nhận ra Richard có một nguyên tắc: “Ngày nào tôi còn sống để chiến đấu thì tôi vẫn còn may mắn… như thế là tôi hạnh phúc.” Với suy nghĩ như thế, giữ cho tâm hồn vui vẻ chẳng có gì khó với anh. Vậy sao bạn không tự tặng mình món quà hạnh phúc?

Thành công để hạnh phúc hay hạnh phúc để thành công?

Trước đây tôi nghĩ nếu mình gặt hái được điều gì đó đáng kể thì khi ấy mình mới hạnh phúc. “Chừng nào mua được căn nhà mơ ước, mình sẽ hạnh phúc.” ”Khi nào kiếm được một triệu đô, mình sẽ hạnh phúc.” ”Khi nào đủ tiền mua chiếc xe hằng ao ước, mình sẽ hạnh phúc.”

Bạn có biết những điều kiện ấy gây ra điều gì không? 99% thời gian tôi không cảm thấy hạnh phúc trong quá trình theo đuổi những mục tiêu đó. Tôi căng thẳng và dễ nản lòng. Rồi khi tôi kiếm được 1 triệu đô đầu tiên và sắm được căn nhà như ý, cảm giác hạnh phúc ấy chẳng tày gang.

Tôi từng cho rằng đây là cách sống lý tưởng. Tôi có tiền, có một tổ ấm nhưng sâu thẳm trong lòng, tôi không hạnh phúc. Tôi luôn bồn chồn không yên. Tôi cảm thấy mình phải có nhiều hơn nữa để luôn hạnh phúc.

Cuối cùng tôi nhận ra rằng cách sống tốt nhất không phải thành công để hạnh phúc, mà là HẠNH PHÚC ĐỂ THÀNH CÔNG. Tôi học cách tận hưởng từng khoảnh khắc trong quá trình tranh đấu, khi thuận lợi lẫn gian khó. Mỗi ngày tôi sống thật vui vẻ cùng lúc theo đuổi mục tiêu của mình. Và tôi nên hạnh phúc trong 99% thời gian mình sống.

Ban đầu tôi sợ nếu đầu óc lúc nào cũng vui vẻ thỏa mãn dễ dàng thì tôi sẽ mất đi động lực phấn đấu. Nhưng tôi đã sai. Khi mang trong lòng tâm trạng hạnh phúc khi phải đương đầu với những thử thách trong công việc và gia đình, tôi bắt đầu quyết định đúng đắn hơn. Thậm chí tôi còn có động lực hơn khi thức dậy vào mỗi buổi sáng và đạt được thành quả tốt hơn. Điều đáng nói nhất là bây giờ tôi biết tận hưởng cuộc hành trình.

Sáu cách gia tăng mức độ hạnh phúc trong tâm hồn bạn

Tôi hy vọng là bạn đã nắm rõ tầm quan trọng của việc hạnh phúc mỗi ngày, trong suốt quá trình chinh phục mục tiêu chứ không phải khi nắm được kết quả trong tay. Nếu bạn muốn học cách sống hạnh phúc, bạn phải chịu khó rèn luyện tâm trí. Để tôi bày cho bạn sáu phương pháp sau.

1) Nhận thức hạnh phúc là một trạng thái cảm xúc

Bạn nên ý thức một điều rằng hạnh phúc là một trạng thái trong tâm trí. Việc sở hữu vật chất và các sự kiện cụ thể không phải là nguyên nhân sâu xa mang lại hạnh phúc. Cảm xúc xuất phát từ bên trong bạn. Bạn không nhất thiết phải có cái này cái kia thì mới thấy mình hạnh phúc. Thay vào đó, bạn lựa chọn cảm giác hạnh phúc.

Bạn có thể đưa mình vào trạng thái hạnh phúc ngay lập tức nếu muốn. Đó là quyết định của bạn. Cảm xúc phụ thuộc vào những gì chúng ta tập trung tại thời điểm đó. Để hạnh phúc, bạn chỉ cần hướng tâm trí vào những điều tuyệt vời trong cuộc đời mình. Nghĩ đến những điều tốt đẹp bạn có: sức khỏe cường tráng, sống trong một đất nước tự do, những người yêu thương bạn, v.v… Nghĩ về những gì bạn có mà hàng triệu người đang lây lất sống qua thảm họa và chiến tranh ao ước – thức ăn và chỗ ở – bạn sẽ cảm thấy biết ơn.

Nếu bạn đang càm ràm vì không đủ tiền sắm đôi giày đẹp, hãy nghĩ tới những người trẻ bị cắt cụt chân do bị chôn vùi dưới những tòa nhà đổ nát.

2) Tập trung vào những điều tuyệt vời

Vậy bạn điều khiển tâm trí bằng cách nào? Làm sao để bạn nhớ đến những điều tuyệt vời trong cuộc sống? Đáp án là hãy đặt ra những câu hỏi đúng. Trong tiềm thức, ta lúc nào cũng tự hỏi mình.

Những gì bạn hỏi chính mình sẽ định hướng tâm trí bạn. Ví dụ nếu bạn thắc mắc, “sao mà mình xui xẻo thế?”, trí não bạn sẽ đi tìm những nguyên nhân lý giải cho sự thiếu may mắn này. Thế là bạn cảm thấy thật tệ hại.

Ngược lại hãy tự hỏi, “mình biết ơn cuộc sống vì điều gì?” “Mình may mắn có được những gì?” “Cuộc sống của mình có gì tốt đẹp?”. Khi đó, tâm trí bạn sẽ nhìn

thấy những điều thú vị và giúp bạn thư thái.

Vậy hãy bắt đầu ngay đi nào. Dành ít phút để suy nghĩ về các câu hỏi bên dưới và viết ra càng nhiều điều càng tốt.

Tôi nên biết ơn vì điều gì trong cuộc sống vào lúc này?

Tôi được cuộc sống ban tặng những gì? Tôi may mắn có được điều gì?

Tự hỏi mình những câu hỏi trên vào mỗi buổi sáng và bạn sẽ thấy hạnh phúc tự tìm đến.

3) Thay đổi điều kiện hạnh phúc

Hãy nhớ, cảm giác hạnh phúc cư ngụ trong ta và nó chỉ xuất hiện khi được cho phép, dựa trên những điều kiện hạnh phúc ta tự đặt ra cho mình.

Vậy thì quy định của bạn là gì? Điều gì cần phải xảy ra để bạn hạnh phúc và mãn nguyện? Bạn có phải thay đổi thế giới không? Bạn có phải kiếm một triệu đô không? Có nhất thiết bạn phải được những người thành công săn đón không?

Nếu bạn mong muốn vui vẻ nhiều hơn, hãy linh hoạt nới lỏng các điều kiện sao cho bạn dễ cảm thấy hạnh phúc hơn! Nếu nguyên tắc của bạn là: "Tôi chỉ cảm thấy hạnh phúc nếu tất cả mọi thứ diễn ra theo ý tôi muốn" thì xem như đời bạn lúc nào cũng sầu thê lương.

Ngược lại, nếu bạn thay nó bằng: "Nếu tôi vẫn còn cơ hội nỗ lực hết mình thì tôi hạnh phúc", niềm vui sẽ tìm đến bạn ngay cả khi phải đối mặt với thử thách. Vì vậy, hãy bắt đầu ngay, viết ra vài "câu thần chú" mở cánh cửa hạnh phúc của riêng bạn.

Những nguyên tắc mới giúp tôi hạnh phúc

---

4) Nói lời vui vẻ

Tôi để ý những người hạnh phúc hơn thường dùng từ ngữ vui tươi hơn khi cần diễn tả cảm xúc của họ. Khi tôi hỏi thăm sức khỏe mọi người, câu trả lời tôi thường

nhận được là, “bình thường”, “ổn”, “không tệ”. Với cách nói mang sắc thái trung lập hoặc vô cảm ấy, họ không nhận ra tác động của chúng lên cảm xúc của mình ra sao. Nếu lúc nào bạn cũng đáp “không tệ” thì bạn đang lập trình cho tâm trí và cơ thể cảm thấy “chả ra làm sao” hoặc “không khỏe”.

Nhưng cũng câu hỏi đó đưa ra cho những người ngập tràn hạnh phúc, họ sẽ đáp “tuyệt vời”, “quá đỉnh” hay “phơi phới”. Đó không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Nhờ những từ ngữ mạnh mẽ và tích cực trong giao tiếp, họ buộc trí óc mình suy nghĩ lạc quan và thoải mái. Vậy thì còn chần chờ gì nữa, hãy tập thói quen ấy ngay hôm nay.

5) Cười lên

Rất đơn giản, cười lên sẽ giúp bạn vui hơn nhiều. Ta hãy cùng làm một bài kiểm tra nho nhỏ. Tôi muốn bạn cười toe toét ngay lập tức mà chẳng cần lý do gì cả. Thử đi nào!

Bạn có thấy vui vẻ hơn không? Nếu bạn thật sự làm hết sức, tôi chắc chắn bạn cảm nhận được sự thay đổi cảm xúc. Thay đổi nét mặt làm thay đổi trạng thái cảm xúc. Khi chúng ta cười và hít thở sâu, não bộ sẽ phóng thích các hóa chất như Serotonin và Endorphins vào cơ thể làm ta trở nên vui vẻ. Hãy ý thức cười nhiều hơn và bạn sẽ biến nó thành một thói quen tuyệt vời.

6) Đi tìm nhân tố tốt đẹp trong ý định của người khác và bớt phán xét

Trong cuộc sống, sẽ có những lúc người khác có những hành động khiến bạn phật ý. Họ chạy xe lấn sang làn đường của bạn, ăn nói thô lỗ, ngó lơ hoặc chống đối bạn.

Trong những trường hợp đó, đa số sẽ chỉ trích ngay lập tức và nổi giận đùng đùng. Một ví dụ nho nhỏ, bạn đang ở nhà hàng và muốn gọi phục vụ, nhưng người này đáp trả bằng giọng bất lịch sự, “tôi đang bận… tôi sẽ quay lại sau.”

Tại thời điểm đó, chúng ta có thể bùng nổ: “Thứ thô lỗ cộc cằn! Sao nó dám nói chuyện với mình giọng đó? Mình là khách hàng, mà khách hàng là thượng đế!” Suy nghĩ này chỉ khiến ta thêm tức giận mà thôi.

Nếu thay vào đó, ta chọn hướng thông cảm rằng người này đang phải trải qua

một ngày thật sự vất vả thì thế nào? Có thể bản chất cô ấy/anh ấy dễ mến nhưng đang căng thẳng, chán nản và mệt mỏi khi bị ta gọi. Chẳng phải bạn cũng từng có lúc như thế sao? Có thể người hầu bàn kia cũng đang gặp vấn đề về gia đình, tiền bạc. Một khi phán xét ít đi và cởi mở hơn, ta sẽ hiểu ai cũng có lúc như vậy và dễ dàng thấu hiểu hơn. Ta sẽ thấy hạnh phúc và biết ơn cuộc sống hơn.

Ý nghĩa thật sự của thành công

Hãy nhớ khi một ngày kết thúc, thành công không chỉ là những gì bạn đạt được hay giành được, mà là bạn đã thật sự tận hưởng cuộc sống này như thế nào, và quan trọng hơn, BẠN đã đóng góp gì để nâng cao chất lượng cuộc sống của một hay nhiều người khác.

Trong bộ phim "Niềm Sống" (The Bucket List), hai người bạn già (do Jack Nicholson và Morgan Freeman thủ vai) đang mang bệnh giai đoạn cuối và quyết định lên đường hoàn thành những giấc mơ dang dở của mình. Họ muốn sống những ngày cuối cùng thật ý nghĩa.

Trong một cảnh phim, Morgan Freeman nói với Jack Nicholson về niềm tin ý nghĩa cuộc sống của những người Ai Cập cổ đại. Họ tin rằng khi chết đi, linh hồn sẽ tới trước cổng thiên đường nơi có một thiên thần chờ sẵn để hỏi hai câu hỏi. Câu trả lời sẽ quyết định chúng ta có được bước vào thiên đường hay không.

Hai câu hỏi đó là:

1. Ngươi có tìm thấy niềm vui trong cuộc đời không?
2. Cuộc đời của ngươi có đem lại hạnh phúc cho người khác không?

Tôi hy vọng rằng bạn cũng dùng hai câu hỏi này để đo lường mức độ thành công mà bạn đạt được trong cuộc sống.

Vậy là chúng ta đã đến đoạn kết của quyển sách, cảm ơn bạn vì đã cho phép tôi đồng hành cùng với bạn thông qua những trang sách. Hy vọng thời gian bạn đầu tư vào quyển sách này đã mang đến nhiều lợi ích cho bạn. Mong bạn nhận ra rằng mình không những có tiềm năng và sức mạnh vượt trội mà giờ đây còn được trang bị nhiều công cụ và phương pháp để yêu thương cuộc sống này trọn vẹn… và chiến thắng trò chơi cuộc đời!

Tôi chờ ngày được nghe bạn kể về câu chuyện thành công, thậm chí có cơ hội gặp bạn ở một buổi hội thảo. Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi hay bình luận gì, cứ thoải mái liên lạc với tôi trên trang BLOG *(www.adam-khoo.com)* hay Facebook *(facebook.com/adamkhoo).*

Hãy bảo trọng và yêu đời!

AdamKhoo

TRANG GHI CHÚ

Dịch giả Uông Xuân Vy

Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ tràn đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại học Kinh tế, chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị kinh doanh của trường Đại học Quốc gia Singapore (NUS), một trong 20 trường đại học hàng đầu thế giới.

Niềm đam mê của chị là mang kho tàng kiến thức của thế giới về Việt Nam thông qua những quyển sách được chuyển ngữ với chất lượng cao nhất. Do đó, chị đã từ bỏ công việc tại tập đoàn Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, trở về quê hương để nắm giữ vai trò Giám đốc TGM Books.

Với phương châm "*Mang chất lượng vào kiến thức*", những quyển sách do chị xuất bản được đầu tư công phu từ việc chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến công đoạn dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam… để mang lại những giá trị hữu ích cho độc giả người Việt. Vì vậy, TGM Books nói chung và chị nói riêng luôn tự hào về những quyển sách liên tục nằm trong danh sách bán chạy nhất và được độc giả cả nước yêu thích.

Chị là dịch giả của những quyển sách nổi tiếng như: Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!, Làm Chủ Tư Duy Thay Đổi Vận Mệnh, Những Bước Đơn Giản Đến Ước Mơ, Mặt Phải, Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen… Cho đến nay, những quyển sách của chị (bao gồm cả sách in và sách điện tử) đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước.

Bạn có thể tìm hiểu về dịch giả Uông Xuân Vy tại trang web:

www.uongxuanvy.com

hoặc trên Facebook:

www.facebook.com/dichgia.uongxuanvy

Dịch giả Trần Đăng Khoa

Trần Đăng Khoa không chỉ là một diễn giả – chuyên gia đào tạo đầy tài năng, mà còn là một doanh nhân trẻ thành đạt, một dịch giả được yêu quý. Sau khi quay về Việt Nam, những quyển sách, những bài diễn thuyết và những khóa học của anh đã tạo nên nhiều ảnh hưởng tích cực mạnh mẽ đến hàng trăm nghìn người, khiến anh được xem như một hiện tượng của giới trẻ Việt Nam. Anh trở thành tấm gương thành đạt trước tuổi 30 được yêu mến nhờ ý chí và khát vọng vươn lên không ngừng từ hai bàn tay trắng.

Trong vai trò dịch giả, Trần Đăng Khoa đã giúp Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế! nhanh chóng trở thành quyển sách bán chạy nhất tại Việt Nam chỉ sau hơn một tháng ra mắt. Cho đến nay, những quyển sách của anh đã đến với hơn **1.000.000** độc giả trên khắp cả nước (bao gồm cả sách in và sách điện tử).

Trong vai trò diễn giả – chuyên gia đào tạo, Trần Đăng Khoa được công nhận là **Master Trainer** (Chuyên Gia Đào Tạo Cao Cấp) của Tập đoàn giáo dục và đào tạo hàng đầu khu vực – Adam Khoo Learning Technologies Group (có trụ sở chính đặt tại Singapore). Trong vòng gần 5 năm, anh đã trực tiếp đào tạo cho hơn 70.000 người tại Singapore, Malaysia và Việt Nam.

Trong vai trò doanh nhân, Trần Đăng Khoa góp phần đưa TGM từ một công ty non trẻ chỉ có 4 nhân viên khi mới được thành lập vào đầu năm 2009 trở thành một công ty trị giá hàng triệu đô với hàng trăm nhân viên và văn phòng đại diện tại TP. HCM, Hà Nội, Vũng Tàu, Đà Nẵng.

Thông tin về anh Trần Đăng Khoa và những đóng góp của anh đã nhiều lần xuất hiện trên các báo: **Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Sài Gòn Giải Phóng, VNExpress, Doanh Nhân Sài Gòn, Nhịp Cầu Đầu Tư, Giáo Dục Thời Đại, Người Đô Thị, Mực Tím, Hoa Học Trò, Sinh Viên Việt Nam**,... các kênh truyền thanh truyền

hình: **VTV1, VTV2, VTV3, VTV4, VTV6, HTV3, HTV7, HTV9, O2TV, VTC, VCTV, SCTV, VOV, Fansipan TV**, …

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả Trần Đăng Khoa tại trang web:

www.trandangkhoa.vn

hoặc trên Facebook:

www.facebook.com/diengia.trandangkhoa

Chia sẻ ebook : SáchMới.Net