

Share by <http://sachvui.com>

ZIG ZIGLAR

25th Anniversary Edition

SEE YOU AT THE TOP



HẸN BẠN

TRÊN ĐỈNH

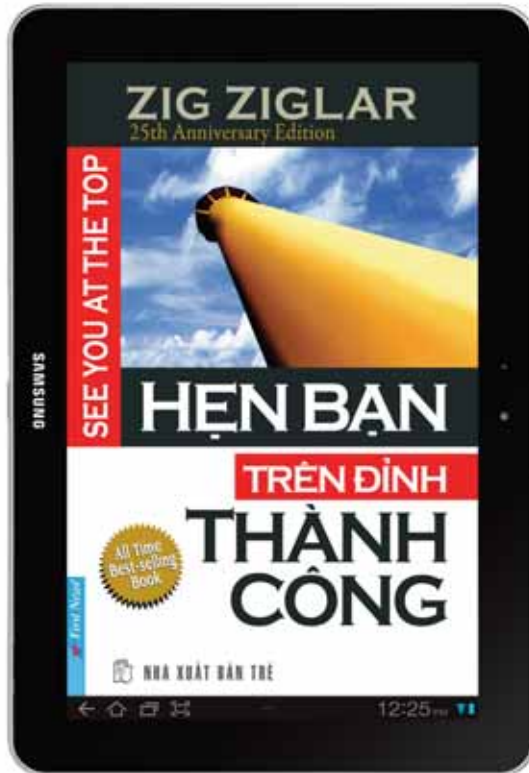
THÀNH CÔNG

All Time
Best-selling
Book



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Công Ty Samsung Trân trọng gửi đến bạn cuốn sách này.



Phiên bản ebook này được thực hiện theo bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt của công ty First News - Tri Việt với sự tài trợ độc quyền của công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam. Tác phẩm này không được chuyển dạng sang bất kỳ hình thức nào hay sử dụng cho bất kỳ mục đích thương mại nào.

Share by <http://sachvui.com>

HẸN BẠN
TRÊN ĐỈNH
THÀNH CÔNG
SEE YOU AT THE TOP

SEE YOU AT THE TOP

Second Revised Edition

“25th Anniversary Edition”

Copyright © 1975, 1977, 2000 by Zig Ziglar

First published in the United States of America

by Pelican Publishing Company, Inc.

Vietnamese Edition © 2008 by First News - Tri Viet.

Published by arrangement with Pelican Publishing Company, Inc.

SEE YOU AT THE TOP

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG

Công ty First News - Trí Việt giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với Pelican Publishing Company, Inc.

Bất cứ sự sao chép, trích dẫn nào không được sự đồng ý của First News và Pelican Publishing đều là bất hợp pháp và vi phạm Luật Xuất bản Việt Nam, Luật Bản quyền Quốc tế và Công ước Bảo hộ Bản quyền Sở hữu Trí tuệ Berne.

CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT - FIRST NEWS

11H Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Tel: (84.8) 822 7979 - 822 7980 - 823 3859 - 823 3860

Fax: (84.8) 822 4560; Email: triviet@firstnews.com.vn

Website: www.firstnews.com.vn

Share by <http://sachvui.com>

Z i g Z i g l a r

H E N B A N
T R Ê N Đ I N H
T H À N H C Ô N G

SEE YOU AT THE TOP

25th Anniversary Edition

Biên dịch:

Vương Long - Tâm Hằng - Ngọc Hân

FIRST NEWS

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

TÔI TIN RẰNG

Bạn sẽ có mọi thứ bạn muốn trên đời

Nếu bạn sẵn lòng giúp người khác đạt được điều họ muốn.

TÔI TIN RẰNG

Con người được sinh ra để vươn đến Sự Toàn Thiện

Họ đã được phú cho khả năng thành công

Và được ban tặng Những Hạt Mầm của Sự Vĩ Đại.



LỜI GIỚI THIỆU NHÂN DỊP LẦN XUẤT BẢN MỚI *SEE YOU AT THE TOP*

Lý do quan trọng nhất khiến tôi quyết định sửa đổi bổ sung quyền sách này là vì tôi tin rằng mình có thể làm cho nó hữu ích hơn và giá trị hơn nữa. Thật lòng mà nói, các tác giả và nhiều nhà xuất bản thường rất cân nhắc trong việc chỉnh lý một tác phẩm đang bán chạy và có tầm ảnh hưởng lớn như *SEE YOU AT THE TOP*, một cuốn sách đã được dịch ra rất nhiều thứ tiếng và đã in đến lần thứ 58 với gần 2 triệu bản bán ra trên toàn thế giới. 25 năm sau lần xuất bản đầu tiên, chúng tôi vẫn còn bán ra hàng ngàn bản in bìa cứng mỗi năm. Vì vậy, đối với tôi đó là một quyết định đầy khó khăn, rất mạo hiểm, nhưng thật sự cần thiết vì lợi ích của bạn đọc.

Thứ đến, một số thông tin theo thời gian đã trở nên lạc hậu và tôi quyết định cắt bỏ ở một số chương.

Và, xét trong mối tương quan giữa các chương, tôi thấy cần sắp xếp lại một số nội dung để độc giả dễ tiếp

thu hơn và ít gây tranh cãi hơn, nhất là khi đề cập đến các vấn đề về mối quan hệ vợ – chồng.

Cuối cùng, một trong số các ví dụ ở phần *các mục tiêu* (goals) đã không còn đúng nữa và tôi thấy cần phải sửa đổi ví dụ đó.

Đó là tất cả những lý do ***SEE YOU AT THE TOP*** được sửa đổi bổ sung trong lần tái bản này.

Thú thật với các bạn rằng, gần đây tôi ít diễn thuyết hơn nhưng viết nhiều hơn và chúng tôi tập trung tổ chức các khóa học ngay tại công ty. Hiện một năm tôi chỉ còn “lui tới” với khoảng 50 công ty và có khoảng 45 buổi nói chuyện học đường vào các ngày Chủ nhật. Nhiều bạn hỏi khi nào tôi nghỉ hưu, thậm chí có bạn còn nói rằng họ nghe nói tôi đã về hưu, và câu trả lời của tôi vẫn luôn luôn là: “Bạn nghe nhầm rồi. Lẽ ra bạn phải nghe là tôi đã được tiếp thêm “lửa”⁽¹⁾ mới đúng!”. Tôi không phải là người đi tìm sự dễ dàng, là kẻ dễ buông xuôi, dễ cảm nín, chùng nào tôi còn được giao trọng trách này. Sự thật là, tôi chỉ đang hâm nóng mỗi ngày bầu nhiệt huyết của mình mà thôi. Tôi thực sự tìm thấy niềm vui lớn hơn, có nhiều việc để làm hơn và phấn khích chưa từng có với những gì mình đang làm. Tôi không thấy ích lợi gì nếu ngừng những công việc mình vẫn vô cùng yêu thích này; đặc biệt là khi đọc những bức thư của độc giả gửi đến, khiến tôi nhận ra rằng mình vẫn còn quan trọng đối với rất nhiều người.

(1) Nguyên văn: refired. Tác giả chơi chữ: Retired (nghỉ hưu) - refired (tiếp thêm lửa).

Về gia đình, Tóc Đỏ⁽²⁾ và tôi vừa kỷ niệm 53 năm ngày cưới vào năm ngoái (1999). Chúng tôi có 4 đứa con, 7 đứa cháu và tất cả chúng tôi đều sống riêng. Con gái lớn của tôi, Jean Suzanne Ziglar Witmeyer, đã về với Chúa vào mùa hè năm 1995, để lại trong lòng chúng tôi một khoảng trống vô cùng lớn. Nhưng điều đó càng làm cho chúng tôi gần gũi nhau hơn nữa và niềm tin của chúng tôi càng vững mạnh hơn.

Tóc Đỏ và tôi thường đi đó đây và dành thời gian cho nhau nhiều hơn bao giờ hết. Đôi khi tôi tự hỏi rằng làm sao mà mình được ban cho một gia đình đáng yêu như thế, bắt đầu từ người bạn đời tuyệt vời mà Chúa đã tặng cho tôi vào năm 1946. Chúng tôi ngày càng yêu nhau hơn, tâm tình với nhau nhiều hơn, cùng nhau làm nhiều việc hơn và tìm thấy nhiều niềm vui hơn bao giờ hết. Quả thật Chúa là đáng tốt lành vô cùng.

- Zig Ziglar

Dallas, Texas

Tháng 03/2000

(2) Zig Ziglar thích gọi yêu vợ mình là *Redhead*, tên riêng của bà là Jean. Tính đến nay (2008), họ cưới nhau đã được 62 năm. Bạn đang cầm trên tay ấn bản **See You At The Top** năm 2000.

Share by <http://sachvui.com>

ĐOẠN KẾT

Quả là không bình thường khi một quyển sách bắt đầu bằng đoạn kết, nhưng tôi muốn nói ngay rằng đây là một cuốn sách “*khác thường*”. Nó được viết cho chính bạn, gia đình bạn và tương lai của bạn. Nó giúp bạn NHẬN được nhiều hơn từ họ, từ tương lai của bạn bằng việc bạn CHO đi nhiều hơn. Chúng tôi tin rằng đây là “đoạn kết”, hay chí ít cũng là sự bắt đầu cho đoạn kết của lối suy nghĩ, hành động và phản ứng tiêu cực; sự kết thúc của tư tưởng chủ bại và sự cùn nhụt ý chí; sự kết thúc của ý nghĩ rằng mình không bao giờ được đền bù xứng đáng; sự kết thúc, không còn bị ảnh hưởng bởi những con người chỉ biết sống nhỏ nhen, ích kỷ, tầm thường. Nói tóm lại, đối với bạn, đó là sự chấm dứt của căn bệnh nguy hiểm nhất trên đời: bệnh “vô cảm” trước mọi biến chuyển của cuộc sống.

Đúng vậy, bạn được sinh ra để chiến thắng!



Zig và Redhead

Lời nói đầu

Khi đọc *SEE YOU AT THE TOP*, chắc chắn bạn sẽ nhận ra sự khác biệt của nó. Đó không chỉ là sự khác biệt trong cảm nhận mà ngay cả trong cách trình bày và diễn đạt. Chẳng hạn để tăng thêm sự hưng phấn cho bạn, tôi thường chèn vào một câu nào đó trong số hơn 800 câu nói đùa, ví dụ, những câu nói loại suy hoặc một cụm từ có sức kích hoạt năng lượng để khiến bạn phải ngừng lại và đọc lại lần nữa điều vừa được đề cập. Tất cả chỉ nhằm một mục đích duy nhất là giúp bạn nắm thật chắc vấn đề. Tôi cũng sẽ nhấn mạnh đến chủ đề “khác biệt”, vì tôi luôn tin rằng bạn sẽ có tất cả mọi thứ bạn muốn trên đời nếu bạn sẵn lòng giúp người khác đạt được điều họ muốn.

Tôi không chủ tâm viết ra một cuốn sách “khác biệt” để ghi dấu ấn của riêng tôi, mà tôi muốn đây là cuốn sách mang lại hiệu quả và sự khác biệt cho chính bạn. Sự khác biệt này tiến hóa theo tiến trình giảng dạy của tôi. Qua thời gian, tôi đã từng có hơn 3.000 lần thuyết trình về “Biscuits, Fleas and Pump Handles”⁽³⁾, là tựa ban đầu của

(3) Tạm dịch: Bánh quy, Bọ chét và Tay bơm.

quyển sách này. Vào thời gian đầu, tài liệu thuyết trình chỉ đủ để nói trong 45 phút. Dần dần buổi nói chuyện 45 phút ấy được mở rộng theo chiều dài của quyển sách. Đây là tài liệu chính được sử dụng cho các khóa huấn luyện “I CAN”⁽⁴⁾ tổ chức trong các trường học và nhà thờ, cũng như khóa học ba ngày có tên gọi “BORN TO WIN”⁽⁵⁾ được tôi giảng hai lần trong năm tại Dallas, Texas.

Có nhiều chủ đề được đề cập trong sách, nhưng tôi thiết tha mong muốn chia sẻ với các bạn những cảm nhận của riêng tôi về *lòng tin*, *tình yêu*, *tinh thần lạc quan*, và *lòng nhiệt tình*. Điều này rất quan trọng vì nhiều người hiện vẫn lẫn lộn giữa thật – giả trong niềm tin và tình yêu, rằng thật là “phức tạp” khi phải bày tỏ cảm giác thật và thể hiện lòng nhiệt tình thực sự trong bất cứ công việc, hoàn cảnh nào.

SEE YOU AT THE TOP là một lẽ sống, tuy nhiên nó cũng chứa đựng một chút lý thuyết. Những ý tưởng và bí quyết trong quyển sách này được rút ra từ kinh nghiệm sống và thực tế kinh doanh của những con người từ thường dân cho đến các nhà lãnh đạo công ty hàng đầu thế giới. Vì thế, đọc cuốn sách này là bạn đang học hỏi để phát triển bản thân từ những thực tế đã được kiểm chứng chứ không phải qua lý thuyết suông. Học qua kinh nghiệm của chính mình sẽ làm bạn mất nhiều thời giờ, tiền bạc và công sức hơn. Tôi tin chắc rằng nếu tôi có

(4) I CAN: Tên một hội thảo của Tổ chức Zig Ziglar. Tạm dịch: Tôi có thể.

(5) BORN TO WIN: Tên một khóa huấn luyện của Tổ chức Zig Ziglar. Tạm dịch: Sinh ra để Chiến thắng.

được một quyển sách như thế này khi bước chân vào đời thì tôi còn tiến nhanh hơn và xa hơn nữa. Tất nhiên, tôi mừng là bạn may mắn hơn tôi, bạn có điều kiện để tiếp cận một quyển sách mà tác giả của nó đã bỏ ra hơn 2.000 giờ để chắt lọc từng câu chữ và viết ra.

Hy vọng rằng cũng như nhiều độc giả khác của *SEE YOU AT THE TOP*, bạn cũng sẽ đồng ý rằng đây là một cuốn sách không bao giờ có thể đọc xong. Hãy cầm sách lên, mở nó ra và đọc bất cứ trang nào, chương nào bạn thích để nhâm nhi, để thưởng thức, để chiêm nghiệm và để áp dụng vào cuộc sống nhằm thay đổi cuộc đời bạn. Nếu bạn làm như thế, tôi không ngần ngại nói với bạn rằng: *Hẹn gặp bạn trên đỉnh thành công!*

SỰ THẬT LÀ:

Chương ngại trước mặt hay sau lưng chúng ta thật nhỏ bé so với chương ngại nằm bên trong con người chúng ta.

- Ralph Waldo Emerson

VÀ:

Bạn là người duy nhất biết rõ và sử dụng tốt nhất khả năng của mình. Đó là một trách nhiệm lớn của mỗi chúng ta.

PHẦN MỘT

NẮC THANG ĐẦU TIÊN

Mục tiêu:

- I. *Mở mang trí tuệ, khơi gợi óc tưởng tượng và khả năng sáng tạo, kích thích quá trình tư duy. Khơi dậy bản tính hiếu kỳ của con người và hình thành quan điểm không chấp nhận hiện tại.*
- II. *Nhận biết các mục tiêu cuộc sống, từ đó lập ra kế hoạch hành động cụ thể.*
- III. *Đánh thức “gã khổng lồ” đang ngủ yên trong bạn.*
- IV. *Phát hiện và khắc phục những điểm yếu của bản thân.*

CHƯƠNG 1

MỘT CUỘC SỐNG “TỐT ĐẸP HƠN”

CHUYẾN BAY ĐI BOSTON LÚC 2 GIỜ 20 PHÚT

John Jones hiện đang ở New York. Anh đang trên đường ra phi trường để bay đến Boston. Vẫn còn thời gian trước khi đến giờ lên máy bay, anh lang thang trong phòng chờ và dừng lại bên một chiếc cân điện tử. Sau một thoáng chần chừ, anh bước lên, cho vào đó một đồng xu, thế là một mẫu giấy chìa ra trước mặt anh với dòng chữ: “Xin chào John Jones! Bạn cân nặng 60kg, bạn đang đợi chuyến bay 2 giờ 20 phút đi Boston”. John vô cùng ngạc nhiên khi thấy mọi thông tin chiếc cân đưa ra đều rất chính xác. Anh quyết định thử lại và cho vào đó một đồng xu nữa, một mẫu giấy khác chìa ra: “Rất vui được gặp lại John Jones! Bạn vẫn cân nặng 60kg, bạn vẫn đang chờ chuyến bay 2 giờ 20 phút đi Boston”. Anh vô cùng thất vọng và cho rằng mình đã bị lừa nên quyết định “chơi khăm” lại kẻ bày trò một vở. Anh liền vào phòng vệ sinh, thay quần áo, rồi quay lại và bước lên chiếc cân, cho vào đó một đồng xu khác, một mẫu giấy khác

tức thì chìa ra: “Rất vui được gặp lại John Jones! Bạn vẫn cân nặng 60kg, nhưng bạn đã lỡ chuyến bay đi Boston lúc 2 giờ 20 phút!”.

Tôi viết quyển sách này dành tặng những người “đã lỡ chuyến bay đi Boston lúc 2 giờ 20 phút”, hoặc vì một lý do nào đó đã “rời máy bay” trước khi chuyến bay đến đích. Nói cách khác, nó dành cho những người chẳng may đã bỏ lỡ một cuộc sống “tốt đẹp hơn”. Tôi viết ra nó với mong muốn giúp bạn đạt được những điều mà bạn xứng đáng được hưởng và hoàn toàn có khả năng vươn tới.

Từng câu từng chữ đều được chọn lọc cẩn thận, mỗi quan điểm hay ý tưởng đều được xem xét và cân nhắc kỹ càng dưới mọi góc độ. Tôi cố tình gieo vào những dòng chữ đầu tiên vô số hạt mầm hy vọng, thành công, hạnh phúc, niềm tin và sự say mê. Ở những phần tiếp theo, tôi luôn “tưới nước” và “bón phân” cho chúng, có lúc tôi còn ươm trồng thêm những hạt mầm khác nữa. Kết thúc cuốn sách chính là mùa thu hoạch. Tuy nhiên kết quả thu được nhiều hay ít còn tùy thuộc vào mức độ bạn thực hành thông điệp mà cuốn sách muốn chuyển tải.

Dùng lối văn đàm thoại để bạn cảm thấy thoải mái như chúng ta đang trò chuyện riêng với nhau về con người và tương lai của bạn, tôi hy vọng bạn sẽ đón nhận và thấu hiểu ý nghĩa cũng như tầm quan trọng của một thái độ sống tích cực. Sức mạnh của niềm tin là yếu tố quan trọng nhất để chuyển biến suy nghĩ tích cực thành hành động tích cực. Và bởi vì con người luôn sống trong một không gian ba chiều,

bao gồm thế giới vật chất, thế giới tinh thần và thế giới tâm linh, nên tôi muốn đề cập đến cả ba phương diện ấy trong quyển sách này. Đây chính là con đường duy nhất đưa bạn đến thành công, một thành công thực sự với đầy đủ ý nghĩa của nó.

SỨC MẠNH CỦA NGÔN TỪ

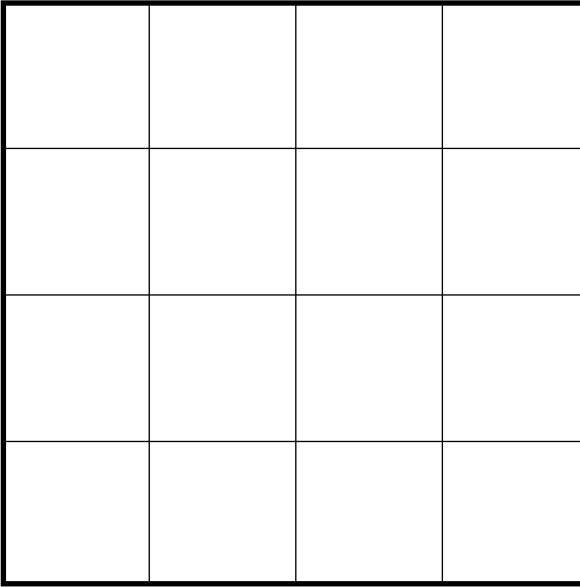
Bạn đã từng đọc qua bài Diễn văn Gettysburg hay Bản Tuyên ngôn Nhân quyền của Tổng thống Abraham Lincoln, hoặc bài Thánh Vịnh (Cựu ước) số 23 chưa? Các tác phẩm này chỉ gồm toàn từ ngữ – nhưng đó là những từ ngữ đã làm thay đổi vận mệnh của cả một đất nước, xoay chiều lịch sử và sinh mạng của hàng triệu con người.

Tôi còn nhớ trong một cảnh quay của bộ phim *A Man Called Peter* cách đây vài năm, khi cảnh quay vị linh mục Peter Marshall thuyết giảng về tín ngưỡng và lòng tin kết thúc, cả nhóm làm phim, trong đó có nữ diễn viên Marjorie Rambeau, đã đứng dậy và cùng chạy lên chúc mừng nam diễn viên nọ vì phần thể hiện xuất thần của anh. Xin tiết lộ với bạn rằng cho đến lúc đó, Marjorie không thể cất nổi một bước chân vì vụ tai nạn xe cộ trước đó một năm. Nhưng kỳ lạ thay, cô đã tin vào thông điệp do nam diễn viên ấy truyền đạt qua bài giảng và đã đứng dậy, đã bước đi như chưa hề có một thương tổn nào.

Tôi không muốn ám chỉ rằng những từ ngữ trong cuốn sách này cũng có sức mạnh thay đổi cả thế giới, nhưng tôi tin rằng triết lý mà nó chứa đựng sẽ tạo ra một khác biệt lớn

đối với bạn. Rất nhiều người đã thừa nhận rằng khái niệm “Sinh ra để Chiến thắng” sẽ phát huy tác dụng tốt khi bạn đồng hành với nó.

Nào, bây giờ chúng ta hãy nhìn vào hình vẽ dưới đây, bạn nhìn thấy bao nhiêu hình vuông?



Nếu trả lời là 16, bạn có rất nhiều đồng minh. Nếu là 17, bạn thuộc nhóm chọn lọc hơn một chút. Trước khi xem trang bên, bạn thử nhìn lại hình vẽ một lần nữa xem sao?

Và bây giờ, hãy nhìn sang trang bên.

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16

17

	18		

	19		
22			20
	21		

23			24
25			26

27			
			28

			29
30			

Bạn thấy không, có tất cả 30 hình vuông! Ví dụ này minh họa cho hai khái niệm quan trọng. **Thứ nhất, một cái nhìn sâu giúp bạn khám phá ra nhiều thứ hơn. Thứ hai, phần lớn chúng ta đôi khi phải nhờ người khác chỉ ra những điều hết sức hiển nhiên, và thường hơn nữa là những điều không được hiển nhiên lắm.**

Cuốn sách này sẽ giúp bạn “đánh thức” con người to lớn hơn, có khả năng hơn trong bạn. Tôi tin rằng bạn sẽ gạt hái được nhiều lợi ích lớn qua quyển sách này, và quan trọng hơn là, quyển sách này sẽ lớn mạnh hơn nhờ bạn.

KHI NHỮNG Ý TƯỞNG NẢY SINH

Trong khi đọc, bạn hãy xem như tôi đang ngồi trò chuyện bên bạn. Thỉnh thoảng tôi đặt ra cho bạn một vài câu hỏi thuộc dạng “Có/Không” (Yes/No) và mong bạn dừng lại đôi chút để suy nghĩ và cân nhắc thật kỹ trước khi trả lời. Và, bạn đừng bận tâm đến chuyện mình sẽ đọc cuốn sách này trong bao lâu mà hãy chú ý xem nội dung cuốn sách có khơi dậy điều gì trong bạn hay không. Có thể lần đọc đầu tiên sẽ rất nhanh, nhưng những lần đọc sau đó mới thực sự mang đến cho bạn nguồn cảm hứng mới mẻ cùng những thông điệp có giá trị lớn trên con đường đạt đến một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Sẽ thật tuyệt vời nếu điều bạn đọc được trong sách hay nghe được từ các buổi diễn thuyết bất chợt làm bạn “vỡ ra” những ý tưởng lớn. Vì thế, tôi khuyên bạn luôn giữ bên mình một quyển sổ nhỏ dành để ghi chép những ý tưởng bất chợt

đó. Tôi cam đoan là khi đọc SEE YOU AT THE TOP, bạn sẽ nảy sinh rất nhiều ý tưởng và khi đó quyển sổ nhỏ kia sẽ trở nên hữu dụng hơn bao giờ hết. Chỉ khi nào bạn lưu lại những ý tưởng bất chợt đó, bạn mới có thể vận dụng mọi giác quan để tiếp nhận những thông tin mới mẻ và tập trung tâm trí tốt hơn. Chính cảm giác hứng thú này sẽ khiến bạn tin rằng mình sẽ nảy sinh thêm nhiều ý tưởng mới hơn ở lần đọc thứ hai, thứ ba...

Nào, tôi đã dành sẵn trang bên cho bạn. Hãy viết vào đó ngay lập tức những ý tưởng mà bạn “vỡ ra” trong khi đọc. Và bạn cứ thoải mái đánh dấu, gạch dưới, viết vào lề tất cả những từ, câu, đoạn mà bạn thích ở cuốn sách này. Điều này rất quan trọng vì **không ai thông minh đến mức có thể nhớ hết tất cả mọi thứ!** Đồng thời, làm như thế là bạn đã biến cuốn sách này thành cuốn sách “của chúng ta”, bạn là đồng tác giả với tôi. Bạn hãy dùng hai loại bút màu đỏ và xanh. Bút đỏ để ghi lại những ý tưởng vào Phần 1 - Ý tưởng bất chợt “vỡ ra”, bút xanh để ghi những ý tưởng nảy sinh ở lần đọc thứ hai, thứ ba... Bạn nên ghi từ dưới lên, như tôi đã đánh số 1 ở phần dưới và số 2 ở phần trên, để bạn nhìn thấy một cách tượng trưng rằng cuộc đời bạn đã chuyển từ những giới hạn đỏ dưới đáy lên những cung bậc màu xanh ngoạn mục như thế nào.

2

**Một ý tưởng không được ghi lại
thì thường bị mất đi**

1

Ý tưởng bất chợt “vỡ ra”

ĐỂ ƯỚC MƠ TRỞ THÀNH HIỆN THỰC

Sự trung thực, nghị lực, lòng tin, sự chính trực, tình yêu thương và lòng trung thành là những viên đá nền vững chắc để bạn xây dựng một cuộc sống thật sự mãn nguyện, nghĩa là sự thành đạt của bạn dựa trên thế cân bằng giữa sức khỏe, tiền tài và hạnh phúc. Càng trải nghiệm, bạn sẽ càng khám phá ra rằng chỉ cần thiếu bất kỳ một “viên đá” nào trên đây thì bạn sẽ chỉ nhận được một phần rất nhỏ của món quà lớn mà lẽ ra bạn xứng đáng được ban tặng.

Những mảnh khỏe, sự giả dối hay thói gian lận có thể mang đến rất nhiều của cải vật chất nhưng tâm hồn bạn chẳng thể được bình an, và bạn cũng sẽ chẳng có được mấy người bạn đích thực, nếu không muốn nói là không ai cả. Người biết làm ra tiền muôn bạc bẽ mà sức khỏe kiệt quệ, người thành đạt nhưng lại bỏ bê gia đình thì đâu thể gọi là người hoàn hảo hay có một cuộc sống lý tưởng?

Tôi từng gặp nhiều người có ngoại hình dễ nhìn, có khả năng thuyết phục người khác, có tài – thậm chí là kỳ tài, vậy mà họ suýt phải tán gia bại sản và ra tòa. Tài năng của họ chỉ dùng để “mánh mung” và thực hiện những cú mua bán chớp nhoáng. Chính vì thiếu những viên đá tảng kia mà họ *không bao giờ* đi được xa trên đường đến thành công.

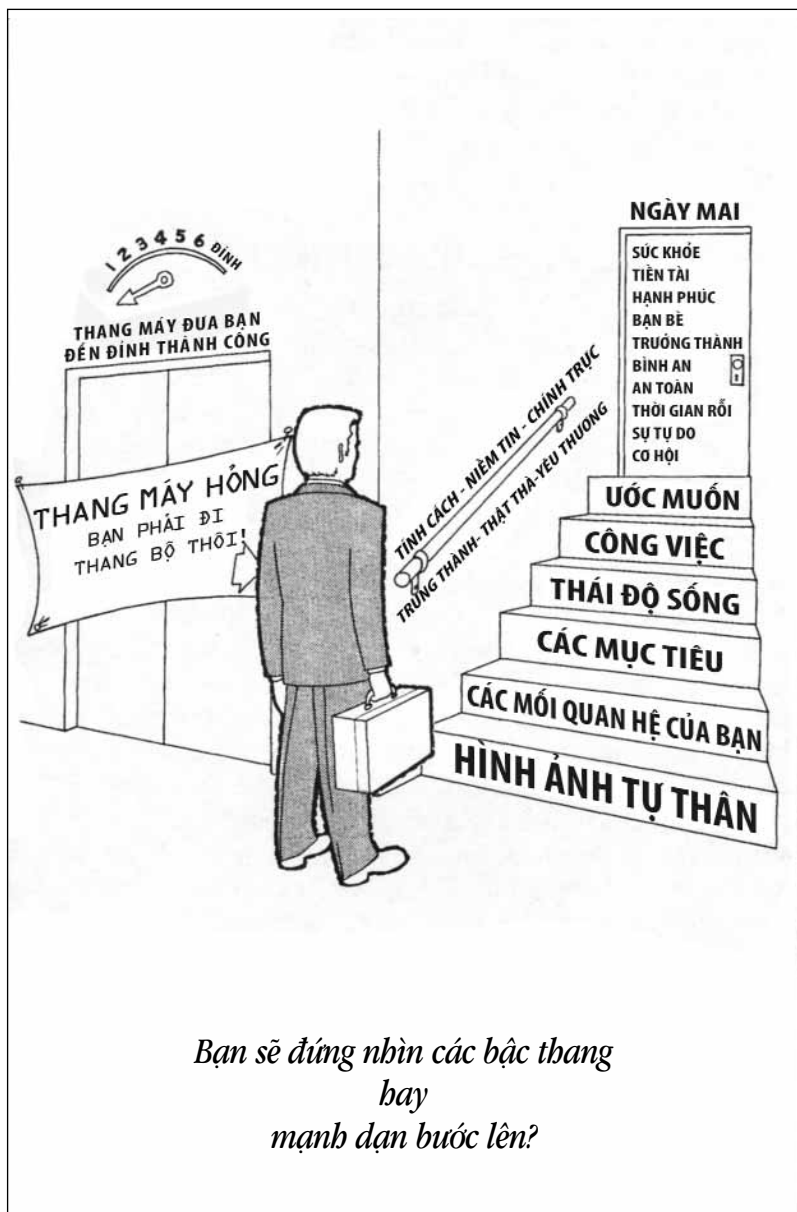
Trong khi đó lại có rất nhiều người hội đủ các tố chất cần thiết cho một tương lai xán lạn lại sống một cuộc đời đôi khi rất đổi tầm thường. Họ không biết sử dụng tiềm năng của mình. Điều chính yếu nhất là họ chưa nhận thức được rằng *cơ hội thực sự là do chính bản thân họ tạo nên, chứ*

không phải do công việc đưa tới và họ có thể lên đến đỉnh cao của thành công bằng những nỗ lực đến tận cùng trong mọi việc và trong mọi hoàn cảnh. Họ không hề biết rằng thành công và hạnh phúc không đến từ sự may rủi, mà là kết quả từ những quyết định của chính họ.

Bạn muốn trở thành người như thế nào, bạn muốn làm gì, có những gì? Hãy liệt kê tất cả ra giấy. Theo thời gian, danh sách này sẽ dài ra mãi... Có lẽ những điều đầu tiên bạn muốn là có thêm nhiều bạn bè tốt, khỏe mạnh hơn, giàu có và hạnh phúc hơn, có nhiều thời gian rỗi hơn, tâm hồn bình an hơn, được nhiều người yêu thương thật lòng hơn, an toàn hơn và giúp đỡ được nhiều người hơn... Càng lúc, những ước muốn của bạn càng có mối liên hệ gắn với thành công của bạn hơn. Hãy thường xuyên nhìn lại danh sách này để chắc rằng mình đang đi đúng hướng. Thực ra, tôi chẳng muốn nhắc nhở các bạn rằng muốn thành công thì nhất nhất phải có đức tính này hay phẩm chất kia, nhưng tôi sợ rằng nếu chẳng may bạn bị “lạc đường” thì tôi cũng có phần trách nhiệm. Vì thế, tôi vẫn phải viết ra đây, *nhân vô thập toàn*, đúng không bạn?

Hẳn là bạn muốn có thêm nhiều điều khác nữa, song tôi tin rằng chỉ bấy nhiêu thôi đã đủ giúp bạn có một cuộc sống tốt đẹp và đầy ý nghĩa. Khi trong bạn còn chất chứa nhiều khao khát chính là khi bạn có nhiều cơ hội nhất. Không bao giờ có điểm giới hạn cho những ước vọng của con người, nhưng khả năng trở thành hiện thực của những khao khát còn tùy thuộc vào khả năng và mức độ rèn luyện của bạn. Tất cả là do bạn!

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



VƯỢT QUA SÁU NẮC THANG

Nếu bạn thực sự muốn biến những ước vọng đó thành sự thật, bạn cần phải vượt qua sáu nấc thang trên, tuần tự từng nấc một. Dick Gardner, một trong những người bán hàng xuất sắc nhất, minh họa tầm quan trọng của thứ tự sáu nấc thang này như sau:

Anh bạn trẻ nào khi vừa được giới thiệu với một cô gái xinh đẹp mà liền tìm cách hôn nàng thì sẽ đánh mất tất cả các cơ hội tiến xa hơn.

Học sinh nào cố tình nhảy cóc từ môn số học sang hình học không gian ắt sẽ lâm vào tình cảnh khó khăn.

Một người bán hàng vừa gặp một vị khách tiềm năng đã vội chìa ra đơn đặt hàng thì chẳng những không bán được món hàng nào mà còn để lại ấn tượng không tốt về mình.

Anh bạn trẻ, cậu học sinh và nhân viên bán hàng nọ gặp thất bại bởi tất cả đều bỏ qua quá nhiều bước trung gian mà đi thẳng đến nấc thang thứ sáu. Mọi chuyện sẽ khác đi nhiều nếu họ xác định được các bước cần thiết phải vượt qua để đi đến cái đích mình mong muốn.

Nấc thang đầu tiên là xây dựng một hình ảnh tích cực về chính mình. Nấc thang thứ hai là nhận định giá trị của những mối quan hệ giữa bản thân và các “đối tác”. Nấc thang thứ ba là định hướng rõ mục tiêu - mục tiêu cuộc sống cũng quan trọng như bản vẽ của ngôi nhà vậy. Nấc thang thứ tư và thứ năm là có một thái độ sống tích cực và một tinh thần sẵn sàng làm việc.

Những điều tôi phân tích trong cuốn sách này nhằm chứng minh rằng bạn sẽ thấy mình “được làm” nhiều hơn là “phải làm”, bởi cái ***giá của thất bại luôn luôn đắt hơn cái giá của thành công***. Dù muốn dù không, ai trong chúng ta cũng phải làm việc. Tuy nhiên việc xem công việc là gánh nặng, là khổ ải hay niềm vui còn tùy thuộc vào suy nghĩ của chính bạn. Nấc thang thứ sáu là sự khao khát mãnh liệt được tiến lên phía trước.

Cuộc sống rất nhân từ khi trao tặng cho con người mọi phẩm chất cần thiết để thành công - ngay từ khi con người mới sinh ra. Ngay lúc này đây, trong bạn đã có một phần nào đó của nghị lực, sự trung thực, lòng chính trực, sự trung thành, tình yêu thương và một con tim luôn rộng mở. Bạn cũng có phần hài lòng về bản thân cũng như những người xung quanh bạn. Bạn cũng có mục tiêu để hướng đến và nhìn cuộc sống bằng một thái độ tích cực. Vậy thì bạn chỉ cần sử dụng những điều mình đã có và tạo điều kiện để các phẩm chất đó được phát huy mà thôi. Thành công không khó lắm, chỉ cần chúng ta nỗ lực hết mình.

Để hiểu rõ hơn về điều này, tôi muốn kể bạn nghe hai câu chuyện sau:

Có một đôi tình nhân bị lạc đường ở một vùng nông thôn nọ. Sau đó họ nhìn thấy một bác nông dân và ngừng xe lại. Chàng trai hỏi:

- Chào bác, xin hỏi đường này đi đến đâu ạ?

Bác nông dân trả lời không chút do dự:

- À, nếu các cháu đi đúng hướng thì con đường này sẽ dẫn đến bất cứ nơi đâu các cháu muốn.

Nếu bạn đã chọn đúng đường nhưng còn đứng yên tại chỗ thì bạn sẽ bị qua mặt hoặc bị chận lại phía sau.

Một vị trưởng phòng đang cố làm cho xong kết quả báo cáo hoạt động kinh doanh để chuẩn bị cho cuộc họp quan trọng ngày hôm sau. Đứa con trai năm tuổi cứ quanh quẩn bên cạnh khiến ông cứ bị cắt ngang. Nhìn thấy một tờ báo có hình bản đồ thế giới, ông cầm lấy và xé tấm bản đồ thành nhiều mảnh rồi bảo đứa bé ráp lại cho đúng. Ông đinh ninh rằng mình sẽ không bị quấy rầy nữa, nhưng chỉ vài phút sau đứa bé mừng rỡ khoe với bố tấm bản đồ nó vừa xếp xong. Ông vô cùng ngạc nhiên và hỏi con làm thế nào thì cậu bé hồn nhiên trả lời: “Con thấy ở mặt sau có hình người nên con lật ngược các mảnh vụn bố đã xé để ráp lại. Khi con ráp xong hình người thì con cũng có cả “thế giới”. Đúng không hả bố?”.

Khi bạn thay đổi cách nhìn, cả thế giới sẽ đổi thay.

CHƯƠNG 2

HÃY BẮT ĐẦU NGAY TỪ HÔM NAY

Đây là câu chuyện có thực, xảy ra ở Oklahoma. Trên vùng đất của một người da đỏ, người ta tình cờ phát hiện một mỏ dầu. Thế là người đàn ông đang sống trong cảnh bần cùng phút chốc trở nên giàu có. Việc đầu tiên ông làm là tậu ngay một chiếc Cadillac thời thượng nhất. Thời đó, các loại xe ô tô thường có hai bánh dự phòng gắn phía sau, nhưng ông muốn chiếc Cadillac của mình phải là chiếc xe dài nhất trong vùng nên ông cho gắn thêm vào đó bốn bánh nữa. Ông khoác chiếc áo đuôi tôm, cổ thắt nơ, đầu đội chiếc nón kiểu Abraham Lincoln và miệng luôn thường trực điệu xì gà thuộc loại to nhất. Ngày nào ông cũng lái chiếc Cadillac vào thị trấn bé nhỏ, đầy bụi bặm và nóng hầm hập. Thật ra ông chỉ muốn gặp gỡ mọi người và nhất là muốn mọi người có cơ hội ngắm nhìn ông. Vốn là người thích giao tiếp nên trong khi vòng vèo qua các đường phố trong thị trấn, ông thường thò đầu ra khỏi xe bắt chuyện với bất cứ người nào ông gặp

trên đường. Điều kỳ lạ là tuy thường xuyên đánh xe vào thị trấn đông đúc đó nhưng ông chưa hề gây ra bất kỳ tai nạn nào. Lý do rất đơn giản, bởi vì chiếc xe Cadillac lộng lẫy đó được “vận hành” bởi hai con ngựa kéo!

KHỞ ĐỘNG TIỀM NĂNG CỦA BẠN

Các thợ máy trong thị trấn đã kiểm tra và xác nhận là động cơ xe không hề bị trục trặc gì. Rắc rối là do người đàn ông da đỏ kia không biết cách cắm chìa khóa vào ổ để khởi động máy nên ông ấy đã đóng hai con ngựa vào để kéo chiếc Cadillac vốn được trang bị một động cơ 100 mã lực. Thật ngạc nhiên là nhiều người trong chúng ta cũng chọn giải pháp như người đàn ông da đỏ kia, nghĩa là chúng ta chỉ mong tìm được hai sức ngựa bên ngoài trong khi lại bỏ quên cả trăm sức ngựa đang hiện hữu bên trong bản thân chúng ta. Chính vì vậy mà các nhà tâm lý học kết luận rằng con người chỉ mới sử dụng từ 2% đến 5% khả năng vốn có của mình.

Major Reuben Siverling từng nói: “Khi nằm hoen gị dưới đáy biển thì đồng 10 xu cũng giống như đồng 20 đô-la”. Giá trị chỉ khác nhau khi bạn nhặt nó lên và sử dụng nó. Đừng để đến khi đã đi hết cuộc đời chúng ta mới nhận ra sức mạnh của bản thân. Đó sẽ là mất mát lớn nhất đối với chúng ta.

Hãy nhớ rằng năng lực tiềm tàng của bạn không giống như các nguồn tài nguyên thiên nhiên vốn rất hữu hạn trên hành tinh này, nó chỉ bị lãng phí và “cạn kiệt” nếu không được khai thác và sử dụng. Chính vì lý do đó, mục đích của

tôi là giúp bạn biến khả năng thành hành động để bạn khơi dậy và sử dụng hết các tiềm năng của mình để trở nên khôn ngoan và giàu có thay vì lanh lợi nhưng túng bấn.

HAI LỐI TƯ DUY

Một triết gia nói rằng: “Bạn chính là điều bạn nghĩ và muốn”. Đêm nọ, tôi đang trên đường đi từ Birmingham, Alabama đến Meridian, Mississippi để dự hội nghị thì bị lạc. Tôi dừng lại hỏi đường và được một người hướng dẫn tận tình. Theo lộ trình anh ấy vẽ ra thì tôi sẽ kịp đến Meridian vào sáng hôm sau và vẫn còn đủ thời gian để nghỉ ngơi. Tôi theo lời người chỉ đường tốt bụng và một giờ sau, tôi đã trệch hướng Meridian khoảng 72 km! Dĩ nhiên, đó không phải là nơi tôi muốn đến, mà vì tôi đã nghe theo một chỉ dẫn sai.

Có ai trong chúng ta muốn mình lâm vào hoàn cảnh tồi tệ: túng thiếu tiền bạc, quan hệ gia đình lỏng lẻo, công việc bấp bênh? Nhưng nếu bạn rơi vào tình thế đó, bạn có nghĩ rằng mình bị hướng dẫn sai bởi một ai đó có lối suy nghĩ tệ hại? Nay, bạn đừng vội mừng vì có thể đổ lỗi cho người khác! Nếu bạn đặt quá khứ của mình vào lòng họ thì tương lai của bạn sẽ chông chất lên đôi vai của chính bạn đấy!

Hai mươi lăm năm về trước, một trung tâm mua sắm lớn đã được xây dựng trên nền một núi rác cũ khổng lồ của thành phố. Hàng thế kỷ trước đó, không ai nghĩ rằng địa điểm này có thể làm gì ngoài việc là một bãi rác. Nhưng một số người có tầm nhìn khác hơn đã nghĩ rằng nơi đây sẽ là một khu thương mại sầm uất trong tương lai. Vì thế họ đề

ngộ mọi người ngưng đổ rác và bắt đầu đưa máy móc đến san lấp, tạo ra một nền móng kiên cố bằng chính khối rác khổng lồ đó. Và rồi, một trung tâm mua sắm hoành tráng mọc lên.

Tôi viết ra câu chuyện này với mong muốn gửi đến bạn một thông điệp, rằng: Dù bạn bị nhồi nhét hàng ngày hàng giờ bao nhiêu thứ “rác rưởi” vào đầu óc mình trong hàng chục năm qua, bạn vẫn có thể biến chúng thành “châu báu” ngay lúc này bằng cách phủ lên chúng tấm bạt mỏng của lối tư duy tích cực và một thái độ đúng đắn mà tôi sẽ trình bày ngay sau đây.

NGÀY MAI BẮT ĐẦU TỪ HÔM NAY

Các nhà khoa học vừa đưa ra một lĩnh vực nghiên cứu tâm lý hết sức mới mẻ và thú vị, đó là tìm hiểu và phân tích ý nghĩa của một thái độ sống tích cực, lạc quan yêu đời. Cụ thể hơn, đó là khả năng nhận thức và đưa ra giải pháp xử lý vấn đề, chứ không chỉ là nhận diện thực trạng vấn đề như trước đây. Và họ đã hết sức ngạc nhiên trước những kết quả thu được.

Cuốn sách *Schools Without Failure (Trường học không có thất bại)* của William Glasser cũng bàn về triết lý cơ bản này. Tiến sĩ Glasser tiến hành một cuộc khảo sát trên đối tượng là những bạn trẻ luôn cảm thấy thất vọng và chán nản do gặp quá nhiều thất bại hay luôn bị thua thiệt trong cuộc sống. Khi tiếp xúc với các bạn trẻ này, ông chỉ trao đổi và chia sẻ về những ước muốn và hy vọng của họ mà không hề

hỏi han gì về khó khăn hay thái độ ứng xử trước đây của họ. Bằng cách tiếp cận vấn đề theo hướng tích cực và không ngừng khích lệ, động viên các bạn trẻ ấy, ông thu được những kết quả đáng kinh ngạc. Xét cho cùng thì con người vẫn bị tụt hậu 2.000 năm nếu so với những gì Thánh Paul đã khuyên bảo trong Kinh Thánh: “Chỉ khi nào quên hết quá khứ thì tôi mới có thể lao nhanh về đích”. Dù bị kết án tử hình trong ngục tù La Mã nhưng vị thánh tông đồ này luôn nhấn mạnh rằng ông vẫn tin vào chiến thắng cho tới hơi thở cuối cùng. Tôi cũng có cùng quan niệm như thế. Thực ra, chiến thắng không phải là tất cả, mà chính những nỗ lực tận cùng để vươn tới đích mới là điều quan trọng nhất.

LỐI SUY NGHĨ CỦA KẺ CHỦ BẠI

Hình như khi đã quen với lối suy nghĩ sai lệch, con người thường có nguy cơ trở thành kẻ bại trận. Nếu đã từng xem đá bóng, ắt hẳn bạn sẽ hiểu thế nào là kiểu suy nghĩ chủ bại. Đó là khi cầu thủ tiền đạo của đối phương băng lên từ phía sau, cướp bóng rồi dẫn nhanh về phía cầu môn đội nhà. Khi đó tiền vệ của chúng ta nhanh chóng đuổi theo, đến lúc chỉ còn cách khung thành khoảng 10 mét thì anh ta lại cho rằng mình không thể theo kịp tiền đạo kia nữa nên chạy chậm lại. Đó chính là sự từ bỏ một nỗ lực, một cam kết trước phút cuối cùng.

KHÁM PHÁ SỨC MẠNH BẢN THÂN

Để có thể khơi dậy và vận dụng những khả năng còn

tiềm ẩn, bạn phải từ bỏ lối suy nghĩ của kẻ chủ bại. Đừng nói: “Tôi sinh ra không phải để làm công việc bán hàng, hay bác sĩ, kỹ sư, họa sĩ...”. Hẳn chúng ta đều biết rằng người mẹ chỉ có thể mang đến cho con mình một hình hài và hơi thở, còn việc sống ra sao và trở thành người như thế nào hoàn toàn tùy thuộc vào sự lựa chọn và rèn luyện của đứa con khi chúng bắt đầu có trí khôn.

Không ai sinh ra là người thành công hay kẻ thất bại. Tuy nhiên, nếu thành công, mọi người thường cho rằng đó là do chính họ làm nên. Còn khi thất bại, họ lại quy kết trách nhiệm thuộc về cha mẹ, thầy cô... Đôi khi họ đổ lỗi cho sự khác biệt màu da, do sự không hòa hợp về tôn giáo, do chưa được trang bị đầy đủ kiến thức hoặc do khiếm khuyết về thể chất. Thậm chí họ cho rằng mình thất bại là do tuổi đã quá già hoặc còn quá trẻ, quá thừa cân hay quá ốm yếu... Khó tin hơn nữa, họ còn tự an ủi rằng số mệnh của họ đã an bài như thế. Có người còn lên án xã hội đã không công bằng với mình. Bạn có quyền tự do trong suy nghĩ, tuy nhiên tôi muốn nhắc nhở bạn một điều, chính bạn mới là người quyết định hạnh phúc và thành công của mình. Khi bạn đọc những dòng này, tôi mong rằng bạn đã nhận ra những tiềm năng khổng lồ đang ngủ yên trong bạn.

ĐỪNG LÀM TÙ NHÂN CỦA HY VỌNG

Tôi sẽ rất buồn nếu ai đó trong số các bạn nói rằng “Giá như tôi có thể làm được như anh ấy/chị ấy...” bởi vì chắc chắn bạn sẽ không thể hoàn tất một việc đơn giản nào nếu

không sử dụng thực lực của mình. Có phải bạn đang tự lừa dối mình? Nếu đúng như vậy thì bạn đã không trung thực và bạn bị thiếu mất một trong những viên đá nền của thành công. Đừng như những kẻ mơ mộng bên bờ biển, luôn ước ao con tàu của mình cập bến an toàn trong khi không bao giờ giương buồm ra khơi. Cuộc sống đã ban tặng bạn tất cả những điều kiện cần, giờ đây điều kiện đủ chính là bạn nhận ra được sức mạnh của bản thân mình. Kinh nghiệm cho thấy sức mạnh đó sẽ tăng lên gấp bội nếu được khơi dậy và sử dụng; còn nếu không, nó sẽ bị mai một nhanh chóng.

CÓ MỘT NGƯỜI THÀNH ĐẠT BÊN TRONG BẠN

Tôi không xem những người thường xuyên đi du lịch các nước, sống một cuộc sống vương giả là mẫu hình lý tưởng của người thành đạt, mà chính những con người bình thường nhất, những người phải gánh chịu nhiều trở ngại nhất về vật chất nhưng không bao giờ chùn bước hay bỏ cuộc là người khiến tôi ngưỡng mộ nhiều nhất. Họ luôn chọn cho mình cách nhìn lạc quan trước mọi tình huống của cuộc sống, bất kể sự khác biệt về chủng tộc, tôn giáo hay trình độ học vấn. Những khiếm khuyết về mặt thể chất không thể ngăn họ đến với thành công, và những nỗ lực mà họ đã thực hiện rất đáng được trân trọng. Đó là những người luôn tin chắc rằng: “Con người sinh ra để vươn đến sự toàn thiện, họ đã được phú cho khả năng thành công và được ban tặng những hạt mầm của sự vĩ đại”. Không có một ngoại lệ nào khác.

Một khi đã tin vào điều này, bạn sẽ không còn trách bất kỳ ai về bất cứ điều gì nữa. Bạn sẽ yên tâm đi tiếp con đường mình đã chọn vì biết rõ rằng không ai có thể thực hiện những việc đó tốt hơn chính bản thân bạn.

MỌI THỨ ĐỀU NẪM TRONG TAY TA

Có một câu chuyện ngụ ngôn như thế này: “Có một cụ già thông thái sinh sống trên một ngọn đồi cao nhìn xuống thành Venise xinh đẹp của nước Ý. Mọi người trong thành đều đồn rằng cụ có thể trả lời bất kỳ câu hỏi nào của người đời. Trong thành có hai cậu bé rất tinh nghịch, chúng muốn tìm cách bắt bí cụ già. Một hôm, chúng bắt một con chim nhỏ và đến gặp ông cụ. Một trong hai cậu bé cầm con chim trong tay và hỏi cụ con chim còn sống hay đã chết. Không chút suy nghĩ, ông cụ trả lời ngay: Cháu ạ, nếu ta trả lời rằng con chim còn sống thì cháu sẽ bóp chết nó ngay lập tức. Còn nếu ta bảo nó đã chết thì hẳn là cháu sẽ thả cho nó bay đi. Sự sống của con chim nằm trong tay cháu đó”. Bạn đã hiểu ý tôi chưa? Bạn có thấy rằng bạn đang nắm giữ quyền quyết định sự thành công hay thất bại của chính mình không? Bạn có thấy rằng cụ già ấy dù có thông thái đến đâu cũng không thể quyết định được một cơ hội đang nằm trong tay kẻ khác?

HÃY ĐỌC NHIỀU LẦN

Thật lòng, khi viết quyển sách này, tôi luôn tìm cách để thu hút sự tập trung của bạn. Bởi lẽ tốc độ tư duy của não (khoảng 800 - 1.800 từ/phút) luôn nhanh hơn rất nhiều so

với khả năng di chuyển của mắt (200 - 400 từ/phút), nên thường có nhiều ý nghĩ đan xen trong đầu bạn trong lúc đọc. Giờ thì hẳn là bạn đã hiểu tại sao có những khi bạn không thể tập trung đọc hoặc không thể hiểu được nội dung mình đang đọc dù đã rất cố gắng, đó là chưa kể bạn phải tạm ngưng nhiều lần vì bị cắt ngang bởi việc này, việc khác. Hãy thử mở lại bất cứ trang sách nào bạn đã đọc qua và đọc kỹ lại một lần nữa xem, bạn sẽ ngạc nhiên khi phát hiện nhiều câu từ, ý tưởng thật mới mẻ và có vẻ như bạn chưa từng đọc thấy bao giờ. Kỳ thực điều này không phải do khả năng hiểu vấn đề của bạn kém trong lần đọc đầu tiên. Đôi khi nếu bạn càng thông minh thì điều này lại càng dễ xảy ra, chính bởi vì bạn không muốn phải mất thời gian đọc lại những gì đã đọc trước đó!

Vì vậy, hãy đánh dấu hay ghi lại những điểm cần lưu ý trong khi đọc. Chúng sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều mỗi khi xem lại. Một trong các trường đại học hàng đầu Hoa Kỳ khám phá ra rằng nếu các sinh viên được tiếp cận một lần với một tài liệu mới thì hai tuần sau họ chỉ còn nhớ được 2% thông tin trong đó. Nhưng nếu họ được đọc tài liệu đó trong sáu ngày liên tục thì họ sẽ nhớ đến 62% hai tuần sau đó. Số lần tiếp xúc với cùng một thông tin hay hình ảnh không chỉ tác động trực tiếp đến bộ nhớ mà còn đến mức độ tư duy, khả năng suy nghĩ và hiện thực hóa thành hành động cụ thể. Và đó là điều tôi mong đợi ở bạn. “Học mà không hành thì sự học là vô bổ”, bạn đã từng nghe câu này chưa?

PHẦN HAI

HÌNH ẢNH TỰ THÂN

Mục tiêu:

- I. Tầm quan trọng của một hình ảnh tự thân tích cực.*
- II. Những nguyên nhân tạo ra một hình ảnh tự thân yếu kém.*
- III. Những nét tiêu biểu của một hình ảnh tự thân yếu kém.*
- IV. 15 cách cải thiện hình ảnh tự thân của bạn.*
- V. Giúp bạn không ngừng củng cố và phát triển hình ảnh tự thân.*

CHƯƠNG 3

NHỮNG TÊN TRỘM NỔI TIẾNG

KHI TÊN TRỘM LÀ MỘT HOA SĨ CÓ TÀI

Chuyện xảy ra vào năm 1887 tại một tiệm tạp hóa nhỏ. Một người đàn ông khoảng 60 tuổi trông rất đạo mạo bước vào cửa tiệm mua một ít củ cải. Ông đưa cho cô bán hàng tờ 20 đô-la và đứng chờ nhận lại tiền thừa. Trong khi loay hoay tìm tiền lẻ để thối lại cho khách, cô bán hàng chợt nhìn thấy một đầu ngón tay của mình dính vết mực từ tờ giấy bạc bị vấy nước từ mớ củ cải. Sau một chút đắn đo, cô tự trấn an rằng dù sao ông Emmanuel Ninger cũng là người quen. Lê nào một người hàng xóm quen biết lâu năm như thế lại đưa cho cô tiền giả? Và, cô quyết định trao hàng và tiền lẻ cho người khách quen.

Tuy vậy, cô vẫn không hết băn khoăn bởi vào thời đó, 20 đô-la là một khoản tiền không nhỏ. Cô quyết định tìm đến cảnh sát. Trước sự việc xảy ra, cô nhận được nhiều ý kiến

khác nhau. Người này quả quyết đó là tiền thật, người kia lại tỏ vẻ nghi ngờ nguồn gốc của vết mực lem. Cuối cùng, họ quyết định khám xét nhà Ninger và tìm thấy các dụng cụ in tiền trên tầng thượng của ngôi nhà. Họ còn tìm thấy một tờ 20 đô-la đang in dở cùng ba bức chân dung do chính tay Emmanuel Ninger vẽ.

Ninger là một họa sĩ có tài. Những tờ 20 đô-la giả được vẽ hết sức tỉ mỉ, cẩn thận từng nét một đã đánh lừa tất cả mọi người, cho đến khi sự thật bị phơi bày dưới những ngón tay thấm nước của cô gái bán tạp hóa. Sau khi Ninger bị bắt, ba bức chân dung do ông vẽ được đem bán đấu giá và thu được tổng cộng 16.000 đô-la. Trớ trêu thay, thời gian và công sức mà Emmanuel Ninger dành để vẽ một tờ 20 đô-la cũng bằng với thời gian và công sức mà ông đã bỏ ra để vẽ một bức chân dung trị giá trên 5.000 đô-la! Dù có nói thế nào đi nữa thì con người tài hoa đó đã bị xem là một tội phạm, và điều đáng tiếc hơn cả là người bị ông ấy lấy đi nhiều nhất chính là Emmanuel Ninger, tên tuổi của chính ông. Nếu biết thể hiện tài năng của mình một cách hợp pháp, chẳng những ông đã có thể trở nên giàu có mà còn mang đến niềm vui và lợi ích cho nhiều người khác. Emmanuel Ninger ***là một trong số những người đã “đánh cắp” chính mình trong khi rắp tâm đánh cắp của cải, công sức của người khác.***

TÊN TRỘM HIẾM THẤY

Arthur Barry là tên trộm thứ hai mà tôi muốn nhắc tới trong quyển sách này. Arthur là một tên trộm kim hoàn

chuyên nghiệp vào những thập niên đầu thế kỷ hai mươi, tài trộm của hắn vang danh ra cả một số nước. Một điều hết sức thú vị là hắn không chỉ thực hiện những phi vụ “xuất quỷ nhập thần” mà còn rất am hiểu về nghệ thuật. Và, Barry chỉ nhắm vào những người nổi tiếng, địa vị xã hội cao và dĩ nhiên cũng phải lắm tiền nhiều của.

Trong một lần thực hiện phi vụ, Barry bị cảnh sát phục kích. Quần quai trong đau đớn vì bị bắn, bị kiếng vỡ găm vào mắt, hắn thốt lên một câu không làm ai bất ngờ lắm: “Tôi sẽ không bao giờ làm chuyện này nữa!”. Thế rồi như có phép lạ, hắn chạy thoát và sống ung dung ngoài vòng pháp luật trong ba năm sau đó. Nhưng rồi, một cô gái vì ghen tuông đã tố giác hắn. Hắn bị bắt và lãnh án 18 năm tù. Nhưng điều ngạc nhiên nhất là sau khi mãn hạn tù, hắn đã giữ lời hứa và không bao giờ quay lại con đường trộm cướp nữa. Barry chọn New England làm quê hương thứ hai của mình và sống rất gương mẫu. Cư dân trong vùng bầu chọn Barry làm chủ tịch hội cựu chiến binh địa phương.

Tin tức về một tên trộm khét tiếng đã hoàn lương và đang được nhiều người nể trọng lan nhanh. Phóng viên từ khắp nơi tìm đến để phỏng vấn. Câu chuyện được hé mở khi một phóng viên hỏi:

- Thưa ông Barry, từ trước đến nay ông đã thực hiện không biết bao nhiêu vụ trộm chấn động, liệu ông có nhớ ai là người bị ông lấy đi nhiều nhất không?

Barry trả lời mà không chút do dự:

- Nhớ chứ. Người bị tôi lấy đi nhiều nhất chính là Arthur Barry. Lẽ ra giờ đây tôi đã là một doanh nhân thành đạt và đóng góp được nhiều hơn cho xã hội. Nhưng tôi đã chọn con đường trở thành một tên trộm và đã lãng phí hai phần ba tuổi xuân của mình sau song sắt nhà tù.

Vâng, cũng như Emmanuel Ninger, Arthur Barry đã từng “đánh cắp” chính mình.

TÊN TRỘM “CÓ MỘT KHÔNG HAI”

Còn một tên trộm nữa mà tôi cũng muốn nói đến, đó là **bạn** đấy! Bởi vì, nếu bạn không tin vào sức mạnh của bản thân hay chưa sử dụng hết tiềm năng của mình tức là bạn đang “trộm” tài sản của chính mình, của những người yêu thương và xét trên phương diện năng suất lao động xã hội thì bạn cũng đang đánh cắp nhiều thứ của xã hội. Chính vì không ai ý thức được rằng mình đang là một tên trộm nên “tệ nạn” này ngày càng trở nên trầm trọng hơn.

Vậy bạn sẽ tiếp tục làm một tên trộm như thế hay muốn trở nên khác đi? Chắc chắn là bạn muốn khác đi, đúng không nào? Sứ mệnh của cuốn sách này là động viên, tạo nguồn cảm hứng và mang lại những kiến thức hữu ích nhằm giúp bạn tự tin sử dụng các khả năng của mình một cách tối ưu. Không hẳn là ngay khi đọc xong quyển sách này bạn sẽ nắm rõ mọi vấn đề. Cũng giống như cơ thể cần được bổ sung dưỡng chất mỗi ngày, bạn hãy thường xuyên nuôi dưỡng tinh thần và ý chí. Chắc chắn bạn sẽ sớm nhận ra rằng bạn không còn là một “tên trộm chính mình” nữa.

SỨC MẠNH TỪ NHỮNG TIẾNG CHUÔNG ĐIỆN THOẠI

Bản thân tôi luôn cho rằng hình ảnh tự thân tích cực là điều kiện tiên quyết đưa chúng ta đến với mục tiêu của mình. Sự thật là ***nếu không đi thì chúng ta sẽ không bao giờ đến.***

Chúng ta cùng xem xét tình huống sau: Một người bạn rất thân gọi điện thoại đến và nói rằng: “Mình gọi cho cậu không phải để nhờ vả gì cả. Mình chỉ muốn nói rằng cậu là người dễ mến nhất. Cậu rất có ích cho xã hội. Mình thích được ở bên cậu vì những lúc đó, mình cảm thấy phấn chấn hơn trong mọi việc. Ước gì ngày nào mình cũng được gặp cậu vì cậu luôn biết cách làm cho mình trở nên là chính mình. Mình chỉ muốn nói thế thôi. Mong sớm gặp lại cậu”.

Khi nghe những lời nói hết sức nghiêm túc và chân thành đó, cảm xúc của bạn sẽ ra sao? Hẳn là sẽ hạnh phúc hơn và làm việc hiệu quả hơn dù rằng chẳng có ai nói thêm điều gì về công việc hiện tại của bạn. Tâm trạng, suy nghĩ và hành động của bạn cũng thay đổi vì bạn đã thay đổi cách nhìn về mình. Khi hình ảnh tự thân trở nên tốt đẹp hơn, chắc chắn bạn sẽ tự tin hơn. Và khi tự tin, bạn dám nghĩ, dám làm những điều to lớn hơn. Cứ thế năng lực của bạn ngày càng được cải thiện. Nói ngắn gọn là, khi hình ảnh tự thân trở nên tốt đẹp hơn thì kết quả đạt được cũng cao hơn rất nhiều.

Đó là sức mạnh từ những tiếng chuông điện thoại. Vậy thì, ngay bây giờ bạn còn chần chừ gì nữa mà không nhắc điện thoại lên, gọi ngay cho người mà bạn quý mến và tôn

trọng để nói với họ về những điều tốt mà họ đã mang đến cho bạn? Chắc chắn người đó sẽ rất cảm kích tấm lòng của bạn, điều đó càng làm bạn thấy tự hào hơn nữa về bản thân mình.

MỘT BƯỚC TRỞ THÀNH THIÊN TÀI

Khi Victor Seribriakoff được 15 tuổi, thầy giáo khuyên cậu nên thôi học và tìm một nghề nào đó kiếm sống vì đầu óc tầm tối như cậu thì khó mà học cao được. Victor vâng lời và trong suốt mười bảy năm sau đó, cậu đã làm không biết bao nhiêu công việc mưu sinh vất vả khác nhau. Vì bị bảo rằng mình là kẻ dốt nát nên suốt mười bảy năm đó, cậu luôn nghĩ rằng mình dốt nát thật. Đến năm 32 tuổi, một điều kỳ diệu đã xảy đến với cuộc đời Victor. Anh tình cờ tham gia một cuộc thi và được đánh giá là có đầu óc của một thiên tài, chỉ số thông minh (IQ - Intelligent Quotient) của anh ở mức 161. Kể từ giây phút đó, anh bắt đầu suy nghĩ và hành động như một thiên tài thực sự. Anh viết sách, phát minh nhiều thứ và giữ nhiều bằng sáng chế và rồi trở thành một doanh nhân thành đạt. Nhưng có lẽ thành công lớn nhất của Victor chính là được bầu vào vị trí Chủ tịch Hiệp hội Mensa Quốc tế, một hiệp hội mà tiêu chuẩn duy nhất để một người trở thành hội viên là phải có chỉ số thông minh tối thiểu là 140.

Câu chuyện về cuộc đời của Victor Seribriakoff làm chúng ta không khỏi băn khoăn tự hỏi liệu có bao nhiêu thiên tài như thế đang ở quanh ta trong những con người bị cho là “tầm tối” hay “ngu dốt”. Không phải bỗng nhiên Victor có được một vốn kiến thức to lớn như thế, mà anh có

được bước “nhảy vọt” đó là vì anh đã bất ngờ nhận được một niềm tin lớn vào khả năng của mình. Và khi cái nhìn của anh về bản thân mình khác trước, anh hành động một cách thông minh và thật sự khác biệt. Anh bắt đầu thiết lập các kỳ vọng và rồi gặt hái được những kết quả thật phi thường.

HÌNH ẢNH TỰ THÂN QUAN TRỌNG ĐẾN MỨC NÀO?

Rất quan trọng! Mildred Newman và Bernard Berkowitz trong tác phẩm *Làm thế nào để trở thành người bạn tốt nhất của chính mình (How to Be Your Own Best Friend)* có đặt câu hỏi thế này: “Nếu chúng ta không yêu thương chính mình, làm sao chúng ta có thể yêu thương người khác?”. Bạn không thể cho đi cái bạn không có. Tôi biết rằng sẽ rất khó khăn nếu bạn buộc phải cư xử khác với những điều bạn đang nghĩ về mình. Nhưng nếu tin rằng mình làm được thì bạn sẽ làm được. Vẫn còn rất nhiều cơ hội để bạn thay đổi và hoàn thiện hơn. Trong các món quà mà Đấng Tạo hóa đã ban tặng cho chúng ta, quyền được chọn lựa điều mình thích chính là món quà quý giá nhất.

Chúng ta dường như không thể kiểm soát được suy nghĩ và trí tưởng tượng của mình, và điều này biểu hiện rất rõ trong hình ảnh tự thân của mỗi người. Chẳng hạn việc đi lại trên một tấm ván rộng 40 cm đặt trên sàn nhà đơn giản hơn rất nhiều so với đi trên một tấm ván tương tự nhưng được bắc ngang qua hai tòa nhà cao 10 tầng! Bạn “có cảm giác” mình sẽ an toàn hơn khi đi trên tấm ván đặt trên sàn nhà và bạn “có cảm giác” như mình sắp sửa rơi xuống đất khi đi

trên tấm ván bắc trên cao. Tất cả đều chỉ là “cảm giác” của bạn mà thôi. Đó là do bạn và chính điều mà bạn tưởng tượng làm cho bạn sợ hãi. Khi đánh bóng xuống hồ nước hay khi đánh bóng đi quá xa, một tay golf nào đó thường thốt lên: “Tôi biết là mình sẽ đánh hỏng trái này mà!”. Anh ta đánh hỏng bởi vì anh đang làm đúng theo những gì mình suy nghĩ. Cũng như vậy nhưng với một ý nghĩa khác, những người chơi golf giỏi luôn định trước trong đầu đường đi chính xác của quả bóng. Người bán hàng chuyên nghiệp cũng hình dung trước hình ảnh mình ký kết hợp đồng ra sao trước khi thực hiện cuộc gọi cho khách hàng. Và hẳn là nhà điêu khắc tài danh Michelangelo đã nhìn thấy rõ mồn một hình ảnh uy nghi của tiên tri Moses trong khối đá hoa cương trước khi ông hạ nhất búa đầu tiên.

ĐỪNG “ÁN BINH BẤT ĐỘNG”

Hành động khó hiểu và gây thất vọng nhất là khi một cầu thủ bóng chày giương gậy ở vị trí đánh bóng nhưng lại không tung được một cú quạt bóng nào sau ba cú ném của đối phương. Đó là ba cơ hội vàng chí ít là để ghi điểm và vượt lên đối thủ, hoặc có thể là để giành chiến thắng chung cuộc, nhưng anh ta “án binh bất động”, thật là đáng thất vọng làm sao! Khi được hỏi vì sao không đánh trả, cầu thủ đó nói rằng: “Vì tôi linh cảm rằng mình sẽ đánh hụt và sẽ bị loại khỏi đội”.

Chúng ta sẽ càng thất vọng hơn nữa khi chứng kiến ai đó bước vào trò chơi cuộc đời, tiến vào vị trí của mình nhưng

lại không hề tung một cú bóng nào. Những người này chỉ tin vào nhận định của mình mà không chịu tiếp thu những điều mới mẻ và tự giam hãm mình trong thế giới của những điều tầm thường. Thất bại đem đến cho ta nhiều trải nghiệm mới mẻ và giúp ta tránh được không ít sai lầm trong tương lai. ***Ai không làm gì ắt không thể học hỏi được gì.*** Thế nhưng hình ảnh tự thân mà họ xây dựng cho chính mình là “gục ngã – thất bại – và bị loại”. Thật không may là sau khi tư tưởng của họ vẽ ra bức tranh ấy, người đời lại nhập thêm vào đó cả tấn những sự “lẽ ra điều đó đã...” khiến họ càng thêm nhụt chí. Vì vậy, bác sĩ giải phẫu thẩm mỹ Maxwell Maltz, đồng thời là một tác giả nổi tiếng trong thể loại sách “self-help” (rèn ý chí và vượt lên chính mình) nói rằng: Mục tiêu của bất kỳ hình thức chữa trị tâm lý nào cũng đều là nhằm thay đổi hình ảnh tự thân của bệnh nhân.

TIN VÀO CHÍNH MÌNH

Tiến sĩ Joyce Brothers, một tác giả nổi tiếng, một phóng viên giỏi đồng thời là một nhà tâm lý học lỗi lạc, cho rằng: “Ý niệm về chính bản thân là cốt lõi trong nhân cách của một con người. Nó tác động trực tiếp đến khả năng học hỏi, mức độ trưởng thành, chất lượng của những quyết định, mức độ thay đổi, cách chọn bạn bè, bạn đời, nghề nghiệp... Vì thế, sẽ không quá đáng khi nói rằng có được một hình ảnh tự thân tích cực chính là có được nền tảng vững chắc nhất để xây dựng tương lai”.

Nếu bản thân bạn không tin vào chính mình thì tất cả

những lời động viên, ý nghĩa của mục tiêu, sức mạnh của tư duy tích cực... đều không thể phát huy sức mạnh giúp bạn tin tưởng vào cuộc sống hoặc đạt đến thành công được. Bạn phải là người đầu tiên nhận thấy rằng mình xứng đáng được thành công và hạnh phúc trước khi điều đó trở thành hiện thực. Những người sở hữu một hình ảnh tự thân yếu kém sẽ không khỏi thắc mắc khi chứng kiến hiệu quả lớn lao của những yếu tố trên được thể hiện ở người khác.

SỬ DỤNG TÀI NĂNG ĐÚNG CÁCH

Nhiều người không nhận ra những tiềm năng to lớn còn ngủ yên của mình trong khi có không ít người khác nhận ra nhưng lại sử dụng khả năng đó vào những việc hầu như vô nghĩa.

Có lần, tôi cho một người đi nhờ xe. Anh ta vừa yên vị trên ghế là tôi nhận ra ngay rằng mình vừa phạm một sai lầm. Anh chàng này vừa uống rượu trước đó và nói nhiều kinh khủng! Chẳng bao lâu sau tôi biết rằng anh ta vừa được ra tù sau 18 tháng bị giam vì tội bán rượu lậu. Tôi hỏi anh ta có kiến thức gì khác, ngoài các mảnh khoe bán rượu lậu, để có thể kiếm sống sau khi được phóng thích không. Anh ta hồ hởi đáp rằng có thể nhớ tên tất cả các quận, thị trấn ở khắp 50 bang của nước Mỹ, và toàn bộ các xứ đạo của riêng tiểu bang Louisiana!

Thật lòng tôi nghĩ anh ta nói dối và đã thách anh ta kể tên các thị trấn thuộc bang South Carolina, nơi tôi từng sống 18 năm ở đó. Thế là anh ta chẳng những kể vanh vách không

sốt một cái tên nào thuộc South Carolina mà còn nói cả sang hàng loạt các bang lân cận. Qua trò chuyện, tôi biết anh ta là người ít học, nhưng lại có một “bộ nhớ” tuyệt vời! Chỉ tiếc là, anh ta đã sử dụng “bộ nhớ” đó cho một mục đích không thực tế. Lẽ ra anh ta nên sử dụng khả năng đặc biệt của mình để tích lũy những thông tin hữu ích hơn, những thông tin mà anh ta có thể biến thành phương tiện kiếm sống sau khi mãn hạn tù, hoặc chí ít cũng mang lại một lợi ích thực tế nào đó cho người khác, như học tiếng Nhật hay tiếng Tây Ban Nha chẳng hạn.

Một điểm bạn cần hiểu rõ là học vấn và sự thông minh không phải là một. Ba người thông minh nhất và thành đạt nhất mà tôi biết chỉ học hết lớp ba, lớp năm và lớp tám. Henry Ford, nhà sáng lập hãng ô tô Ford phải bỏ học vào năm 14 tuổi, Thomas J. Watson, nhà sáng lập hãng máy tính IBM bắt đầu sự nghiệp là một nhân viên bán hàng với mức lương 6 đô-la mỗi tuần. Vì thế, đừng vin vào có “học vấn thấp” mà làm thui chột hình ảnh tự thân của mình. **Học vấn là quan trọng, nhưng sự quên mình theo đuổi đến cùng một mục đích, một hoài bão còn quan trọng hơn bội phần.**

LÀM GIÀU VÀ PHỤNG SỰ XÃ HỘI

Tôi biết nhiều luật sư, bác sĩ, giáo viên, tài xế xe tải, thư ký, mục sư... chỉ kiếm được một khoản tiền khiêm tốn trong khi nhiều đồng nghiệp của họ có thể có những khoản thu nhập rất cao. Tất nhiên người làm ra nhiều tiền hơn là người đóng góp cho xã hội nhiều hơn. Nhưng cũng có một số ngoại

lệ. Đó là một thầy giáo chấp nhận về vùng xa xôi hẻo lánh, điều kiện kinh tế khó khăn để mang kiến thức và hy vọng thay đổi số phận đến cho những mái đầu xanh, những cộng đồng vốn thiệt thòi hơn so với nhiều cộng đồng khác. Nhiều mục sư, linh mục, nữ tu sẵn sàng đi đến bất cứ nơi đâu để thực hiện sứ mệnh mà Chúa đã trao cho họ... Họ làm điều đó vì tin rằng **“tôi sẽ có mọi thứ trên đời nếu tôi giúp người khác đạt được điều họ muốn”**. Họ xả thân phục vụ và đó là cách họ cống hiến cho đời.

Đó là những con người cao thượng và tôi trân trọng đóng góp của họ. Mặt khác, tôi hoàn toàn tán thành và khuyến khích bạn làm giàu một cách chính đáng bởi đó là thước đo giá trị, thước đo mức độ cống hiến của một con người đối với xã hội. Tôi chỉ mong bạn nhớ rằng đừng bao giờ xem tiền bạc là “đáng tối cao” của mình. Tiền bạc chỉ là phương tiện để bạn có một cuộc sống tốt đẹp chứ không phải là mục đích tối thượng của cuộc sống. Chừng nào tiền bạc còn mang lại cho bạn hạnh phúc và bình an thì bạn vẫn còn đi đúng hướng. Bạn thử nghĩ xem, mấy năm qua có bao nhiêu tỷ phú qua đời và họ đã mang theo những gì, để lại những gì? Họ không mang theo gì cả mà để lại tất cả!

Thỉnh thoảng có người bảo tôi rằng họ không muốn làm ra thật nhiều tiền. Nếu người nói là nữ tu, mục sư, thầy giáo, những người làm công tác xã hội thì tôi tin, còn phần đông là họ đang nói dối chính mình.

CHƯƠNG 4

7 NGUYÊN NHÂN CỦA MỘT HÌNH ẢNH TỰ THÂN YẾU KÉM

NHỮNG KẺ BÓI LÔNG TÌM VẾT

Đến đây, bạn có thể nhận ra hình ảnh tự thân quan trọng như thế nào. Song, rất nhiều người không thể xây dựng cho mình một hình ảnh tự thân tốt đẹp; vậy lý do nằm ở đâu? *Nguyên nhân đầu tiên và chủ yếu nhất* là vì quanh ta có quá nhiều người đang sống thiếu niềm tin vào bản thân và cuộc sống. Chúng ta nhìn thấy một người đàn ông có vòng bụng “đáng nể” vừa ngồi xuống bàn là thốt lên: “Ăn món nào tôi cũng bị lên cân”. Chúng ta nghe thấy một người nội trợ vụng về than vãn: “Dù có dọn dẹp gọt gành thì ngày mai mọi thứ lại bừa bộn như cũ mà thôi”. Một nhân viên bước vào thưa với sếp: “Tôi không thể hoàn tất công việc đúng hạn

được”. Khi đi học về, đứa con buồn bã nói với bố: “Bố ơi, con e rằng con không thể học giỏi toán được!” và người bố an ủi con: “Đừng buồn con trai. Ngày trước bố cũng học dở môn Toán”. Người mẹ chào tạm biệt con gái khi đứa bé chuẩn bị đến trường và dặn dò: “Cẩn thận kéo bị xe tông nhé con!”. Khi chào hỏi nhau, người ta thường nói: “Mọi chuyện cũng không quá tệ!” hay “Mọi chuyện vẫn ổn vì hôm nay mới chỉ là đầu tuần thôi”.

Nguyên nhân thứ hai khiến lòng tin của chúng ta bị sụt giảm là do cha mẹ, thầy cô, bạn bè và cấp trên không ngừng chê bai, phê phán chúng ta. Những lời phê bình, dù chỉ là bóng gió xa xôi, nhưng nếu lặp đi lặp lại sẽ mang đến tác hại ghê gớm. Đôi khi một nhận xét vô tình cũng đủ khiến bạn mặc cảm và bị tổn thương. Dần dần, chúng ta chấp nhận rằng nhận xét của mọi người là đúng, rằng năng lực, ngoại hình và khả năng tư duy của chúng ta là kém cỏi thật. Điều này đặc biệt có hại trong việc hình thành nhân cách ở trẻ em. Một người mẹ hét toáng lên khi cậu con trai làm vỡ cái ly: “Mẹ chưa thấy ai vụng về như con cả. Con luôn làm đổ bể mọi thứ!” thì quả thật tội nghiệp và oan uổng cho cậu bé, bởi đâu phải nó làm hư hại tất cả những gì nó cầm đến! Hoặc khi có một đứa con nào đó trong gia đình làm điều sai quấy thì ông bố lại mắng: “Thật không thể trông mong gì ở con cái được!”. Cách thức tương tự cũng thường được sử dụng khi chúng ta ứng xử với nhân viên hay đồng nghiệp. Chúng ta thường quy kết một người là không có năng lực nếu chẳng may họ phạm lỗi trong một việc nào đó. Mặc dù tất cả chúng ta đều hiểu rõ sự khác biệt giữa “một lần sai phạm” và “luôn

luôn sai phạm” nhưng ít người nhận ra hậu quả của những cách nói như vậy!

Bên cạnh đó, những từ ngữ tiêu cực như “lùn”, “béo”, “sún”, “bất tài”, “cao nghều”, “ngu si”... càng thể hiện rõ hơn nữa một hình ảnh tự thân yếu kém. Đứa trẻ thường xuyên bị la mắng sẽ nghĩ rằng bởi vì nó “xấu xí”, “ngu ngốc”, “vô dụng” nên không được cha mẹ yêu thương, và kể từ đó nó cũng không biết, hoặc không còn quý trọng bản thân mình.

Liên quan đến điều này, trong một buổi hội thảo về Những Xung Khắc Trong Tâm Lý Con Trẻ, tác giả Bill Gothard nói rằng các bậc phụ huynh không nên khen ngợi vẻ bề ngoài của một đứa trẻ khác trước mặt con mình vì điều đó sẽ khiến đứa con nghĩ rằng cha mẹ chỉ thương yêu những đứa trẻ xinh xắn, dễ thương; từ đó dẫn đến tâm lý mặc cảm của con. Thay vào đó, cha mẹ nên đề cập đến những đức tính mà họ kỳ vọng ở con mình bằng những câu gợi ý như: “Con thấy bạn ấy giỏi không?” hay “Bạn ấy thật là trung thực”.

Hình ảnh tự thân yếu kém (poor self-image), hay còn được gọi là phức cảm tự ti (inferiority complex), thường theo trẻ suốt từ thời thơ ấu cho đến khi trưởng thành. Và nếu người này ở gần một người khác cũng có những ý nghĩ tiêu cực, tự ti như thế thì vấn đề lại càng trở nên trầm trọng hơn. Do vậy, vợ/chồng không nên và tốt nhất là đừng bao giờ khen một người khác trước mặt chồng/vợ mình vì những lời nói đó sẽ ăn sâu vào tâm trí khiến người bạn đời không còn tự tin như trước, và điều này phần nào làm cho đời sống hôn nhân bị ảnh hưởng.

Nguyên nhân thứ ba là việc đồng hóa giữa hai khái niệm “một lần thất bại” và “thất bại hoàn toàn” đã trở thành lối mòn trong suy nghĩ của hầu hết chúng ta. Một đứa trẻ học kém một môn nào đó hay không hòa đồng với các bạn dễ bị các giáo viên đánh giá là học lực kém hay hạnh kiểm thấp, và đáng buồn là cha mẹ bé cũng thường đồng thuận với nhận xét đó.

Sự trượt dài trong mặc cảm tự ti sẽ khiến chúng ta thu mình vào vỏ ốc an toàn và luôn e sợ tất cả mọi điều. Tình trạng này biểu hiện rất rõ khi một người tự trách bản thân vì họ không thể nhớ được tất cả nội dung mình mới được nghe hay tên của những người mà họ mới vừa gặp. Thật ra đó là do tình trạng trí nhớ của họ chưa được tập luyện và cũng chính là *nguyên nhân thứ tư* khiến chúng ta thiếu tự tin. Bạn có thể đọc các tài liệu và bí quyết giúp cải thiện trí nhớ đang được lưu hành khá rộng rãi trên thị trường. Jerry Lucas⁽⁶⁾ là một trong những trường hợp điển hình về khả năng nhớ vô tận của con người. Anh đã “ghi” toàn bộ Kinh Thánh vào “bộ nhớ” của mình và viết sách dạy về kỹ năng nhớ. Điều đáng nói là Jerry không phải là một thiên tài. Anh có được khả năng đó là nhờ quá trình khổ luyện và anh cam đoan rằng bạn sẽ thành công một cách ngoạn mục nếu làm theo phương pháp mà anh đã từng áp dụng.

(6) Jerry Ray Lucas, sinh năm 1940, từng là cầu thủ bóng rổ những năm 1950-1970, sau này trở thành chuyên gia huấn luyện về kỹ năng nhớ.

CÔNG BẰNG KHI ĐÁNH GIÁ BẢN THÂN

Nguyên nhân thứ năm xuất phát từ thói quen so sánh kinh nghiệm của bản thân với người khác, và đó là sai lầm của hầu hết chúng ta. Chúng ta thường có khuynh hướng phóng đại thành công của người khác và đánh giá thấp thành công của mình. Thật ra, kinh nghiệm không phải là một kỹ năng (kinh nghiệm có thể giúp tăng cường kỹ năng nhưng đó lại là một chủ đề chúng ta sẽ bàn vào một dịp khác). Chẳng hạn, hơn bốn triệu người Úc có thể lái xe bên trái⁽⁷⁾ đường cao tốc một cách dễ dàng trong khi bạn không thể, hay không dám làm như vậy, đơn giản vì đó không phải là thói quen của bạn.

Tương tự như thế, có hơn một tỷ người Trung Quốc có thể làm điều có lẽ bạn không dễ gì làm được. Đó là họ biết nói tiếng Hoa. Vậy, có thể nói người Úc hay người Trung Quốc thông minh hơn bạn không? Nếu bạn đồng ý như thế thì khi bạn đọc quyển sách này bằng tiếng Việt, bạn đã thông minh hơn gần 6 tỷ người khác trên thế giới rồi đấy! Thật ra, điểm khác biệt giữa chúng ta là người này có kinh nghiệm hơn người khác về một hay một vài lĩnh vực nào đó mà thôi.

Khi đi khám bệnh, chắc chắn là bạn rất tin tưởng vào những lời chẩn đoán của bác sĩ. Song cũng chính vị bác sĩ ấy lại không thể giải quyết nổi những vấn đề trong công việc mà bạn đang phụ trách. Tôi tin rằng nếu bạn dành ra mười lăm năm để dùi mài các giáo trình y khoa, nghiên cứu giải

(7) Luật giao thông Úc quy định các phương tiện giao thông đi bên trái đường.

phẫu bệnh và thực tập điều trị tất cả các loại bệnh thì bạn cũng có được học vị như người bác sĩ nọ.

MỠI NGƯỜI MỠI VIỆC

Trải nghiệm sau đây sẽ làm rõ hơn điều tôi muốn nói. Khi còn ở Dallas, một lần sau cơn mưa to, tôi phải xuống gara để đánh xe ra phố. Tuy nhiên, do hậu quả của cơn mưa, đường sá trở nên lầy lội và xe tôi đã bị mắc lầy gần nhà. Tôi cố đủ mọi cách trong suốt 45 phút nhằm đưa chiếc xe thoát khỏi vũng lầy, nhưng vô ích. Cuối cùng tôi đành gọi xe cứu hộ. Người tài xế xe cứu hộ đến và sau khi nhìn quanh một vòng, anh ta đề nghị tôi cho anh ta thử lái chiếc xe của tôi ra khỏi vũng lầy quý quái đó. Tôi bảo anh ta rằng tôi đã thử mọi cách nhưng vô hiệu và rằng anh ta chỉ phí công vô ích mà thôi, nhưng anh chàng cứ khẳng khẳng đòi thử nên tôi chỉ biết bảo anh ta cẩn thận đừng làm cháy khét vỏ xe của tôi.

Anh ta ngồi sau tay lái, mở máy và nhấn ga một vài lần; và trong vòng chưa đầy 30 giây sau đã đưa chiếc xe của tôi ra khỏi chỗ đó! Trước sự kinh ngạc tột độ của tôi, anh ta giải thích rằng vì anh ta từng sống ở miền đông bang Texas và gần như cả đời lái xe trên sinh lầy nên anh ta không gặp khó khăn gì với những vũng lầy cón con như thế. Anh chàng này nói đúng. Tôi nghĩ có lẽ anh ta chẳng “thông minh” gì hơn tôi, nhưng kinh nghiệm của anh ta mới là điểm khác biệt giữa chúng tôi.

Thật khôi hài là nhiều người trong chúng ta thường ngưỡng mộ kỹ năng hay thành tích của người khác mà quên

rằng họ cũng đang ngưỡng mộ một điều gì đó ở chúng ta. Vì thế, tôi chỉ muốn nhấn mạnh rằng bạn đang có ít nhất một kỹ năng độc nhất vô nhị nào đó mà nhiều người khác không có, và bạn có quyền tự hào vì điều đó. Có một kinh nghiệm khác biệt không có nghĩa là bạn hay hơn hoặc tệ hơn một người nào đó. Vì vậy, đừng bao giờ tự ti về hình ảnh tự thân của mình.

DÁM THÀNH CÔNG!

Nguyên nhân thứ sáu khiến chúng ta hay nghĩ rằng mình thua kém người khác là vì chúng ta thường so sánh điểm yếu của mình với điểm mạnh của họ. Một người phụ nữ tên là Phyllis Diller⁽⁸⁾ đã chấp nhận làm nhân viên vệ sinh suốt mười tám năm liền cho đến khi bà tình cờ đọc cuốn *Điều kỳ diệu của Niềm tin (The Magic of Believing)* của tác giả Claude M. Bristol. Kể từ đó, bà bắt đầu nhìn lại xem đâu là ưu điểm của mình và nhận ra rằng đó là khả năng gây cười của bà. Bà quyết định thay đổi công việc và mỗi năm kiếm được một triệu đô-la.

Eleanor Roosevelt⁽⁹⁾ là một cô gái vừa thô kệch vừa nhút nhát. Một hôm, cô ngồi xét lại tất cả những phẩm chất và giá trị đích thực của mình và quyết định thay đổi. Kể từ đó cô trở nên tự tin và mạnh mẽ hơn. Cuối cùng, cô trở thành một trong những người phụ nữ lỗi cuốn và có sức ảnh hưởng nhất nước Mỹ.

(8) Phyllis Diller (1917-2007): nữ diễn viên hài kịch nổi tiếng người Mỹ.

(9) Eleanor Roosevelt (1884-1962): Phu nhân của Tổng thống Franklin Delano Roosevelt (nhiệm kỳ 1933-1945).

Tương tự như thế, Jimmy Durante⁽¹⁰⁾ và Humphrey Bogart⁽¹¹⁾ không tự nhiên trở thành những nhân vật một thời không thể thiếu trong các poster quảng cáo của ngành công nghiệp giải trí Hoa Kỳ. Họ biết tận dụng các thế mạnh của mình để tạo lập một chỗ đứng trong đời, và họ đã thành công rực rỡ.

Bạn có dám thành công như họ không?

KHÔNG DÙNG SẼ MẮT

Kinh Thánh có một câu chuyện như sau: Một ông chủ trước khi đi xa đã gọi ba gia nhân đến và cho người thứ nhất một đồng bạc, người thứ hai hai đồng và người thứ ba năm đồng.

Khi trở về, ông gọi người gia nhân đã nhận năm đồng tiền đến và hỏi anh ta đã làm gì với năm đồng tiền ấy. Người này đáp rằng anh ta đã khiến năm đồng tiền ấy sinh lợi thêm năm đồng nữa. Ông chủ bảo: “Tốt! Người là người tốt và trung thành, người còn biết cách sử dụng tốt những gì trong tay mình nên ta sẽ cho người thêm”. Người nhận được hai đồng cũng làm tăng lên thành bốn đồng nên cũng được ông chủ khen ngợi. Riêng người nhận một đồng trả lời rằng: “Thưa ông, tôi chỉ có mỗi một đồng trong khi hai người kia được ông cho nhiều hơn tôi. Mặt khác, tôi biết ông là người

(10) James Francis “Jimmy” Durante (1893-1980): Ca sĩ, diễn viên điện ảnh, nghệ sĩ dương cầm, một trong những diễn viên hài kịch được yêu thích nhất nước Mỹ trong những năm 1920-1970.

(11) Humphrey DeForest Bogart (1899-1957): Nam tài tử điện ảnh nổi tiếng của Mỹ, người từng nhận giải Oscar Nam diễn viên xuất sắc nhất trong bộ phim *The African Queen*, 1952.

hà khắc và độc ác, chỉ thích gặt mà không phải gieo nên tôi đã chôn đồng bạc ngoài vườn kia”. Ông chủ nghe thế liền nói: “Người đúng là một gia nhân xấu xa và lười biếng. Ta sẽ lấy lại đồng bạc của người mà giao cho người biết làm tăng thêm của cải”. Thật đúng với câu nói “Người giàu càng giàu hơn, kẻ nghèo càng nghèo đi”, câu chuyện này đem lại một thông điệp rất rõ ràng, rằng **nếu bạn biết sử dụng những gì mình có, tài năng của bạn sẽ không ngừng được tăng lên và bạn sẽ được đền bù xứng đáng; còn ngược lại, nếu không đem ra sử dụng, dù bạn có cố giữ thì “vốn liếng” của bạn cũng sẽ bị mất đi.**

Rất nhiều người có hình ảnh tự thân yếu kém còn bởi vì họ đặt mục tiêu quá cao hoặc không thực tế. Sau đó họ thất bại, oán trách và không bao giờ tha thứ cho chính mình. Đó là **nguyên nhân thứ bảy** dẫn tới một hình ảnh tự thân yếu kém. Những người này sống với ý nghĩ rằng mình là người tệ hại nhất. Thế rồi họ không tin rằng mình xứng đáng có một công việc tốt, một người bạn đời tốt, những đứa con ngoan hay một phần thưởng hoặc lời khen nào đó.

Gần đây, có một nguyên nhân nữa tác động xấu đến hình ảnh tự thân của nhiều người là sự lan tràn các hình ảnh khiêu dâm trên internet và các phương tiện truyền thông khác. Điều này gây ra một trở lực lớn đối với các nhà sư phạm trong việc giúp thế hệ trẻ xây dựng một hình ảnh tự thân tích cực và lành mạnh.

Og Mandino trong cuốn sách nổi tiếng của mình là *Điều kỳ diệu nhất trên thế giới (The Greatest Miracle in the World)*

cũng chỉ ra thêm hai nguyên nhân dẫn tới một hình ảnh tự thân yếu kém: *Một là* học thuyết Tiến hóa của Darwin⁽¹²⁾, rằng con người có nguồn gốc từ loài khỉ. Vì nghĩ con người xuất thân từ động vật nên một lúc nào đó có người cư xử như “thú vật” thì họ cũng được châm chước. Điều này vô hình trung làm lu mờ hình ảnh tự thân của anh ta. Lâu dần, anh ta sẽ biến các hành động hay lối ứng xử ấy thành thói quen và cuối cùng là không còn ý thức gì về kỷ luật bản thân đối với cộng đồng xung quanh. *Hai là* quan điểm của Sigmund Freud⁽¹³⁾. Ông cho rằng tư tưởng và hành động của mỗi con người đi liền với tiềm thức từ khi chúng ta còn bé, và chúng ta không thể hiểu tường tận hay kiểm soát nó được. Vì thế, con người không phải chịu trách nhiệm về nó. Bạn thấy đấy, lại thêm một cái cớ “khoa học” để chúng ta dựa vào đó mỗi khi lún sâu hơn vào hình ảnh tự thân yếu kém của mình.

Thế đấy, một nhà khoa học bảo rằng chúng ta xuất thân từ động vật và một nhà khoa học khác thì nói rằng chúng ta không phải chịu trách nhiệm về hành vi của mình. Nếu theo hai quan điểm đó, chúng ta rất dễ đi đến chỗ xem mình chẳng là gì cả. Nhưng bạn cần biết rằng trước lúc chết, Darwin đã thốt lên rằng Thượng đế là nhà kiến trúc sư vĩ đại nhất tạo ra Vạn vật; còn về Freud thì tôi xin dẫn lời nhà tâm

(12) Charles Robert Darwin (1809-1882): Nhà tự nhiên học người Anh, người khởi xướng và đưa ra những chứng cứ khoa học cho thấy muôn loài có nguồn gốc từ tổ tiên chung và tiến hóa qua một quá trình mà ông gọi là *chọn lọc tự nhiên*.

(13) Sigmund Freud (1856-1939): Bác sĩ người Áo, nổi tiếng với những lý thuyết về tiềm thức (unconscious mind) và cơ chế phòng vệ trước những ức chế tâm lý (defense mechanism of repression) cùng phương pháp lâm sàng trong phân tâm học để chữa trị các bệnh tâm lý thông qua các cuộc đối thoại giữa người bệnh với một nhà phân tâm học (psychoanalyst).

lý học Robert Hogan của Học viện Y khoa John Hopkins: “Freud nghĩ rằng con người có thể nghiên cứu các tế bào thần kinh để tìm hiểu các vấn đề trong cuộc sống thường nhật, và rồi ông nhận được những kết quả trái ngược. Bạn cần nghiên cứu từ những cái đơn giản nhất để hiểu được những vấn đề phức tạp nhất”.

Khi bạn kết nối tất cả các lý do trên, bạn sẽ thấy ngay rằng thảo nào nhiều người đang bị tàn phá bởi căn bệnh phổ biến và dễ lây lan này. Điều quan trọng là bạn phải nhận ra cho được các biểu hiện của một hình ảnh tự thân yếu kém để sửa đổi và đoạn tuyệt với nó. Mặt khác, điều đó sẽ giúp bạn tăng cường khả năng thấu hiểu để sống và làm việc một cách tốt đẹp với những người xung quanh. Một khi bạn nhận ra vấn đề và sẵn sàng đương đầu bằng tất cả nhiệt tình và tự tin, giải pháp sẽ nhanh chóng đến trong tầm tay của bạn.

CHƯƠNG 5

NHỮNG BIỂU HIỆN CỦA MỘT HÌNH ẢNH TỰ THÂN YẾU KÉM

Hình ảnh tự thân yếu kém biểu hiện rõ nhất qua cách phản ứng của một người trước một lời phê bình hay một câu chế giễu. Đa phần chúng ta thường “quên đùa” và “quá miễn cảm” trước những lời nói đùa của người khác.

Người có hình ảnh tự thân yếu kém thường hay chỉ trích và ghen tuông thái quá. Họ bực bội, khó chịu trước thành công và hạnh phúc của người khác. Họ ghen tuông rất vô cớ vì không tin rằng vợ hoặc chồng họ yêu thương họ nhiều hơn một đối tượng thứ ba nào đó. Và thật nực cười là họ lại biện hộ cho hành động ghen tuông đó rằng do họ quá yêu thương vợ hoặc chồng của họ.

Trong những lúc nhàn rỗi hay khi chỉ có một mình, họ cảm thấy bứt rứt, họ thường đi tới đi lui hoặc làm một công việc vô nghĩa nào đó, cũng có thể họ mở ti-vi hay ra-đi-ô bất kể họ có xem hay không.

Khi tinh thần bị suy sụp, người có hình ảnh tự thân yếu kém dễ dàng bỏ cuộc. Họ nhìn cuộc sống bằng thái độ bất cần chỉ vì cho rằng mình không đẹp, không tài giỏi và không xứng đáng. Sau đó họ lại tìm mọi cách chống chế cho sự thua thiệt của mình bằng cách rêu rao, chỉ trích người khác, đôi khi đến độ thù hằn. Những người sống thiếu tự tin thường ăn vận xuềnh xoàng, nhếch nhác, thiếu đứng đắn, thậm chí còn nghiện ngập rượu chè và ăn nói thô tục. Ngạc nhiên nhất là những người này thường thích lên mặt dạy đời đối với những ai không có cùng quan điểm với mình.

Tuy nhiên, những người có đặc điểm và tính cách ngược hẳn với họ không hẳn là có hình ảnh tự thân tốt hơn họ. Những người rất chú trọng đến các yếu tố vật chất như có sắm một chiếc xe hơi bóng lộn, vung tiền qua cửa sổ, luôn sành điệu và rất thời trang... cũng có thể là người có hình ảnh tự thân yếu kém. Họ ra sức kiếm tìm và gây dựng thêm các mối quan hệ mới để được nhiều người thừa nhận hơn. Thật đáng tiếc là họ thường gặp những người bạn giả dối, chỉ biết lợi dụng và dựa dẫm để rồi sau đó niếm cả thói hư tật xấu của nhóm người này.

Ta nghĩ về mình như thế nào thì sẽ hành động như vậy. Đó là lý do vì sao nhiều người làm những chuyện thật nực cười và liêu lĩnh một cách không cần thiết khi mơ ước của họ gần như trở thành hiện thực. Chẳng hạn như các vận động viên khổ công tập luyện suốt bao năm dài để tham dự Olympic lại để “xảy ra sự cố” trong thời gian “chạy nước rút” của cuộc thi. Họ không biết quý trọng, bảo vệ thân thể của

minh và để xảy ra chấn thương, hay thậm chí sử dụng doping trong khi bản thân họ hoàn toàn có khả năng chiến thắng. Họ không cảm nhận được rằng mình xứng đáng đoạt giải vô địch, do đó không mấy chú trọng đến những điều kiện tối quan trọng cần phải tuân thủ. Một nhân viên đang mong được thăng chức lại cãi nhau kịch liệt với vợ hay với đồng nghiệp, khiến tâm trạng anh ta bất ổn và không màng đến cơ hội thăng chức nữa. Một tên trộm đang trong thời gian hưởng án treo lại “ngựa quen đường cũ” và bị đưa vào tù. Thế là anh ta cho rằng xã hội này cũng chẳng tốt lành gì và không muốn nhận anh ta quay lại với đời. Dĩ nhiên hành động vi phạm lần thứ hai này chứng tỏ anh ta không công nhận mình là một công dân lương thiện.

Còn rất nhiều ví dụ khác nữa về những hành động ngớ ngẩn do hình ảnh tự thân yếu kém gây ra. Những người này có lúc cảm thấy ân hận, nhưng lại luôn tự bào chữa cho hành động của mình với hết lý do này đến lý do khác. Chẳng mấy khi họ hoàn thành trọn vẹn một điều gì – cho dù đó là đọc một quyển sách nhỏ, sơn sửa lại tường rào, sắp xếp lại nhà cửa hay tham dự một khóa học... Họ đưa ra đủ mọi lý lẽ như: Tôi cũng muốn học thêm và có bằng cấp này nọ lắm chứ, nhưng phải mất đến sáu năm, lúc đó tôi già mất rồi còn gì, v.v.

May thay bạn không thuộc kiểu người đó. Cũng có thể trước đây bạn như vậy, nhưng bây giờ bạn đã khác. Việc chọn đọc cuốn sách này đồng nghĩa với việc bạn quyết tâm cải thiện hình ảnh tự thân của mình. Chỉ riêng việc đọc đến

Chương 5 này thôi đã chứng tỏ rằng bạn thực sự muốn thay đổi vì với bạn, phía trước là thành công.

HÌNH ẢNH TỰ THÂN TÍCH CỰC = NGƯỜI BÁN HÀNG GIỎI

HÌNH ẢNH TỰ THÂN YẾU KÉM = NGƯỜI BÁN HÀNG TỒI

Trong lĩnh vực kinh doanh - tiếp thị, hình ảnh tự thân yếu kém biểu hiện chủ yếu qua ba hình thức sau:

1- Người bán hàng không còn chăm chỉ làm việc. Lý do là khi bị khách hàng từ chối, anh ta sẽ trách móc bản thân mình và suy diễn rằng khách hàng không ưa gì mình. Điều này khiến anh ta bất mãn, thất vọng và muốn xa rời công việc một thời gian bằng cách đến quán cà phê để gặm nhấm nỗi buồn hoặc gặp bạn bè để tạm quên nỗi tủi nhục đó. Ngược lại, người bán hàng có hình ảnh tự thân tích cực có cách phản ứng khác. Với anh ta, lời từ chối của khách hàng là dành cho công việc, chứ không phải cho bản thân anh ta. Anh ta hiểu rằng hiện tại khách hàng đó đang gặp khó khăn và chưa thể hợp tác được, rồi anh nhanh chóng tìm đến khách hàng khác.

2- Người bán hàng có hình ảnh tự thân yếu kém thường tỏ ra do dự khi đưa ra lời mời người khác mua hàng. Họ không ngớt nói về điều này, điều nọ nhưng lại không đưa ra một đề xuất nào nhằm thúc đẩy hành động mua hàng của khách hàng. Xin bạn hãy nhớ rằng, khi chào bán một món hàng nào, người bán hàng có thể gặp phải tình huống xấu nhất là không bán được hàng. Do vậy cái tôi buộc người bán

hàng né tránh đi đến việc kết thúc thương vụ để không phải đối diện với tình huống xấu nhất đó – nếu có. Thế là anh ta cứ dông dài với hy vọng rằng khách hàng chủ động thực hiện quyết định mua hàng mà không phải lo sợ cái tôi kia bị tổn thương.

Còn khi người bán hàng có hình ảnh tự thân tích cực đến gặp khách hàng, họ dự đoán rằng mình có thể bị từ chối và cũng biết rất rõ rằng nếu điều đó không xảy ra thì chắc chắn mình sẽ bán được hàng. Vì biết quý trọng bản thân nên anh ta không cho phép mình bán hàng kém chất lượng. Anh tin rằng mình đang phục vụ khách hàng rất tốt, nên anh tự tin đưa ra lời mời mua hàng cùng với những lý lẽ tốt nhất để thuyết phục khách hàng.

3- Người bán hàng có hình ảnh tự thân yếu kém thường không có kỹ năng quản lý tốt, do vậy họ khó trở thành một nhà quản lý giỏi. Điều này xuất phát từ tâm lý sợ bị phản đối, sợ không được tán thành. Họ thường có xu hướng:

- a) Trở thành một người quản lý a dua, lúc nào cũng luôn miệng nói rằng họ ủng hộ các nhân viên của mình.
- b) Do tâm lý sợ bị chống đối nên họ thường nhượng bộ mỗi khi xảy ra tranh luận. Đây là điều mà các nhà quản lý giỏi không bao giờ làm. Nếu không, họ lại tỏ thái độ ngạo mạn và điều này thường khiến những người có thâm niên bất bình.
- c) Quan tâm đến mối quan hệ với các cấp quản lý một

cách thái quá, khiến họ trở nên lệ thuộc, khúm núm, lúc nào cũng cần đến sự tư vấn của người khác.

d) Ra về ta đây, không tìm kiếm hay tiếp nhận bất kỳ ý kiến đóng góp nào.

Ngược lại, người có hình ảnh tự thân tích cực gặp nhiều thuận lợi hơn. Họ ít khi hứa hẹn điều gì, nhưng đã hứa thì bao giờ họ cũng thực hiện bằng được. Họ không cố tình tạo ra hay né tránh những xung đột và luôn cương quyết trong các quyết định của mình. Họ hiểu mình được thăng chức là vì ban giám đốc tín nhiệm khả năng điều hành và sự tháo vát của mình. Họ phân biệt rất rõ *sự tự tin* và *niềm kiêu hãnh*. Đáng chú ý hơn nữa là họ có thể cứng rắn trong các nguyên tắc nhưng linh động trong công việc. Họ hiểu rằng bảo thủ hay tự cao tự đại là một cái bẫy nguy hiểm nên họ biết nhìn nhận và tin tưởng ý kiến tập thể cũng như các cố vấn chuyên môn. Những khi quyết định sai, họ không làm “rối tung” mọi chuyện vì họ biết trong nhiều trường hợp, quyết định tồi tệ nhất là không đưa ra quyết định nào cả, nên họ chấp nhận sự thật là có những lúc họ quyết định sai. Họ tự tin nên hành động rất kiên quyết, không hề sợ hãi dù có bị thất bại, bị xúc phạm, thách thức, hay phải nhờ người khác trợ giúp.

HÌNH ẢNH TỰ THÂN TÍCH CỰC GIÚP BẠN TRỞ THÀNH BẬC CHA MẸ TỐT HƠN, THÀNH NGƯỜI TRUNG THỰC HƠN

Trong môi trường kinh doanh, một hình ảnh tự thân yếu kém biểu hiện qua những lời hứa suông. Người bán hàng có

hình ảnh tự thân yếu kém luôn ca ngợi quá mức chất lượng sản phẩm mà mình đang chào bán. Họ hứa hẹn nhiều điều nhưng lại không giao hàng đúng hẹn hay không tích cực hỗ trợ sau bán hàng. Họ cho rằng làm như thế sẽ giúp họ bán hàng dễ dàng hơn. Tuy nhiên, chính vì lừa dối khách hàng nên sau khi giao hàng xong, họ không dám hay né tránh liên lạc lại với khách hàng. Do không được phục vụ tốt nên khách hàng cảm thấy không hài lòng khi sử dụng sản phẩm đã mua và không mấy thiện cảm với người bán hàng mà mình đã tiếp xúc. Khách hàng sẽ góp ý trực tiếp với người bán hàng và điều này càng làm họ mất tự tin hơn.

Một nhân viên có hình ảnh tự thân yếu kém sẽ không chú trọng đến quyền lợi của bản thân và không trông mong sẽ được nhận mức lương cao hơn dù rằng anh ta biết rất rõ công việc mà mình đang làm xứng đáng được như vậy. Rắc rối ở đây chính là khi không được công nhận và tưởng thưởng xứng đáng, anh ta sẽ cảm thấy khó chịu và bức bối. Cảm giác đó sẽ ảnh hưởng đến năng suất làm việc và giảm thiểu những cơ hội được khen thưởng hay thăng tiến về sau.

Trong gia đình, cha mẹ có hình ảnh tự thân yếu kém sẽ ngần ngại khi muốn trách phạt con cái và thường phân bua rằng vì họ quá yêu con nên không nỡ trách mắng chúng. Kỳ thực, họ sợ con cái lảng tránh và đánh giá thấp họ. Thế rồi càng lúc họ càng dễ mất bình tĩnh và không được con cái kính trọng như trước vì chúng không thấy được tấm gương của cha mẹ và cảm thấy mình không được cha mẹ bảo bọc, chở che. Đây chính là khởi nguồn cho thái độ xem thường uy

quyền và hành động chống đối ở con cái. Nổi loạn, quậy phá, suy cho cùng là một trong những biểu hiện của hình ảnh tự thân yếu kém và trở thành vũ khí của trẻ vị thành niên. Những vụ nổi loạn như thế chiếm đến 45% trong tổng số những vụ án nghiêm trọng tại Mỹ vào năm 1974.

Lẽ ra hầu hết các vụ án đó đã có thể ngăn chặn từ xa nếu phụ huynh và thầy cô giáo quan tâm hơn đến con em, học sinh của họ, quan tâm đến cái tôi của các em, nhất là những em ở lứa tuổi vị thành niên. Ở tuổi này, các em luôn muốn chứng tỏ mình, muốn được nhiều người quan tâm, yêu thương, chia sẻ, thấu hiểu. Một học sinh thường vào lớp trễ, hay bỏ quên sách vở, thích nói chuyện trong giờ học, hay hỏi những câu “ngớ ngẩn”... thực ra là đang cố gắng làm cho mọi người chú ý đến sự hiện diện của mình.

HÈN NHÁT – NHU NHƯỢC – PHÓNG ĐĂNG CŨNG LÀ BIỂU HIỆN CỦA MỘT HÌNH ẢNH TỰ THÂN YẾU KÉM

Bây giờ chúng ta thử đặt những biểu hiện của một hình ảnh tự thân yếu kém vào những ngành nghề và lĩnh vực khác trong cuộc sống.

Một học sinh trung học có hình ảnh tự thân yếu kém có xu hướng nghĩ rằng mình phải tìm một người khác phái để kết bạn yêu đương. Cậu ấy/cô ấy sẽ chọn những bộ quần áo bất mắt, “không giống ai” và thật gọi cảm để “câu” đối tượng. Kết quả là các em có thể “câu” được đủ loại con mồi, từ “nhái bén” cho đến “rắn độc”. Các em không biết rằng bất kỳ mối quan hệ nào xây dựng trên sự hấp dẫn giới tính đều có tuổi thọ rất

ngắn ngủi. Rằng, những “con mồi” sẽ nhanh chóng bỏ họ và “cắn câu” những kẻ khác có “mồi” ngon hơn “mồi” của họ.

Một người trẻ có hình ảnh tự thân tốt đẹp sẽ không dễ mình rơi vào chiếc bẫy quan hệ tình dục quá sớm hoặc có những mối quan hệ tình dục đồng tính bệnh hoạn. Họ có đủ khôn ngoan và tự trọng để không bị lợi dụng hay gục ngã trước những lời dụ dỗ thường thấy như: “Hãy thể hiện tình yêu đi!”, “Mọi người đều làm thế”. Họ hiểu rõ sự khác biệt giữa hạnh phúc và khoái lạc nên không bao giờ bán rẻ tư cách đạo đức của mình để lấy một vài phút vui thú thấp hèn.

Người có hình ảnh tự thân yếu kém khi trưởng thành thường có khuynh hướng chỉ nói những điều người đối diện muốn nghe. Anh ta/cô ta không bao giờ dám than phiền ai. Thậm chí họ còn để mặc người khác chiếm chỗ đậu xe và đứng xen vào hàng ngay trước mặt mình mà không hề có phản ứng gì. Họ không dám phản đối cấp trên, cũng chẳng dám lên tiếng khi bị người khác chiếm mất công trạng.

Xin bạn đừng hiểu lầm ở điểm này. Nếu bạn có đủ bản lĩnh để xử sự như vậy thì bạn thật đáng nể phục. Nếu bạn xem đó là những chuyện vặt vãnh không đáng chấp thì bạn quả là thánh nhân. Nhưng nếu bạn làm như vậy để được thừa nhận thì bạn sẽ có mọi thứ, ngoại trừ... sự thừa nhận. Lý do thật đơn giản: đó là vì bạn không thể hiện con người thực của mình mà chỉ phô bày một cái tôi giả tạo mà thôi. Con người, kể cả những người giả tạo nhất, đều không thích đồ giả!

Vì vậy, tôi có thể nói rằng một hình ảnh tự thân yếu kém sẽ gây hại cho bạn trong mọi mặt của cuộc sống và nghề nghiệp. Tuy nhiên, bạn cũng chớ vội phiền muộn hay giận dữ nếu nhận ra rằng hình ảnh tự thân của mình chưa được như ý. Bởi vì, tôi sẽ chỉ ra cho bạn một số bước để sửa đổi và cải thiện hình ảnh tự thân của bạn trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 6

15 BƯỚC TẠO DỰNG HÌNH ẢNH TỰ THÂN TÍCH CỰC

BƯỚC THỨ NHẤT

Trước tiên hãy kiểm kê tài sản của bạn. Chẳng phải bạn đang cất trữ hàng khối của cải giá trị bên trong những tiềm năng của mình đó sao? Nó nhiều đến mức có lẽ bạn sẽ không bao giờ phá sản! Qua cuộc kiểm tra này, bạn có thể thấy rằng **không ai trên đời này có thể làm cho bạn cảm thấy thua sút nếu không có sự đồng ý của bạn**. Tôi tin rằng bạn rất yêu chính mình nên sẽ không cho phép bất cứ ai làm điều đó. Booker T. Washington⁽¹⁴⁾ từng nói rằng: “Tôi không cho phép bất kỳ ai thu hẹp hay hạ giá tâm hồn tôi bằng cách làm cho tôi ghét nó”. Tôi vô cùng tán thành phát biểu này của ông.

Để tôi nói cho bạn ba lý do vì sao bạn cần phải yêu chính mình.

(14) Booker Taliaferro Washington (1856-1915): Tác giả, nhà giáo dục, nhà lãnh đạo nhân quyền của cộng đồng người Mỹ gốc Phi tại Hoa Kỳ (cha ông là người Mỹ da trắng, mẹ ông là một phụ nữ da đen). Ông là người sáng lập Đại học Tuskegee vào năm 1881.

Thứ nhất, đó là vì lẽ sống thông thường đòi hỏi điều đó. Cách đây vài năm, một người phụ nữ ở Gary, Indiana nhận được 1.000.000 đô-la tiền bồi thường vì bị thuốc làm hư mắt. Số là cô ấy dùng thuốc để tẩy một vết thâm trên mặt và bị thuốc vẩy trúng mắt khiến cô mất 98% thị lực. Bạn có muốn nhận một triệu đô-la và sở hữu đôi mắt như cô ấy không? Một phụ nữ khác ở California cũng từng nhận được 1.000.000 đô-la tiền đền bù vì bị gãy cột sống trong một tai nạn máy bay. Bác sĩ nói rằng chị sẽ không bao giờ đi lại được nữa. Vậy bạn có ý định hoán đổi vị trí với chị ấy không? Trước khi quyết định, tôi chỉ mong bạn nhớ rằng ngoài kia có hàng ngàn cơ hội có thể giúp bạn kiếm được hơn số đó gấp nhiều lần nếu bạn có một đôi mắt sáng và những bước đi hiên ngang, mạnh mẽ.

Nói thế nhưng tôi biết rằng tự thâm tâm mình, bạn sẽ không bao giờ đánh đổi sức khỏe của mình vì bất cứ thứ gì, kể cả khi bạn đang trong tình cảnh tuyệt vọng về tài chính.

Betty Grable,⁽¹⁵⁾ nữ minh tinh có đôi chân đẹp nhất Hollywood và được bảo hiểm với mức 1.000.000 đô-la. Tất nhiên cô ấy chỉ nhận được khoản tiền này khi nào đôi chân ấy được gắn thêm một vài con ốc vít bằng kim loại sáng loáng, hoặc khi đôi chân ấy không còn giúp cô đứng lên được nữa... Bây giờ, bạn hãy nhìn xuống đôi chân yêu quý của

(15) Betty Grable (1916-1973): Nữ diễn viên nổi tiếng Hollywood thời trước và sau Chiến tranh Thế giới thứ II, từng thủ vai chính trong các phim *Down Argentine Way* (1940), *Moon Over Miami* (1941), *Springtime in The Rockies* (1942), *Coney Island* (1943), *Sweet Rosie O'Grady* (1943), *Pin Up Girl* (1944), *Diamond Horseshoe* (1945), *The Dolly Sisters* (1945), và *Mother Wore Tights* (1947), bộ phim nổi tiếng nhất của cô.

mình và ước lượng xem bạn có muốn đánh đổi nó để nhận một triệu đô-la không?

Vậy nếu bạn không nhận một đôi mắt chỉ còn 2% thị lực, một tấm lưng chỉ biết nằm bẹp gí xuống giường và một đôi chân bất động, bạn đã có ba triệu đô-la rồi đấy! Quả là đáng giá! Bạn đã thích bản thân mình hơn chưa? Thật ra, chỉ cần bạn xây dựng và phát huy ý chí, niềm tin, sự liêm chính, tình yêu thương, lòng trung thành và trung thực, bạn sẽ có tất cả (sức khỏe, của cải, hạnh phúc, bình an, bạn bè...).

NGƯỜI ĐỘC NHẤT TRONG 1 TỶ NGƯỜI

Có bao giờ bạn tự hỏi rằng: Vì sao trong số hàng triệu bức tranh được các họa sĩ sáng tác từ trước đến nay chỉ có một vài bức trị giá đến hàng triệu đô-la? Tôi từng có câu hỏi như thế về một bức tranh trị giá hơn một triệu đô-la của danh họa Rembrandt và đã tìm ra câu trả lời.

Một là, đó là một bức tranh độc nhất vô nhị của thế giới và của Rembrandt nên nó là vật quý hiếm! *Hai là*, thiên tài như Rembrandt phải hàng trăm năm mới xuất hiện một lần. Rồi tôi bắt đầu nghĩ đến mỗi người chúng ta. Trong hàng tỷ người đã và đang sống trên trái đất này, không có và cũng sẽ không bao giờ có một người nào giống như mỗi chúng ta, kể cả khi bạn có một người anh em sinh đôi cùng trứng giống nhau như hai giọt nước! Mỗi chúng ta là một người hiếm có, độc đáo, khác biệt và duy nhất trên mặt đất này. Tuy nhiên, sự khác biệt tạo nên tên tuổi của Rembrandt là do ông đã chăm cõ rèn luyện và cho trí tưởng tượng của mình

bay bổng mỗi ngày. Bạn cũng vậy, nếu bạn có một chiếc xe và đó là chiếc duy nhất trong thành phố của bạn thì quả là bạn đang sở hữu một vật hết sức giá trị. Song, nếu bạn cứ giữ mãi chiếc xe ấy trong ga-ra nhà mình thì giá trị của nó là con số không, vì không ai khác công nhận nó ngoài chính bạn. Vậy, hãy khởi động và sử dụng nó! Hãy nhớ rằng, tài năng mà bạn được ban tặng phải được mang ra sử dụng, chứ không phải để chôn vùi.

Lý do thứ hai bạn phải yêu chính mình là vì khoa học chứng minh rằng điều đó đúng. Nhiều công trình khoa học kết luận rằng giữa đôi tai của bạn là một “bộ nhớ” có khả năng lưu trữ thông tin gần như vô tận, nó thừa sức chứa đựng thông tin trong toàn bộ sách của Thư viện Quốc hội Mỹ! Các nhà khoa học nói rằng phải tốn hàng tỷ đô-la mới mong chế tạo ra được một bộ óc thông minh như của chúng ta. Hãy nhớ rằng mỗi khi bạn nói một từ, bộ óc vĩ đại của bạn phải kết hợp đến 72 sợi cơ một cách cực kỳ nhịp nhàng với nhau. Thế đấy, bạn còn cho rằng mình là người yếu kém nữa không? Xin mách nhỏ với bạn rằng có rất nhiều người kém hơn bạn nhưng họ đang leo gấn tới đỉnh thành công rồi đấy!

TRÍ TUỆ CỦA BẠN GIÁ BAO NHIÊU?

Có lẽ bạn sẽ nói rằng: “Này Zig, tôi thừa khôn ngoan để không bị khánh kiệt, cứ yên tâm nhé!”. Bạn nói có lý, từ khi mới chào đời bạn đã được ban cho một trí khôn, nhưng bạn đã sử dụng nó một cách hiệu quả nhất chưa? Tôi nghĩ nếu tôi có sở hữu trí khôn của bạn thì tôi sẽ bán cho bạn với giá

100.000 đô-la, và chắc chắn bạn sẽ mua nó ngay. Sau đó, dù không nói ra nhưng tôi tin chắc rằng bạn sẽ nhìn vào gương và nói với kẻ trong gương rằng: “Này anh bạn, tôi đã đầu tư 100.000 đô-la vào anh bạn rồi đấy! Thật ra thì anh cũng tài giỏi và đáng giá đấy chứ!”. Và từ đó trở đi bạn sẽ không bao giờ cho phép ai “hạ giá” trí tuệ của bạn. Ở đây, tôi xin mở ngoặc rằng tôi không đề cập đến cái tôi cố hữu của con người, rằng “ta là số một”, mà tôi đang nói về việc phát triển một sự thừa nhận bản thân lành mạnh và tích cực.

BẠN LÀ NGƯỜI HOÀN THIỆN NHẤT

Lý do thứ ba và là lý do quan trọng nhất để bạn phải yêu quý bản thân mình đó là vì Kinh thánh đã xác quyết cho điều đó, rằng con người được tạo ra theo hình ảnh của Chúa. Người dành cho chúng ta tình yêu thương như nhau mà không phân biệt tuổi tác, học vấn, giới tính, màu da, hay bất cứ điều kiện nào. Nếu bạn là bậc phụ huynh và bạn có những đứa con. Một hôm chúng nói với bạn rằng chúng cảm thấy mình thật nhỏ nhoi và yếu kém trên đời này. Lúc đó bạn sẽ nghĩ gì, bạn cảm thấy như thế nào về “sản phẩm” của mình? Bạn có hài lòng với suy nghĩ tiêu cực của con bạn về hình ảnh tự thân yếu kém của nó như thế không? Hay bạn tan nát trong thất vọng? Chúng ta không có quyền xem thường chính mình hay bất cứ ai khác.

THƯỢNG ĐẾ KHÔNG LÀM ĐIỀU VÔ NGHĨA

Có lần Ethel Waters hỏi Tiến sĩ Billy Graham rằng làm

sao ông có thể được khán thính giả hưởng ứng nhiệt tình đến như vậy. Ông bảo rằng: “Này bạn yêu quý, Thượng đế không làm điều gì vô nghĩa cả!”. Mary Crowley, một nữ doanh nhân nổi tiếng ở Dallas cũng nói điều tương tự: “Chắc chắn Chúa đã tạo ra bạn với những phẩm chất đặc biệt bởi vì Người không dùng thời gian của mình để làm điều vô nghĩa. Một khi bạn nhận ra rằng mình có ý nghĩa như thế nào đối với Người, bạn không cần phải nói điều đó cho cả thế giới... Chúa đã tạo ra người đàn ông, sau đó Người ngắm nhìn tác phẩm của mình và nói: ‘Ta có thể làm tốt hơn nữa’, và tạo ra người đàn bà”. Tôi hoàn toàn đồng ý với Mary.

Bạn đã nhìn thấy kho tài sản cá nhân của bạn lớn đến mức nào chưa?

BƯỚC THỨ HAI

Khi trang điểm và ăn mặc đẹp, bạn sẽ tự tin và tự hào về chính mình hơn. Một đồng nghiệp của tôi có lần nói rằng khi phụ nữ bước ra khỏi các mỹ viện, họ có “những bước đi đầy kiêu hãnh”. Thật vậy, các nghiên cứu chỉ ra rằng sự tự tin và hình ảnh cá nhân thể hiện qua vẻ bề ngoài của chúng ta. Điều này đúng với cả phụ nữ và đàn ông. Một chiếc váy may khéo, một mái tóc đẹp, một kiểu trang điểm phù hợp luôn làm phụ nữ dễ chịu và tự tin hơn. Nếu để ý chút nữa, bạn sẽ thấy họ hay cười hơn, nụ cười của họ rạng rỡ hơn và dường như cuộc sống trở nên đáng yêu hơn đối với họ.

Khi ăn mặc đẹp, con người thường có tâm trạng yêu đời

và tỏ ra hiệu quả hơn trong mọi việc. Mọi ông chồng ở Mỹ đều nói rằng người bạn đời của họ trông hạnh phúc hơn, dễ thương hơn và hiệu quả hơn mỗi lần cô ấy bước ra khỏi mỹ viện hay mỗi khi cô ấy vận một bộ cánh mới mà cô ấy yêu thích. Các cô bảo mẫu thì nói rằng khi mặc quần áo mới, những đứa trẻ trở nên ngoan ngoãn hơn và ăn uống tốt hơn. Một nghiên cứu kéo dài sáu năm cho thấy nhóm nhân viên bán hàng mặc đồng phục đạt doanh số trung bình hàng năm cao hơn nhóm không mặc đồng phục đến 4.000 đô-la!

Rõ ràng là diện mạo của chúng ta có mối liên hệ trực tiếp với cách chúng ta cảm nhận về mình. Ngay từ bây giờ, hãy trang điểm và ăn mặc thật đẹp vào. Bạn sẽ thấy giá trị của mình tăng lên, tự tin hơn, và trong nhiều trường hợp bạn sẽ được thăng tiến nhanh hơn nữa đấy!

BƯỚC THỨ BA

Hãy đọc về những tấm gương thành công qua tiểu sử và tự truyện của các những con người nổi tiếng về ý chí vượt khó, tinh thần không chùn bước như Helen Keller, Beethoven, Henry Ford, Abraham Lincoln, Thomas Edison, Andrew Carnegie, Booker T. Washington... để tìm nguồn cảm hứng và xây dựng cho mình niềm tin và ý chí vươn tới thành công.

BƯỚC THỨ TƯ

Lắng nghe các diễn giả, giáo viên và những người có khả

năng truyền cảm hứng. Khi nghe họ, bạn sẽ thấy mình được nâng lên. Bạn cũng có thể theo dõi các chương trình truyền hình, xem các bộ phim, nghe những băng đĩa có tác dụng khơi gợi, kích lệ tinh thần con người để xây dựng hình ảnh tự thân của bạn.

BƯỚC THỨ NĂM

Xây dựng hình ảnh tự thân tốt đẹp bằng từng bước nhỏ. Một trong những lý do khiến nhiều người không bao giờ dám thử những điều mới mẻ là do họ sợ thất bại. Tôi xin “bật mí” cho bạn một cách đơn giản thế này: hãy chia nhỏ cuộc phiêu lưu của bạn thành từng bước nhỏ trong khả năng của bạn. Bạn có thấy rằng một đứa trẻ sẽ đi từ phép cộng và trừ trước khi biết cách làm phép nhân và chia và rồi mới thông thạo đại số? Tương tự, một vận động viên nhảy cao sẽ nâng mức xà lên từng cen-ti-mét một trước khi lập một kỷ lục quốc gia hay kỷ lục thế giới. Một gợi ý nữa là hãy bắt đầu từ công việc mà khả năng thành công của bạn là cao nhất. Nhiều thành công nhỏ nối tiếp nhau sẽ đem đến cho bạn niềm vui và sự tự tin để tiến lên chinh phục các mục tiêu cao hơn.

BƯỚC THỨ SÁU

Hãy gia nhập “Câu lạc bộ Nụ cười và Lời khen”. Khi trao nhau nụ cười, chúng ta sẽ cảm thấy vui vẻ, thoải mái và thân tình với nhau hơn. Thật đáng buồn cho những ai không biết mỉm cười, vì *người nghèo khó nhất trên đời là người*

không có nổi một nụ cười. Lời khen tặng cũng thế, mỗi khi bạn thật lòng khen ngợi hay tỏ ra ân cần lịch sự với ai đó, họ sẽ được hưởng lợi ngay lập tức (bạn có thể nhận ra điều này trên nét mặt rạng rỡ của họ) và thấy yêu mình hơn. Còn bạn sẽ hạnh phúc hơn khi đã mang lại niềm vui cho người khác.

Một trong những cách hay nhất làm người khác thấy dễ chịu là bày tỏ sự lạc quan và vui vẻ. Việc này nằm trong tầm tay của bạn và bạn có thể làm thường xuyên trong giao tiếp hàng ngày với đồng nghiệp hay người thân trong gia đình. Khi nhận được lời chào hỏi: “Xin chào, bạn khỏe chứ?”, bạn hãy đáp lại rằng: “Tuyệt vời! Ngày mai tôi sẽ còn trên cả tuyệt vời nữa đấy!”. Câu này là một liều thuốc tăng lực rất hiệu quả cho người đối diện và cho cả chính bạn!

BƯỚC THỨ BẢY

Để tăng cường sức mạnh hình ảnh tự thân của bạn, hãy giúp đỡ người khác. Viếng thăm một người đau yếu, đọc sách cho các cụ già trong viện dưỡng lão, giữ hộ đứa bé con nhà hàng xóm, tham gia các hoạt động thiện nguyện của các tổ chức từ thiện hay hội chữ thập đỏ... sẽ làm tăng giá trị hình ảnh tự thân của bạn. Khi thực hành điều này, bạn cần lưu ý hai điều: một là bạn không mong đợi sự đền đáp, hai là người được bạn giúp đỡ không ở vào thế phải trả ơn cho bạn. Chỉ có thế bạn mới thực sự nhận lại được nhiều hơn. Bạn sẽ trở nên vĩ đại trong mắt mình, và đó chính là phần thưởng vô cùng cao quý dành cho những ai biết sử dụng khả năng sẵn có của

mình giúp đỡ người khác một cách không vụ lợi. Tôi xin mượn lời của Charles Dickens: “Không ai trên đời này vô dụng nếu chúng ta biết san sẻ gánh nặng cho nhau”.

BƯỚC THỨ TÁM

Hãy cân nhắc khi kết bạn. Hãy kết giao với những người có tinh thần lạc quan và có lối suy nghĩ tích cực vì bạn sẽ được hưởng lợi lớn. Tôi từng thấy hàng trăm người thuộc nhiều ngành nghề khác nhau gia nhập ngành bán hàng với đủ vẻ rụt rè, thu mình, thiếu tự tin nhưng chỉ trong vài tuần họ đã thể hiện một sự tự tin và năng lực bán hàng tuyệt vời. Sở dĩ trước đó họ như thế là vì họ sống giữa những người có đầu óc tiêu cực và bị nhồi nhét những ý nghĩ tiêu cực vào tâm trí. Sau khi gia nhập lực lượng bán hàng, họ được huấn luyện bởi các chuyên gia bán hàng, những người có khả năng truyền cảm hứng và sự tự tin bằng những lời nói và hành động tích cực. Rồi họ nhìn thấy những thành tích đáng ngưỡng mộ của đồng nghiệp nên dần dần họ thoát khỏi cái bóng tiêu cực của chính mình. Từ đó hình ảnh tự thân của họ cũng thay đổi theo. Hãy nhớ rằng, ***bạn sẽ chịu ảnh hưởng từ lối suy nghĩ, cách ứng xử và tính cách của những người xung quanh***, bất kể họ là người tốt hay xấu.

Thậm chí cả chỉ số thông minh cũng bị ảnh hưởng bởi môi trường và những người sống quanh bạn. Các cuộc đánh giá cho thấy trẻ em Do Thái ở phương Đông có chỉ số thông minh là 84, trong khi trẻ Do Thái ở châu Âu trung bình có

chỉ số thông minh là 115. Như vậy có phải trẻ Do Thái phương Tây thông minh hơn trẻ Do Thái phương Đông? Người ta kiểm nghiệm lại bằng cách cho trẻ Do Thái phương Đông sống trong một môi trường tích cực, có đủ mọi phương tiện để học hỏi và thăng tiến. Sau bốn năm, chỉ số thông minh của những đứa trẻ này đạt 115!

Khi sống giữa những người bạn, đồng nghiệp, người thân có suy nghĩ và thái độ sống tích cực, hình ảnh tự thân của bạn sẽ thay đổi theo và cơ hội thành công của bạn sẽ lớn hơn rất nhiều.

BƯỚC THỨ CHÍN

Hãy viết ra những phẩm chất tốt đẹp của bạn vào một tấm thẻ bỏ túi để có thể tự nhắc nhở mình vào bất cứ lúc nào. Và, để không bỏ sót một giá trị tốt đẹp nào đó, hãy mời bạn bè nói về những điểm tốt đẹp mà họ thích ở bạn. Bạn làm điều này vì mục đích gì? Xin thưa rằng tấm thẻ đó sẽ nhắc bạn nhớ rằng bạn luôn có quyền tự hào về chính mình.

BƯỚC THỨ MƯỜI

Lập danh sách thắng lợi để ghi nhớ những thành công đã qua. Danh sách này bắt đầu từ những thành tích học tập thời thơ ấu cho đến những thành quả hiện tại trong công việc của bạn. Điều này giúp bạn nhớ mình đã từng thành công trong những lúc khó khăn và sẽ không gì có thể gây trở

ngại cho bạn ở hiện tại và tương lai, và bạn có quyền ngẩng cao đầu bước tới!

BƯỚC THỨ MƯỜI MỘT

Để xây dựng một hình ảnh tự thân lành mạnh, bạn còn phải tránh xa sách báo và phim ảnh khiêu dâm. Hãy nhớ rằng bất cứ điều gì đi qua tâm trí ta đều được lưu lại và ít nhiều gây ảnh hưởng đến hành vi của chúng ta. Đó có thể là những kiến thức nền tảng hữu ích để phát triển tương lai, nhưng cũng có thể là những thứ có khả năng hủy hoại cuộc sống của bạn. Đa số người sau khi tiếp cận các hình ảnh thiếu lành mạnh đó đều thừa nhận rằng họ có ý xem thường bản thân mình hơn. Lý do rất đơn giản, đó là vì những cuốn phim và sách báo ấy phô bày những hình ảnh và hành động bản năng rất “xuống cấp”, rất thú vật của con người, thế rồi người xem cảm thấy chính mình cũng bị mất giá trị đi. Vì thế, hãy xây dựng một hàng rào phòng thủ cho chính bạn và nhất là con cháu bạn, vì các loại phim ảnh này thường được quảng cáo là “giải trí cao cấp” dành cho “người lớn” hay “người trưởng thành”, nhưng trên thực tế thì điều này diễn ra ngược lại. Chỉ thanh thiếu niên và những “người lớn nhưng chưa trưởng thành” mới là lớp khán giả chính và thường xuyên của những hình ảnh làm nghèo nàn, mục ruỗng đầu óc con người này.

Việc xem những bộ phim truyền hình nhiều tập ướn át, ủy mị đầy những cảnh yêu đương vớ vẩn, ganh ghét hại

nhau, hiểu lầm và thù hận vô lối cũng làm người xem rơi vào tâm trạng và cách nghĩ của nhân vật. Một lúc nào đó, họ sẽ đem nhân vật của họ vào cuộc sống nội tâm, cuộc sống đời thực của mình và bắt đầu hành xử giống hệt như vậy. Bạn có nghĩ rằng họ sống có mục đích và cuộc sống của những người quanh họ có còn bình yên nữa không?

Mê tín dị đoan cũng gây tác hại không kém. Nhiều người cho rằng xem bói hay rút lá số tử vi là “vô hại” vì họ chỉ xem một lần cho biết mà thôi. Nhưng sự thực là trò bói toán có “ma lực” của nó và phần đông những người đã từng một lần gặp thầy bói sẽ tự tìm đến “thầy” lần thứ hai, thứ ba... Một khi sa vào trò này thì hoặc là họ sẽ tin lời, răm rắp làm theo những gì “thầy” nói và trong nhiều trường hợp họ trao cả “số phận” mình vào tay “thầy”, dù “thầy” có học vấn, kiến thức và sự khôn ngoan hoàn toàn thấp hơn họ; hoặc họ nửa tin nửa ngờ vào chính mình nên không dám làm gì để có một cuộc sống tốt đẹp hơn.

BƯỚC THỨ MƯỜI HAI

Học gương thành công của người khác vẫn chưa đủ, bạn hãy học cả những tấm gương “thất bại đầy thành công” của những người như Albert Einstein, Thomas Edison, Ty Cobb và Babe Ruth... Trong lịch sử bóng chày, chưa ai từng bị loại nhiều như Ty Cobb và chưa ai đánh hụt bóng nhiều hơn Babe Ruth, nhưng không ai xem họ là những người thất bại cả. Người ta chỉ biết rằng họ là những vận động viên bóng

chày lớn nhất của mọi thời đại. Enrico Caruso thất bại trong việc tập các bài hát có nốt cao nhiều lần đến mức giáo viên thanh nhạc khuyên anh nên từ bỏ con đường của mình. Bạn nghĩ Enrico đã làm gì để sau đó trở thành ca sĩ có giọng nam cao hay nhất thế giới? Thời đi học Thomas Edison từng bị các thầy cô giáo cho là tối dạ và có lẽ ông “tối dạ” thật nên mới “quyết tâm chịu thất bại” hơn 14.000 lần để tạo ra bóng đèn điện đầu tiên của nhân loại nhằm đẩy lùi “bóng tối” trong đầu ông. Thiên tài Albert Einstein từng thi rớt môn toán thời còn đi học. Vậy, điều gì đã làm cho họ trở nên khác biệt nếu không phải là lòng kiên trì và dám thất bại để thành công?

BƯỚC THỨ MƯỜI BA

Cách nhanh nhất và hiệu quả nhất giúp cải thiện hình ảnh tự thân và hiệu năng của bạn là gia nhập một tổ chức xã hội có tôn chỉ hoạt động cao đẹp đồng thời có cơ hội giúp bạn nói trước đám đông. Bạn sẽ thấy khả năng diễn đạt của bạn sẽ được nâng lên rõ rệt.

BƯỚC THỨ MƯỜI BỐN

Hãy nhìn thẳng vào mắt người khác trong khi nói chuyện với họ. Lảng tránh ánh mắt người đối diện là biểu hiện của sự thiếu tự tin và đôi khi là tự ti. Nếu bạn gặp khó khăn này, bạn hãy tập nói trước gương, nhìn thẳng vào mắt mình và cố nhớ lại các thành công trước đó (sử dụng danh mục chiến thắng ở bước thứ mười). Những thành công đã

qua và những lời khen ngợi của bạn bè về những phẩm chất tốt đẹp của bạn là những chất xúc tác giúp bạn xây dựng lòng tự tin và hình ảnh tự thân của mình. Bạn cũng có thể dùng cách nói chuyện với trẻ em để tự tin hơn khi nhìn vào mắt chúng. Sau đó thực tập “ánh mắt giao tiếp” với đồng nghiệp và cả nhân viên dưới quyền mỗi khi có dịp. Bạn sẽ thấy hình ảnh tự thân của mình trở nên mạnh mẽ hơn, bạn sẽ được nhiều người tôn trọng và yêu quý hơn.

BƯỚC THỨ MƯỜI LĂM

Thường xuyên thay đổi vẻ bề ngoài những khi có thể. Một thân hình gọn gàng, một khuôn mặt ưa nhìn, được chăm sóc kỹ lưỡng không những làm nhiều người thích giao tiếp với bạn mà bạn còn cảm thấy tự tin và yêu chính mình hơn. Nếu cần thiết, tôi cũng không phản đối việc giải phẫu thẩm mỹ nhằm “sửa chữa lớn” những khuyết tật quá mức.

Mười lăm bước xây dựng hình ảnh tự thân này nhằm giúp bạn chấp nhận chính mình. Một khi bạn đã yêu chính mình thì người khác cũng sẽ dễ dàng chấp nhận bạn và bạn sẽ được chào đón ở bất cứ nơi đâu. Điều đó đơn giản là vì họ nhận ra rằng con người thật của bạn tốt đẹp hơn nhiều so với con người “bên ngoài” mà họ thường thấy ở bạn. Lúc đó, một cách tự nhiên, hành vi cá nhân của bạn sẽ thay đổi tốt hơn nữa và nhiều cơ hội thăng tiến sẽ đến với bạn hơn. Và điều sau đây cũng không kém phần quan trọng: một khi đã thừa nhận mình, bạn rất dễ thừa nhận người khác và nhìn nhận

vấn đề theo quan điểm của họ. Đó mới là điều thú vị của cuộc sống.

XÓA BỎ TRIỆU CHỨNG VÀ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

Thật ra hầu hết các vấn đề, dù là kinh tế, xã hội, hôn nhân... không phải là vấn đề mà chỉ là “triệu chứng” của vấn đề mà thôi. Các tệ nạn ma túy, nghiện rượu, tranh ảnh khiêu dâm, những phát ngôn hay cử chỉ thô tục, chứng béo phì, lối sống lang chạ... thường là triệu chứng của những rắc rối sâu xa hơn. Những thiếu niên thích ăn mặc “không giống ai” là vì các em muốn chứng tỏ cái tôi của mình và thường có ý nghĩ rằng: “Vì các người không chú ý đến tôi nên tôi phải làm gì đó để chứng tỏ sự hiện hữu của mình”. Nhiều thầy cô giáo nói với tôi rằng những học sinh hay đi trễ, quên sách vở, ưa tranh cãi, nói năng vô lễ, muốn tỏ ra nổi trội... chính là những em thiếu tự tin nhất. Thực ra các em chỉ muốn nhắc nhở người khác: “Xin chú ý tới tôi, hãy yêu thương, thừa nhận và thấu hiểu tôi”.

Trong nhiều trường hợp, nếu không được người khác thừa nhận và thấu hiểu một cách đúng mức, nhiều người bắt đầu chọn cách thỏa hiệp từ bỏ chính mình.

Thử xét vấn đề nghiện ngập chẳng hạn. Hầu hết những người nghiện rượu hay nghiện ma túy đều là những kẻ thiếu tự tin trước đó. Họ mặc cảm với chính mình nên nghĩ rằng người khác cũng không thích họ. Thế là họ tìm cách thay đổi hình ảnh cá nhân của mình và cho rằng ma túy (hoặc rượu) là cách hay nhất. Nhưng họ đã nhầm, ma túy và rượu chỉ làm

vấn đề của họ càng thêm phức tạp và thậm chí hủy hoại cuộc đời họ.

Thật không may là người không thể trở thành chính mình thì sẽ trở thành một người khác tồi tệ hơn. **Bạn chỉ tuyệt vời nhất khi bạn thừa nhận hoàn toàn chính mình.** Khi đó ngay lập tức các “triệu chứng” thô tục, báng bổ, ủy mị, lang chạ, mất tư cách đạo đức... sẽ biến mất, đồng thời “vấn đề” của bạn cũng chẳng còn.

BẠN CÓ QUYỀN LỰA CHỌN

Người Nhật thích chơi Bonsai, một dạng cây cảnh nhỏ chỉ cao vài mươi cen-ti-mét có hình dáng cổ thụ được trồng trong chậu. Ở California có loài cây khổng lồ tên là Sequoias với chiều cao gần một trăm mét và chu vi thân vào khoảng 20 - 30 mét. Thực ra, cả hai loài cây này đều có khởi điểm như nhau, tức chúng chỉ là những cái cây bé xíu. Nhưng khi lớn lên, chúng thật khác biệt và chúng ta có thể rút ra được từ đó một bài học cuộc sống.

Muốn có một cây Bonsai, người Nhật nhổ một cái cây họ thích và cho vào chậu sau khi cắt tỉa cành nhánh, và quan trọng nhất là cắt bỏ rễ chính cùng nhiều rễ nhánh to khác. Họ kiểm soát chặt chẽ và khống chế sự phát triển của nó. Kết quả là họ có những cây “cổ thụ tí hon” tuyệt đẹp. Còn hạt cây Sequoias thì rơi xuống vùng đất màu mỡ của bang California, nơi có đủ khoáng chất, mưa thuận gió hòa, nên lớn mạnh thành thân cây to lớn khổng lồ. Cây Bonsai và cây Sequoias đều không có quyền quyết định số phận của

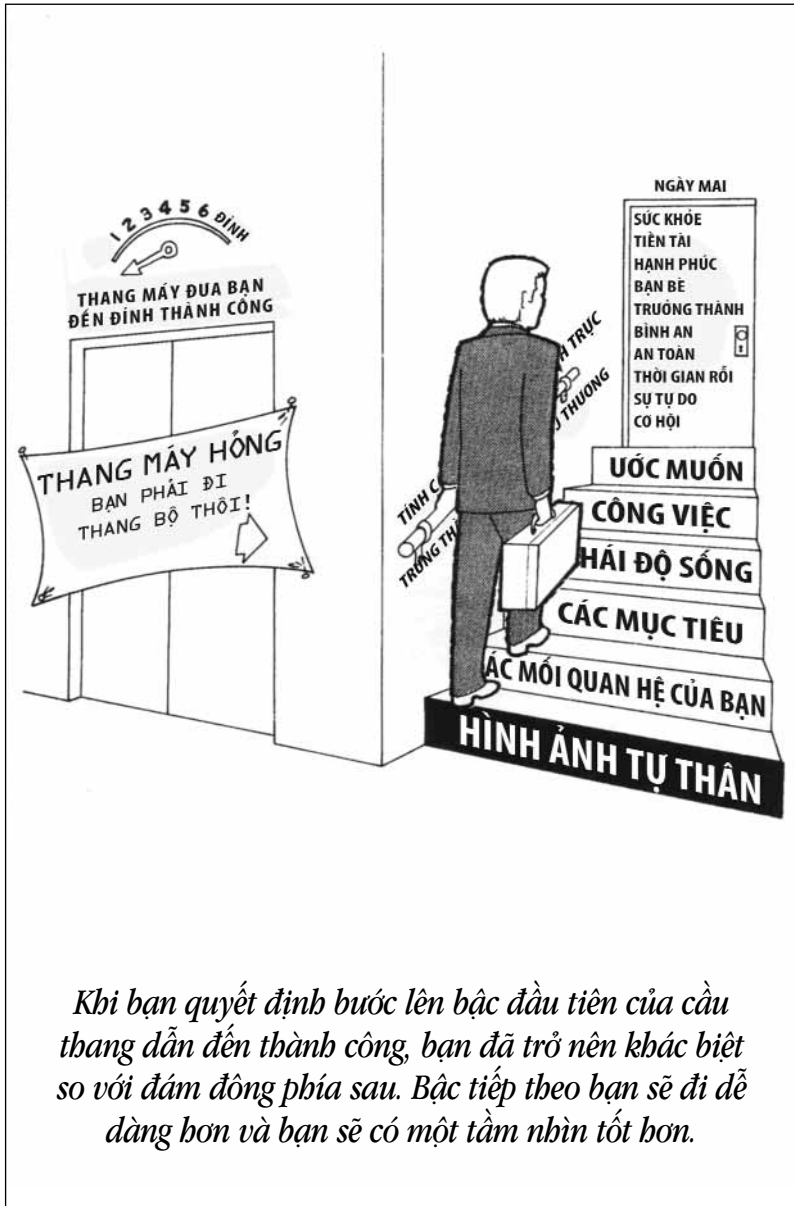
chúng, nhưng bạn thì khác - bạn có quyền lựa chọn trở thành người nhỏ bé hay vĩ đại.

DÁM CHẤP NHẬN CHÍNH MÌNH

Tôi muốn kết thúc chương này bằng cách lặp lại câu nói ở đầu chương: **Không ai trên đời này có thể làm bạn cảm thấy thua kém nếu không có sự cho phép của bạn.** Bạn và tôi đang trên đường đi tới chỗ không cho phép ai làm điều đó cả. Trước khi sang Phần 3, tôi khuyên bạn nên làm những điều sau:

- 1 - Nhìn kỹ nấc thang kế tiếp trên chiếc thang dẫn lên đỉnh thành công ở trang bên, viết thật lớn chữ “TỐT” bên cạnh chữ “HÌNH ẢNH TỰ THÂN” rồi đóng khung nó lại.
- 2 - Bạn hãy gấp sách, nhắm mắt lại và nghĩ rằng bạn đã có được một hình ảnh tự thân tích cực và tất cả những phẩm chất cần thiết khác để thành công.
- 3 - Đọc lại phần này và đặc biệt chú ý đến những hàng, đoạn bạn đã gạch dưới cùng với những nhận xét bạn đã ghi vào sổ tay của mình.
- 4 - Rõ ràng là muốn bảo dưỡng xe tốt, bạn phải có chỗ để xe đạt yêu cầu. Để chăm sóc hình ảnh tự thân của mình, bạn cũng phải có chỗ cho nó.

Bây giờ, bạn hãy sẵn sàng để bước lên bậc thang thú vị kế tiếp để lên tới đỉnh thành công.



Khi bạn quyết định bước lên bậc đầu tiên của cầu thang dẫn đến thành công, bạn đã trở nên khác biệt so với đám đông phía sau. Bậc tiếp theo bạn sẽ đi dễ dàng hơn và bạn sẽ có một tầm nhìn tốt hơn.

CHUYỆN CỦA ZIG

Hơi khác thường khi tôi quyết định đem câu chuyện của mình vào đây, nhưng tôi thật lòng tin rằng câu chuyện của tôi cũng là câu chuyện của nhiều người trong số các bạn.

Tôi sinh ra trong một gia đình đông con, năm tôi lên sáu thì cha tôi qua đời để lại mẹ tôi cùng 11 anh chị em tôi, trong đó có năm đứa còn nhỏ mà mẹ tôi phải gánh vác trọng trách nuôi dưỡng. Bà dành cho chúng tôi một tình yêu vô điều kiện. Bà chỉ học đến lớp 5 nhưng tốt nghiệp “Trường Đại học Cuộc đời” với tám bằng hạng xuất sắc. Mẹ tôi là một con chiên ngoan đạo, tuy nhiên bà không bao giờ lẫn lộn giữa tình yêu Chúa và tình yêu sự thật. Bà thường bảo chúng tôi rằng: “Nếu các con biết làm một tấm gương cho người khác thì các con không phải đặt ra luật lệ.”

40 XU KHÁC BIỆT

Để phụ giúp mẹ gánh vác gia đình, tôi xin làm việc tại một cửa hàng rau quả vào các ngày thứ bảy trong tháng từ 7 giờ 30 sáng đến 11 giờ 30 tối và được trả công 75 xu mỗi tuần. Sau vài tháng, tôi được một hiệu bánh mì chào mời với giá 1,15 đô-la mỗi tuần, không những thế, thời gian làm việc còn ít hơn 3 giờ.

Đó là thời kỳ ngay trước Chiến tranh Thế giới II (1939) và 40 xu tăng thêm ấy nằm ngoài sức tưởng tượng của một đứa trẻ như tôi. Tôi nói với mẹ ý định rời cửa hàng rau quả của ông John Anderson để làm việc tại hiệu bánh mì nọ. Mẹ

bảo tôi rằng 40 xu là một khoản tiền lớn, nhưng không quan trọng bằng ảnh hưởng của một người như ông Anderson đối với đứa con trai bé bỏng của bà, và điều đó không thể đo lường được bằng tiền bạc. Mặt khác, bà cũng không biết gì nhiều về ông chủ hiệu bánh mì ngoại trừ mấy lời đồn đãi rằng ông ấy bán cả bia rượu trong cửa hiệu của mình. Tôi nghe lời mẹ và ở lại với ông Anderson, người cha tinh thần của tôi, cũng là người thầy dạy kinh doanh đầu tiên của tôi. Lòng biết ơn và kính trọng của tôi đối với ông lớn đến mức sau này tôi đã đặt tên con trai mình theo tên ông: John Thomas (Thomas là họ của bố vợ tôi).

“GIAO DỊCH VIÊN” TẠI CỬA HÀNG RAU QUẢ

Tôi làm việc tại cửa hàng của ông Anderson từ năm học lớp 5 đến hết lớp 11, bắt đầu với chức danh “giao dịch viên”⁽¹⁶⁾. Ấy, bạn đừng quá ngạc nhiên, tôi chỉ “giao dịch” với khách hàng bằng những câu đại loại như: “Làm ơn tránh sang bên một chút để tôi lau sàn nào...”.

Năm cuối cấp tôi làm việc cho ông Walter Haining, cũng là một người có ảnh hưởng đối với tôi. Ông có một cửa hàng thịt tươi sống trong thị trấn chúng tôi. Ngay sau khi tốt nghiệp trung học, tôi đăng ký gia nhập Hải quân Mỹ. Vào đêm trước khi tôi lên đường nhập ngũ, ông gọi tôi đến dặn dò và mời tôi trở lại làm việc cho ông sau khi xuất ngũ. Thú thật tôi không thiết tha lắm với lời đề nghị tử tế của ông bởi lúc đó

(16) Nguyên văn: teller - nhân viên giao dịch khách hàng tại quầy, nhân viên hướng dẫn, thu ngân.

tôi đang làm việc 75 giờ một tuần và kiếm được 30 đô-la. Sau đó ông bảo rằng nếu tôi chịu làm cho ông hai năm sau khi rời Hải quân, ông sẽ truyền nghề và giúp tôi mở một cửa hàng cho riêng mình. Và, điều làm tôi hứng thú nhất là khi ông cho tôi thấy mức lãi ròng của ông trong năm trước đó là 5.117 đô-la! Xin lưu ý bạn rằng đây là số tiền ở năm 1944.

Ngày 01 tháng 07 năm 1944, tôi vào Hải quân và xuất ngũ sau khi chiến tranh kết thúc. Tôi trở về thị trấn quê nhà Yazoo, Mississippi và sau đó mở cửa hàng thịt rồi thu được lợi nhuận ròng 5.117 đô-la ngay năm đầu tiên!

ĐỪNG ĐỂ BỊ NƯỚC CUỐN TRÔI

Tôi cưới “Tóc đỏ” vào năm 1946 đồng thời vào Đại học South Carolina. Tôi bán bánh mì trong ký túc xá để trang trải học phí. Một hôm “Tóc đỏ” đưa cho tôi một mẫu quảng cáo tuyển dụng nhân viên bán hàng có mức lương lên đến 10.000 đô-la một năm. Chúng tôi rất phấn khích và tôi gửi hồ sơ xin phỏng vấn. Nhưng rồi một tháng sau họ vẫn không trả lời. Tôi viết cho họ một lá thư và lúc đó họ mới hồi đáp rằng tôi không có năng khiếu bán hàng. Tôi thuyết phục họ đủ mọi thứ và rồi họ miễn cưỡng cho tôi vào học các khóa huấn luyện bán hàng của họ với tuyên bố rằng điều đó không có nghĩa là họ phải nhận tôi sau khi các khóa học hoàn tất. Song, sau khóa học họ vẫn cho tôi một cơ hội. Công việc là bán dụng cụ nhà bếp và hương hoa hồng trên doanh số bán hàng. Với sự giúp đỡ tận tình của sếp tôi, Bill Cranford, và tài năng bán hàng “xuất chúng” của bản thân,

tôi đã bán được hai thứ đáng giá nhất: đó là chiếc xe hơi cùng toàn bộ giường tủ bàn ghế của chúng tôi! Họ đã đúng, tôi không có khả năng bán hàng.

Cavett Robert, một chuyên gia huấn luyện bán hàng, diễn giả đồng thời là bạn thân của tôi nói rằng: “Bạn không bị nhấn chìm vì ngã xuống nước, nhưng bạn sẽ bị chết đuối nếu không hành động gì cả!”. Bạn phải tin vào chính mình và tin vào khả năng bạn có thể *biến cái không thể thành có thể* trong những tình huống nguy cấp.

Tôi từng phải trả bớt hàng cho siêu thị vì không đủ tiền; từng rút dây điện thoại và tắt đèn vì không thể trả nổi hóa đơn hàng tháng; từng phải bán hai món đồ mới có đủ 64 đô-la thanh toán hóa đơn để đón hai mẹ con “Tóc đỏ” về nhà từ nhà bảo sinh khi nàng sinh hạ con gái đầu lòng của chúng tôi. Nghĩ lại, tôi thấy thật bối rối và xấu hổ nhưng đó không phải là điểm tận cùng của thế giới.

Chúng tôi lâm vào cảnh túng thiếu cơ cực vì tôi có một hình ảnh tự thân yếu kém và khả năng bán hàng của tôi quả là đáng ngờ. Tôi tự nhìn lại mình và bắt đầu tìm kiếm những phương cách mới. Nhiều người bán hàng có kinh nghiệm thường tổ chức các buổi ăn tối với khách hàng để thông qua đó giới thiệu sản phẩm của họ. Tôi học hỏi họ và buổi “ăn tối bán hàng” đầu tiên của tôi diễn ra sau đó với ba khách mời, trong đó có hai khách hàng tiềm năng là ông bà Clarence Spence và ông bà M.P. Gates. Khi tôi kết thúc phần trình bày, cả hai khách hàng đưa ra hàng tá lý do tại sao họ không nên mua sản phẩm của tôi nhưng may thay, kết luận:

“Chúng tôi sẽ đặt hàng”. Ngay thời điểm này, một người bán hàng tinh táo nào cũng nhanh chóng rút giấy bút ra và ghi nhận đơn đặt hàng ngay lập tức. Nhưng tôi thì không, tôi cảm ơn, tạm biệt họ và bước ra vì tôi còn một cuộc hẹn khác nữa. Rất may là sau đó tôi đã có được hai đơn đặt hàng, một của họ và một của khách hàng trong cuộc hẹn sau đó. Tuy nhiên, tôi luôn tự hỏi rằng nếu ở vào địa vị của tôi, có ai làm một việc ngớ ngẩn như thế hay không?

BẠN CÓ THỂ TRỞ THÀNH NGƯỜI VĨ ĐẠI NHẤT, NẾU...

Hai năm rưỡi làm nghề bán hàng và... không thành công, tôi quyết định tạo bước ngoặt trong đời mình và đây là câu chuyện tiếp theo. Tôi đăng ký một khóa huấn luyện kỹ năng bán hàng được tổ chức bởi chuyên gia Merrell tại Charlotte, North Carolina. Một sáng nọ, đồng hồ báo thức đổ liên hồi đúng 5 giờ 30 sáng như mọi khi và tôi cố ngồi dậy (tối đó tôi về trễ và chơi với con gái nhỏ của chúng tôi rất khuya) và nhìn qua ô cửa sổ. Tuyết đã rơi gần mười cen-ti-mét ngoài sân và tôi phải lái một chiếc xe không có máy sưởi suốt một chặng đường dài để tới lớp học. Tôi làm điều mà người thông minh nào cũng sẽ làm trong trường hợp đó: chui lại vào chăn ấm!

Tôi nằm trong chăn nhưng rồi thao thức không thể ngủ lại. Lời mẹ tôi bắt đầu vang lên trong đầu tôi: ***“Nếu con đã cam kết làm việc gì, con phải làm tới nơi tới chốn và làm hết sức mình trong mọi hoàn cảnh. Nếu không thì đừng làm gì cả!”*** Tôi nhảy ra khỏi giường và thực hiện hành trình lạnh giá ấy đi Charlotte. Và, cuộc đời tôi sang trang từ đó.

Khi khóa học kết thúc, Merrell kéo tôi sang bên và bảo: “Này Zig, tôi đã theo dõi từng bước đi của anh trong hơn hai năm rưỡi qua và chưa bao giờ thấy một sự phí phạm nào lớn hơn!”. Tôi giật mình hỏi lại ý ông ấy muốn nói gì. Ông ấy đáp: “Anh có rất nhiều khả năng, anh có thể trở thành một người bán hàng tuyệt vời, thậm chí là vô địch quốc gia nữa đấy!”. Trong khi nét mặt tôi dần nở và có phần cảnh giác trước lời khen bất ngờ thì Merrell nói tiếp: “Tôi hoàn toàn không nghi ngờ gì về điều đó nếu anh đi làm đúng giờ và tuân thủ chặt chẽ lịch làm việc của mình, đồng thời anh phải biết tin vào bản thân. Chắc chắn anh sẽ lên đến đỉnh cao nhất!”.

Nói thật với bạn, những lời nói đó đã làm tôi sững sờ. Cho tới lúc đó, trong đầu óc hạn hẹp của mình, tôi chỉ là một chú bé to xác và chậm chạp đến từ một thị trấn nhỏ bé và trước sau gì cũng sẽ trở về thị trấn ấy để kiếm 5.117 đô-la mỗi năm. Rồi bỗng nhiên có người bảo tôi rằng tôi có thể trở thành một người vĩ đại. Thật may mắn là tôi ngưỡng mộ và quý trọng Merrell nên tôi đã tin lời ông. Từ đó tôi bắt đầu suy nghĩ, hành động, nhìn nhận và thể hiện bản thân như một nhà vô địch bán hàng thực thụ.

KHI CÓ NIỀM TIN, BẠN SẼ THÀNH CÔNG

Trong hai năm rưỡi “chiến đấu” với đời trong nghề bán hàng, tôi học được cách tìm kiếm khách hàng tiềm năng, sắp xếp các cuộc hẹn, tổ chức thuyết trình về sản phẩm, tiếp nhận và xử lý các ý kiến phản hồi và hoàn thành một thương vụ bán hàng. Trước khi kết thúc năm làm việc thứ nhất, tôi

đứng ở vị trí thứ hai trong một công ty có 7.000 nhân viên bán hàng, và được thăng chức ngoạn mục nhất. Năm kế tiếp, tôi trở thành một trong các giám đốc bán hàng được trả lương cao nhất nước Mỹ. Sau đó, tôi trở thành cố vấn bán hàng trẻ tuổi nhất trong lịch sử 66 năm hoạt động của công ty nơi tôi làm việc.

Không phải sau khi gặp Merrell tôi mới bất ngờ có được các kỹ năng bán hàng hay chỉ số thông minh của tôi tăng thêm 50 điểm, nhưng Merrell đã chỉ ra cho tôi thấy rằng tôi có khả năng đó. Ông đã cho tôi một động lực và niềm tin giúp tôi đi tới thành công. Đó không chỉ là niềm tin vào bản thân mình mà còn là niềm tin ở ông ấy, một con người chính trực, một nhà vô địch bán hàng với những kiến thức và kinh nghiệm quý báu đã được ông đúc kết thành sách để truyền đạt lại cho chúng tôi. Nếu không tin ở ông ấy thì những gì ông ấy nói sẽ không thể tác động đến tôi.

Tất nhiên tôi trải qua vô số thăng trầm trước khi gặp Merrell. Tôi kết bạn với những người tốt, đọc những cuốn sách hay để chuyển hóa cuộc đời mình. Cuốn *Sức mạnh của Tư duy Tích cực (The Power of Positive Thinking)* của Tiến sĩ Norman Vincent Peale đã làm tôi có những bước tiến lớn trong nghề nghiệp. Qua cuốn sách, ông đã chỉ ra cho tôi cội rễ thực sự trong những rắc rối của mình là gì.

Quyển sách đó cùng Khóa học *Sinh ra để Chiến thắng - Born to Win*, được thiết kế từ nội dung quyển sách - đã làm cuộc sống nghề nghiệp của tôi trở nên khác biệt hơn. Bên cạnh đó, cũng không thể phủ nhận rằng một vài quyển sách của tôi,

được dịch ra 34 thứ tiếng khác nhau, cùng với hơn 8 triệu ki-lô-mét di chuyển đây đó để thuyết trình cho khoảng 69.000 khán thính giả từ sinh viên, nhân viên bán hàng của các tập đoàn cho tới các nhóm người ở nhà thờ và câu lạc bộ thể thao, cũng góp phần mang tới cho tôi những “nốt thăng” trong đời. Tôi cùng từng xuất hiện bên cạnh một số cá nhân nổi bật như Tướng Collin Powell, Tướng “Chappie” James, Paul Harvey⁽¹⁷⁾, ngôi sao Olympic Bob Richards⁽¹⁸⁾, W. Clement Stone⁽¹⁹⁾, Tổng thống Ronald Reagan, George Bush, Gerald Ford...

Tôi viết ra những điều này không phải để gây ấn tượng với bạn, nhưng để khích lệ bạn rằng bạn có thể làm được những điều kỳ diệu bằng những khả năng tiềm tàng của mình. Tôi không tin rằng có một người nào đó chỉ ở mức “trung bình” xét về mặt hình thể, sức mạnh, sự thông minh, hay năng lực.

Có nhiều nhân tố và nhiều con người tác động đến cuộc đời tôi, nhưng ảnh hưởng của Merrell đối với tôi là rất rõ ràng. Cuộc nói chuyện của chúng tôi chỉ kéo dài độ 5 phút với vài mươi từ trao đổi với nhau. Đó là lý do tôi biết rằng một bức tranh không đáng giá đến 10.000 từ. Đó cũng là lý do tôi thường cầu xin Chúa “cho con trở thành một người bán hàng giỏi như Merrell trong hôm nay” trước mỗi cuộc

(17) Paul Harvey Aurandt (sinh ngày 4/9/1918): Phát thanh viên nổi tiếng người Mỹ của đài ABC, người được Tổng thống George Bush trao tặng Huân chương Tổng thống năm 2005.

(18) Robert “Bob” Eugene Richards (sinh ngày 20/2/1926): Ông là một vận động viên đa năng, vô địch nhảy sào các kỳ Olympic 1948, 1952 và 1956, ông cũng vô địch 12 môn phối hợp trong kỳ Olympic 1956.

(19) William Clement Stone (4/5/1902 - 3/9/2002): Một doanh nhân tài năng, một nhà từ thiện nổi tiếng, một tác giả xuất sắc chuyên viết sách self-help (bí quyết thành công).

trình bày sản phẩm với khách hàng. Đó là lời cầu nguyện của tôi trong quá trình viết cuốn sách này. Merrell đã giúp tôi không còn thấy mình là một chú bé tí hon vật lộn với cuộc sống nơi tỉnh lẻ, mà là một con người đặc biệt có thể đem lại những thứ đặc biệt cho người khác.

PHẦN BA

CÁC MỐI QUAN HỆ

Mục tiêu:

- I. Đưa ra cách thức đúng đắn khi nhìn nhận người khác.*
- II. Giới thiệu cách đối nhân xử thế.*
- III. Xây dựng tinh thần “cho là nhận”.*
- IV. Các biểu hiện của tình cảm chân thật và đưa ra một số gợi ý trong cách thể hiện tình yêu sau khi lập gia đình.*

CHƯƠNG 7

CÁCH THỨC NHÌN NHẬN NGƯỜI KHÁC

BIẾT NHÌN VÀO ƯU ĐIỂM CỦA NGƯỜI KHÁC

Nhiều năm về trước, một cuộc khảo sát được tiến hành trên 100 nhà triệu phú từ 21 đến 70 tuổi gồm mọi trình độ, từ tiểu học đến tiến sĩ, với đủ loại tính cách. Tất cả họ đều xây dựng sự nghiệp từ hai bàn tay trắng. Phần lớn họ xuất thân từ các vùng, miền ít dân cư, điều kiện kinh tế khó khăn. Tuy nhiên điểm giống nhau duy nhất ở họ là tất cả đều là những người luôn nhìn thấy ưu điểm của người khác dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào.

Có một cậu bé, trong lúc tức giận, đã hét vào mặt mẹ mình rằng: “Con ghét mẹ!”. Sau đó có lẽ vì sợ bị đánh đòn nên cậu trốn ra đồng và hét thật to: “Tớ ghét cậu! Tớ ghét

cậu! Tớ ghét cậu!”. Ngay lập tức có tiếng vọng lại: “Tớ ghét cậu! Tớ ghét cậu! Tớ ghét cậu!”. Nghe thấy thế cậu bé hoảng sợ co giò chạy một mạch về nhà mách mẹ rằng ngoài đồng có một đứa bé “dám” ghét cậu. Người mẹ không nói câu nào, cầm tay con ra đồng và bảo cậu hãy nói to: “Tớ yêu mến cậu, tớ yêu mến cậu”. Cậu bé làm theo lời mẹ và tức thì có tiếng vọng về: “Tớ yêu mến cậu, tớ yêu mến cậu”.

Cuộc đời cũng như một tiếng vọng. Bạn cho đi điều gì thì sẽ nhận lại điều ấy. Dù bạn là ai hay làm việc gì, nếu mong muốn hướng đến một thành công trọn vẹn thì hãy không ngừng tìm kiếm những điều tốt đẹp ở những người mà bạn gặp gỡ. Bạn hãy xem đó là một trong những nguyên tắc sống của mình. Việc nhìn nhận một người có giá trị một mặt tác động tích cực đến cách chúng ta đối xử với họ, mặt khác giúp họ tự tin và nỗ lực nhiều hơn trong việc thể hiện mình.

SỨC MẠNH CỦA LỜI KHEN NGỢI CHÂN THÀNH

Bạn nên tuyên dương, khen ngợi những điều tốt của những người xung quanh, bởi khi đó sức mạnh của lời nói mới phát huy tối đa tác dụng. Được sự hỗ trợ của thầy hiệu trưởng trường trung học Bay City bang Texas, Barry Tacker phát động một chương trình đánh giá những điểm tốt của học sinh trong trường, một điều mà các thầy cô ít khi để ý đến dù các em học sinh có rất nhiều hành vi và thái độ tích cực.

Sau khi năm học kết thúc, có đến hơn 500 em được đánh giá là tốt. Thầy Tacker cho biết việc đánh giá đó mang lại kết quả như sau:

- 1- Các học sinh tốt được công nhận.
- 2- Học sinh biết rằng thầy cô cũng quan tâm đến những điều mình đã làm tốt, chứ không chỉ để ý đến những hành vi sai phạm.
- 3- Ban giám hiệu biết tên nhiều học sinh chứ không chỉ biết mặt.
- 4- Học sinh sẽ ngoan hơn vì các em thích được biểu dương, khen ngợi.
- 5- Thúc đẩy giáo viên quan tâm đến học sinh hơn.

Khi được mời lên văn phòng để nhận bằng khen, các em tỏ ra bối rối lo sợ không biết mình đã vi phạm điều gì chẳng? Tuy nhiên, lần này chỉ có những tiếng cười và vỗ tay sau khi thầy Tacker biểu dương những thành tích của các em.

Sự công nhận và lời khen chân thành, đúng lúc là biểu hiện của sự quan tâm và tạo ra động lực lớn để người khác tiến về phía trước.

Có lần, tôi tình cờ đọc được một câu chuyện về một cô bé năm tuổi có giọng hát mượt mà trong ca đoàn của một nhà thờ. Càng lớn cô hát càng hay và được nhiều nơi mời biểu diễn. Gia đình gửi cô đến một nhà luyện giọng bậc thầy để rèn luyện thêm. Sau một thời gian ngắn, cả hai đều tỏ lòng ngưỡng mộ tài năng của nhau và quyết định đi đến hôn nhân dù tuổi tác hai người khá chênh lệch. Sau đó, người chồng - người thầy vẫn tiếp tục luyện giọng cho người vợ học trò của mình nhưng mọi người bắt đầu nhận thấy giọng hát

của cô không còn hay như trước nữa. Rồi chồng cô qua đời và cô từ bỏ nghiệp ca hát. Giọng hát ru hồn ngày nào của cô dần bị lãng quên. Cho đến một ngày, một chàng bán hàng trẻ tuổi tràn đầy sinh lực tỏ tình với cô. Cô cảm thấy yêu đời hơn, đôi lúc còn buột miệng ngân nga hát. Giọng hát tuy không hay như xưa nhưng đủ để làm anh chàng trẻ tuổi ngạc nhiên đến thán phục, chàng nói với nàng: “Tuyệt vời quá! Hát nữa đi em. Thật không có gì sánh được với giọng hát của em!”. Có lẽ lời khen ấy, và cả tình yêu của chàng, đã giúp nàng vượt qua đau buồn để tìm lại giọng hát làm say đắm lòng người của mình. Không biết về sau chàng và nàng có lấy nhau hay không nhưng kể từ đó nàng được vô số nơi mời biểu diễn trở lại và trở thành một ca sĩ nổi tiếng. Và điều tôi muốn nói đến là lời khen của người bán hàng kia xuất phát từ sự chân thành và nó đã đánh thức một tài năng bị lãng quên.

CHO CON CÁ KHÔNG BẰNG TẶNG CẦN CẦU

Trên đường phố New York, một doanh nhân bỏ vội một đô-la vào chiếc ca đựng tiền của một người ăn xin bán viết chì bên đường rồi rảo bước về phía trạm tàu điện ngầm. Được vài bước ông bỗng quay trở lại và rút vài cây viết chì từ tay người ăn xin, miệng rớt rít xin lỗi vì ban nãy ông quá vội. Trước khi quay đi, ông nói: “Anh cũng như tôi, cả hai chúng ta đều hành nghề kinh doanh. Anh bán và tôi mua vì thấy giá cả anh đưa ra rất phải chăng”.

Vài tháng sau, tại một cuộc gặp gỡ các doanh nhân

thành đạt, một người bán hàng ăn mặc lịch lãm bước đến bắt tay chào một doanh nhân và tự giới thiệu: “Có lẽ ông không nhớ tôi và tôi cũng chưa được hân hạnh biết tên ông, nhưng tôi không bao giờ quên ông. Nhờ ông mà tôi biết tôn trọng bản thân mình hơn. Tôi chính là người đàn ông bán viết chì mà ông đã gặp ở trạm tàu điện ngầm trước đây. Tôi muốn cảm ơn câu nói của ông vì nhờ đó mà tôi có cơ hội trở thành một người bán hàng thực thụ như hôm nay”.

Thật vậy, chính nhờ nhận xét, góp ý của nhiều người mà một số người đã đạt được những điều mà họ không dám nghĩ đến. Vậy còn bạn? Bạn đã làm được gì cho những người xung quanh mình? Điều tốt đẹp nhất mà chúng ta có thể đem đến cho nhau chính là giúp mỗi người nhận ra những khả năng còn tiềm ẩn. Ở các phần trước, chúng tôi ưu tiên giúp bạn tìm hiểu về mình bởi vì bước đầu tiên đưa bạn đến thành công là nhận biết khả năng của bản thân. Sau đây, chúng tôi sẽ nói đến việc nhận biết khả năng của người khác để từ đó giúp họ khơi dậy và sử dụng khả năng của họ một cách hiệu quả hơn.

CÁCH NGHĨ CHI PHỐI HÀNH ĐỘNG CỦA BẠN

Nhiều năm trước, tiến sĩ Robert Rosenthal ở Đại học Harvard đã hướng dẫn ba nhóm sinh viên thực hiện một thí nghiệm trên ba nhóm chuột. Ông thông báo cho nhóm thứ nhất rằng: “Các bạn rất may mắn vì các bạn được trông coi những chú chuột cực kỳ thông minh. Chúng đi qua mê cung rất nhanh và sẽ tìm thấy rất nhiều pho mát”. Sau đó ông nói

với nhóm thứ hai: “Những con chuột của các bạn thuộc loại trung bình. Chúng không phải là những con chuột tinh ranh nhưng cũng không đến nỗi đần độn lắm. Chúng sẽ ra khỏi mê cung và chắc cũng sẽ tìm được một ít pho mát, nhưng tôi khuyên các bạn đừng đặt quá nhiều hy vọng vào chúng”. Và ông nói với nhóm còn lại: “Mấy con chuột này rất ngu ngốc. May mắn lắm chúng mới có thể thoát khỏi mê cung. Tôi nghĩ các bạn chẳng cần phải đặt pho mát trong mê cung vì chúng không tìm được đâu!”.

Sáu tuần sau, ba nhóm sinh viên thu được kết quả đúng như những gì thầy của họ đã dự đoán. Những con chuột thông minh đi qua hết mê cung trong một khoảng thời gian rất ngắn. Những con chuột trung bình cũng ra khỏi mê cung nhưng chậm hơn, còn những con chuột đần độn cứ chạy vòng quanh trong mê cung mà chẳng tìm được lối ra.

Thật ra, ba nhóm chuột này giống hệt nhau, chẳng có con nào thông minh hay ngu ngốc hơn con nào. Tuy nhiên, chính lời nói của vị tiến sĩ đã tạo ra những suy nghĩ và hành động áp đặt của các sinh viên lên lũ chuột. Điều đó khiến cho các sinh viên nghĩ khác về chúng và từ đó cư xử với chúng một cách “khác biệt” trong khi tiến hành thí nghiệm.

Một thí nghiệm tương tự như của tiến sĩ Robert Rosenthal tiếp tục được tiến hành trên hai lớp học khác nhau. Một thầy giáo được thông báo rằng: “Thầy may mắn đấy vì nhận được một lớp giỏi. Các em rất thông minh, tuy nhiên thầy cũng nên cẩn thận để tránh bị chúng lừa. Những em lười biếng sẽ tìm cách dụ dỗ để thầy cho ít bài tập về nhà.

Thầy cứ ra bài thật nhiều, chúng sẽ làm được hết. Thầy đừng lo! Nếu chúng có kêu than bài khó thì thầy cũng đừng tin – chỉ cần thầy tin tưởng, yêu thương, nghiêm minh và quan tâm đến chúng đúng mức”. Thầy giáo thứ hai nhận được thông tin: “Các học trò của thầy có học lực trung bình, do vậy chỉ cần chúng đạt được kết quả trung bình là tốt rồi”.

Cuối năm học đó, các học sinh do thầy giáo thứ nhất phụ trách vượt xa hơn các học sinh ở lớp trung bình một bậc kiến thức. Thật ra tất cả học sinh ở hai lớp học đều có học lực như nhau và sự khác biệt này bắt nguồn từ thái độ của người thầy.

Người thầy đầu tiên nghĩ rằng các học sinh trung bình là xuất sắc nên đã đối xử và đặt niềm tin vào các học trò của mình và các em đã trở nên xuất sắc thực sự. Các em cảm thấy được động viên và cố gắng để không phụ lòng tin của thầy. Cách chúng ta nghĩ về một người quyết định cách ta đối xử với người đó. Cách ta đối xử với một người quyết định tương lai của người đó.

MỘT CẦU THỦ TỘI HAY XUẤT SẮC?

Huấn luyện viên bóng chày Vince Lombardi từng “tống cổ” một cầu thủ của mình ra khỏi sân tập với câu nói: “Nhóc, cậu là một cầu thủ tội! Cậu chẳng biết ngăn chặn, cản phá hay gây khó dễ đối thủ gì cả! Hôm nay thế là đủ! Cậu ra khỏi sân và đi tắm đi!”. Anh chàng cầu thủ cao lớn cúi đầu sau câu nói và đi vào trong bằng những bước đi nặng nề như đeo tạ.

Sau buổi tập, Vince Lombardi vào phòng thay quần áo và

nhìn thấy cậu ta ngồi bệt dưới sàn tựa lưng vào tường, đầu cúi gằm, quần áo ướt đẫm. Ông tiến lại gần, quàng tay qua vai cậu ta và nói: “Này nhóc, tôi lặp lại rằng cậu là một cầu thủ tồi! Cậu chẳng biết ngăn chặn, cản phá hay gây khó dễ đối thủ gì cả! Nhưng để công bằng với cậu, tôi cần nói nốt cho cậu nghe điều này: sâu bên trong cậu là một cầu thủ lớn và tôi sẽ theo sát cậu cho tới khi nào cậu thể hiện ra điều đó!”.

Vừa nghe những lời này, Jerry Kramer vụt đứng thẳng người dậy và nhìn vào mắt Lombardi với lòng biết ơn sâu sắc. Về sau anh trở thành một trong những cầu thủ bóng chày hay nhất mọi thời đại trong lịch sử 50 năm đầu tiên của môn thể thao này.

KIỂM CHỨNG NIỀM TIN CỦA BẠN

Trước khi đọc phần này, tôi xin hỏi bạn một vài câu:

Con cái bạn thế nào? Nếu bạn đang làm công việc bán hàng, bạn tiếp xúc khách hàng ra sao? Nếu bạn đang giữ vị trí trưởng phòng kinh doanh, các nhân viên của bạn như thế nào? Nếu bạn là một bác sĩ, bạn từng khám và chữa trị cho những nhóm bệnh nhân nào? Nếu bạn là một chủ doanh nghiệp, các nhân viên của bạn hiện ra sao? Nếu là người đã có gia đình, vợ hay chồng bạn là người như thế nào?

Tôi hỏi bạn như thế là vì tôi muốn nói đến tác động của thái độ sống trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Có bao giờ bạn giúp các con mình tư duy tốt hơn, dù là chỉ trong năm phút ngắn ngủi? Bạn có giúp các nhân viên của mình

quản lý công việc tốt hơn, làm việc hiệu quả hơn, chuyên nghiệp hơn, trau dồi các kỹ năng thường xuyên hơn, dù chỉ là chút ít? Vợ của bạn có duyên dáng hơn nhờ vào những lời góp ý của bạn không?

Nếu những điều trên chưa bao giờ xảy ra thì lỗi là do ở bạn. Bạn không cho rằng các con mình thông minh, không nghĩ rằng nhân viên mình có năng lực, người vợ của mình là đảm đang, xinh đẹp. Hãy đặt niềm tin vào họ, tôi tin họ sẽ trở thành người như bạn nghĩ.

NIỀM TIN QUA ÁNH MẮT

Có một ông cụ muốn sang bờ bên kia sông, nhưng cây cầu duy nhất bắc ngang sông đã bị nước lũ cuốn trôi. Tiết trời lúc ấy lạnh buốt vô cùng. Sau khi đứng đợi hồi lâu, ông cụ mừng rỡ khi nhìn thấy một đoàn kỵ sĩ tiến về phía con sông và chuẩn bị sang sông. Tuy nhiên, ông cụ lại không hề nói gì khi người kỵ sĩ thứ nhất cưỡi ngựa đi ngang qua chỗ ông đang đứng. Đến người thứ hai, thứ ba, thứ tư, thứ năm... cũng vậy. Mãi đến khi người kỵ sĩ cuối cùng tiến lại gần, ông cụ mới mở lời:

- Cậu có thể cho tôi quá giang qua bên kia không?

Chàng kỵ sĩ đáp ngay:

- Ô, được chứ, mời cụ lên yên!

Khi hai người đã tới bờ bên kia, trước khi tạm biệt cụ già, chàng kỵ sĩ hỏi:

- Cháu muốn biết tại sao ông không hỏi những người đi trước để quá giang mà lại hỏi cháu?

Cụ già chậm rãi đáp:

- Tại vì khi nhìn vào mắt họ, tôi không cảm nhận được chút tình cảm yêu thương nào nên tôi nghĩ họ sẽ không cho tôi đi cùng. Nhưng cậu thì khác. Ánh mắt cậu chứa đựng sự cảm thông và tôi tin là cậu sẽ giúp tôi. Vì vậy tôi mới hỏi xin cậu.

Nghe vậy, chàng kỹ sĩ cảm ơn ông lão và vững tin tiến về hướng Nhà Trắng. Sau này, anh ta trở thành một trong những vị tổng thống lỗi lạc nhất nước Mỹ. Chàng trai đó chính là Thomas Jefferson. Nếu bạn là người kỹ sĩ cuối cùng trong đoàn quân đó, bạn có tin rằng cụ già sẽ mở lời xin bạn cho ông ấy quá giang không?

Bạn sẽ nhận được điều tốt nhất khi cho đi điều tốt nhất nơi mình.

NHẬN BIẾT VÀ ĐÁP ỨNG NHU CẦU CỦA NGƯỜI KHÁC

Câu chuyện về hai vợ chồng LaVon và Vern Dragt là một tấm gương điển hình về lòng dũng cảm, sự tâm huyết, và một niềm tin vững chắc rằng sự chân thành và đức tính kiên trì sẽ được đền đáp. Vern là một thợ xây dựng có tay nghề cao. Trong một lần bị tai nạn nghề nghiệp, ông bị liệt vĩnh viễn khi ba đứa con của ông vẫn còn rất nhỏ. Tuy nhiên, Vern đã can đảm chiến đấu chống lại số phận suốt bốn năm liền. Rồi Vern và LaVon cùng nhau thành lập một hệ thống

phân phối bao gồm 1.000 đại lý của Tupperware. Ngày nay, hệ thống này có doanh thu hàng năm lên đến 8 triệu đô-la.

Để có được thành quả của ngày hôm nay, hai vợ chồng Vern đã phải vượt qua những khó khăn tưởng chừng như quá sức chịu đựng của con người. Khi Vern bị tai nạn, cả gia đình chỉ biết trông chờ vào số tiền tiết kiệm bấy lâu còn lại. Rồi số tiền đó cũng cạn kiệt và LaVon phải tìm việc làm thuê để có tiền nuôi chồng và các con. Cơ hội đưa bà đến với Tupperware trong một lần tình cờ, bà lập tức quan tâm đến công việc kinh doanh này và quyết định xin vào làm nhân viên ở đây. Thu nhập có được từ công việc này khá cao và ổn định. Dần dần, bà trở nên thạo việc và thu xếp sao cho có thể chăm lo cho gia đình tốt hơn. Từ trải nghiệm của bản thân, bà khám phá ra rằng nhiều gia đình khác cũng gặp phải những vấn đề tương tự, và bà muốn gỡ rối giúp họ. Thế là hệ thống phân phối tại nhà số một ra đời từ ý tưởng đó. Nó giúp cả gia đình nhà Dragt không còn phải lo lắng về tài chính, không những vậy họ còn giúp ích rất nhiều cho xã hội. Nhờ có Vern và LaVon, 125 nhà quản lý và vô số đại lý phân phối lẻ có thu nhập cao hơn, hàng trăm người khác tìm được việc làm và có cuộc sống ổn định. Họ thành công được như ngày hôm nay là nhờ nhận ra những nhu cầu của người khác và cố gắng hết sức để đáp ứng những nhu cầu đó.

CÂU CHUYỆN THIÊN ĐÀNG VÀ ĐỊA NGỤC

Chuyện kể rằng, có một người đàn ông được dẫn đi thăm lần lượt cả thiên đàng lẫn địa ngục. Đầu tiên, ông tham quan

địa ngục. Ông hết sức ngạc nhiên vì mọi người đều tề tựu quanh một bàn tiệc chất đầy đủ các loại sơn hào hải vị thơm ngon mà người khó tính nhất cũng khó lòng từ chối. Nhưng nhìn kỹ khuôn mặt của từng người, ông càng ngạc nhiên hơn vì không thấy ai mỉm cười tỏ vẻ hài lòng cả. Tay trái mỗi người được cột một cái nĩa và tay phải được cột một con dao nhưng cả hai đều có cán dài gần một mét nên họ không sao đưa thức ăn vào miệng được. Do đó trông họ xanh xao, ủ rũ và chết đói ngay trên bàn tiệc.

Sau đó, ông được đưa lên thiên đàng. Cảnh vật cũng giống như dưới địa ngục: các món sơn hào hải vị, cũng dao, nĩa có cán dài ngoằng nhưng mọi người rất hân hoan, hạnh phúc. Họ ăn uống no say và trông rất hồng hào khỏe mạnh.

Người đàn ông ngạc nhiên tìm hiểu sự khác biệt và cuối cùng tìm ra câu trả lời. Thì ra, ở địa ngục ai cũng cố đút thức ăn vào miệng của mình, nhưng với những cái nĩa và dao quá dài, họ không làm sao ăn được. Trong khi trên thiên đàng thì người này đút thức ăn cho người kia nên ai nấy đều no nê, mãn nguyện.

Giúp người khác là giúp chính mình. Nhận định của bạn về hoàn cảnh và con người là hết sức quan trọng, vì bạn sẽ đối xử với người khác và hoàn cảnh theo nhận định của bạn. Vì thế, tôi xin nhắc lại rằng: **Bạn sẽ có tất cả nếu bạn biết giúp người khác đạt được điều họ muốn.**

CHƯƠNG 8

TỐT HAY XẤU NẪM Ở CÁCH NHÌN NHẬN CỦA BẠN

Tôi xin chia sẻ với các bạn một câu chuyện. Khi chúng tôi có ba cô con gái, gia đình tôi bắt đầu gặp rắc rối. Nhiều người thân và bạn bè nói rằng trong một gia đình đông con thì những đứa giữa luôn là những đứa có phần “cá biệt” nhất vì chúng không có được sự độc lập như đứa lớn nhất và cũng không được cưng chiều như đứa bé nhất. Tuy nhiên, chúng tôi nhận ra rằng trẻ con rất thích hợp tác nếu được tạo điều kiện chứ không như nhiều người nghĩ. Nếu cha mẹ nghĩ rằng đứa con giữa khác với những đứa khác, họ sẽ đối xử với chúng một cách khác biệt. Kết quả là, đứa bé ấy sẽ “hợp tác” với cha mẹ để trở nên “khác biệt” theo đúng ý muốn của họ.

Rắc rối của gia đình tôi bắt đầu khi chúng tôi mang Julie từ phòng sinh về nhà. Bà con họ hàng đến viếng thăm và khen cháu nào là bụ bẫm, nào là đẹp như thiên thần, rồi dụi cằm vào ngực cháu, bồng bế cười đùa với cháu. Rồi họ quay sang Suzan, cháu lớn nhất, và trầm trồ khen ngợi rằng cháu

lớn nhanh như thổi và rằng cháu có thể phụ giúp mẹ trông em và làm nhiều thứ khác. Còn Cindy, cháu giữa, tuyệt nhiên không nhận được một lời khen ngợi hay chia sẻ nào.

Thời gian đầu sau khi có cháu thứ ba, chúng tôi đối xử với Cindy như cách nghĩ thông thường và đầy định kiến của nhiều người về những đứa con giữa. Chúng tôi xem những tiếng cầu nhàu, rên rỉ, hành động nằm vạ mỗi khi bị trái ý của nó là biểu hiện của một tính cách “khác biệt” cần được uốn nắn liên tục. Chúng tôi cố gắng dạy bảo con bé nhưng hầu như không có tác dụng gì mấy. Sau đó, chúng tôi bắt đầu tìm hiểu tâm lý trẻ con cùng cách thức dạy dỗ chúng và nhận ra rằng “Gieo nhân nào, gặt quả ấy”. Bạn không thể có một đứa trẻ ngoan nếu cứ thường xuyên nhồi nhét vào đầu cháu những lời trách móc, than phiền, những ngôn từ tiêu cực cùng những suy nghĩ đầy thành kiến.

Thế là chúng tôi thay đổi cách đối xử với cháu. Mỗi khi nhà có khách, chúng tôi luôn cố gắng giới thiệu Cindy một cách đặc biệt: “Đây là Cindy của chúng tôi, cháu ngoan ngoãn và cười đùa luôn miệng nên ai cũng yêu quý cả! Đúng không Cindy?”. Cháu tự hào đáp “Vâng ạ!”. Rồi chúng tôi nói: “Con nói tên con cho các bác, các cô nghe đi nào!”. Con bé liền nhe hàm răng sún đáp: “Con tên là Tadpole” (Ôi, cái tên mới đáng yêu làm sao!).

Chúng tôi sử dụng cách này và sau một tháng đã gặt hái được nhiều thành tựu đáng phấn khởi. Một hôm có khách đến chơi nhà và tôi gọi Cindy ra giới thiệu: “Cô con gái mà ai cũng yêu quý của chúng tôi đây này. Bé cưng, tên con là

gì nào, nói cho bác nghe đi”. Cindy nắm lấy gấu áo tôi và nói: “Bố ơi, con đổi tên rồi!”. Một thoáng ngạc nhiên, tôi hỏi: “Thế bây giờ tên con là gì nào?”. Nó toét miệng cười rạng rỡ: “Tên con là *Tadpole Hạnh phúc*”.

Họ hàng và bạn bè chúng tôi cũng rất ngạc nhiên khi thấy Cindy bỗng trở nên ngoan ngoãn nhanh như thế. Vâng, Cindy chỉ thay đổi khi chúng tôi thay đổi cách nhìn nhận cháu và cách đối xử với cháu. Khi chúng tôi nhìn cháu với ánh mắt mới, xem cháu như một đứa bé ngoan, dễ bảo, luôn vui vẻ hạnh phúc, cháu cũng nghĩ mình như vậy. Đó là lý do chúng tôi gọi yêu cháu là “Ngọt Ngào” (Sweetning) cho tới hôm nay.

Chúng ta có khuynh hướng đối xử với người khác theo cách nhìn của mình. Vì thế, có “cái nhìn đúng” về một con người là điều tối quan trọng mà bạn cần phải học.

BA BÚP BÊ XINH

Lần nọ, một người bạn dẫn theo ba đứa con gái nhỏ của anh đến chơi nhà tôi hỏi chúng tôi sống ở Stone Mountain, Georgia. Cả ba cháu đều ăn mặc rất đẹp và xinh như búp bê. Anh giới thiệu chúng với tôi: “Đây là đứa biếng ăn, kia là đứa không biết nghĩ đến mẹ còn cô này chỉ thích la hét suốt ngày”.

Dĩ nhiên, bạn tôi rất thương con, nhìn vẻ mặt và ánh mắt anh khi chơi đùa với chúng thì biết. Chỉ tiếc rằng anh đã đem đến cho chúng cơ hội để sống... tệ hơn! Anh đang áp đặt những răn dạy tiêu cực lên từng đứa con của mình và

chúng trở nên cư xử đúng như vậy mà anh không bao giờ biết tại sao!

Linda Isaac bị gia đình, bạn bè, thầy cô giáo cho rằng em là một đứa trẻ thiếu năng trí tuệ và họ đã đối xử với cô theo lối suy nghĩ như thế. Kết quả là sau 12 năm học “đương nhiên được lên lớp” như một hành động “nhân đạo”, Linda có thân hình của một “siêu mẫu” (Linda khi đó chỉ nặng khoảng 38 ki-lô-gam) và một khối kiến thức bằng không! Rất may mắn là mẹ cô không chịu đầu hàng, bà gửi cô đến gặp thầy Carol Clapp tại trường phục hồi chức năng Texas và chẳng bao lâu sau, cô đã vượt qua mọi lớp kỹ năng một cách xuất sắc và trở thành thành viên Tổ chức Những Người Nhỏ bé của Mỹ.

Trong trường đại học, nhiều vị giáo sư cao ngạo thường cho rằng sinh viên của họ không bao giờ lấy được điểm “A” của mình và rằng “tất cả đều tệ”. Lẽ ra, họ nên tránh nói điều cấm kỵ đó một khi đảm nhận trọng trách giảng dạy thế hệ trẻ vì điều đó chỉ làm “sản phẩm” của họ trở nên yếu kém hơn mà thôi. Tuy nhiên, tôi không có ý nói rằng thầy cô giáo phải luôn khen ngợi, khích lệ học trò của mình bất kể chúng học hành nghiêm túc hay không. Một nghiên cứu mới đây ở San Francisco cho thấy việc khen ngợi thường xuyên các sinh viên kém là lối cư xử tàn nhẫn nhất vì nó sản sinh ra những kẻ dốt nát có bằng cấp mà xã hội phải trả giá sau này. Với học sinh, sinh viên, hãy kiên nhẫn tìm ra các thế mạnh của từng em và giúp các em rèn luyện, phát huy năng lực, sở trường của mình. Phê bình phải được thực hiện đúng cách

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



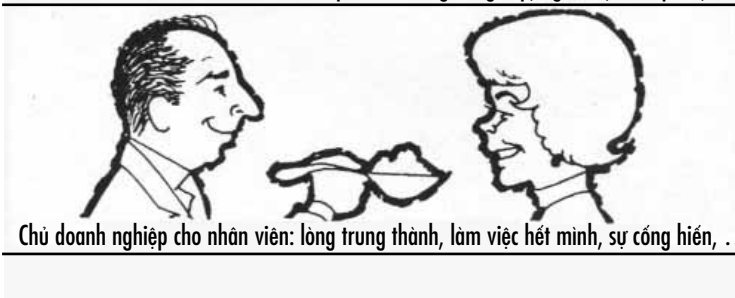
Cha mẹ cho con cái: tình yêu thương, sự vâng lời, lòng tin, sự chính trực, ...



Thầy cô cho học sinh: tính thật thà, lòng yêu nước, sự kiên định, thái độ sống tích cực, ...



Giáo sư đại học cho sinh viên: xác lập mục tiêu nghề nghiệp, nghị lực, sự hợp tác, ...



Chủ doanh nghiệp cho nhân viên: lòng trung thành, làm việc hết mình, sự cống hiến, ...

Nuôi dưỡng đúng cách là một công việc cả đời.

và chúng ta chỉ nên **phê bình kết quả thực hiện chứ không phải người thực hiện**. Qua kinh nghiệm của hơn 50 năm giảng dạy, tôi thấy rằng đó là cách hiệu quả nhất để phát huy tối đa khả năng của một con người.

“NỮ HOÀNG” BÁN HÀNG

Mary Kay Ash, người sáng lập và là chủ tịch danh dự Công ty Mỹ phẩm Mary Kay, hiểu rất rõ giá trị và tầm quan trọng trong việc nhìn ra mặt tốt và khả năng của người khác. Bà biết rõ điều đó từ cả hai phía.

Trước khi khởi sự công việc kinh doanh của riêng mình, bà làm việc cho Công ty Hàng Gia dụng Stanley để nuôi hai đứa con nhỏ. Thời gian đầu, công việc của bà thật tồi tệ nhưng khi thấy các cô gái khác làm thật tốt, bà nhận ra cơ hội của mình và nỗ lực gấp đôi.

Ít lâu sau, một hội nghị bán hàng toàn quốc của Stanley được tổ chức tại Dallas. Mary Kay chạy vạy kiếm 12 đô-la làm lộ phí và trả tiền phòng. Bà mang pho mát và bánh quy để ăn trong ba ngày hội nghị. Đêm kết thúc, khi ông Stanley Beveridge đặt vương miện *Nữ hoàng Bán hàng* lên đầu một phụ nữ mảnh khảnh nước da rám nắng thì Mary Kay đã quyết định xuất phát trên con đường dẫn đến thành công. Khi đến lượt mình bắt tay chào từ giã ngài Beveridge, bà nhìn thẳng vào mắt ông và nói: “Thưa ông Beveridge, tối nay ông không biết tôi là ai, nhưng giờ này năm sau, ông sẽ biết tôi vì tôi sẽ là nữ hoàng bán hàng của năm tới”. Dĩ nhiên, Stanley Beveridge có thể khích lệ vài câu xã giao nhưng ông

đã không làm thế. Hẳn ông đã nhìn thấy một điều gì đó đặc biệt nơi Mary Kay, ông đáp: “Cô biết đấy, tôi nghĩ là cô sẽ làm được!”. Và thực tế là bà đã làm được điều đó. Bà đã thành công rực rỡ với Stanley và một công ty khác.

Thế rồi bà quyết định “nghỉ hưu”, một cuộc nghỉ hưu trong khoảng một tháng với 12 giờ làm việc tại nhà mỗi ngày. Bà liệt kê tất cả những gì mình thích ở các công ty bà từng làm việc, kể cả những điều bà cho là quan trọng đối với một nữ nhân viên bán hàng. Sau đó bà lập công ty riêng và đặt nền tảng bằng việc cho phép nhân viên sử dụng vẻ đẹp và khả năng của mình để phát huy tối đa năng lực của từng người. Bà nhận ra rằng khám phá và sử dụng đúng khả năng của họ tốt hơn và quan trọng hơn nhiều so với việc cố trang bị cho họ một phần khả năng vốn có của mình. Bà thấy rằng phụ nữ thừa sức kiếm được những khoản tiền lớn và tận hưởng những loại hàng hóa cao cấp, bao gồm cả xe Cadillac.

Với vốn liếng ban đầu có hạn và một niềm tin vô hạn, Mary Kay đã sáng lập Công ty Mỹ phẩm Mary Kay và đưa công ty vào hoạt động tháng 8 năm 1963. Đến cuối năm đó, họ đạt doanh số bán lẻ 60.000 đô-la. Năm 1999, công ty đạt doanh số gần 2 tỷ đô-la và có một mạng lưới gồm hơn 500.000 nhân viên tư vấn làm đẹp và 8.500 giám đốc bán hàng trên toàn nước Mỹ. Ngày nay, Mary Kay Cosmetics là một công ty trị giá nhiều tỷ đô-la và có văn phòng đại diện tại 29 quốc gia trên thế giới.

Có nhiều lý do giải thích câu chuyện thành công này, nhưng khởi nguồn là một người đã “nhìn thấy” một điều đặc

biệt ở Mary Kay Ash và “điểm đặc biệt” này đã được nuôi dưỡng và phát triển. Bà bảo nhân viên rằng: “Hãy đặt gia đình lên trên công việc tại Mary Kay”. Bà đã “nhìn” những khả năng to lớn của nhân viên mình và đối xử với họ dựa trên cái nhìn đó. Kết quả là bà đã “thấy” họ thành đạt trên những chiếc Cadillac màu hồng sang trọng của Mary Kay trên khắp nước Mỹ.

NHỮNG CỐNG HIẾN CAO QUÝ

Thiếu tá Anderson, một sĩ quan tên tuổi trong cuộc chiến tranh cách mạng, có một thư viện và ông mở cửa thư viện của mình suốt ngày cho tất cả mọi người, đặc biệt là các chàng trai trẻ trong vùng muốn tích lũy thêm kiến thức.

Có một chàng trai người Scotland thường đến nhà thiếu tá Anderson vào mỗi sáng thứ bảy. Anh chàng rất biết ơn thiếu tá vì đã cho mình cơ hội đọc sách suốt ngày. Tất nhiên anh bạn trẻ của chúng ta đã học được rất nhiều từ những cuốn sách trong thư viện của Anderson. Về sau anh trở thành một trong số những người có năng lực dồi dào và giàu có nhất mà nước Mỹ có thể sản sinh. Không những thế, ông còn tạo ra 43 nhà triệu phú vào thời mà số triệu phú Mỹ chỉ đếm được trên đầu ngón tay. Tên ông là Andrew Carnegie, “Vua thép” Hoa Kỳ. Để truyền đạt tri thức và sự giàu có cho những người có chí hướng, ông sáng lập các thư viện mang tên ông trên khắp nước Mỹ. Ông nhận ra rằng, nuôi dưỡng và tạo điều kiện phát triển khả năng của người khác là đóng góp lớn nhất cho đời và đó là niềm hạnh phúc lớn nhất của ông.

Một giáo sư đại học nghèo có người vợ bị khiếm thính. Vì yêu vợ nên ông dành từng đồng đô-la kiếm được và từng phút rảnh rỗi để “chế” ra một loại dụng cụ nào đó có thể giúp vợ mình nghe được. Ông thất bại, vợ ông không được thụ hưởng thành quả của ông nhưng hàng triệu người khiếm thính khác sau này đã nghe được bằng loại thiết bị trợ thính được chế tạo theo những nguyên tắc nền tảng mà chồng bà, Graham Bell, đã khái quát lần đầu tiên.

Andrew Carnegie và Graham Bell đã để lại hậu thế hình ảnh tự thân bất tử của mình vì họ đã sống cho người khác.

BẠN CÓ DÁM KẾT BẠN HAY THUÊ MỘT NGƯỜI TỪNG NGỒI TÙ?

Xã hội chúng ta có một khái niệm về công lý khá thú vị, rằng đã phạm tội thì phải bị xử phạt. Điều đó đúng, nhưng cách đối xử của chúng ta đối với một người từng là phạm nhân đôi khi quá khắt khe. Chúng ta có dám trở lại làm bạn bình thường với người từng ngồi tù không? Tại nhiều bang của nước Mỹ, 80% cựu phạm nhân phải trở lại nhà tù không phải vì họ thích cuộc sống sau những chấn song sắt mà vì cách đối xử vô tình hay ác ý của xã hội. Nếu một cựu tội phạm thú thực quá khứ của mình khi đi xin việc, chắc chắn anh ta sẽ bị từ chối. Trường hợp anh ta giấu quá khứ thì khi bị phát hiện, anh ta sẽ bị đuổi việc, nhẹ nhất là với lý do “không thành thật khai báo”, bất kể anh ta đang làm tốt công việc đến đâu đi nữa.

Vì chúng ta thường có những ý nghĩ cố chấp về quá khứ

lỗi lầm của người khác nên con đường làm lại cuộc đời của họ trở nên rất khó khăn. Ý nghĩ đó dẫn tới hành động đề phòng, xem thường, đôi khi xúc phạm họ. Thế rồi họ bị ảnh hưởng bởi lối suy nghĩ của chúng ta. Họ cho rằng không ai tin họ cả dù họ luôn cố gắng sống tốt. Họ bắt đầu buông xuôi và khi có “cơ hội”, họ sẽ trả thù. Kết quả là họ lại trở vào ngôi sau chấn song sắt.

Bây giờ, hãy nói về giải pháp cho vấn đề này. Trước tiên, chúng ta phải tập trung giúp họ tái hòa nhập với xã hội, tạo điều kiện cho họ làm lại cuộc đời bằng những cái nhìn độ lượng thay vì tiếp tục “trừng phạt” họ bằng những định kiến. Kế tiếp, hãy nhìn ra điều tốt nơi họ vì đó là cách tốt nhất để nhận ra điều tốt nơi bản thân mình. Bởi vì, chúng ta chưa chắc đã tốt hơn họ một lúc nào đó. Bạn hãy đọc câu chuyện sau:

Một chủ lò bánh mì nghi ngờ người cung cấp bơ, vốn là một bác nông dân, cân thiếu cho mình, nên cẩn thận cân lại và kết quả đúng như vậy. Tức giận, ông phát đơn kiện và người cung cấp bơ bị đưa ra tòa. Trước tòa, sau khi nghe bác nông dân giải thích, vị quan tòa mỉm cười và người chủ lò bánh mì bỗng xanh xám mặt mày. Thì ra, vì không có cân nên bác nông dân đã dùng ổ bánh mì loại một cân của người làm bánh để cân bơ lại cho ông! Quả là “gậy ông đập lưng ông”!

Đối với con cái chúng ta cũng vậy. William Glasser, cha đẻ của “Liệu pháp Thực tiễn” (Reality Therapy) nhấn mạnh rằng các bậc phụ huynh nên xem kỹ luật là biện pháp nhằm

uốn nắn hành vi sai trái của trẻ và phải được thực hiện với lòng yêu thương. Còn hình phạt là sự phản ứng nhằm vào cá nhân và được xem như một vũ khí gây đàn áp, thù nghịch nên luôn bị chống đối mạnh mẽ. Glasser đề nghị các bậc cha mẹ nên kết thúc việc áp dụng hình phạt đối với trẻ bằng một cử chỉ yêu thương vì điều đó làm tăng thêm giá trị hình ảnh tự thân của cha mẹ trước mặt con cái.

CHƯƠNG 9

MỘT NGƯỜI TỐI QUAN TRỌNG “KHÁC”

HÃY LUÔN LÀ “ROMEO” CỦA NÀNG

Trước đây tôi có một người bạn nhà rất khá giả nhưng gia đình anh không được hạnh phúc lắm, có lẽ vì anh mãi lo công việc mà ít quan tâm đến vợ con. Bẵng đi một thời gian chúng tôi gặp lại nhau và tôi thấy anh thay đổi hẳn. Trông anh hạnh phúc, thoải mái hơn và nhất là thành đạt hơn trước. Anh kể rằng anh tìm thấy một cô gái xinh đẹp nhưng cô đơn vì lấy phải một người chồng tồi tệ. Rằng anh đã chủ động tỏ tình với cô và đã thành công rực rỡ. Trong sự sững sốt của tôi, anh hể hả “bật mí” rằng cô gái ấy chính là người phụ nữ đầu ấp tay gối với anh suốt 15 năm qua. Anh bảo: “Zig này, tôi vừa khám phá ra là khi quan tâm và chia sẻ với cô ấy, khi nói những lời ân cần, khích lệ cô ấy, tôi thấy mình trở nên hạnh phúc gấp bội trong ngôi nhà của mình. Điều quý nhất trên đời là có một người để yêu thương, tin tưởng và quý trọng”. Tôi không biết nói gì hơn ngoài việc gật đầu đồng ý hoàn toàn với anh.

Đối với người bạn đời, tình yêu phải được biểu lộ bằng sự chung thủy và tôn trọng lẫn nhau. Tôi xác quyết rằng hạnh phúc và sự bình yên trong gia đình bắt nguồn từ lòng chung thủy. Đáng buồn thay, ngày nay nhiều người thường tỏ ra hết sức lịch thiệp, ga-lăng, vui vẻ với đồng nghiệp, thư ký, người đưa thư và cả với những người rất xa lạ trong khi lại cư xử rất lạnh nhạt, đôi khi thô lỗ với vợ/chồng mình! Xin bạn đừng quên rằng gia đình là nền tảng của xã hội. Một khi giềng mối trong gia đình lung lay thì xã hội khó mà ổn định được. Tiến sĩ Paul Popenoe từng viết trên tạp chí *Time* rằng: “Lịch sử chứng minh rằng không xã hội nào có thể tồn tại nếu nền tảng gia đình của nó bị hủy hoại”. Cách bạn nhìn nhận, cư xử và sống với người bạn đời quan trọng đối với thành công và hạnh phúc của bạn hơn bất cứ mối quan hệ nào khác. Qua kinh nghiệm bản thân và quan sát nhiều người xung quanh, tôi thấy có ba lý do thường dẫn đến những khó khăn trong đời sống vợ chồng.

Lý do thứ nhất là, sau một thời gian chung sống, hầu hết những người chồng hoặc vợ, vì quá quen với việc có người bạn đời bên cạnh nên cho rằng mọi việc đều tốt đẹp và nghĩ rằng người bạn đời rồi sẽ sống mãi với mình. Họ có suy nghĩ khá “lạc quan” vì quên rằng tại Mỹ, cứ 10 cuộc hôn nhân thì có tới 4 cuộc ly dị và đôi ba cặp chỉ sống với nhau trên danh nghĩa mà thôi. **Lý do thứ hai** là xã hội của chúng ta cổ vũ quyền tự do cá nhân tới đa (đồng nghĩa với việc nếu một người cảm thấy không thoải mái với chồng/vợ mình thì xin mời, cứ việc ly dị!) nên mối quan hệ vợ chồng ngày càng gặp nhiều khó khăn hơn. **Lý do thứ ba** là quan niệm và đạo

đức xã hội dễ dãi hơn: tự do luyến ái, sống thử, ly thân, ly hôn ngày nay được thừa nhận khá rộng rãi. Điều này tạo nên sự bất an và bất thường. Thậm chí người ta còn ký “hợp đồng hôn nhân” với nhau với đủ thứ giao kèo nữa!

Để tạo dựng hình ảnh cá nhân đáng cho mọi người tôn trọng, trong cuộc sống hôn nhân bạn phải luôn tuân thủ nguyên tắc chung thủy, trung thành với người bạn đời của mình. Hãy luôn dành cho nhau những lời “đường mật” như thuở ban đầu mới yêu nhau.

TÌNH YÊU ĐÍCH THỰC

Nếu gia đình là nền tảng của xã hội thì tình yêu là nền tảng của một gia đình hạnh phúc. Vô số nhà thơ viết về tình yêu, hàng triệu ca sĩ tự cổ chí kim hát về tình yêu, mọi người đều nói về tình yêu và dĩ nhiên ai cũng có quan niệm riêng của mình về tình yêu.

Các nhà tâm lý học và các chuyên gia tư vấn hôn nhân gia đình đều xác nhận rằng điều quan trọng nhất mà người cha có thể làm cho con cái là yêu thương mẹ chúng, và ngược lại, người mẹ cũng thế. Trong một gia đình mà cha mẹ hết lòng tôn trọng, chung thủy và yêu thương nhau, con cái sẽ cảm thấy an tâm hơn bởi chúng không phải lo lắng vì sự tan vỡ và chúng không phải đứng trước những chọn lựa đầy khó khăn, đôi khi đến mức tổn thương khi phải quyết định ở với mẹ hay đi với cha.

Cũng có không ít người lầm tưởng rằng tình yêu và tình dục đồng nghĩa với nhau. Điều đó hoàn toàn sai lầm. Tình

yêu là một loại tình cảm hoàn toàn bất vị kỷ mà con người tự nguyện dành cho nhau, còn tình dục chỉ là một yếu tố của tình yêu, đến sau tình yêu và không đóng vai trò quyết định hay dẫn dắt một cuộc sống hôn nhân hạnh phúc.

Nhiều đôi trai gái thể non hẹn biển khi yêu nhau, nhiều đôi vợ chồng nguyện thể với nhau rằng họ sẽ yêu thương nhau mãi mãi khi vui cũng như lúc buồn, khi thịnh vượng cũng như lúc khó khăn, nhưng rồi không ít trường hợp tình yêu của họ phai nhạt dần và kết thúc bằng một cuộc ly hôn. Tình yêu cũng như hoa lá cỏ cây, nếu không được chăm sóc, nó sẽ nhanh chóng lụi tàn.

Người có đời sống hôn nhân hạnh phúc chắc chắn sẽ làm việc hiệu quả hơn, dù họ là một giáo viên, bác sĩ, tài xế, huấn luyện viên hay một người bán hàng rong. Và, một gia đình mà vợ chồng không êm ấm với nhau tất cản trở mọi nỗ lực và năng suất làm việc của cả hai vợ chồng lẫn các thành viên trong đó. Nói như George W. Crane, một nhà tâm lý học nổi tiếng, tình yêu phải được nuôi dưỡng bằng những hành động, lời nói và những cử chỉ yêu thương.

Bạn biết không, có nhiều đôi vợ chồng cho đến khi ra trước tòa để nghe phán quyết ly hôn mới nhận ra rằng họ không thể sống... thiếu nhau. Thế là họ bắt đầu tỏ tình lại với nhau, và lần này thì sâu lắng hơn và có trách nhiệm hơn. Sự thật là, nếu biết kiên trì nuôi dưỡng tình yêu, chúng ta sẽ có một đời sống hôn nhân tích cực, tràn đầy hạnh phúc và kéo theo đó là vô số những điều tốt đẹp khác: con cái vui vẻ, hạnh phúc, ngoan ngoãn, học hành giỏi giang; công việc

thuận buồm xuôi gió; tinh thần sáng khoái; uy tín xã hội được nâng cao, ...

Tôi từng chứng kiến một trường đoạn hay nhất về đời sống hôn nhân diễn ra ngay trên khoảnh sân trước nhà anh tôi. Jewell, cô bạn mà anh đem lòng thương nhớ từ thuở ấu thơ, người bạn đời của anh trong 33 năm qua, vừa về đến nhà sau 10 ngày đến giúp cô em gái sinh con đầu lòng tại thành phố Michigan, Indiana. Đó là lần đầu tiên họ xa nhau lâu như thế. Khi Jewell vừa bước xuống xe thì anh tôi tung cửa chạy ra sân và hai người ôm chầm lấy nhau khóc nức nở như hai đứa trẻ và quyết định rằng họ sẽ không bao giờ xa nhau như thế nữa. Tiếc rằng tôi đã không quay được đoạn phim này gởi đến chương trình truyền hình “gia đình hạnh phúc” để tự hào giới thiệu về một tình yêu đích thực được sinh ra từ thời niên thiếu, lớn lên lúc trưởng thành, sâu lắng lúc trung niên và đạt đỉnh điểm hạnh phúc vào tuổi khôn ngoan nhất của con người.

Tình yêu đích thực là một tiến trình lớn mạnh và nảy nở không ngừng qua từng cảm xúc vui, buồn, những thời điểm khó khăn, những thăng trầm trong cuộc sống của mỗi cặp vợ chồng. Nó thường khó khăn chứ không dễ dàng, nó đòi hỏi nhiều hy sinh hơn là thụ hưởng, nhiều hạn chế hơn là buông thả và thường xuyên phát sinh nhiều vấn đề phải giải quyết hơn là sự vui thú. Yêu là sống trọn vẹn cho người mình yêu và nếu bạn làm được điều đó tức là bạn ***đang giúp người khác đạt được điều họ muốn***, và bạn đã sở hữu một tình yêu đích thực.

Tôi cho rằng những câu chuyện tình đẹp nhất chưa bao giờ được nói đến cả. Những câu chuyện đó sẽ tiếp tục tồn tại bên ngoài những trang báo, những cuốn sách, màn ảnh truyền hình hay rạp chiếu phim. Đơn giản bởi vì không một đôi vợ chồng hạnh phúc nhất thế gian nào muốn bán rao những điều vĩ đại thâm kín nhất trong tình yêu của họ cả. Thật vậy, tình yêu đích thực mang một vẻ đẹp tuyệt vời và rất đổi riêng tư. Nó như thép tốt được tôi luyện nhiều phen nước lửa, như những con đường xinh đẹp được bao bọc bởi đồi cao, thung sâu và những khúc quanh bất ngờ mở ra những khung cảnh mới, tình yêu được xây dựng và tôi rèn qua khó khăn và thử thách thường là một tình yêu đích thực. Ở đây, tôi muốn lặp lại rằng tình yêu và tình dục có thể giống nhau nhưng cũng có thể khác nhau hoàn toàn. Khi tình dục là biểu hiện của tình yêu và được hòa hợp trong hôn nhân thánh thiện thì nó rất tốt đẹp, nhưng khi nó được xem là sự đòi hỏi nhục thể thì đó chỉ là biểu hiện của tính ích kỷ và bản chất thú tính của con người mà thôi.

Tình yêu không phải là một cảm xúc nhất thời. Tôi đã bị “Tóc đỏ” hạ gục ngay lần gặp đầu tiên. Thú thật, tôi đã nghĩ rằng mình “yêu” nàng ngay từ thời quen nhau nhưng mãi đến hôm nay, tôi vẫn chưa hiểu thế nào là một tình yêu đích thực. Vì tôi nhận ra rằng tình yêu mà chúng tôi dành cho nhau hôm nay lớn hơn ngày hôm qua. Với tôi, “Tóc đỏ” luôn là người phụ nữ đẹp nhất, lời cuốn nhất và thú vị nhất mà tôi từng gặp. Nói thế không có nghĩa là chúng tôi không bao giờ bắt đồng quan điểm với nhau, nhưng chúng tôi tôn trọng ý kiến của nhau và không bao giờ mang vào giường một sự

bực bội hay khó chịu dù nhỏ chưa được giải quyết. Chúng tôi chấp nhận sự khác biệt của nhau và luôn khẳng định rằng tình yêu mà chúng tôi dành cho nhau là trên hết.

VÀI CHIA SẺ VỚI NHỮNG NGƯỜI CHỒNG – NGƯỜI VỢ

Hãy đọc kỹ các bước dưới đây để xây dựng hoặc tái tạo một cuộc hôn nhân hạnh phúc:

1 - Nhớ lại xem bạn đã làm gì cho nàng/chàng trước khi lấy nhau. Có phải bạn đã giành làm mọi việc, luôn tỏ ra dễ thương, ân cần lịch sự, chu đáo hết lòng với nàng/chàng hay không? Đừng quên rằng đó là phương cách tuyệt vời nhất bảo đảm cho hai bạn một cuộc sống hôn nhân hạnh phúc bền vững. Hãy thực hiện điều đó cho nhau thường xuyên trong suốt cuộc hôn nhân của bạn.

2 - Trong quyển *Những Khoảnh khắc đáng nhớ cùng Mary (Moments with Mary)*, Mary Crowley⁽²⁰⁾ viết rằng hôn nhân không phải là sự chia đều phần đóng góp của mỗi người 50% - 50%, mà là 100% - 100%. Mỗi bên đều phải đóng góp toàn bộ những gì mình có.

3 - Bắt đầu và kết thúc mỗi ngày bằng một câu nói yêu thương, một lời cảm ơn, một lời khen chân thành, ý nhị cho nhau. Bạn cũng có thể dành vài phút trong ngày gọi điện cho nhau để “tán tỉnh” nhau hay thỉnh thoảng gửi một lá “thư tình” qua đường bưu điện cho “nửa kia” của bạn. Những

(20) Mary Crowley (1915-1987): nhà sáng lập công ty Home Interiors & Gifts, chuyên ngành trang trí nội thất. Bà là em dâu của Mary Kay Ash, người phụ nữ sáng lập hãng mỹ phẩm Mary Kay.

khoản đầu tư này tuy nhỏ nhưng mức sinh lãi rất cao. Bạn chớ bỏ qua!

4 - Thỉnh thoảng, bạn nên làm “bên kia” ngạc nhiên bằng một món quà nào đó. Tất nhiên, giá trị không nằm ở món quà mà ở tình yêu bạn chuyển tải qua món quà đó.

5 - Dành những giờ phút thật sự riêng tư, lãng mạn và đầy ý nghĩa cho nhau. Hãy nhớ lại các bạn từng khao khát gặp nhau ra sao và đã tốn bao nhiêu thời gian để bày tỏ tình yêu với nhau trước khi đi đến hôn nhân. Hãy lặp lại những giây phút đó để hâm nóng và làm thăng hoa tình yêu của bạn hơn nữa.

6 - Biết lắng nghe. Một nhà thông thái đã nói: “Nói là chia sẻ, lắng nghe là quan tâm”. Hãy lắng nghe muôn vàn lời nói và những câu chuyện nhỏ mỗi ngày của người bạn đời. Hãy luôn tâm niệm rằng: ***trách nhiệm giúp ta làm việc tốt, nhưng tình yêu khiến ta hoàn thành công việc đó một cách hoàn hảo.***

7 - Đừng để người bạn đời phải tranh giành với con cái sự quan tâm của bạn. Hãy dành thời giờ riêng cho người bạn đời.

8 - Bất hòa trong đời sống vợ chồng là không thể tránh khỏi, nhưng đừng bao giờ lên giường ngủ mà chưa hòa giải với nhau. Bởi vì, ít nhất bạn sẽ mất một giấc ngủ ngon và nghiêm trọng hơn nữa là mối bất hòa đó có thể trở thành nguyên nhân cho những sút mẻ khác lớn hơn.

9 - Hãy nhớ rằng Thượng đế chọn người nam làm trụ cột

trong gia đình. Có lẽ như thế người nữ sẽ an tâm hơn. Tuy nhiên, người chồng phải nhớ rằng mình chỉ có thể chu toàn bốn phận của mình bằng tình yêu thương và tôn trọng vợ mình chứ không phải bằng tính gia trưởng, độc đoán.

10 - Đôi lúc, bạn cần phải nhượng bộ để giữ hòa khí và thể hiện sự cảm thông với người bạn đời. Việc này tuy khó thực hiện lúc nóng giận nhưng nó sẽ giúp cho cuộc hôn nhân của bạn khỏi nguy cơ tan vỡ.

11 - Hãy dùng công thức “cầu chứng” sau đây để nấu món “Hôn nhân hạnh phúc”:

1 cốc	- Tình yêu	5 muỗng	- Hy vọng
2 cốc	- Thủy chung	2 muỗng	- Dịu dàng
3 cốc	- Thứ tha	4 lít	- Tin cậy
1 cốc	- Tình bạn	1 bình	- Nụ cười

Lấy tình yêu và chung thủy trộn với tin cậy cùng với dịu dàng, thứ tha và hiểu biết, thêm chút tình bạn và hy vọng, cho thêm nụ cười để có màu thật tươi. Đem nướng dưới ánh mặt trời bạn sẽ có một món ăn hạnh phúc. Hãy dùng nó thật nhiều mỗi ngày.

12 - Lấy câu: “Sống tử tế, nhân hậu và tha thứ cho nhau” làm kim chỉ nam trong cuộc sống hằng ngày.

13 - Khi gặp bất đồng hay căng thẳng không thể tránh khỏi thì ai làm lành trước không còn là điều quan trọng nữa. Tuy nhiên, người chủ động giảng hòa sẽ được tiếng là người chín chắn và biết cách yêu thương hơn.

CHÀNG ĐỐI VỚI NÀNG

1 - Hãy dành cho nàng những cử chỉ nhỏ (nhưng đầy ý nghĩa đối với họ) như mở cửa xe, đón lấy dù hay áo khoác, giữ ghế cho nàng ngồi xuống, nắm tay khi đi dạo, đi phía ngoài nàng lúc dạo phố sẽ làm nàng cảm thấy được che chở hơn.

2 - Kể cho nàng nghe những tin tức tốt lành hoặc những điều thú vị trong công việc của bạn.

3 - Khi đi dự bất cứ buổi lễ nào, hãy luôn ở bên cạnh nàng. Hãy nhớ xem trước khi kết hôn bạn đã từng hành diện như thế nào mỗi khi được ở bên nàng?

4 - Chớ dại đem nàng ra làm trò đùa! Đó là điều tệ hại nhất cần tuyệt đối tránh. Sau khi mọi người có những tràng cười thỏa thích thì nàng đã bị thương tổn nghiêm trọng và bạn khó lòng mà chuộc tội. Vậy, hãy làm ngược lại, nghĩa là hãy khen ngợi nàng như chính bạn thích được khen vậy.

5 - Phụ nữ cần cảm nhận sự an tâm nhiều hơn đàn ông. Hãy luôn nhắc nàng rằng nàng không chỉ là một người vợ đáng ước mơ mà còn cần thiết và quý giá với bạn biết dường nào. Sự an tâm của vợ bạn sẽ tăng lên rất nhiều khi từ “yêu dấu” được lặp đi lặp lại (vợ bạn cần và thích nghe điều đó vô cùng đấy!).

6 - Phụ giúp việc nhà cho nàng bất cứ khi nào bạn có thể. Hãy nhớ rằng ngôi nhà là tòa lâu đài của bạn. Lâu đài đó phải có vua, và có vua thì ắt phải có hoàng hậu, và hoàng hậu thì luôn... “lớn” hơn vua!

NÀNG ĐỐI VỚI CHÀNG

1 - Hãy nói với chàng: “Em yêu anh” mỗi ngày.

2 - Hãy nhớ rằng bản chất phụ nữ và đàn ông rất khác nhau. Cái tôi của chàng cần được nuôi dưỡng luôn luôn, nhất là khi chàng phải một mình gánh vác gia đình. Cách bạn tỏ ra tin tưởng nơi chàng và việc chàng làm là tất cả đối với chàng. Hãy nói với chàng rằng bạn rất hạnh diện về chàng cũng như công việc của chàng.

3 - Nếu bạn không phải là người phụ nữ đi làm, hãy cố gắng thu xếp việc nhà, dành ít phút mỗi ngày “làm mới” bản thân để đón chàng trở về sau ngày làm việc.

4 - Thỉnh thoảng bạn nấu hoặc làm cho chàng một món chàng yêu thích dù các con bạn có thể không thích món đó. Ý nghĩa nằm ở chỗ bạn dành điều đó cho riêng chàng mà thôi.

5 - Hãy luôn dịu dàng. Vua Salomon khôn ngoan từng nói: “Thà sống trong rừng còn hơn sống với một người đàn bà hay gắt gỏng”.

6 - Tất nhiên chồng bạn sẵn sàng giúp bạn khi chàng có thể, nhưng là phụ nữ, bạn nên đảm trách những công việc trong gia đình mà tự bao đời nay phái yếu luôn làm tốt hơn phái mạnh. Đừng biến chồng bạn thành “ông nội trợ đảm đang” vì điều đó có thể làm “sụt giá” chồng bạn trong mắt con cái, bạn bè, và ... mẹ chồng bạn.

7 - Cuối cùng, nếu bạn muốn trở thành hoàng hậu, bạn

hãy đối xử với chồng bạn như với một hoàng đế. Tôi không nghĩ rằng bạn sẽ không hưởng lợi ích gì một khi bạn đã làm cho người đàn ông của mình hạnh phúc.

Đến đây, tôi xin nhấn mạnh một lần nữa rằng: ***“Bạn sẽ có mọi thứ trên đời nếu bạn giúp người khác đạt được điều họ muốn”.***

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



Bậc thang thứ hai này đúng là một bậc thang hạnh phúc vì bạn khám phá ra rằng cuộc sống thật thú vị khi bạn làm việc, vui đùa và sống với một người bạn đời hết lòng quan tâm đến bạn trong mọi mặt.

PHẦN BỐN

NHỮNG MỤC TIÊU CUỘC SỐNG

Mục tiêu:

- I. Nêu lên tầm quan trọng của mục tiêu trong cuộc sống của bạn.*
- II. Giải thích lý do nhiều người không bao giờ xác lập được mục tiêu.*
- III. Nhận diện một số loại mục tiêu.*
- IV. Phân tích các đặc tính của mục tiêu.*
- V. Hướng dẫn cách xác lập mục tiêu.*
- VI. Đưa ra tiến trình hướng đến mục tiêu.*

CHƯƠNG 10

CÁC MỤC TIÊU CÓ THỰC SỰ CẦN THIẾT TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN?

Câu trả lời tất nhiên là “Có”, và vô cùng cần thiết. Theo tôi, tựu trung con người thường có bảy loại mục tiêu khác nhau thuộc các mặt *vật chất, tinh thần, tâm linh, cá nhân, gia đình, nghề nghiệp* và *tài chính*. Trong quyển sách này, tôi nói về mục tiêu tài chính nhiều hơn các loại mục tiêu khác, đơn giản chỉ vì tiền bạc là thước đo các loại hàng hóa, dịch vụ mà con người tạo ra. Và hơn thế nữa, khi bạn xác lập mục tiêu kiếm được nhiều tiền hơn, bạn sẽ tạo ra nhiều cơ hội việc làm hơn cho người khác, và điều đó thật tuyệt vời. Nhiều người cho rằng tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi. Riêng tôi thì nghĩ rằng tôn thờ tiền bạc mới là cội rễ của mọi tội lỗi.

Với những mục tiêu rõ ràng và cụ thể, bạn luôn xem mình đang thực hiện một sứ mệnh đặc biệt chứ không phải là một kẻ lang thang vô định và bạn sẽ có cơ hội khám phá những khả năng còn tiềm ẩn của bản thân. Người sống không mục tiêu cũng giống như một con thuyền đứt dây trôi dạt vô phương để rồi rơi vào tâm trạng chán nản, thất vọng và thất bại. Nhà tự nhiên học nổi tiếng người Pháp John Henry Fabre từng thực hiện một thí nghiệm lý thú trên loài sâu Processionary (loài sâu chỉ biết bám đuôi con đầu đàn), ông đặt chúng bò nối đuôi nhau men theo vành miệng của một bình hoa thành một vòng tròn khép kín. Giữa bình ông đặt rất nhiều lá thông (thức ăn ưa thích của loại sâu này). Thế là con này bò nối đuôi con kia liên tục hết ngày này sang ngày khác. Sau bảy ngày bảy đêm, chúng kiệt sức và rơi xuống đáy bình chết trong đói khát ở một nơi chỉ cách nguồn thức ăn chưa đầy 15 cm. Chúng chết vì không thể phân biệt được hành động (activity) và việc hoàn thành một mục đích (accomplishment).

Không ít người trong chúng ta cũng có những sai lầm tương tự, kết quả là chúng ta chỉ gặt hái được rất ít thành quả so với những gì mà chúng ta đáng được hưởng. Chúng ta mù quáng làm theo số đông mà không suy xét đến kết quả hay mục tiêu gì. Chúng ta vẫn thích hành động theo bản năng và thói quen với tâm lý “vì ai cũng làm thế trong trường hợp đó!”.

Số cơ hội mà cuộc sống mang đến cho mỗi chúng ta là ngang bằng nhau và chỉ những ai đã dự tính trước mục tiêu

cần hướng tới mới có thể nắm bắt những cơ hội đó. Trên thực tế, chỉ có 3% người Mỹ cam kết theo đuổi mục tiêu đến cùng. Nguyên nhân 97% bỏ cuộc là do họ:

1 - Có ý thức về việc lập mục tiêu nhưng chưa từng được chỉ dạy về điều này.

2 - Không biết phải lập mục tiêu như thế nào.

3 - Vẫn còn do dự vì sợ rằng mình sẽ thất bại.

4 - Bản thân không biết năng lực bản thân có đáp ứng được mục tiêu hay không

5 - Xây dựng hình ảnh bản thân kém.

6 - Không dám nói lên mong ước của bản thân.

Con tàu neo đậu trong bến cảng chắc chắn sẽ an toàn hơn so với con tàu đang lênh đênh trên biển. Chiếc máy bay khi đậu dưới mặt đất hẳn sẽ an toàn hơn so với khi đang bay trên trời cao. Tuy nhiên, theo thời gian con tàu neo đậu ấy sẽ bị bám đầy rong rêu, chiếc máy bay xếp cánh kia sẽ bị han gỉ nhanh hơn. Điều đó cũng giống như chúng ta, cảm giác lo sợ bị cười nhạo khi mắc sai lầm khiến chúng ta không dám theo đuổi mơ ước của mình và chỉ dám thổ lộ mơ ước đó với một ít người mà ta thật sự tin cậy. Vị trí thích hợp nhất với con tàu là ở ngoài biển khơi, của chiếc máy bay là trên những tầng mây và của bạn là để hoàn thành một mục đích sống. Bạn sinh ra trên đời này là để thực hiện một sứ mệnh - đó là hoàn thiện bản thân và đóng góp cho nhân loại. Viết quyển sách này cũng chính là một trong những cách giúp tôi hoàn thành sứ mệnh của mình.

Không mục tiêu - không động lực! Hẳn bạn đã từng một lần xem bóng đá? Giả sử ở hai phía cuối sân, người ta không đặt một cầu môn (goal) nào, theo bạn trận đấu có thể diễn ra được không? Cầu thủ hai đội có chịu trình diễn cho các bạn một trận cầu đẹp mắt bằng những cú “bắn phá” ngoạn mục vào khung thành của nhau không? Và cả bạn nữa, những khán giả cuồng nhiệt, có chịu trả tiền mua vé vào xem một trận đấu mà bạn biết chắc rằng không có kết quả thắng - thua không? Vì thế, tôi xin khẳng định với bạn rằng: “No Goals - No Game”⁽²²⁾.

“NGÀY MAI CHÚNG TA SẼ ĐI NGHỈ MÁT!”

Giả sử một người bạn thân gọi điện thoại cho bạn và rủ rê: “Này cậu, 8 giờ sáng mai bọn này sẽ bay đến Acapulco⁽²³⁾ và ở lại đó 3 ngày. Cậu có muốn đi không? Hiện tại còn hai chỗ trống, cậu sẽ chẳng phải tốn đồng nào cả! Sếp mình sẽ đưa mọi người đi bằng máy bay riêng của ông ấy và chúng ta sẽ ăn nghỉ tại biệt thự riêng của ông ấy ngay bên bờ biển”. Phản ứng đầu tiên của bạn là: “Ồ, tuyệt quá!”. Nhưng rồi bạn nghĩ lại: “Nhưng mình còn nhiều việc phải làm lắm, không biết có thu xếp kịp không?”. Bạn còn đang do dự thì may mắn thay, người vợ thông minh của bạn chợt nảy ra một sáng kiến. Thế rồi hai vợ chồng bạn hội ý với nhau. Bạn liệt kê ra tất cả những việc cần phải hoàn tất theo thứ tự ưu tiên

(22) No Goals - No Game. Tác giả mượn ý câu châm ngôn “No Gain - No Pain (Không vào hang hùm làm sao bắt được cọp) hàm ý chúng ta cần xác lập mục tiêu hành động và chấp nhận đương đầu với khó khăn có thể xảy ra trên đường đến thành công.

(23) Acapulco: Một thành phố biển nổi tiếng đẹp và thơ mộng thuộc bang Guerrero, bờ Tây Mexico.

rồi giao lại cho cô trợ lý. Chỉ ít phút sau, bạn vui mừng thông báo cho người bạn thân của mình: “Ngày mai chúng tớ sẽ cùng đi với các cậu!”.

Bạn thấy không, nếu không thu xếp như thế, hẳn là bạn sẽ không có cơ hội tận hưởng một chuyến nghỉ mát tuyệt vời ở Acapulco. Thế thì tại sao mỗi ngày bạn lại không thu xếp công việc như thế ngày mai bạn sẽ đi Acapulco? Cách nghĩ này khiến bạn phải hoạch định, phân công và thực hiện công việc sao cho thật hiệu quả. Có nhiều người thường ước ao một ngày có 26 giờ đồng hồ để có đủ thời gian làm những việc cần thiết trong khi vấn đề chính của họ lại là không đề ra giải pháp cụ thể, từng bước. Song, vẫn có không ít người không biết phải làm gì ngoài việc giết thời gian bằng những việc làm vô bổ. Thời gian là đồng minh hay trở thành một kẻ gây khó dễ cho bạn hoàn toàn tùy thuộc ở mục tiêu và lòng quyết tâm của bạn trong việc sử dụng nó.

SỨC MẠNH CỦA MỤC TIÊU

Tại các viện an dưỡng và dưỡng lão, trước các ngày lễ lớn hoặc những ngày đặc biệt như kỷ niệm ngày cưới, sinh nhật, người ta nhận thấy tử suất giảm rõ rệt. Nguyên nhân không liên quan đến một căn bệnh bí hiểm nào hay do sự thay đổi đột ngột của thời tiết mà chỉ vì có rất nhiều ông cụ bà lão ước mong được tận hưởng không khí của một mùa Giáng sinh nữa, được ở bên người thân thêm một lần trong kỷ niệm ngày cưới có thể là cuối cùng của họ... Và sau khi “mục tiêu” quan trọng ấy đã đạt được, khát vọng sống của họ giảm bớt

và tử suất tức thì tăng lên. Với họ và có lẽ với tất cả chúng ta, cuộc sống chỉ có ý nghĩa và đáng sống khi chúng ta có một mục đích sống rõ ràng.

Maxwell Maltz viết trong quyển *Psycho-Cybernetics* rằng con người hoạt động như một chiếc xe đạp, nếu anh ta không liên tục tiến về mục tiêu - đích đến - của mình, anh ta sẽ loạng choạng và té ngã.

Julie rất thích đua ngựa và cô hy vọng rằng chú ngựa Irish yêu quý sẽ đoạt giải trong cuộc đua cấp thị trấn. Ấy vậy mà Irish không hề mang về cho cô một giải nào, không những thế nó còn ba lần không chịu vượt qua cái rào mà thường ngày nó vẫn nhảy qua một cách dễ dàng để rồi bị loại khỏi cuộc thi.

Cô bé Julie khi đó 16 tuổi quyết định không chịu thua, cô đặt mục tiêu phải lấy bằng được giải đó. Thế là Julie bán Irish, tìm kiếm trên báo chí và lùng sục khắp vùng để mua một chú ngựa có thể biến ước mơ của cô thành sự thật. Sau cùng cô tìm thấy Butter Rum, một chú ngựa thiên thần chừng 2 năm tuổi. Julie đã phải làm việc cật lực để trả hết tiền mua Butter Rum sau đó và thuê người huấn luyện chú ta. Giờ thì Julie rất hài lòng và hãnh diện khi nhìn những tấm huy chương treo trên tường nhà bởi chúng rất xứng đáng với nỗ lực của cô. Khao khát có được một chú ngựa đoạt giải giúp Julie xác định rất rõ những mục tiêu cần phải thực hiện và cô luôn cảm thấy hạnh phúc vì biết rằng những điều mình làm là thực sự cần thiết.

Có lần khi bay ngang qua thác Niagara⁽²⁴⁾, tôi bỗng tự hỏi phải có đến hàng ngàn năm qua, con thác này đã đổ xuống hàng triệu tỷ mét khối nước như đổ vào hư không. Cho tới một ngày, một con người khôn ngoan xuất hiện với một kế hoạch trong tay và sau đó đã biến một phần sức mạnh của con thác này thành những điều hữu ích. Anh ta hướng dòng chảy của nó vào những tuốc-bin và kỳ lạ thay hàng triệu kilô-oát giờ điện được sản xuất ra, kéo theo nó là hàng triệu ngôi nhà, trường học, bệnh viện được xây dựng và thấp sáng, hàng tấn nông sản được làm tăng thêm giá trị, hàng triệu công việc được tạo ra... Danh sách các lợi ích này là vô tận, tất cả là nhờ có người đã biết “uốn nắn” sức mạnh của con thác này vào một mục đích cụ thể.

Có thể bạn không thể thấp sáng cả thành phố như thác Niaraga, nhưng ***nếu bạn có những mục tiêu xác định, chắc chắn bạn sẽ phát huy được tới đa sức mạnh của mình và mọi kỳ tích sẽ bắt đầu từ đó.***

(24) Niagara Falls: Một trong những thác nước nổi tiếng nhất thế giới với vẻ đẹp hùng vĩ, nằm giữa biên giới Canada và Mỹ, dòng chảy của nó đổ vào hồ Ontario, cũng là một hồ nước nổi tiếng thuộc vùng Ngũ hồ giữa Mỹ và Canada.



CHƯƠNG 11

CÁC LƯU Ý KHI XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA BẠN

Lưu ý thứ nhất XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CHÍNH

Khi xác lập mục tiêu, tiếng nói bên trong bạn luôn thôi thúc: “Đi nào, chúng ta cùng tiến lên!”. Và các mức phấn đấu ngày càng được nâng cao hơn. Tuy nhiên, để đạt hiệu quả cao, các mục tiêu phải đủ lớn và thách thức để kích thích chúng ta nỗ lực hoàn thành. Những mục tiêu thấp, dễ thực hiện thường không tạo ra được sự kích thích và thi đua. Thật vậy, những mục tiêu như trả tiền thuê nhà hàng tháng hay mua xe trả góp không phải là mục tiêu lớn. Mục tiêu nào làm bạn phải dốc hết sức, dồn hết tâm huyết của mình vào nó thì đấy chính là mục tiêu lớn.

Trong thể thao, các vận động viên thi đấu tốt hơn, đạt thành tích cao hơn trong những cuộc tranh tài đỉnh cao. Trên chính trường cũng vậy, một ứng cử viên dường như chiến thắng “vẻ vang” hơn nếu đối thủ của mình là một chính khách thuộc hàng tầm cỡ, khó đánh bại.

Trên con đường chinh phục các mục tiêu lớn của bạn, hãy luôn nỗ lực hết mình trên từng chặng đường để bạn có thể yên tâm nói với chính mình sau một ngày làm việc “chất lượng” rằng: “Hôm nay mình đã làm tốt nhất trong khả năng của mình” và lên giường ngủ ngon. Cuộc đời là một cuộc chơi lớn và hào hứng, bạn hãy hoạch định những mục tiêu cao cả để tham gia cuộc chơi đó. Một nhà thông thái từng nói: “Đừng đặt ra những kế hoạch nhỏ vì chúng không đủ sức kích thích bạn”.

Cách bạn nhìn cuộc sống quyết định gần như toàn bộ thành quả mà bạn đạt được. Một thanh sắt nếu dùng để làm chốt cửa chỉ đáng giá 1 đô-la, nếu rèn thành móng ngựa sẽ đáng giá khoảng 50 đô-la, nhưng nếu được luyện thành thép thượng hạng để làm dây cốt cho các loại đồng hồ chính xác thì đáng giá đến 250.000 đô-la.

Cách nhìn của bạn đối với thanh sắt đã tạo nên khác biệt. Cách bạn nhìn tương lai và chính bản thân mình cũng thế. Bạn cần những mục tiêu lớn để phấn đấu, để khẳng định tài năng và giá trị của mình. Booker T. Washington nói rằng: “Hãy đo lường thành tích bằng chính những trở ngại mà bạn phải vượt qua để đạt được thành tích đó”.

HẠT DẸ RANG “DỠ NHẤT THÀNH PHỐ”

Hồi tôi còn bé và làm việc tại cửa hàng rau quả của ông Anderson, có một tiệm cà phê kết hợp một hàng bán hạt dẻ rang của một người mà ai cũng gọi là “Bác Joe”. Ở đây, mùi cà phê và hạt dẻ rang thơm phức luôn mời gọi từng đám đông kéo đến mỗi khi bác Joe nổi lửa trở tào chế biến. Tôi để ý thấy rằng sau khi rang xong, ông bán ngay hoặc cho hạt dẻ vào những chiếc bao giấy nhỏ, nhưng trước khi gói lại, ông đều lấy lại hai hạt từ mỗi chiếc bao và cho vào một chiếc hộp gỗ kế bên. Vì thế, với số hạt dẻ “dư” trong chiếc hộp gỗ, ông luôn có thêm vài bao giấy hạt dẻ nữa như tự thưởng công cho mình. Đó là mục tiêu cuộc đời của bác Joe. Bác ấy đã sống nghèo khó và chết trong nghèo khó với “mục tiêu” của mình. Tội nghiệp bác Joe, bác ấy luôn nghĩ về hạt dẻ, sống vì hạt dẻ, nhưng hạt dẻ không phải là vấn đề của bác ấy!

Lúc vào Đại học Columbia, South Carolina, tôi nhìn thấy một tấm biển và không bao giờ quên được nó. Tấm biển đề rằng: “Hạt dẻ Cromer – bảo đảm dờ nhất thành phố!”. Tò mò, tôi tìm hiểu và được kể rằng Cromer bắt đầu bán hạt dẻ với tấm biển quảng cáo như thế. Ban đầu mọi người nhìn mặt nhìn nhưng rồi họ mua thử, ăn thử và hàng ngàn người bắt đầu thích những hạt dẻ “dờ nhất thành phố” của ông. Chẳng bao lâu sau, ông cho in câu quảng cáo đó lên bao giấy đựng hạt dẻ của mình, ông thuê thêm nhiều chú nhóc bán hàng và giao hàng cho ông. Rồi ông ký được hợp đồng bán hạt dẻ độc quyền tại Hội chợ bang Carolina, các cuộc tranh tài thể thao của bang và ngay trong các giải thi đấu của Đại học South

Carolina. Ngày nay, Cromer đã là một nhà doanh nghiệp hạt dẻ giàu có và thành công. Tương tự bác Joe, Cromer cũng luôn nghĩ về hạt dẻ và sống vì hạt dẻ, nhưng mục tiêu và cách làm giàu của họ khác nhau nên kết quả cuối cùng cũng khác nhau.

CỦA CÁI ĐẾN TỪ ĐÂU?

Bạn từng nhìn thấy hay nghe thấy có người rất giàu nhưng có kẻ lại rất nghèo, bất kể họ đều là bác sĩ, luật sư, người bán hàng, mục sư ... Vậy, sự khác biệt nằm ở đâu, con người hay nghề nghiệp? Tôi xin nói rằng nó nằm ở con người trước tiên và sau đó mới đến nghề nghiệp. Nghề nghiệp chỉ tạo ra cơ hội khi mỗi cá nhân chúng ta nỗ lực hết sức mình. ***Nghề nghiệp chuyên môn không làm bạn thành công hay thất bại mà chính là cách bạn nhìn nhận bản thân và nghề nghiệp của mình mới quyết định điều đó.***

Lưu ý thứ hai MỤC TIÊU PHẢI DÀI HẠN

Nếu không có mục tiêu dài hạn, bạn sẽ dễ bị quật ngã bởi những thất bại tạm thời vì không ai quan tâm đến thành công của bạn bằng chính bạn. Đôi khi bạn có cảm giác rằng ai đó đang cản bước tiến của bạn. Kẻ đó, nếu có, chỉ là tạm thời; nhưng ***chính bạn mới là người có thể cản trở mình vĩnh viễn.***

Những khó khăn trong cuộc sống gia đình, bệnh tật, tai nạn bất ngờ hay những tình huống ngoài tầm kiểm soát có

thể là những trở ngại lớn nhưng không phải là nguyên nhân cốt tử gây ra thất bại của bạn. Trong chương sau, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách phản ứng tích cực trước những tình huống tiêu cực. Bạn sẽ biết cách biến chúng thành những viên đá lót đường để tiếp tục tiến lên đỉnh thành công. Khi bạn có những mục tiêu dài hạn, điều này càng dễ dàng hơn. Bởi vì khi nhìn được đến đâu, bạn sẽ đi đến đấy và từ điểm đó, bạn lại có một tầm nhìn mới xa hơn nữa. Bạn sẽ không bao giờ có thể bắt đầu bất cứ cuộc hành trình nào nếu bạn cứ chờ cho tới khi tất cả “đèn xanh” đều bật.

Khi đặt ra các mục tiêu dài hạn, bạn đừng nghĩ rằng mọi trở ngại đều phải được thu xếp ổn thỏa trước khi bắt đầu. Bởi vì, nếu kế hoạch của bạn không có trở ngại nào thì mục tiêu của bạn cũng chẳng còn ý nghĩa gì nữa.

Lưu ý thứ ba **BẠN PHẢI HÀNH ĐỘNG MỖI NGÀY** **ĐỂ TIẾN ĐẾN MỤC TIÊU**

Nếu bạn không đặt ra những mục tiêu nhỏ, cụ thể mỗi ngày thì bạn chỉ là người mơ mộng. Hãy làm người có hoài bão bằng cách xây nền cho các giấc mơ của mình qua những hành động cụ thể đều đặn mỗi ngày để đạt tới mục tiêu. Charlie Cullen nói rằng: “Cơ hội để trở nên vĩ đại không đến như dòng thác cuộn cuộn đổ mà chảy chậm chậm từng giọt một”.

Muốn đạt được những điều vĩ đại, bạn phải hoàn tất những mục tiêu nhỏ mỗi ngày. Vận động viên cử tạ phải tập

luyện hằng ngày và tăng dần trọng lượng tạ để có thể phá kỷ lục. Các bậc cha mẹ nuôi dưỡng con cái nên người đều biết rõ rằng tính cách và niềm tin của con cái được xây dựng hằng ngày qua nếp sống gương mẫu của họ. Nếu bạn muốn thay đổi hoàn cảnh, bạn phải thay đổi con người của bạn trước.

Mục tiêu hằng ngày chính là thước đo đánh dấu tiến trình đi tới thành công của bạn và là nhà xây dựng nhân cách tốt nhất. Đó là nơi để bạn thể hiện sự cống hiến, tính kỷ luật và lòng quyết tâm thực hiện mục tiêu dài hạn của mình. Các chương sau đây đặc biệt hữu ích vì nó giúp bạn xây dựng thói quen làm việc hướng tới mục tiêu mỗi ngày.

Lưu ý thứ tư **MỤC TIÊU PHẢI CỤ THỂ**

Để lên tới đỉnh thành công, bạn phải xác lập mục tiêu cuối cùng và một loạt các mục tiêu “từng chặng”. Và tất cả các mục tiêu lớn, nhỏ đều phải thật cụ thể, rõ ràng và khả thi. Nếu dùng kính lúp di chuyển khắp bề mặt một đồng giấy vụn thì bạn sẽ không bao giờ làm nó cháy được, nhưng nếu bạn tập trung chiếu vào một điểm, năng lượng mặt trời được hội tụ và làm bùng cháy lên một ngọn lửa mà bạn cần. Dù bạn là người có năng lực và sức mạnh nhưng nếu bạn không biết tập trung và duy trì cho một mục tiêu nhất định, bạn sẽ chẳng bao giờ hoàn thành được việc gì cả. Người thợ săn bắn được chim không phải do bắn cả bầy cùng một lúc mà do anh ta ngắm bắn mỗi lần từng con một.

Nếu mục tiêu của bạn là có một ngôi nhà *đẹp* và *bè thế*,

làm một công việc *lương cao*, cho con cái theo học trong một ngôi trường có chất lượng giáo dục *tốt hơn*, bán hàng *nhANH hơn*, đóng góp *nhieu hơn* cho xã hội, hoặc làm một người chồng/người vợ, người cha/người mẹ *tốt hơn*... thì đó là những mục tiêu chung chung, thiếu cụ thể.

Chẳng hạn, thay vì một ngôi nhà “đẹp” và “bê thế”, bạn cần xác định “đẹp” đến mức nào (làm bằng gỗ rừng cao cấp, bê tông, đá gra-nít hay gạch nung? Cửa chính bằng gì? Cửa sổ kiểu nào, Anh, Ý, Pháp hay Nhật? Nội ngoại thất trang bị như thế nào, sơn màu gì?...), và rộng bao nhiêu mét vuông, 300, 500 hay 5.000 mét vuông? Bao nhiêu phòng? Có tắm cỏ, hồ bơi, tiểu đảo, thác nước hay không?... Mọi thứ phải chi tiết đến mức bạn có thể tính ra tiền được. Vì chỉ khi nào bạn “quy đổi” ước mơ về một ngôi nhà to đẹp ra tiền thì bạn mới xác lập mục tiêu tài chính cụ thể được. Rồi căn cứ vào đó bạn mới xem xét khả năng “cày cuốc”, khả năng kinh doanh hay khả năng vay mượn của mình để biết được ngày tháng năm nào ước mơ của bạn sẽ trở thành sự thật.

Chẳng hạn, sau khi cụ thể hóa tất cả mọi yếu tố về ngôi nhà mơ ước của bạn, bạn thấy rằng “giấc mơ” đó trị giá 500.000 đô-la. Hiện tại bạn có 200.000 đô-la trong tài khoản cá nhân; với uy tín của mình, bạn có thể vay ngân hàng 300.000 còn lại để “mua” căn nhà ấy ngay lập tức. Tuy nhiên, để sở hữu nó thực sự, giả sử mỗi tháng bạn có thể dành ra 2.000 đô-la để trả nợ ngân hàng, thì phải hơn mười hai năm rưỡi sau bạn mới có thể đường hoàng nói rằng: “Đó là căn nhà của tôi!”. Tôi nói hơn mười hai năm rưỡi là vì bạn còn phải trả thêm phần lãi cho số tiền đã vay nữa.

Vậy, khi xác lập mục tiêu, bạn cần ghi nhớ những từ đơn giản này: CHÍNH YẾU - DÀI HẠN - MỖI NGÀY - CỤ THỂ.

MỤC TIÊU CÓ THỂ MANG TÍNH TIÊU CỰC HAY KHÔNG?

Hẳn nhiên là “Có”, vì một trong ba lý do sau. **Thứ nhất**, mục tiêu sẽ trở thành tiêu cực khi bạn không phải là “kiến trúc sư” cho sự thành công của mình mà trông chờ ở sự “may rủi”. **Thứ hai**, thiết lập mục tiêu quá lớn và phi thực tế. **Thứ ba**, mục tiêu nằm ngoài khả năng của bạn, hoặc chỉ để thỏa mãn yêu cầu của người khác.

Trong đó, lý do quan trọng nhất chính là đặt mục tiêu quá lớn hoặc phi thực tế. Nhiều người cố ý đặt mức phấn đấu cao một cách vô lý để lấy đó làm lý do bào chữa nếu gặp thất bại. Tuy nhiên, bạn cần nhớ rằng những mục tiêu như thế sẽ tạo nên một tâm lý hết sức tiêu cực trong việc hoàn thành những mục tiêu khác trong tương lai, thậm chí còn tác động mạnh mẽ tới chính bạn, làm bạn chỉ muốn buông xuôi. Vậy, hãy đề ra các mục tiêu chính yếu - dài hạn - cụ thể nhưng **trong tầm tay** của bạn.

CHƯƠNG 12

XÁC LẬP MỤC TIÊU

ĐIỂM KHỞI ĐẦU

Đến đây, bạn sẽ hỏi tôi rằng: “Này Zig, ông thuyết phục tôi đề ra mục tiêu nhưng ông không hướng dẫn tôi làm gì và thế nào để xác lập mục tiêu. Tôi phải làm sao đây?”. Đó là một câu hỏi xác đáng. Thực ra, bạn sẽ thấy rằng: đạt mục tiêu dễ hơn xác lập mục tiêu. Một khi bạn xác lập được mục tiêu đúng đắn thì bạn đã đi được một nửa đoạn đường vì nó thể hiện một tuyên bố mạnh mẽ về niềm tin của bạn, rằng bạn có thể và sẽ đạt được mục tiêu đó. Như tôi đã nói ở phần trước, thành công sẽ đến với bạn dễ dàng hơn một khi bạn tin vào chính mình.

Xác lập mục tiêu và đạt mục tiêu là hai tiến trình đòi hỏi bạn nỗ lực như nhau, bất kể đó là mục tiêu giảm cân, được lên lương, mua xe mới, nuôi dạy con cái nên người trong một môi trường nhiều chạm bẩy, bán được nhiều hàng hơn hay trở

thành một sinh viên tốt nghiệp hạng xuất sắc. Tuy nhiên, bạn cần nhớ rằng mọi thành công bạn đạt được đều phải mang tính “cân bằng”. Đó là thành công trong sự hài hòa của cuộc sống cá nhân, gia đình, vật chất, tinh thần, tâm linh, nghề nghiệp và điều kiện tài chính của bạn.

Ví dụ, nếu bạn là một người bán hàng, tất nhiên bạn luôn muốn bán được hàng càng nhiều càng tốt. Vì thế, bạn sẽ xác định mục tiêu doanh số của mình trong ngày, tuần, tháng, quý, năm. Bạn cần có dữ liệu và các con số thống kê để tham khảo trong quá trình xác lập mục tiêu doanh số của mình. Rồi, dù bạn có trong tay một tấm bản đồ thế giới chi tiết và hoàn chỉnh, bạn cũng không thể đi đến đích nếu bạn không biết mình đang đứng ở đâu. Vì vậy, bạn cần một điểm bắt đầu, bạn đánh dấu nó vào ngày bạn thực hiện bước đi đầu tiên, tức thương vụ bán hàng thành công thứ nhất của bạn. Và bạn tiếp tục ghi chép hàng ngày như thế cho đến khi bạn hoàn thành tuần đầu tiên, tháng đầu tiên, năm đầu tiên để có được một cái nhìn trung thực và chính xác về năng lực bán hàng, về thành tích cao nhất của mình nhằm tiếp tục phát huy để đạt mục tiêu đề ra.

Trong quá trình ghi chép thống kê, bạn cần lưu ý những điểm sau:

Thứ nhất, ghi lại giờ bạn thức giấc, giờ bạn ra khỏi giường và giờ bạn bắt đầu thực sự bắt tay vào việc hàng ngày.

Thứ hai, ghi chép thời gian bạn dành để ăn trưa, uống cà

phê, nghỉ giải lao, làm chuyện riêng hay tán gẫu qua điện thoại với đồng nghiệp hay bạn bè, người thân trong ngày.

Thứ ba, ghi nhận thời gian sắp xếp các cuộc hẹn, các cuộc thăm viếng không hẹn trước, thời gian nhận các cuộc gọi hậu mãi, khiếu nại, tìm hiểu thêm về sản phẩm, thời gian tiếp xúc khách hàng và thời gian dành cho các cuộc giới thiệu hàng hóa với khách hàng và ước lượng mức hàng bán ra qua các cuộc gặp này.

Sau cùng là thời gian bạn làm việc bên ngoài phòng làm việc, là 30 phút cuối của một cuộc gọi đặt hàng giao ngay nào đó, hay thời gian mà bạn dành để sắp xếp lại danh thiếp của các khách hàng tiềm năng.

Đó là một bí quyết đơn giản giúp bạn quản lý thời gian hiệu quả hơn. Những ngày đầu áp dụng bí quyết này có thể làm bạn vất vả trong việc ghi chép, nhưng bạn sẽ thấy rõ hiệu quả của nó trong công việc của bạn ngay sau tuần lễ đầu tiên.

Tiếp theo, bạn hãy chọn những mục tiêu vừa tầm để bạn có thể đạt thành tích mỗi ngày. Đó là chất xúc tác đặc biệt tạo ra sự hưng phấn và kích thích bạn chinh phục các mục tiêu mới. Vì thế, bạn cần tránh đặt mục tiêu quá cao. Chẳng hạn, bạn không nên cạnh tranh với “nhà vô địch” khi bạn mới chỉ ở mức “trung bình”, bạn chỉ cần thắng người đứng trên bạn một bậc và vượt qua chính mình của ngày hôm qua. Cứ như thế bạn sẽ liên tục “phá kỷ lục”, và rồi bạn sẽ đứng trên đỉnh cao nhất.

XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU QUAN TRỌNG NHẤT

Điều chắc chắn là mỗi người chúng ta có rất nhiều mục tiêu trong đời về mặt nghề nghiệp, tinh thần, tài chính, gia đình... Bạn hãy liệt kê tất cả các mục tiêu bạn có thể nghĩ ra được và sau đó sắp xếp chúng theo mức độ quan trọng. Bạn sẽ thấy ngay đâu là mục tiêu số một của mình để sắp xếp thời gian và lộ trình thích hợp nhằm đạt được nó.

Tiếp theo, bạn liệt kê các trở ngại có thể cản trở tiến trình chinh phục các mục tiêu mà bạn vừa liệt kê. Nếu bạn không thấy trở ngại nào hay chúng không đáng kể, bạn đã gần như đạt được mọi thứ rồi đấy! Tuy nhiên, đường đến thành công thường là một con đường gập ghềnh, khúc khuỷu nên chính việc nhận diện các trở ngại sẽ giúp bạn dễ dàng tìm ra đối sách phù hợp trong từng chặng đường đến đỉnh vinh quang.

ĐỪNG XÁC LẬP MỤC TIÊU MỘT CÁCH HỜI HỢT

Nhiều năm về trước, một nhân viên trẻ bán đồ dùng nhà bếp ngồi cùng tôi để lên kế hoạch bán hàng cho năm kế tiếp. Tôi hỏi:

- Anh dự tính bán được bao nhiêu trong năm tới?

Anh ta nhe răng cười ngoác tận mang tai:

- Tôi bảo đảm nhiều hơn năm nay.

Tôi đáp:

- Tuyệt lắm! Năm nay anh đã bán được bao nhiêu?

Anh ta cười đáp:

- À, tôi cũng không biết nữa.

Thật đáng buồn, anh bạn trẻ này không hề biết mình đang ở đâu, đã ở đâu và sẽ đi đến đâu! Tôi thấy mình cần làm cho anh chàng “tỉnh” lại nên hỏi tiếp:

- Vậy anh có muốn trở thành một người bán hàng bất tử không?

Dường như cá đã cắn câu, anh ta hỏi:

- Bằng cách nào thưa ông?

- Rất dễ, anh chỉ cần phá kỷ lục của công ty chúng ta thôi.

- Nói thì dễ hơn làm, trước giờ tôi chưa thấy ai phá được kỷ lục đó cả! Và lại, kỷ lục đó không phải do một người lập, ông ấy nhờ con rể của mình bán hàng phụ ông ấy đấy!

Ra là thế, đối với anh chàng “chủ bại” này, tôi cần phải áp dụng phương án khác. Tôi bảo anh ta rằng nếu có người lập kỷ lục thì cũng có người khác phá kỷ lục! Rằng nếu anh phá được kỷ lục đó, tôi sẽ đề nghị treo ảnh anh ta ngang hàng với ảnh của chủ tịch công ty ngay tại trụ sở chính, thậm chí công ty sẽ tặng anh ta danh hiệu “Chiếc Nồi Vàng” trong năm! Rồi tôi nói ra doanh số hiện tại của anh ta và đặt mục tiêu gấp 50 lần con số đó nếu anh ta muốn hình ảnh của mình được in trên báo chí cả nước vào năm sau.

Anh bạn trẻ vẫn chưa bị thuyết phục hoàn toàn nhưng nói rằng anh ta sẽ suy nghĩ một cách nghiêm túc về gợi ý

của tôi, và tôi chỉ mong có thể qua cuộc nói chuyện này. Bởi vì nếu anh chàng *chấp nhận mục tiêu một cách hơi hợt thì sẽ từ bỏ mục tiêu một cách dễ dàng ngay khi gặp trở ngại đầu tiên.*

KHI BẠN ĐI ĐÚNG HƯỚNG

Bạn biết không, câu chuyện vẫn chưa kết thúc ở đó. Vào ngày 26 tháng 12 năm sau, anh bạn trẻ ấy gọi cho tôi trong niềm phấn khích tột độ. Thú thật, tôi cũng chưa từng có cuộc nói chuyện điện thoại nào lâu và hứng khởi như thế. Có lẽ cả dây điện thoại cũng phải nóng lên. Anh ta kể rằng từ sau cuộc trò chuyện với tôi, anh ta bắt đầu xem xét lại mọi mục tiêu của mình. Rằng giờ đây anh ta đã ước lượng được chính xác hôm nay, tuần này, tháng này, quý này mình sẽ bán được bao nhiêu, thậm chí ngay khi gõ cửa một nhà nào đó, anh ta đã biết mình sẽ bán được những gì. Và anh hào hứng kết luận: “Tôi sắp sửa phá kỷ lục rồi!”.

Tôi đáp: “Không, anh không “sắp sửa” mà anh đã phá kỷ lục rồi đấy!”.

Năm đó, anh đã đạt doanh số 104.000 đô-la, gấp ba lần so với năm cao nhất trước đó, vốn chỉ đạt 34.000 đô-la, và công ty đã khen thưởng cho anh xứng đáng.

NHẪN NẠI VÀ KHÔN NGOAN HƠN

Về sau, tôi biết rằng để đạt được thành tích này, anh đã vượt qua rất nhiều khó khăn và trở ngại khác nhau mà

không hề đổ lỗi cho hoàn cảnh. Bao lần chiếc xe của anh bị hỏng hóc giữa đường, trong năm đó anh phải tiễn hai người thân về nơi yên nghỉ cuối cùng, anh từng bị khản giọng nặng đến mức bác sĩ buộc anh phải nghỉ ngơi dài hạn và anh đã vượt qua điều đó bằng cách đổi sang một bác sĩ khác... Anh thống kê ghi chép giờ giấc làm việc của mình và tận dụng từng phút dư thừa sau mỗi cuộc gặp gỡ, mỗi buổi thuyết trình giới thiệu sản phẩm để gom góp chúng thành một giờ, hai giờ, một tuần, hai tuần, ba tuần rồi một, hai tháng “dư dôi” trong năm để anh bán thêm được nhiều hàng hơn. Với anh, một ngày không phải có 24 giờ, một tháng không chỉ có 30 hay 31 ngày và một năm của anh thường “dài” hơn ... 400 ngày!

Theo thời gian và “thử thách”, nhà bán hàng tài ba của chúng ta đã rút ra được bí quyết bán hàng hiệu quả, cũng là nguyên tắc vàng dẫn đến thành công của anh, có thể tóm tắt thành các điểm sau:

1 - Ghi chép thời gian và doanh số hàng giờ, hàng ngày để biết mình đang ở đâu.

2 - Viết ra giấy từng mục tiêu ngày, tháng, năm.

3 - Đặt mục tiêu cụ thể (104.000 đô-la).

4 - Đặt mục tiêu đủ lớn để tạo “thách thức”.

5 - Đặt mục tiêu dài hạn (một năm) nên không nản lòng trước những thất bại nhỏ (nếu có) đối với mục tiêu hàng ngày.

6 - Liệt kê cả các trở ngại trên đường chinh phục mục tiêu để chủ động tìm biện pháp phòng tránh và vượt qua.

7 - Đặt mục tiêu năm bằng cách phá kỷ lục mỗi ngày.

8 - Đặt kỷ luật tinh thần cho chính bản thân mình.

9 - Tuyệt đối tin vào khả năng đạt mục tiêu của mình.

10 - Tự hình dung ra viễn cảnh mình đạt được mục tiêu ngay vào lúc đầu năm.

Trước khi tạm kết thúc câu chuyện này, tôi xin nhắc thêm rằng chia sẻ mục tiêu là cần thiết nhưng phải đúng đối tượng. Bởi vì, có những người biết lắng nghe và mang lại sự lạc quan cho bạn và biết cách khích lệ bạn, họ sẽ giúp bạn thêm niềm tin ở chính mình; nhưng cũng có những người chỉ làm bạn nhụt chí mà thôi.

Mục tiêu hàng ngày của từng người là hãy làm tốt nhất trong khả năng có thể để có một ngày mai tươi đẹp hơn. Tương lai là nơi bạn sẽ sống phần đời còn lại của mình và những thành tích nho nhỏ hàng ngày là những viên đá lót trên con đường đưa bạn đến chốn vinh quang đó. Để xác lập mục tiêu cuộc đời một cách đúng đắn, bạn cần hiểu rằng chiếc “thang máy” lên đỉnh thành công đã bị “hư”, và bạn phải đi bằng cầu thang bộ, mỗi lần chỉ bước một bậc mà thôi. Tuy nhiên, thật may mắn là nó đã được đánh dấu sẵn và đang mời gọi bạn bước lên đấy!

CHƯƠNG 13

ĐẠT MỤC TIÊU

NHỮNG NGUYÊN TẮC CƠ BẢN

Các bác sĩ xếp tôi vào nhóm người thừa cân và khuyên tôi nên tập luyện thể thao. Tôi đã rất mừng rỡ khi nhìn thấy số cân của mình giảm xuống sau mỗi tháng và cảm thấy tự tin hơn rất nhiều. Trước đây, tôi luôn ao ước có được một thân hình cân đối, song vẫn chưa có đủ can đảm thực hiện. Tôi chỉ thực sự quyết tâm khi gặp vị bác sĩ nọ. Lúc ấy tôi mong sao mình có thể giảm bớt hai ký. Khi mọi người nồng nhiệt khen ngợi những nỗ lực ban đầu của tôi, tôi càng muốn cố gắng nhiều hơn nữa. Thông qua câu chuyện của mình, tôi muốn nói với bạn rằng ***hãy xác định thật rõ mục tiêu muốn hướng đến và lên kế hoạch cụ thể trong một thời hạn hợp lý.*** Những hoạch định rõ ràng đó sẽ mang lại cho bạn sự tự tin và tinh thần lạc quan, một yếu tố không thể thiếu cho thành công của bạn. Những “sự khích lệ” mà bạn nhận được mỗi ngày từ những người xung quanh hay từ

chính bản thân mình sẽ tiếp thêm động lực cho bạn hoàn thành các mục tiêu ngắn hạn và tiến gần hơn đến mục tiêu dài hạn.

Tuy nhiên, bạn cần lưu ý rằng khi xác lập mục tiêu, bạn đừng tự khóa tâm hồn mình bằng những điều “không tưởng”, như Houdini trong câu chuyện sau đây:

Houdini là một ảo thuật gia bậc thầy và là một thợ khóa đại tài. Ông ấy từng khoe rằng mình có thể thoát ra khỏi bất cứ nhà tù nào trên thế gian này trong không quá một giờ, miễn là ông ấy được mặc trang phục dạo phố.

Lúc bấy giờ ở một thị trấn nhỏ của nước Anh, người ta mới khánh thành một nhà tù mới với một loại khóa an toàn vào loại bậc nhất thế giới và họ đã thách Houdini trở tài của mình. Houdini kiêu hãnh nhận lời ngay và tự tin bước vào một xà lim để làm “phạm nhân” đầu tiên của nhà tù nọ. Ông ấy rút ra từ chiếc áo dạo phố của mình một que thép mỏng và bắt đầu làm việc. Sau 30 phút, rồi một giờ trôi qua, sự tự tin của ông ấy dần dần biến mất và mồ hôi vã ra như tắm. Hai giờ sau, ông ấy kiệt sức, bất tỉnh rồi đổ sụp vào cánh cửa sắt nặng nề, và nó bật mở ra! Houdini đã thành công? Xin thưa rằng “Không”. Thực ra, cánh cửa trên không hề bị khóa mà chỉ có đầu óc của Houdini bị “khóa” bởi chính ông ta.

Trong trò chơi cuộc đời, nhiều lúc bạn chỉ cần đẩy nhẹ cánh cửa cuộc sống là bạn đã có thể chạm tay vào những kho tàng và phần thưởng vô giá.

Những nguyên tắc cơ bản khi xác định mục tiêu:

- 1 - Thực hiện trên sự tự nguyện.
 - 2 - Bảo vệ uy tín và danh dự của bản thân.
 - 3 - Cam kết thực hiện đến cùng.
 - 4 - Đặt ra những mục tiêu xác đáng.
 - 5 - Mục tiêu phải chi tiết và cụ thể.
 - 6 - Thời gian thực hiện hợp lý.
 - 7 - Xác định các mục tiêu ngắn hạn trong mối tương quan với mục tiêu dài hạn.
 - 8 - Lên kế hoạch cụ thể.
-

CÂU CHUYỆN VỀ NHỮNG CON BỌ CHẾT

Một thí nghiệm được thực hiện như sau: Người ta cho vài con bọ chết vào một cái lọ, đậy nắp lại và quan sát. Những con bọ chết cố hết sức nhảy ra khỏi lọ nhưng không thể. Chúng nhảy lên, đụng vào nắp lọ và bị bật trở lại. Lâu dần người ta nhận thấy chúng vẫn cố nhảy lên nhưng không còn đụng vào nắp lọ nữa. Lúc bấy giờ, người ta mở nắp lọ ra, nhưng những con bọ chết kia vẫn không hề nhảy ra khỏi lọ. Chúng không nhảy ra được không phải vì chúng không đủ sức mà là vì chúng đã quen với khoảng cách mà chúng “xác định”.

Ở con người cũng vậy. Nếu chỉ đặt ra những mục tiêu tầm trung thì chúng ta cũng sẽ chỉ đạt được những kết quả thường thường bậc trung và trở thành người có năng lực trung bình mà thôi. Ban đầu, hầu như tất cả chúng ta đều là những người có nhiều ước mơ và hoài bão, nhưng rồi những khó khăn, trở ngại cùng với những lời bình phẩm mang tính tiêu cực khiến nhiều người dè dặt hơn. Tuy nhiên, con người cũng rất “nhạy cảm” trước những tác động tích cực một cách thái quá. Chẳng hạn Joe Louis⁽²⁵⁾ luôn khiến cho các đối thủ của mình phải chùn chân và có phần lo sợ khi biết họ đang thi đấu với đương kim vô địch hạng nặng thế giới. Đôi khi kết quả thi đấu dường như đã được xác lập ngay tại thời điểm đó. Có lẽ Roger Bannister đã vượt ra khỏi những định kiến cố hữu của huấn luyện viên, người cho rằng: “Khả năng thể lý của con người không cho phép vượt qua quãng đường 1,6 km trong 4 phút. Tôi không tin có ai đó phá được kỷ lục này” hay của vị bác sĩ: “Nếu anh chạy nhanh hơn nữa, tim anh sẽ nhảy ra khỏi lồng ngực của anh!”. Bannister trở thành người đầu tiên phá kỷ lục cự ly chạy 1 dặm. Hãy đặt ra những mục tiêu thật xác đáng và không ngừng nỗ lực để từng bước hướng đến mục tiêu đã định.

KHỞ ĐẦU BẰNG MỘT MỤC TIÊU NGẮN HẠN

Trong cuộc sống có rất nhiều điều chúng ta chưa thực hiện được và dĩ nhiên chúng ta cũng không thể cùng lúc đạt

(25) Joseph Louis Barrow (1914 - 1981): Vô sĩ quyền Anh hạng nặng người Mỹ, từng thi đấu 72 trận, thắng 69 trận, trong đó có 55 trận thắng bằng knock-out, thua 3, ông từng tham dự 27 trận tranh chức vô địch hạng nặng.

được tất cả. Do vậy, để không bị các mục tiêu nhấn chìm, bạn hãy nghe lời khuyên của Judge Ziglar dành cho những người bán hàng: “Nếu từ trước đến nay bạn chưa từng đặt ra cho mình bất kỳ mục tiêu nào thì bạn hãy khởi đầu bằng những mục tiêu ngắn hạn. Hãy đặt mục tiêu tháng dựa trên tháng có doanh số cao nhất cộng thêm 10% nữa. Sau đó, xác định doanh số trung bình hàng ngày cần phải đạt được so với doanh số ngày cao nhất và điều quan trọng là phải thường xuyên nhắc nhở bản thân về doanh số này.

Nếu thành công với mục tiêu tháng, bạn hãy tự tin lập cho mình các mục tiêu quý (bằng mục tiêu tháng nhân 3 và cộng thêm 10%). Chỉ khi hoàn tất các mục tiêu ngắn hạn, bạn mới nên nghĩ đến các mục tiêu dài hạn. Nhưng mục tiêu ngắn hạn bây giờ sẽ là doanh số tuần trung bình so với doanh số tuần cao nhất. Và cứ như thế, ngày hôm nay của bạn sẽ vượt hơn ngày hôm qua, tháng sau sẽ vượt tháng trước và năm sau sẽ cao hơn năm trước...”.

SỨC MẠNH CỦA TRÍ TƯỞNG TƯỢNG

Nesmeth bị biệt giam suốt bảy năm trong một xà lim chật hẹp chỉ vừa đủ đặt một chiếc giường đơn. Trước đó ông là một người chơi gôn rất cừ, và sau 7 năm nghỉ chơi, ông vẫn đánh được 74 điểm trong lần chơi trở lại đầu tiên. Trong suốt thời gian bị giam cầm, ông không được gặp gỡ hay trò chuyện với bất kỳ ai, cũng không được vận động cơ thể ngoại trừ việc đi lại trong một không gian vô cùng nhỏ hẹp kia. Thế là ông sử dụng toàn bộ thời gian để chơi gôn - một môn thể thao mà ông vốn rất thích. Ông hình dung thấy mình mặc quần áo

đánh gôn, bước đến lỗ gôn đầu tiên trong tiết trời rất thuận lợi. Ông còn “nhìn thấy” rất rõ chu vi của cả sân gôn, cảm nhận độ mịn của cỏ, nghe rõ tiếng chim hót xung quanh... Đến cả những chi tiết rất nhỏ như cách ông vẫn thường cầm gậy bằng tay trái, sau đó đặt tay phải lên, ông luôn nhắc mình phải giữ cho tay trái thật thẳng và không được rời mắt khỏi banh. Cứ đều đặn như thế, ngày nào ông cũng tập cách vung gậy về đằng sau thật chậm rãi và nhẹ nhàng rồi vụt mạnh vào quả bóng nỉ. Ông “dõi mắt” nhìn theo đường banh, “ngắm” nó bay trên không cho đến khi nó rơi xuống và lăn đến điểm mà ông “xác định” trong đầu...

Suốt bảy năm liền như thế, trong trí tưởng tượng của ông, không một trái banh nào bị đánh hụt, không một lỗ nào bị trật bóng. Nhờ vậy, tinh thần ông luôn sáng khoái – cảm giác của một người chiến thắng luôn ngự trị trong ông.

Nhiều năm về trước, một đoàn thám hiểm quốc tế tổ chức một chuyến hành trình men theo sườn phía Bắc để chinh phục đỉnh Matterhorn. Trước ngày khởi hành, các phóng viên tìm đến phỏng vấn các thành viên trong đoàn. Hầu hết mọi thành viên đều trả lời rằng họ sẽ cố gắng hết sức để chinh phục đỉnh núi, ngoại trừ một thanh niên người Mỹ. Anh ta trả lời rất dứt khoát: “Nhất định tôi phải leo lên đỉnh ngọn Matterhorn”. Và chàng trai đó là người duy nhất đặt chân lên đỉnh núi, chính vì anh ta hình dung trước mình sẽ làm được điều đó.

Vậy thì bạn còn chần chừ gì nữa mà không nghĩ đến “một công việc tốt hơn”, “một cuộc sống hạnh phúc hơn”, “những đứa con ngoan ngoãn hơn”...?

NHỮNG NGƯỜI ĐỒNG HÀNH

Các nhà khoa học đã khám phá ra rằng đàn ngỗng luôn tạo thành hình chữ “V” mỗi khi bay cùng nhau. Khi một con ngỗng vẫy cánh, nó sẽ tạo ra một lực tiếp sức cho con ngỗng bay phía sau nó. Khi bay theo đội hình chữ “V” như thế, cả đàn sẽ được tiếp thêm ít nhất 71% sức mạnh hơn là khi từng con bay riêng lẻ.

Khi một con ngỗng bay lệch đội hình, nó sẽ phải một mình chống chọi với sức cản của gió và nó sẽ nhanh chóng tìm đường trở về đúng vị trí trong đội hình để nhận lực nâng từ con ngỗng bay phía trước. Khi con ngỗng đầu đàn đuối sức, nó sẽ lùi về phía sau đội hình để nhường chỗ cho con ngỗng khác lên dẫn đầu. Và trong khi bay, các con ngỗng phía sau luôn phát tiếng kêu nhằm động viên những con ngỗng phía trước giữ vững tốc độ.

Một điểm rất quan trọng khác là khi một con ngỗng bị ốm hoặc bị bắn trọng thương, không bay theo kịp đàn thì hai con ngỗng khác sẽ lập tức tách khỏi đội hình, dìu con ngỗng bệnh xuống mặt đất để giúp đỡ và bảo vệ nó. Chúng sẽ ở lại với con ngỗng bị bệnh cho đến khi nào nó có thể bay trở lại.

Từ câu chuyện về đàn ngỗng, chúng ta thấy nếu biết cùng nhau chia sẻ mục tiêu chung và có tinh thần đoàn kết thì chúng ta sẽ đến đích nhanh chóng và dễ dàng hơn. Bên cạnh đó, hãy cùng nhau luân phiên thực hiện những công việc đòi hỏi sự nỗ lực cao và không quên động viên, khuyến khích những người cùng đồng hành với mình để trở thành

điểm tựa của nhau trong những tình huống khó khăn. Hãy làm việc và sống với tinh thần của đàn ngỗng!

ĐỪNG RỜI MẮT KHỎI MỤC TIÊU CỦA BẠN

Vào thời nhân loại chỉ biết có thuyền buồm, có một thủy thủ trẻ lên boong ra khơi lần đầu tiên trong đời. Không may con thuyền rơi vào giông bão và anh bạn trẻ được lệnh phải leo lên cột buồm để cuốn buồm. Khi leo gần tới đỉnh, anh đã phạm một sai lầm chết người. Anh ta nhìn xuống bên dưới và thấy những con sóng dữ cùng sự tròng trành như sắp đắm của con thuyền. Cảnh đó làm anh hoa mắt và mất thăng bằng. Trong giây phút đó, người thủy thủ già từng trải bên dưới hét ho: “Hãy nhìn lên trên, con trai, hãy nhìn lên!”. Chàng thủy thủ trẻ nghe theo và trở nên vững vàng trong phong ba bão táp và họ đã đưa con thuyền vào nơi trú ẩn an toàn.

Dù mọi thứ xung quanh có trở nên tồi tệ, bạn đừng bao giờ rời mắt khỏi mục tiêu của mình và hãy hành động! Hãy nhớ rằng chiếc đầu máy xe lửa mạnh nhất thế giới cũng có thể bị “khóa chân” bởi một mẩu gỗ nhỏ dày 2,5 cm chêm vào bánh khi nó đang đứng yên. Nhưng khi nó đang lao về phía trước với tốc độ 160 km/giờ thì nó sẽ phá tung cả một bức tường bê tông cốt sắt dày 1,5 mét!

Thế là bạn sắp sửa vượt qua bậc thang thứ ba, đừng ngồi lại nghỉ mà hãy tiếp tục bước lên bậc thang thứ tư. Bạn hãy cầm lấy bút và viết lên bậc thứ ba rằng: “TÔI ĐANG TRÊN ĐƯỜNG LÊN ĐẾN ĐỈNH THÀNH CÔNG”.

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



Khi bạn biết mình đang đi về đâu nghĩa là bạn đã đi được một nửa chặng đường đến thành công.

PHẦN NĂM

THÁI ĐỘ SỐNG

Mục tiêu:

- I. Nêu lên tầm quan trọng của thái độ sống đúng đắn.*
- II. Nhận diện một số đặc tính tiêu biểu của thái độ.*
- III. Bảo vệ thái độ trước lối suy nghĩ tiêu cực.*
- IV. Đưa ra 4 bước cần thiết giúp kiểm soát thái độ trong mọi tình huống.*
- V. Chứng minh rằng bất kỳ thói quen nào cũng đưa đến một kết quả tương ứng.*
- VI. Hướng dẫn cách tránh xa hay từ bỏ thói quen xấu và tập thói quen tốt.*

CHƯƠNG 14

THẾ NÀO LÀ MỘT THÁI ĐỘ SỐNG ĐÚNG ĐẮN?

Hẳn không ai trong chúng ta lại không muốn trở nên giàu có, vui vẻ, khỏe mạnh, làm việc hiệu quả và có được nhiều mối quan hệ tốt đẹp hơn với đối tác, đồng nghiệp, gia đình, bè bạn và hàng xóm láng giềng, cũng như đóng góp cho xã hội nhiều hơn. Và, điều ngạc nhiên là hầu như tất cả mọi người, từ quan chức chính phủ, bác sĩ, kỹ sư cho đến người lao động bình thường nhất đều công nhận rằng thái độ sống đúng đắn chính là chiếc chìa khóa mở ra cánh cửa thành công và hạnh phúc trong cuộc sống.

Thế nhưng trên thực tế chưa có trường lớp nào giảng dạy về tầm quan trọng của thái độ sống. Đến 90% khối lượng kiến thức chúng ta học được từ trường lớp tập trung vào việc trau dồi các kỹ năng chuyên môn và chỉ có 10% còn lại đề cập đến những yếu tố có liên quan đến thái độ sống. Tuy nhiên trong tỷ lệ 10% ít ỏi đó, hầu hết đều nói về các sự kiện thể thao và tác động lớn lao của việc động viên, khích lệ tinh thần đối với các vận động viên.

Theo kết quả nghiên cứu khoa học, kích thước vùng tư duy của não bộ chỉ bằng 10% kích thước của vùng xúc cảm và 85% nguyên do đưa đến thành công hay những tiến bộ vượt bậc đều bắt nguồn từ thái độ sống và chỉ có 15% là nhờ vào yếu tố chuyên môn. Những dẫn chứng trên đây cho thấy rằng chúng ta đang đầu tư 90% thời gian và tiền của để phát triển một nhân tố chỉ góp phần đem lại 15% thành quả sau cùng và chỉ dành ra 10% cho nhân tố quyết định đến 85% thành công.

Thái độ sống bao gồm nhiều khía cạnh khác nhau và trong phần này, tôi muốn nhấn mạnh đến yếu tố lạc quan. ***Một người lạc quan sẽ cho rằng mình may mắn có cơ hội được cảm nhận mặt đất trên đôi chân trần khi đôi giày của anh ta bị mòn vẹt.*** Robert Schuller chỉ ra những điểm khác biệt giữa người lạc quan và kẻ bi quan như sau:

NGƯỜI LẠC QUAN	KẺ BI QUAN
<ul style="list-style-type: none"> • Nói “Khi đã tin thì tôi có thể nhìn thấy trong trí tưởng tượng của mình”. • Luôn ở thế chủ động. • Khi nhìn vào nửa ly nước, họ cho rằng ly nước đã đầy được một nửa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nói “Chỉ khi nào nhìn thấy thì tôi mới tin”. • Luôn ở thế bị động. • Khi nhìn vào nửa ly nước, họ cho rằng ly nước đã bị vơi đi một nửa.

Đối với cùng hình ảnh “nửa ly nước” nhưng lại có hai suy nghĩ khác nhau như vậy là do người lạc quan biết rằng mình đang đổ nước vào trong ly và chắc hẳn ly nước sẽ đầy. Còn người bi quan cho rằng ly nước bị vơi đi bởi vì họ chính là người đã lấy nước ra khỏi ly. Kiểu tư duy này cũng thường xuyên xuất hiện ở những người chỉ biết bòn rút của xã hội mà không hề đoái hoài đến chuyện đóng góp cho cộng đồng. Họ tin và chấp nhận sự sắp đặt của số phận. Trong khi đó, người lạc quan luôn nỗ lực hết mình và lúc nào cũng tỏ ra tự tin bởi anh ta biết rằng mình đang tiến gần đến giải pháp cho vấn đề.

Thực tế đã chứng minh rằng thành công và thất bại, giữa “được” và “mất”, giữa hạnh phúc và đau buồn chỉ cách nhau một khoảng cách rất mong manh nhưng thành quả sau cùng lại rất khác biệt. Có thể chuyến hành trình mà bạn sẽ trải qua chẳng còn thú vị nữa, thành quả mà bạn sắp sửa có được chẳng còn ý nghĩa và có giá trị bảo chứng cho thành công nữa. Kiến thức và tầm nhìn của một học sinh học chỉ để có được điểm tốt hoàn toàn khác hẳn một học sinh học để có được sự hiểu biết thật sự. Con đường thăng tiến của một người bán hàng biết xây dựng uy tín cho sự nghiệp của mình rất khác với một người luôn tìm mọi cách để bán được hàng mà thôi. Một người góp sức vì sự phát triển của công ty không chỉ nhận được mức lương cao hơn một người chỉ làm việc tương xứng với mức lương được trả mà còn cảm thấy hài lòng về bản thân và được các đồng nghiệp tôn trọng.

TƯ DUY TÍCH CỰC

Tư duy tích cực là hình thái phổ biến nhất của thái độ sống đúng đắn. Lối suy nghĩ này giúp chúng ta cảm thấy rằng mọi việc vẫn rất khả quan dù rằng chúng ta đang đứng trước những bế tắc tưởng chừng không lối thoát. Trong số những người chúng tôi quen biết có một cặp vợ chồng hiếm muộn. Mọi cánh cửa cơ hội đều đã đóng lại và họ quyết định nhận một đứa bé làm con nuôi. Vậy mà một thời gian sau, họ vui mừng chào đón thành viên thứ tư của gia đình – đứa con ruột của họ. Sau khi nhận con nuôi, bạn bè và những người thân đến thăm hỏi, chúc mừng “gia đình” của họ. Không khí vui vẻ, đầm ấm đã giúp cởi bỏ mọi gánh nặng tâm lý đeo bám tâm trí họ bấy lâu, và phần thưởng cho sự giải tỏa đó chính là sự ra đời đứa con ruột của hai người.

Tâm trí chỉ thực hiện theo những gì suy nghĩ chúng ta sai khiến. Chính vì hai vợ chồng họ liên tục bị áp đặt bởi những lời nhận định rằng “Mình không thể sinh em bé” nên họ không thể sinh em bé được. Chỉ đến khi nhận được lời chúc mừng, thăm hỏi của bạn bè và những người thân họ mới thay đổi suy nghĩ và tự hỏi “Nếu có một đứa con thực sự thì mình sẽ rất hạnh phúc”. Và họ đã được toại nguyện.

Trong một lần thuyết trình ở Michigan, khi tình cờ bắt chuyện với một người đàn ông, tôi có cảm giác như mình đã khơi dậy những vấn đề khiến ông phải đau đầu. Như bị chạm vào vết thương đang nhức nhối, ông ấy tâm sự rằng công nhân hãng General Motors đang tổ chức đình công, tình trạng lạm phát nghiêm trọng khiến mọi hoạt động mua

bán bị ngưng trệ. Đã mấy tháng nay, ông không ký được một hợp đồng nào với khách hàng. Nếu tình trạng này cứ tiếp tục, có lẽ ông sẽ bị vỡ nợ do không có khả năng tiếp tục trả góp căn hộ mà ông đã mua năm trước. Gương mặt ông trông rất thiếu ngủ, tôi không biết phải làm gì để cảm xúc của ông vui bớt phần nào. Lúc đó, một người phụ nữ đến bắt tay tôi, tôi lịch sự hỏi thăm “Công việc của cô thế nào?”. Bạn biết không, tôi không tin vào tai mình khi nghe: “Ông biết không, công nhân hãng General Motors đang tổ chức đình công...”. Tôi trầm nghĩ: “Ôi, trời ơi! Lại thêm một người nữa sao?”. Chợt cô ấy bật cười và nói tiếp: “Kinh doanh ngày nay thật là thú vị. Lâu lắm rồi mọi người mới có nhiều thời gian để mua sắm và đáp ứng những nhu cầu của riêng mình. Họ có thể tìm hiểu thật cặn kẽ, sắm soi từng chi tiết của ngôi nhà mơ ước... Quan trọng nhất, họ hiểu rằng đây là thời điểm giá nhà đất giảm nhiều nhất và họ cần phải chớp lấy thời cơ này. Đây chính là thời của nghề kinh doanh bất động sản”.

Đối với cùng một sự kiện “đình công”, nhưng cách nhìn khác nhau khiến một người sắp sửa bị phá sản còn một người lại tìm thấy nhiều cơ hội cho mình. Đó chính là sức mạnh của thái độ và thái độ của bạn sẽ quyết định tất cả!

NHIỆT HUYẾT

Thái độ tích cực sẽ đem lại những kết quả tích cực vì thái độ có tính lan truyền. Một hình thái khác của thái độ chính là nhiệt tình. Elbert Hubbard từng nói: “Không có gì trở nên vĩ đại nếu thiếu vắng sự nhiệt tình”. Sự khác biệt

giữa một diễn giả giỏi và diễn giả vĩ đại, giữa một người mẹ giỏi và một người mẹ vĩ đại, giữa người bán hàng giỏi và người bán hàng vĩ đại là do ở sự nhiệt tình của họ.

Nếu bạn làm việc với niềm tin tuyệt đối vào định hướng của công ty và vào chất lượng sản phẩm của công ty thì chắc hẳn trong bạn sẽ xuất hiện một nhiệt huyết thật sự, chứ không chỉ là sự miễn cưỡng bề ngoài.

Sự nhiệt tình đích thực không phải là một chiếc áo mà bạn có thể “khoác vào” hay “cởi ra” một cách tùy thích để gây ấn tượng hay tạo ảnh hưởng. Bạn nhiệt tình hay không tùy thuộc vào cách sống của bạn. Thái độ huênh hoang, ra vẻ chẳng hề cho thấy bạn đang rất nhiệt tình mà chính ở những người điềm tĩnh, ít lời lại có nhiều hành động toát lên sự say mê.

LUÔN TIẾP THU CÁI MỚI

Khi còn giảng dạy ở Trung tâm Dale Carnegie tại New York, tôi vinh dự được tiếp xúc một nhân vật nổi tiếng tên là Ed Green. Giới kinh doanh thường gọi ông là người bán hàng số một. Thu nhập hàng năm của ông đạt trên 75.000 đô la! Trong một lần trò chuyện, tôi tò mò hỏi nguyên do vì sao ông tham dự một lớp học mà tổng thu nhập của cả ba giảng viên gộp lại chưa bằng một nửa thu nhập của ông. Ed chỉ cười và đáp: “Zig a, để tôi kể cho anh nghe câu chuyện này nhé! Khi tôi còn nhỏ, có một lần tôi được cha dẫn đi thăm vườn. Anh biết không, cha tôi là nhà làm vườn giỏi nhất vùng đấy! Sau khi thăm vườn xong, ông hỏi tôi học được những gì. Tôi bèn lên đáp:

- Điều duy nhất con nhìn thấy là cha đã bỏ ra rất nhiều công sức cho mảnh vườn này.

Cha tôi bực tức bảo:

- Cha cứ tưởng con sẽ học được rằng khi trái còn xanh nghĩa là trái còn lớn. Và khi nào trái đã chín thì chúng cũng bắt đầu thối rữa.”

Rồi Ed kết luận:

- Tôi không bao giờ quên câu nói đó, Zig ạ. Sở dĩ tôi đến đây học là vì tôi mong được học hỏi thêm. Và kiến thức ở đây giúp tôi thực hiện thành công một thương vụ mà tôi đã theo đuổi suốt hai năm nay. Số tiền mà tôi nhận được từ thương vụ đó đủ trả học phí cho tất cả những khóa học mà tôi muốn tham gia trong suốt cuộc đời mình.

Trong cuộc sống, mong bạn luôn giữ được tinh thần ham học hỏi và thường xuyên trau dồi để bản thân mỗi ngày một trưởng thành hơn.

CHO LÀ NHẬN

Giám đốc một công ty nợ không bằng lòng với tinh thần làm việc của các nhân viên trong công ty nên triệu tập một buổi họp và bảo:

- Phải thay đổi, các bạn ạ! Trong chúng ta, có một số đi trễ về sớm, một số khác thì lơ là nhiệm vụ. Tôi đề nghị chúng ta cùng cải tổ. Từ nay, tôi sẽ đi sớm về trễ, chu toàn bốn phận để làm gương cho các bạn. Nếu mỗi người đều nỗ lực và

nghiêm chỉnh chu toàn bốn phạt, tôi tin là công ty chúng ta sẽ phát triển vững mạnh.

Nhưng chỉ sau đó ít ngày, trong một bữa tiệc họp mặt với khách hàng, ông mãi vui chuyện nên quên cả giờ giấc. Ông giật mình khi nhìn đồng hồ và vội vàng cáo lỗi: “Tôi phải có mặt tại văn phòng trong 10 phút nữa!”. Khi ông đang phóng nhanh về công ty, một cảnh sát chặn ông lại và viết giấy phạt. Ông rất hậm hực bởi trước giờ ông vẫn luôn tuân thủ luật lệ giao thông. Về đến văn phòng, để làm ngơi việc mình đến trễ, ông cho gọi trưởng phòng kinh doanh đến để hỏi xem vụ buôn bán với Armstrong đã kết thúc chưa. Vị trưởng phòng đáp:

- Thưa ông, họ từ chối rồi. Tôi cũng không biết nguyên do tại sao nữa.

Đang bức tức chuyện bị phạt ban này, ông giám đốc xẵng giọng:

- Kinh nghiệm làm việc 18 năm nay của anh đâu? Sao lại có thể để hỏng một vụ như thế được? Nhiệm vụ của anh là phải tìm cho ra một vụ khác, nếu không thì anh phải coi chừng cái ghế của anh đấy!



Vị trưởng phòng kinh doanh cũng bức xúc không kém. Anh ta lao ra khỏi phòng và rửa thâm trong bụng “Mình cật lực làm việc suốt 18 năm nay. Mọi quy chuẩn đều do mình lập ra, mọi khách hàng đều do mình tìm được. Không có mình, công ty đổ mà trụ nổi! Vậy mà ông ta lại xài xể mình

chỉ vì mất một vụ xoàng như vậy”.

Vẫn sôi sục tức giận, anh gọi cô thư ký:

- Cô đã đánh máy xong năm lá thư tôi đưa sáng nay chưa?

Cô thư ký thản nhiên đáp:

- Chưa ạ, vì ông bảo tôi phải quyết toán sổ sách của Hillard trước.

Bỗng nhiên anh ta quát to:

- Cô đừng có nhiều lời. Tôi đã bảo đó là thư gấp, cần gửi đi ngay, cô hiểu không? Nếu cô làm không kịp thì tôi sẽ tìm người khác. Cô đừng tưởng rằng hề cứ làm được 7 năm ở đây là sẽ làm suốt đời đâu nhé!



Cô thư ký bị mắng oan vùng vằng bước ra khỏi phòng và lầm bầm:

- Thế này là thế nào? Mình làm đầu tắt mặt tối suốt bảy năm trời nay mà công ty có trả thêm cho mình đồng nào đâu! Công việc của mình nhiều gấp ba, gấp bốn lần người khác. Không có mình công ty chắc phải đóng cửa sớm. Giờ đây ông ấy lại còn đe dọa sa thải mình chỉ vì một công việc cón con như thế!

Rồi cô bước thẳng đến chỗ cô nhân viên tiếp tân và bảo:

- Tôi có mấy cái thư cần nhờ cô đánh máy giùm. Tôi biết đây không phải là việc của cô, nhưng cô rảnh rang, lâu lâu

mới nhận một cuộc điện thoại, vả lại, việc này cần gấp vì thư phải gửi đi ngay. Nếu cô không làm được thì cho tôi biết để tôi tìm người khác!



Nhân viên tiếp tân nghe thế thì muốn nổi điên nhưng có kìm lòng. Cô nghĩ: “Thật là quá đáng! Trong công ty này, mình là người vất vả nhất nhưng hưởng lương thấp nhất. Mình làm không hết việc còn họ thì chỉ uống cà phê tán gẫu và gọi điện thoại khắp nơi! Vậy mà hề có việc gấp là lại trút lên đầu mình. Đã vậy còn dọa đuổi mình nữa chứ! Mình mà nghỉ chắc công ty này sẽ rớt lên trời! Có trả lương gấp đôi cũng chẳng ai thèm làm việc này!”.

Nhưng rồi cô cũng đánh máy xong và gửi thư đi nhưng trong bụng còn ầm ức lăm. Về đến nhà, cô đóng sập cửa lại rồi bước vào phòng.

Người đầu tiên cô nhìn thấy là cậu con trai 12 tuổi đang nằm trên sàn nhà xem ti-vi, chiếc quần bị rách một mảng to. Tức mình, cô quát:

- Bao nhiêu lần mẹ bảo con khi đi học về thì phải thay quần áo ra. Mẹ đi làm về rất mệt, lại còn phải dọn dẹp nhà cửa và chăm sóc con nữa! Lên lầu ngay! Mẹ cấm con không được xem ti-vi trong vòng ba tuần tới.



Cậu bé bị mẹ mắng, lồm cồm ngồi dậy và chậm chạp ra khỏi phòng, miệng làu bàu: “Sao mẹ lại mắng mình cơ chứ?”

Sao mẹ không nghe mình giải thích? Mình đâu có muốn bị rách quần như vậy đâu”. Vừa lúc đó chú mèo cung đi ngang qua, nũng nịu cọ mình vào chân cậu. Cậu bé trút nỗi bực tức lên chú mèo và vung chân đá nó một cái: “Cút ngay! Gặp mi chỉ toàn xui xẻo thôi!”.



Thật ra chú mèo chỉ là cái đích cuối cùng gánh chịu sự bực bối của mọi người. Khi nghe câu chuyện trên, tôi nhủ thầm: “Nếu như ông giám đốc nọ đi thẳng từ bữa tiệc họp mặt khách hàng đến nhà cô nhân viên tiếp tân và đá con mèo một cú thì chắc chắn những người khác sẽ không bị vạ lây như vậy”. Và có khi nào bạn tự hỏi: “Mình đã phản ứng như thế nào trước những lời nói bông đùa, một nụ cười, một lời khen ngợi? Thái độ của bạn ra sao mỗi khi bán được một món hàng, khi nói chuyện với một người tử tế, vui vẻ và lịch thiệp?”. Tôi tin chắc bạn sẽ vui vẻ, lịch sự và mỉm cười đáp lễ. Tôi cam đoan bạn rất thích những điều này bởi chúng sẽ giúp bạn trở thành một người dễ mến. Có khi nào bạn băn khoăn: “Trước đây mình có “đá một con mèo” của ai chưa? Mình tỏ thái độ như thế nào trước một hành động khiếm nhã, một lời nói châm chọc hay trước một cô tiếp viên chậm chạp, bất lịch sự? Mình phản ứng ra sao khi bị kẹt xe, khi gặp một ngày mưa gió, âm ỉm?”. Đừng để bản thân trở thành nạn nhân của những chuyện rắc rối không liên can gì tới mình. Hãy hiểu rằng những người đó đang muốn “đá một con mèo” của ai đó và bạn chỉ tình cờ có mặt lúc đó mà thôi.



Đừng “giận cá chém thớt”, hãy hành động tích cực trước những tình huống tiêu cực.

TINH THẦN “KHÔNG GỤC NGÃ”

Cavett Robert đúc kết rằng “Cú ngã không thể khiến ta thoái chí được. Chúng ta chỉ thất bại khi bản thân không muốn cố gắng thêm nữa. Nản lòng hay không tùy thuộc rất nhiều vào phản ứng của cảm xúc, chứ không phải là những biểu hiện bên ngoài. Hãy trầm tĩnh và hiểu rằng học hỏi từ những trải nghiệm của thất bại luôn có ích cho ta. Thất bại là chuyện rất bình thường và có thể xảy đến với bất kỳ ai, do vậy bạn không nên mãi than trách bản thân. Hãy nhớ rằng chúng ta không thể chết vì bị rơi xuống biển, mà chỉ chết nếu cứ ở mãi dưới đó. Để tìm lại suy nghĩ tích cực, đầu tiên bạn phải nhận biết rằng mình đã “bị ngã” và đây chỉ là một tình huống xảy đến chứ không phải là một tình trạng vĩnh viễn. Kế đến bạn hãy nhớ rằng người ta ít khi có thể tiếp tục tiến về phía trước trong tư thế “đang ngã”. Cuối cùng, hãy tự đặt ra cho bản thân thời hạn cần phải đứng lên và cam kết thực hiện.

Tôi xin nhấn mạnh một điều, thái độ – cũng như bệnh cảm cúm – có tính lây nhiễm. Nếu muốn xây dựng một thái độ sống đúng đắn, bạn hãy nói chuyện với những người có suy nghĩ tích cực, luôn học hỏi những điều mới mẻ, ở họ luôn toát ra sự say mê, hứng khởi và một tinh thần không bao giờ bỏ cuộc.

CHƯƠNG 15

DUY TRÌ THÁI ĐỘ TÍCH CỰC

TÌM HIỂU VỀ NGÂN HÀNG TÂM TRÍ

Tâm trí chúng ta tựa như một mảnh đất màu mỡ cùng với một khả năng tưởng tượng phong phú nên bất cứ điều tích cực hay tiêu cực nào khi được gieo vào đó cũng sẽ sinh sôi và phát triển rất nhanh. Mặt khác, tâm trí còn hoạt động như một ngân hàng và bất cứ ai cũng có thể gửi vào tâm trí bạn những tài khoản tích cực hoặc tiêu cực. Tuy nhiên chỉ có bạn là người duy nhất có quyền quyết định ai được phép rút vốn ra khỏi ngân hàng tâm trí của bạn. Điểm khác biệt giữa tài khoản trong ngân hàng và tài khoản trong tâm trí là tài khoản ngân hàng sẽ bị giảm dần sau mỗi lần rút tiền trong khi tài khoản tâm trí càng tăng thêm sau mỗi lần chúng ta thực hiện một lệnh “giao dịch”.

Trong ngân hàng tâm trí có hai thủ quỹ và cả hai đều tuyệt đối vâng lệnh bạn. Thủ quỹ tích cực lo việc thu, chi các khoản tích cực, còn thủ quỹ tiêu cực chuyên chi, thu các khoản tiêu cực.

Chính vì bạn là người chủ ngân hàng tâm trí đó nên bạn có toàn quyền kiểm soát các khoản thu chi của ngân hàng. Các khoản thu vào thể hiện tổng số trải nghiệm của bạn và các khoản chi ra chi phối mức độ thành công và hạnh phúc của bạn. Và, một điều hiển nhiên là bạn không thể rút ra từ tài khoản mà bạn chưa gửi vào lần nào.

Mỗi lần thực hiện giao dịch chỉ liên quan đến một thủ quỹ duy nhất mà thôi. Khi đứng trước một vấn đề cần giải quyết, nếu bạn làm việc với người thủ quỹ tích cực, anh ta/cô ta sẽ nhắc lại những giải pháp tồi tệ mà trước đây bạn đã chọn và tiên đoán những nguy cơ có thể xảy đến. Nếu tư vấn thủ quỹ tích cực, anh ta/cô ta sẽ hỏi lại những lần bạn đã giải quyết thành công vô số vấn đề còn phức tạp hơn bây giờ, không những vậy anh ta/cô ta còn đưa ra những trường hợp cho thấy bạn xử lý tình huống rất tài tình và thông minh để chứng tỏ rằng bạn hoàn toàn có thể khắc phục trở ngại này. Cả hai thủ quỹ này đều làm đúng trách nhiệm của họ bởi vì dù bạn nghĩ mình làm được hay không thì trong trường hợp nào bạn cũng đều đúng cả.

Tất nhiên bạn vẫn biết rằng mình chỉ nên làm việc với người thủ quỹ tích cực thôi, song trên thực tế bạn lại ít khi thực hiện được như vậy. Bạn thường có khuynh hướng rút ra những khoản vừa mới gửi vào, bất kể đó là tài khoản tích cực

hay tiêu cực, thế nên giá trị tài khoản chủ yếu bị ảnh hưởng bởi những khoản rút ra. Tôi xin hỏi rằng những khoản mà bạn đã gửi vào là thật thà hay giả dối? Là đúng với những chuẩn mực đạo đức hay chưa? Là bảo thủ hay phóng khoáng? Là lãng phí hay tiết kiệm? Là liều lĩnh hay cẩn trọng? Là biếng nhác hay siêng năng? Là tích cực hay tiêu cực?

NÊN GỬI VÀO TÀI KHOẢN TÍCH CỰC HAY TIÊU CỰC?

Sự thật là bạn vừa đồng thời thu nạp những thông tin tích cực lẫn tiêu cực vào tâm trí mình. Với những người chỉ biết bàn lùi, luôn khẳng định rằng bạn không thể làm được điều này, điều nọ, thường xuyên đưa ra những lý do làm ảnh hưởng đến sự quyết tâm của bạn... thì bạn lại chẳng có động thái gì ngăn cản hành động của họ. Mọi tư tưởng du nhập vào tâm trí đều gây ra những tác động trong một chừng mực nào đó. Chẳng hạn, dù đã dày công nghiên cứu bệnh cảm lạnh thông thường nhưng các nhà khoa học vẫn không sao hiểu được cặn kẽ cơ chế gây bệnh hoặc cách điều trị căn bệnh ấy, song có một điều hiển nhiên là khi con người bị suy sụp tinh thần, họ sẽ rất dễ bị cảm lạnh. Vậy là lối suy nghĩ tiêu cực cũng gây ra không ít rắc rối, phải không bạn? Tiến sĩ Norman Vincent Peale nói rằng: *Cách suy nghĩ tích cực luôn đem lại những hiệu quả tích cực*. Năm 1969, Charles Ritter, một cư dân sống tại Sac City thuộc bang Iowa mắc bệnh ung thư thận và phải cắt một quả thận. Ba tháng sau, hai lá phổi của ông cũng bị ung thư ác tính. Do thể lực ông quá yếu không thể chịu đựng một cuộc phẫu thuật nên các

bác sĩ ở bệnh viện Mayo đề nghị ông thử dùng loại thuốc đang thí nghiệm. Kết quả từ các nghiên cứu trước đây cho thấy loại thuốc này có chút hiệu nghiệm với những người trên 60 tuổi và khả năng thành công vào khoảng 10%. Vậy mà nó đã tỏ ra tương thích với cơ thể của Charles. Ông sống thêm được sáu năm rồi chết vì bệnh suy tim. Khi các bác sĩ giải phẫu tử thi, họ không tìm thấy dấu vết ung thư nào cả bên trong cơ thể của Charles!

TÌM HIỂU VỀ MỘT CĂN BỆNH VÔ CÙNG NGUY HIỂM

Hiện nay trong vô vàn căn bệnh chưa tìm ra biện pháp chữa trị, có một căn bệnh mà bất kỳ ai, dù thuộc chủng tộc hay tôn giáo nào, cũng có thể mắc phải. Người mắc bệnh này bị suy sụp cả về tinh thần lẫn thể chất, hôn nhân ly tán, phải sớm từ giã cõi đời, không ít con trẻ rơi vào tình cảnh mồ côi cha mẹ, tình trạng thất nghiệp gia tăng nhanh chóng, số người nghiện rượu và ma túy tăng nhanh dẫn đến tỷ lệ tội phạm cũng tăng theo. Điều đáng nói là căn bệnh này có nguy cơ lây nhiễm rất cao. Căn bệnh khủng khiếp ấy mang tên “bệnh vô cảm”, bắt nguồn từ “cách suy nghĩ tồi tệ”. May mắn thay hiện đã có thuốc đặc trị cho căn bệnh nguy hiểm này và có cả thuốc chủng ngừa giúp bạn miễn nhiễm căn bệnh ấy nữa.

Vấn đề mà xã hội đang phải đương đầu chính là có rất nhiều người thường xuyên tiếp xúc căn bệnh này nhưng lại không chịu chủng ngừa – dù rằng loại thuốc chủng ngừa đó là hoàn toàn miễn phí, không gây đau đớn khi uống vào và

dễ dàng tìm thấy ở bất cứ đâu. Và chính bạn cũng có thể là một trong số người có nguy cơ mắc bệnh! Vậy bạn hay những người này nên làm gì để bảo vệ bản thân? Sau đây là bản cam kết mà sau ba tuần thực hiện, tôi tin chắc là bạn sẽ tìm thấy nghị lực để sống một cuộc sống đầy hưng phấn và say mê.

THỰC HIỆN CAM KẾT

Mục đích của bản cam kết là nhằm khơi dậy cảm xúc say mê trong bạn. Kết quả nghiên cứu cho thấy chỉ khi làm việc nhiệt tình thì bạn mới thấy hứng khởi với công việc. Hãy làm ra vẻ như bạn đã thực sự có được một tính cách tốt mà bạn muốn, dần dần nó sẽ trở thành một phần của con người bạn. Kết quả mà bạn nhận được khi làm theo những điều cam kết không chỉ thể hiện qua trạng thái phấn chấn ngay tức thì mà còn là ở thái độ sống đúng đắn trong mọi trường hợp. Vì thế, lúc nào bạn cũng tràn đầy sức sống và luôn trong tâm thế sẵn sàng. Sự say mê đó nhanh chóng lan truyền sang nhiều phương diện khác nhau trong cuộc sống của bạn. Bạn nhận thấy rằng mình dễ dàng đạt được nhiều mục tiêu hơn, có nhiều cơ may đến với mình hơn và được nhiều người giúp đỡ hơn. Không những vậy, mọi người xung quanh bạn cũng cảm nhận và chịu sự tác động của những thay đổi này.

Bước Một

THAY ĐỔI CÁCH THỨC DẬY VÀO BUỔI SÁNG

Đa số chúng ta thường bắt đầu một ngày mới giống hệt như ngày hôm qua – một ngày mà chúng ta chẳng hề thích thú chút nào. Chúng ta luôn rên rỉ: “Ôi, đã sáng rồi à? Mình chỉ mới ngủ được một chút thôi mà!” khi chuông đồng hồ reo lên mỗi sáng. Cứ thế, ngày tối tệ này nối tiếp một ngày tối tệ khác. Chỉ khi nào bạn thay đổi cách khởi đầu một ngày mới thì những điều thú vị mới có thể đến với bạn.

Trước tiên bạn hãy ấn nút tắt chuông đồng hồ báo thức khi nó vừa reo lên và cương quyết ngồi thẳng dậy đồng thời vừa vỗ tay, vừa nói: *“Hôm nay trời đẹp quá! Mình phải tận hưởng những cơ hội mà cuộc sống ban tặng cho mình!”*. Rồi bạn có thể ngân nga một bài hát quen thuộc nào đó trong khi đánh răng rửa mặt. William James nói rằng: “Chúng ta không ca hát vì thấy mình hạnh phúc mà tìm thấy hạnh phúc khi ca hát”. Thế nên ít người nghĩ đến những chuyện tiêu cực khi họ đang hát.

Kế đến, bạn hãy chia sẻ với người thân về sự hấp dẫn của bữa ăn sáng, chẳng hạn như: “Ái chà, thịt muối chiên ăn với trứng và yến mạch thì ngon phải biết!”. Có thể bạn đã phải liên tục ăn món đó suốt ba ngày qua nhưng câu nói đó khiến vợ bạn rất hạnh phúc và chắc chắn cô ấy sẽ cố gắng nấu ngon hơn vào sáng mai. Tất cả mọi phân tích, lập luận đều không thay đổi được cảm xúc, nhưng hành động thì có thể tạo nên một cảm xúc mới. Nhờ vào sự hân hoan đón chào ngày mới của bạn mà những người xung quanh bạn cũng

cảm thấy phấn chấn theo. Không những vậy, những cảm xúc tích cực này còn giúp khắc phục tính hay trì hoãn – một khuyết điểm khá phổ biến của con người. Mọi cuộc hành trình đều khởi đầu bằng một bước nhỏ đầu tiên. Nếu muốn có một cuộc sống lạc quan và hạnh phúc thì hãy khởi đầu ngày mới của bạn bằng một cái nhìn thật yêu đời và mới mẻ.

Bước Hai

THIẾT LẬP NHỮNG BIỂU TƯỢNG RIÊNG

Chúng ta vẫn quen gọi tên những chót đèn đặt tại các giao lộ là đèn “đỏ”, hay đèn “dừng”. Cách gọi này quả là tiêu cực vì trên thực tế, các đèn tín hiệu giao thông này là để giúp chúng ta “đi” chứ đâu có “dừng” lại bao giờ! Vậy, chúng ta phải gọi chúng là đèn “đi” mới đúng!

Người ta thống kê rằng trung bình một người Mỹ mất 27 giờ mỗi năm để làm công việc “chờ” đèn xanh trước các giao lộ. Bạn có biết họ “dành” ra 27 giờ như thế để làm gì không? Nói chung là để họ làm ba việc. *Một là*, họ bấm chặt vào vô-lăng để bảo đảm rằng chiếc xe của họ sẽ không lao về phía trước trong khi đèn đỏ. *Hai là*, họ bậm môi, phùng mang trợn má như có thể “khiến” được đèn xanh. *Cuối cùng* và quan trọng nhất là, họ dậm chân vào cần ly hợp và nhấp nhấp chân ga, rồ máy ầm ầm như thể việc đó sẽ làm cho đèn xanh đến nhanh hơn!

Thay vì vậy, mỗi khi dừng xe chờ tín hiệu, tại sao bạn không thử nhìn đèn “đi” và tâm tình với nó: “À, người đứng đấy là để giúp ta di chuyển an toàn hơn và không bị tắc

đường kẹt xe phải không?”. Và, bạn đặt tên đó là đèn “đi”. Cách xưng hô này giúp bạn nhận ra rằng chúng ta có thể nhìn sự việc một cách thật vui vẻ và hài hước, từ đó tâm trạng của bạn cũng không còn nặng nề nữa. Một người bạn của tôi không bao giờ gọi ngày cuối tuần là “week-end” (trong tiếng Anh, từ “week” nghĩa là tuần lễ) vì nó đồng âm với từ “weak” (“yếu đuối”), anh cho rằng gọi như vậy sẽ gợi lên những suy nghĩ và cảm xúc tiêu cực. Thay vào đó, anh gọi ngày cuối tuần là “Strong End” (strong: mạnh mẽ). Những lời nói hay hành động này tuy đơn giản nhưng lại có khả năng khơi dậy những suy nghĩ tích cực, thúc đẩy hành động tích cực và đưa đến kết quả tích cực.

Bước Ba

KHÁNG ĐỊNH TÂM THẾ “KHÔNG GÌ LÀ KHÔNG THỂ!”

Mọi loài khi sinh ra vốn đã có bản năng sinh tồn. Trước khi mùa đông đến, chú sóc nhỏ sẽ tích trữ các quả hạt khô để làm lương thực dự trữ dù rằng có thể chú ta không đủ sức sống sót qua mùa đông giá rét đó. Hay một nàng thiên nga bé bỏng tuy chưa hề biết đến cái giá buốt của mùa đông, vậy mà khi đông về cô nàng lại tung cánh tìm đàn bay về phương Nam ẩn náu. Quy luật sinh tồn bảo muôn loài làm những điều như thế. Bản năng sinh tồn của con người còn mạnh mẽ hơn và điểm khác biệt là chúng ta có thể tự điều chỉnh hướng đi cho bản thân – nhất là trong những lúc đi lệch khỏi lộ trình đã vạch sẵn. Chúng ta không nhất thiết phải bắt đầu lại từ đầu mà chỉ cần điều chỉnh một chút và rồi tiếp tục đi tới đích.

CHƯƠNG 16

BƯỚC THỨ TƯ: NUÔI DƯỠNG TÂM HỒN

Bạn còn nhớ ba bước đầu tiên trong việc kiểm soát thái độ của bạn không? Tôi xin được phép nhắc lại như sau:

Bước một: Thức dậy vào sáng sớm và vỗ tay thật lớn để đón chào ngày mới.

Bước hai: Tạo ra những biểu tượng tích cực trong tâm trí.

Bước ba: Khẳng định tâm thế “Không gì là không thể!”.

Và, bước thứ tư là *Nuôi Dưỡng Tâm Hồn*. Bước này có nhiều điều để nói và tôi phải dành cả chương này cho nó. Tôi cam đoan với bạn rằng mỗi dòng bạn đọc dưới đây đều hết sức giá trị, xin bạn đừng bỏ qua dòng nào cả!

BẠN NHIN ĐÓI ĐƯỢC BAO LÂU?

Câu hỏi sau đây có thể làm bạn lúng túng, nhưng tôi vẫn cứ hỏi: Tháng trước bạn có ăn gì không? Cả tuần trước, ngày hôm qua và hôm nay nữa, bạn đã ăn gì chưa? Và, ngày mai bạn có dự định ăn gì không? Câu trả lời của bạn hẳn nhiên là “Có”, đúng không? Như vậy, chẳng lẽ những gì bạn ăn hôm qua là vô ích hay sao? Bằng chứng là hôm nay và ngày mai, ngày kia,... bạn vẫn phải ăn nữa. Không phải vậy, những gì bạn ăn hôm nay là để giải quyết cho cơn đói của ngày hôm nay. Ngày mai bạn sẽ có một cơn đói khác.

Tâm hồn của bạn cũng như vậy! Có bao giờ bạn tự hỏi mình rằng lần cuối cùng bạn cho tâm hồn của bạn “ăn” là cách đây bao lâu?

Thực lòng mà nói, để đáp ứng nhu cầu của một con người từ cổ anh ta trở xuống, có lẽ chỉ cần vài trăm đô-la mỗi tuần; nhưng từ cổ trở lên thì... vô giá đấy bạn ạ! Và phần trên này của cơ thể mới là phần quan trọng hơn vì nó là nơi chứa đựng những giá trị, khả năng tạo ra của cải vật chất và nguồn hạnh phúc vô giới hạn cho chúng ta. Nhưng đáng buồn thay, họa hoàn lắm chúng ta mới cho tâm hồn mình được “ăn uống” đầy đủ. Lý do mọi người thường dùng để bào chữa cho việc “bỏ đói” tâm hồn mình là “không có đủ thời gian”. Một số người khác thì lại “nuôi” tâm hồn mình bằng một thái độ tiêu cực, thất bại, nản chí, bất hạnh... Họ cho rằng tham dự các khóa học, đọc những quyển sách hay hoặc nghe các băng đĩa truyền cảm hứng là vô ích. Rằng, “nếu tôi cũng kiếm được

250.000 đô-la mỗi năm như họ thì tôi cũng phần chẵn không kém gì họ!”.

Thực ra, người thành công kiếm được 250.000 đô-la mỗi năm vì họ luôn duy trì một thái độ tinh thần tích cực. Đến đây tôi chợt nảy ra ý nghĩ rằng, giá như con người được tạo ra với một cái đầu trống rỗng biết đói mỗi ngày như cái dạ dày của chúng ta thì thật là hay, thế giới này sẽ trở nên tốt đẹp biết bao!

TIỀM THỨC GIÚP BẠN LÀM TỐT MỌI VIỆC

Bạn có nhận ra rằng những người thành công luôn có thái độ tích cực? Và ngược lại, những người có thái độ tích cực đều thành công? Họ tích cực và thành công vì họ thường xuyên nuôi dưỡng tâm hồn mình bằng những tư tưởng tốt đẹp, trong sáng và mạnh mẽ. Họ xem đó là những “món ăn” không thể thiếu trong “khẩu phần” hàng ngày dành cho tâm hồn họ. Họ biết rất rõ rằng nếu chăm sóc chu đáo cho phần từ cổ trở lên thì họ sẽ không còn lo lắng gì đến việc tìm kiếm thức ăn hàng ngày cho phần từ cổ trở xuống nữa. Họ cũng không phải lo lắng về chỗ trú ngụ hiện tại hay những khó khăn thường gặp trong lúc tuổi già.

Gần như tất cả những gì chúng ta học được, chúng ta đều học một cách có ý thức. Tuy nhiên, chỉ khi nào chúng ta làm mọi thứ theo tiềm thức thì chúng ta mới nhận được kết quả tốt nhất.

Bạn có còn nhớ những ngày đầu bạn mới học lái xe? Có phải bạn ngồi vào sau tay lái, nhả thắng, đạp ly hợp, sang số

và chiếc xe chồm lên rồi... tắt máy? Bao nhiêu lần bạn sang số, nhả ly hợp và xe tắt máy như thế là bấy nhiêu lần bạn trở thành mối hiểm họa cho xã hội và là ứng cử viên cho nhà xác vì bạn đang học lái xe một cách có ý thức. Nhưng rồi chẳng bao lâu sau bạn đã có thể vừa đạp ly hợp, sang số, nhấn ga, vừa bóc kẹo cho vào mồm vừa quay kính cửa và huyền thuyên nói về người hàng xóm của bạn cùng một lúc. Bạn làm điều đó một cách an toàn vì đã chuyển từ thao tác theo ý thức sang thao tác tiềm thức, một loại hành động theo phản xạ.

Nhạc công hay nhân viên đánh máy chữ cũng thế, trước khi họ có thể chơi thuần thục một loại nhạc cụ hay đánh máy mà không cần nhìn bàn phím, họ phải trải qua một giai đoạn luyện “ngón tay” của mình một cách gian khổ và có ý thức, để rồi sau đó họ mới có thể biểu diễn điêu luyện những tác phẩm làm say đắm lòng người hay trình diễn tuyệt chiêu đánh văn bản với tốc độ 100 từ/phút.

Thái độ của chúng ta cũng vậy, một khi kiên trì luyện tập, chúng ta sẽ chuyển được những phản ứng của mình trước mọi hoàn cảnh từ thụ động, tiêu cực sang chủ động và tích cực một cách hoàn toàn tự động theo tiềm thức hay bản năng.

Bằng cách thường xuyên nuôi dưỡng tâm hồn bằng những thông tin hữu ích, trong sạch và mạnh mẽ, bạn có thể tạo cho mình một tâm thế tích cực trước mọi tình huống trong cuộc sống. Ở phần đầu cuốn sách, tôi đã lưu ý rằng bạn cần chôn vùi hoàn toàn “đống rác cũ” trong tâm trí bạn

(bạn còn nhớ cái siêu thị đồ sộ được xây dựng trên nền bãi rác thành phố chứ?). Nhưng rồi bạn mở ti-vi lên xem, mở tờ báo ra đọc và “rác” mới lại ùa vào. Vậy, làm thế nào để bạn được “miễn nhiễm” trước những thứ rác rưởi này? Câu trả lời đã được tôi đưa ra từ phần trước: Hãy vỗ tay bắt đầu ngày mới một cách hứng khởi, đón nhận những biểu tượng tích cực vào tâm trí bạn và khẳng định tâm thế “Không có gì là không thể!”.

BA CÁCH KHÍCH LỆ TINH THẦN

Cách thứ nhất là khích lệ bằng những câu như: “Nếu con không về nhà trước 11 giờ đêm thì tháng này con sẽ không được đi đâu vào ban đêm cả!”, hoặc: “Nếu anh không tăng được doanh số thì anh sẽ bị sa thải đấy!”. Đối với một số người, cách khích lệ bằng “nỗi sợ” này tỏ ra có tác dụng, nhưng phần lớn thì không và nó chỉ mang lại sự phật lòng và chống đối.

Cách thứ hai là khen ngợi, chẳng hạn “Nếu anh tăng được tỷ suất lợi nhuận lên ba điểm nữa, anh sẽ được lên lương!”, hay: “Nếu anh thể hiện tốt khả năng, công ty sẽ ký hợp đồng vô thời hạn với anh”... Cách này thường có tác dụng đáng kể trong các tổ chức kinh doanh.

Bạn từng đọc câu chuyện con lừa và củ cà-rốt chưa? Một con lừa kéo xe và trước mặt nó là một bó cà-rốt ngon lành treo lủng lẳng dưới một cái gậy. Cái gậy này ngắn để chú lừa nhìn thấy bó cà-rốt nhưng cũng đủ dài để nó không thể với tới “phần thưởng”, nhằm khiến nó luôn “nỗ lực” đi tới trước.

Tuy nhiên, nếu bạn là người đánh xe thì thỉnh thoảng bạn nên thưởng cho nó một củ cà-rốt, vì dù mang bộ óc “lừa” đến đâu thì nó cũng nhận ra rằng “mục tiêu” của bạn dành cho nó là “không tưởng” và nó thôi không cố gắng với bó cà-rốt của bạn nữa. Tuy nhiên, cách này có một hạn chế lớn, đó là kho “cà-rốt” của bạn có giới hạn, khi hết “cà-rốt”, bạn sẽ khích lệ nhân viên, con cái của bạn bằng gì để họ luôn tiến lên phía trước? Trước khi tự trả lời cho mình, xin mời bạn đọc tiếp phần dưới đây.

Cách thứ ba được áp dụng để biến chú lừa của bạn thành một con chiến mã sẵn sàng tung vó vạn dặm. Đó là sự khích lệ nhắm vào bên trong bản thân của mỗi con người. Một nghiên cứu trong 25 năm của nhà tâm lý học David McClelland của Đại học Harvard cho thấy chúng ta có thể thay đổi động cơ thúc đẩy một con người bằng cách thay đổi cách nghĩ về bản thân và hoàn cảnh của anh ta để tự cải thiện khả năng của mình. Cách này đang được tôi trình bày với các bạn xuyên suốt từ trang đầu đến trang cuối của quyển sách này.

TÂM HỒN BẠN “ĂN” GÌ, KHI NÀO, VÀ NHƯ THẾ NÀO?

Bạn có thể cho tâm hồn mình “ăn” bất cứ khi nào, nhưng hiệu quả nhất là khi bạn đang trong trạng thái tinh thần dễ chịu, phấn chấn vì khi đó bạn càng thu được lợi ích nhiều hơn so với khi bạn đang trong tâm trạng phiền muộn, chán nản, thất bại hay tinh thần suy sụp; còn “thức ăn” phải là những “món” có chọn lọc mà tôi sẽ trình bày dưới đây. Và, nếu bạn

để ý rằng tâm hồn bạn chỉ có thể “ăn” bằng *mắt* và *tai* thì bạn biết ngay cách nuôi dưỡng tâm hồn mình: đó là *đọc* và *nghe*.

Ngoài những cuốn sách thuộc nghề nghiệp chuyên môn của bạn, hãy đọc những cuốn sách giúp bạn rèn luyện các kỹ năng “mềm” trong công việc và cuộc sống như kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng tổ chức công việc hiệu quả, phân quyền và giao việc, lãnh đạo,... và nhất là những cuốn sách về gương thành công, những cuốn sách có tác dụng truyền nguồn cảm hứng và khích lệ tinh thần mạnh mẽ. Để việc đọc trở thành một thói quen tốt và được thực hiện đều đặn, bạn cần thiết lập mục tiêu rõ ràng và cụ thể như số giờ và số trang bạn đọc trong ngày, tuần, tháng, năm, thời gian đọc, loại sách đọc... Dĩ nhiên, bạn cần tránh xa các loại sách báo, phim ảnh không lành mạnh và vô bổ.

Về việc nghe thì cá nhân tôi nhận thấy rằng một chiếc máy nghe (radio, băng hoặc đĩa) là công cụ giáo dục và khích lệ tinh thần tốt nhất của thời đại chúng ta. Thực lòng mà nói, tôi chưa thấy một triệu phú tự lập nào lại không sở hữu một máy nghe băng/đĩa cả. Bạn có thể nghe trong khi đang lái xe, trên xe buýt, tàu điện ngầm, máy bay; bạn cũng có thể nghe trong lúc đang làm bếp, làm vườn, trong phòng tắm hay những lúc bạn thư giãn... Cũng như đọc sách, bạn hãy chọn nghe những chương trình radio thực sự đem lại những thông tin hữu ích cho bạn (như tin tức nghề nghiệp), làm bạn phấn chấn hơn (những bài hát bạn yêu thích), và được truyền cảm hứng (câu chuyện thành công, lòng dũng cảm, gương vượt khó...).

Một nghiên cứu của Đại học California cho thấy một người sống tại khu trung tâm thành phố lớn sẽ có trình độ ngang bằng một sinh viên đại học năm hai nếu nghe băng các giáo trình thu sẵn trong ba năm lái xe của anh ta.

Hãy nhớ rằng thời gian của bạn luôn có hạn và bạn cần phải sử dụng tốt nhất quỹ thời gian còn lại trong cuộc đời mình. Và đây là một bí quyết ngắn gọn dành cho bạn: ***Nghe khi di chuyển - đọc khi ngồi yên.*** Hãy thử thực hành bí quyết này trong ba tuần và bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên khi nhận ra rằng kho kiến thức của bạn đã gia tăng một cách đáng kể!

HỌ ĐÃ NGHE VÀ ĐÃ THÀNH CÔNG

Tổng Giám đốc của World Wide Distributors, một hãng phân phối hàng gia dụng lớn nhất Canada, có lần nói với tôi rằng 17 trên tổng số 19 nhà quản lý kinh doanh của họ, trong đó có 11 người xuất sắc nhất, đều nghe các băng đĩa khích lệ tinh thần và huấn luyện bán hàng mỗi ngày. Ông ấy nhấn mạnh rằng họ nghe không phải vì họ là những con người xuất sắc mà họ xuất sắc nhờ nghe những băng đĩa đó. Vì vậy, tôi xin khẳng định điều này với các bạn: những người thành đạt, những người mà ta tưởng rằng họ ít cần động lực bên trong nhất lại chính là những người ra sức tìm kiếm và sử dụng động lực này nhiều nhất. Chính vì họ không ngừng trau dồi kiến thức, nuôi dưỡng trí tuệ của mình mà họ đã thành công như mọi người nhìn thấy. Người ta thường nói rằng có đủ chỗ cho tất cả mọi người trên đỉnh thành công,

nhưng chỉ là chỗ đứng chứ không phải chỗ ngồi. Bạn phải luôn vận động, thay đổi và làm mới chính mình để có thể tồn tại trên đỉnh cao đầy vinh quang nhưng cũng thật khắc nghiệt đó. Đối với người thành công, nuôi dưỡng phần thân thể từ cổ trở lên còn quan trọng hơn phần từ cổ trở xuống, và việc đó được thực hiện trên cả ba phương diện: thể xác, trí tuệ và tâm hồn.

BẠN CÓ THỰC SỰ MUỐN THÀNH CÔNG?

Thực ra, tiếng vỗ tay hào hứng vào mỗi buổi sáng không tạo nên lối sống mà là một thói quen tốt có thể đem đến cho bạn sự hưng phấn và kích lệ để bắt đầu một ngày mới đầy cảm hứng và đạt hiệu quả cao trong công việc cả ngày hôm đó. Tôi xin gợi ý cho bạn như sau:

Sau khi bạn thức dậy (có thể có hoặc không vỗ tay) và trước khi tâm trí bạn bị “nhiễm bẩn” bởi những ý tưởng, thông tin, hình ảnh nào đó (đừng bật radio hay ti-vi), bạn hãy đi tới “góc thành công” tĩnh lặng của bạn để “điểm tâm” cho tâm hồn. Hãy chọn một cuốn sách hay một cuốn băng/đĩa truyền cảm hứng và đọc hoặc nghe trong 15 phút. Sau đó, bạn có thể đi bách bộ hoặc chạy trong 15 phút và nhớ lại những điểm tốt đã gạt hái được trong 15 phút “điểm tâm” trước đó. Nhớ đừng “thử thách” đầu óc bạn bằng những câu hỏi hay bài toán nan giải nào vào lúc này. Bây giờ, sau khi tâm hồn bạn đã được “no đủ”, dạ dày của bạn bắt đầu réo gọi và bạn cần một bữa ăn sáng đầy đủ dưỡng chất nhằm tạo ra đủ năng lượng để chuyển hóa tất cả những điều tốt đẹp

mà bạn vừa ghi vào bộ nhớ của mình. Nếu bạn luôn bắt đầu một ngày mới như thế – tức một bữa điểm tâm vật chất, trí tuệ và tâm hồn thật sự chất lượng – chắc chắn bạn sẽ có một ngày hạnh phúc và một đời đáng sống.

Bạn sẽ phải tốn thêm nhiều thời gian (để tâm hồn bạn điểm tâm) và tiền bạc (mua băng đĩa, sách) trong khi bạn đã đủ bận rộn và đang tất bật trong cuộc mưu sinh hàng ngày, nhưng tôi cam đoan rằng bạn sẽ được đền bù xứng đáng, vì rằng thời gian, sức lực và tiền bạc của bạn sẽ được chuyển hóa thành ý chí và bầu nhiệt huyết mạnh mẽ hơn, và dĩ nhiên khả năng làm giàu và tuổi thọ của bạn cũng tăng lên. Khi đó, bạn có cho rằng một cuộc sống hạnh phúc viên mãn là nằm ngoài tầm tay của bạn?

CHƯƠNG 17

THÓI QUEN VÀ THÁI ĐỘ

THÓI QUEN ĐẾN TỪ ĐÂU?

Đầu tiên, thói quen do chính bạn tạo ra, một cách vô tình hoặc có ý thức. Thực ra, khi chọn một thói quen là bạn nhắm vào kết quả cuối cùng mà nó có thể mang lại. Thói quen tốt thường khó tập nhưng một khi đã thành thì bạn rất dễ sống theo, còn thói quen xấu thì dễ nhiễm, nó đi vào con người bạn một cách rất nhẹ nhàng, dễ chịu, nhưng rất khó bỏ!

Thử lấy ví dụ là việc hút thuốc lá, một thói quen mà nhà tâm lý học Murray Banks cho rằng đó là dấu hiệu rất rõ ràng của một hình ảnh tự thân yếu kém. Nếu bạn là người hút thuốc lá, hẳn bạn còn nhớ cái cảm giác dễ chịu, cảm giác “ta là người sành điệu” trước mặt bạn bè như thế nào? Bạn có nhớ lần đầu tiên bạn bào chữa cho thói quen hút thuốc lá của bạn như thế nào không? Có phải hơn một lần bạn nói rằng

một điều thuốc có thể giúp bạn “tỉnh táo, minh mẫn” hơn? Và bạn có dễ dàng từ bỏ thói quen này hay không? Nhiều người nghiện hút trả lời hùng hồn rằng: “Rất dễ, bằng chứng là tôi đã từng cai thuốc... hơn mười lần rồi!”.

Sau đó, bạn bị thói quen chi phối ngược lại. Có thể thói quen trở thành một ông chủ tốt của bạn, nhưng cũng có thể bạn sẽ trở thành một tên đầy tớ khốn khổ của nó. Bạn sẽ cảm thấy thật thiếu thốn nếu một buổi sáng nào đó bạn không thể tập bài thể dục hay vô cùng khổ sở nếu không được hút thuốc lá hoặc hít heroin như thường lệ. Tôi từng nhìn thấy một trang hảo hán cao to và nặng gần 100 ki-lô-gam run lẩy bẩy vì thiếu “đối trọng” chỉ nặng bằng 3/100.000 trọng lượng của anh ta.

Những thói quen xấu như hút thuốc lá và tiêm chích ma túy đều có thể tiên đoán và phòng tránh. Tuy nhiên, đều mỉa mai là hàng triệu người vẫn cứ vướng vào và không thể rút ra được. Họ nhận ra rằng một chuỗi các hành động đơn lẻ đến với họ một cách rất “êm ái” và không đáng bận tâm nhưng rồi chúng trở thành một thói quen “cứng đầu” đến mức khó có thể “sửa đổi”. Vì thế, bạn hãy hết sức cân nhắc trước khi biến quyết định “ăn thêm một miếng” thành một thói quen hàng ngày của bạn. Thói quen này có thể “giúp” bạn tăng thêm 30 gam mỗi ngày và khoảng 11.000 gam mỗi năm đấy!

GÀN MỰC THÌ ĐEN

Nếu bạn cho rằng mình đủ bản lĩnh và khôn ngoan để

không bị nhiễm thói quen xấu thì xin mời bạn đọc lại những câu chuyện sau:

Solomon, vị vua khôn ngoan và anh minh nhất của dân Do Thái, sau khi cưới các bà vợ người Philistine⁽²⁶⁾ chuyên thờ thần vật đã trở nên mê muội và không còn đủ sáng suốt để lo việc triều chính nữa. Samson, chàng dũng sĩ có sức mạnh vô địch thời cổ đại cũng phải gục ngã trước sức ép liên tục của mỹ nhân Delilah, đến nỗi đã tiết lộ bí mật về nguồn gốc sức mạnh của mình để rồi phải lâm vào cảnh mù lòa và nô lệ.

Nhìn từ một góc độ khác, thói quen của chúng ta cũng hình thành từ môi trường xung quanh. Điều này rất dễ nhận ra qua “âm giọng” của một người, đặc biệt ở trẻ nhỏ, khi họ chuyển nhà từ Bắc xuống Nam hay ngược lại chỉ sau vài tháng. Cư dân sống gần một nhà máy phân bón sẽ trở nên quen với mùi hăng hắc do nó phát tán ra và họ hoàn toàn “không nghe mùi gì cả” cho tới khi có người lưu ý họ về cái mùi khó chịu đó. Thời niên thiếu, tôi sống với gia đình gần một đường ray xe lửa nhộn nhịp suốt ngày đêm nhưng cảm thấy rất bình thường với tiếng ồn, tiếng bánh sắt nghiền ken két trên thanh ray đến mức chỉ khi nào có chiếc nào đó đột ngột dừng lại, chúng tôi mới bị “đánh thức” bởi sự yên tĩnh! Đó là sự tự điều chỉnh của từng cá thể trước cộng đồng và môi trường xung quanh.

Những ví dụ trên cho thấy khi bạn ở gần các nguồn cảm

(26) Philistine là một sắc dân chuyên nghề đi biển, đã chiếm cứ vùng bờ biển phía nam lãnh thổ Canaan (tức vùng duyên hải phía nam Israel ngày nay) vào những năm 1180-1150 tr.CN dưới triều đại thứ 20 của vua Ramesses III.

dỗ, ở gần những người có nhiều tính xấu như chủ thể, tham lam, nghiện ngập... hay khi bạn ở trong một môi trường bị hủy hoại (cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng), ban đầu bạn sẽ phản đối, nhưng sau đó bạn sẽ đi đến thỏa hiệp và chịu đựng trước khi trở thành kẻ đồng tình và thậm chí còn lấy làm vui mỗi khi thực hiện những hành vi tương tự những kẻ mà trước đó bạn rất ghét.

Điều rút ra là bạn hãy luôn rèn luyện cho mình những thói quen và hãy xa lánh ngay lập tức, ngay từ đầu, những nguồn, những người có thể “giúp” bạn “thụ đắc” một hoặc nhiều thói quen “hấp dẫn, êm ái dễ chịu, nhưng không lành mạnh” nào đó!

Tuy nhiên, xin bạn đừng nêu gương cho con cái như người đàn ông trong câu chuyện dưới đây:

Nhiều năm về trước, trong một lần lái xe đưa mẹ tôi đi từ Columbia đến Charleston, South Carolina, tôi hỏi thăm bà về một người bạn học thời niên thiếu khi chúng tôi sống ở Yazoo City, Mississippi, bà bỗng hạ giọng: “Này, mẹ không biết tại sao bây giờ thằng ấy lại trở thành một kẻ nghiện rượu tệ hại nhất trên đời như vậy!”. Tôi hỏi nửa đùa nửa thật rằng “tay ấy” tệ đến mức nào. Bà bảo rằng anh chàng có thể nốc một mình nguyên cả một chai rượu trong một góc yên tĩnh nào đó ở nhà anh ta, và tuyệt nhiên không phiền tới ai cả! Và điều ngạc nhiên khác nữa là anh ta không bao giờ bị say xỉn, bê trễ trách nhiệm đối với gia đình hay làm ảnh hưởng đến công việc nơi sở làm, anh ta vẫn được tôn trọng trong cộng đồng và gần đây còn được bầu giữ một vị trí trong

chính quyền nữa! Tôi nghếch ra trước lời giải thích của mẹ tôi và hỏi: “Vậy anh ta có tệ hại chỗ nào đâu mẹ?”.

Mẹ tôi tiếp tục giải thích rằng chính vì anh ta uống một cách gương mẫu như thế nên con cái anh ta đã xem việc uống rượu đồng nghĩa với hình ảnh của một ông bố tử tế, biết điều và tận tụy với gia đình. Cuối cùng, đối với bọn trẻ, rượu không phải là thứ cần phải tránh xa trong cuộc đời chúng, và đó chính là điều tệ hại nhất.

Về rượu, tôi xin lưu ý với các bạn rằng thứ chất lỏng sảng sảng quyến rũ này đã tạo ra một tập hợp 16 triệu “tín đồ” trung thành của nó tại Mỹ, trong đó có 3 triệu người trong độ tuổi thiếu niên. Đó là thống kê chính thức, nhưng nhiều vị quan chức nói với tôi rằng con số thực tế có khi phải lên tới 25 triệu người! Và đây là vấn nạn số một của Mỹ hiện nay. Tại New York, có 12% học sinh phổ thông gặp rắc rối với rượu; trên toàn nước Mỹ, có 60% học sinh trung học uống rượu bia ít nhất một lần trong tháng. Nghiên cứu trên chỉ ra rằng cha mẹ cần quan tâm ngăn chặn sự tiêm nhiễm các thói quen xấu, nhất là rượu bia, thuốc lá và ma túy đối với con cái ngay từ khi chúng còn ngồi trên ghế trường phổ thông.

HÃY CẨN THẬN TRƯỚC NHỮNG CON BỌ NHỎ BÉ

Trên sườn núi phía tây dãy Rocky Mountains có một cây tùng khổng lồ 2.000 năm tuổi đổ xuống và đang mục dần. Vào đầu công nguyên, nó chỉ là một cái cây bé xíu. Khi Columbus tìm ra châu Mỹ (1492) thì nó đã là một cây đại thụ cao lớn và khi nước Mỹ đang đắm chìm trong khói lửa của

cuộc Nội chiến (1861 – 1865) thì cành lá của nó đã vươn đến tận trời xanh. Nó từng hứng chịu không biết bao nhiêu thảm họa từ những trận cuồng phong, lũ lụt, hạn hán, cháy rừng, nhưng vẫn hiên ngang đứng vững. Nhưng mới cách đây vài năm, một con bọ cánh cứng bé xíu đã tới “nuơng nhờ” trên lớp vỏ sần sùi của nó. Con bọ đã khoét vỏ cây làm ổ đẻ trứng và từ đó nhiều thế hệ bọ ra đời và “dân số” chúng tăng nhanh từ một lên đến hàng triệu con chỉ trong vài năm. Mỗi ngày chúng tấn công lớp vỏ cây một ít, cho tới khi chúng “xử lý” xong cả phần lõi và cây tùng đổ sập xuống.

Tùng thói quen xấu cũng xâm nhập vào chúng ta như con bọ ấy, chúng sinh sôi nảy nở và gặm nhấm ta mỗi ngày cho đến khi ta gục ngã như cây tùng một thời hiên ngang ấy.

Chương này tôi nói hơi nhiều về các thói quen xấu, mong bạn đừng vội nản lòng vì tôi sẽ nói tiếp về cách phòng chống và “tẩy rửa” các thói quen xấu ngay trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 18

TRÁNH THÓI QUEN XẤU HỌC THÓI QUEN TỐT

TRÁNH THÓI QUEN XẤU

Hiển nhiên rằng tốt nhất là chúng ta tránh được các thói quen có hại cho sức khỏe và cả nhân cách con người như: hút thuốc, uống rượu, sử dụng ma túy, phạm pháp, lang chạ, lừa dối, ăn nói thô tục, cắn móng tay, ăn uống vô độ... Việc phòng tránh các thói quen này thực ra không hề khó thực hiện như nhiều người thường nghĩ.

Sam Maglitto, giám đốc học vụ Trường phổ thông Bay City, Texas, từng nói với tôi rằng nếu *See You at the Top* được đem vào trường để giảng dạy cho các em học sinh lớp 6 thì chúng không cần phải học các môn giáo dục giới tính, ma túy và hướng nghiệp. Tôi hoàn toàn đồng ý với ông ấy vì nhận thấy rằng để phòng tránh các thói quen xấu một cách

hữu hiệu thì ***bước đầu tiên*** là hướng dẫn, chỉ bảo con em chúng ta ngay từ khi chúng vừa nhận thức được và có cơ hội tiếp cận các thói quen đó. Dạy con từ thuở còn thơ, việc này sẽ giúp các em giữ được một thể xác và tâm hồn lành mạnh, trong sáng, biết sống theo các chuẩn mực đạo đức căn bản và phổ biến nhất.

Bước thứ hai, theo tiến sĩ tâm lý học Forest Tennant của Học viện Công nghệ California (UCLA) là “phát vào mộng và dẫn trẻ đi xung tội”, tức xử phạt và giáo huấn khi phát hiện trẻ tập tành các thói quen xấu. Theo Tennant, đây là biện pháp giúp trẻ có ý thức và chịu trách nhiệm về hành động của mình, từ đó chúng sẽ cân nhắc hơn trước khi làm một việc “ngốc nghếch” nào đó. Nhà tâm lý học James Dobson thì cho rằng thật là tai hại nếu các bậc phụ huynh không biết hoặc không dám thể hiện tình yêu thương thực sự đối với con cái bằng những hình thức kỷ luật đúng cách khi cần thiết. Hãy nhớ rằng: *“Thương cho roi cho vọt, ghét cho ngọt cho bùi”*.

Bước thứ ba là sống nêu gương, nhưng đừng nêu gương theo kiểu người cha “uống rượu mẩu mực” như tôi vừa đề cập trong chương trước. Nếu bạn hút thuốc, uống rượu, sử dụng ma túy, chửi thề, nói dối... thì hãy tin chắc rằng con cái của bạn sẽ sớm trở thành “đồng minh” của bạn đấy!

Bước thứ tư, nếu bạn là bậc cha mẹ thì bạn phải là người tỉnh táo nhất trong gia đình trước các mẫu quảng cáo cực kỳ hấp dẫn, đánh thẳng vào tâm lý “ta là người bản lĩnh và sành điệu”, nhưng đầy nguy tạo, nhất là của các hãng

rượu bia, thuốc lá. Chính các quảng cáo kiểu này đã làm gia tăng một cách “ngọa mục” số lượng thanh thiếu niên Mỹ nghiện rượu trong những năm gần đây.

Bước thứ năm, bạn luôn nhớ là học phải đi đôi với hành. Nếu chúng ta nhìn thấy trước hậu quả của một thói quen xấu thì chúng ta dễ dàng lánh xa nó hơn. Hãy đưa “chú ngựa non háu đá” nhà bạn đi thăm một người nào đó mắc chứng khí thủng hay ung thư phổi do hút thuốc lá để chúng tận mắt chứng kiến “con người bản lĩnh của thời đại” đang thoi thóp và gắng sức kéo từng hơi thở của mình trên giường bệnh. Hoặc, bạn cũng có thể cho con bạn tham quan một trại cai nghiện ma túy để “chiêm ngưỡng” dung nhan và nghe tiếng thét gào của những con nghiện đang được cai thuốc, những kẻ không muốn làm “gà con” trong mắt đám bạn bè hư hỏng đồng trang lứa của chúng. Hoặc, bạn hãy đưa con bạn đến các phòng xử án để nghe các vị quan tòa tuyên án những đứa trẻ vị thành niên vì tội trộm cướp để có tiền ăn diện hay thỏa mãn những cơn nghiện khẩn cấp. Đây là một liệu pháp có thể gây “sốc nặng” với chú nhóc nhà bạn nhưng tôi bảo đảm với bạn rằng nó sẽ giúp bạn và gia đình bạn tránh được nhiều cú sốc khác lớn hơn trong tương lai đấy!

Phòng thủ từ xa là biện pháp hiệu quả và an toàn nhất trong việc tránh khỏi thói quen xấu. Rõ ràng là cách tốt nhất để chấm dứt một thói quen xấu là đừng bao giờ “tập” nó. Nếu bạn không hút điếu thuốc đầu tiên, không uống ly rượu đầu tiên, không hít thứ bột trắng chết người lần đầu tiên, không tham gia vụ cờ bạc lần đầu tiên, không đọc cuốn sách

khieu dâm lần đầu tiên đó... thì bạn chắc chắn sẽ không gặp rắc rối gì có liên quan đến những thứ ấy trong cuộc đời còn lại của bạn.

Tuy nhiên, nếu bạn đã “nhiễm” một thói quen xấu và muốn “xóa sổ” nó thì bạn phải làm thế nào? Đầu tiên bạn phải có ý chí và lòng quyết tâm. Có thể bạn cần người tư vấn, khích lệ nhưng bạn không thể thành công nếu không tự mình xác lập được mục tiêu. Hãy xác quyết rằng bạn, chính bạn là người làm chủ cuộc sống của mình và quyết không làm nô lệ của bất kỳ thói quen hủy hoại nào khác kể từ hôm nay! Sau đó, hãy học hỏi kinh nghiệm của những người đã từng dứt bỏ thành công một thói quen xấu nào đó tương tự thói quen mà bạn đang nỗ lực đoạn tuyệt.

Không có gì kỳ lạ bằng việc loại bỏ một thói quen. Thực ra, từ bỏ một thói quen xấu là hành động thay thế nó bằng một thói quen tốt. Xét ở góc độ tâm lý học, bạn phải có một hoạt động, một công việc hay một thói quen tốt nào đó để “trám” vào vị trí của thói quen xấu mà bạn đang quyết tâm loại trừ. Vì các thói quen xấu (thèm thuốc lá, rượu bia, những cơn “đói thuốc”) tồn tại thường trực trong tâm trí bạn nên bạn hãy làm cho tâm trí mình bận rộn một cách tích cực bằng những thông tin, những dòng chữ, trang sách, ý tưởng lành mạnh, trong sáng và có sức truyền cảm hứng cũng như xây dựng sự tự tin cho bạn. Nói cách khác, đừng đại dột với những thói quen của bạn, thay vào đó hãy vươn tới sự chín chắn và khôn ngoan, đồng thời giữ cho đầu óc của bạn được lành mạnh và tập trung vào những điều lạc quan.

GẮN ĐÈN THÌ SÁNG

Điều thú vị là nhiều người bỏ được thói quen xấu đúng như cách họ đã từng nhiễm nó: nhờ kết giao với những người có tâm hồn giống như họ. Chẳng hạn, trong các trung tâm cai nghiện, những người nghiện rượu, ma túy hay đam mê cờ bạc được cho tiếp xúc thường xuyên với những người đã từng cai nghiện thành công để họ được hướng dẫn, động viên trong quá trình cai nghiện. Từ những câu nói mà họ nghe được hàng ngày như “nếu tôi làm được, anh cũng làm được!”, họ sẽ trở nên tự tin và nhận được sự ủng hộ cần thiết để cai nghiện thành công. Nếu họ sống trong một môi trường đầy những người có đầu óc lạc quan, nhiệt tình, tích cực, kết quả thu được còn nhanh chóng hơn nữa.

Gắn mực thì đen, gắn đèn thì sáng. Bạn có để ý rằng khi con em chúng ta chơi với những người bạn tốt hay sinh hoạt trong một môi trường lành mạnh thì chúng rất khó bị nhiễm các thói quen xấu? Sách Liệt Nữ Truyện của Trung Hoa có một câu chuyện rất hay, thường được biết đến với tên “Mạnh mẩu ba lần dọn nhà”. Chuyện kể rằng:

Cậu bé Mạnh Kha (sau thành nhân lấy hiệu là Mạnh Tử) nhà nghèo, mồ côi cha từ nhỏ và sống với mẹ gần một bãi tha ma. Do thường nhìn thấy cảnh chôn người chết và nghe nhiều tiếng khóc than nên về nhà cậu bé cũng bắt chước đào, chôn, than khóc. Mẹ của Mạnh Kha là bà Chương thị (sau gọi là Mạnh mẩu) thấy thế nói: “Đây không phải là chỗ cho con ta!”.

Thế rồi bà dọn nhà đến nơi phố chợ. Mạnh Kha ngày ngày nhìn thấy cảnh thiên hạ mua gian bán lận, bót xén tiền nong nên về nhà bắt chước làm theo những trò gian dối như người phố chợ. Mạnh mẫu thấy thế lại nói: “Chỗ này cũng không phải là chỗ cho con ta!”.

Bà liền dọn nhà đến ở gần một trường học. Cậu bé Mạnh Kha thấy trẻ nhỏ thi nhau học tập, bi bô đọc sách thánh hiền, nói năng lễ độ, cư xử ôn hòa thì bắt chước theo. Lúc bấy giờ Mạnh mẫu mới hài lòng nói: “Đây mới đúng là chỗ dành cho con ta!”.

TẬP THÓI QUEN TỐT

Trong Chương 15, tôi đã mô tả khá chi tiết cách thức *chào đón một ngày mới bằng sự hứng khởi* sau khi bạn thức dậy. Có lẽ cũng như tôi, bạn cảm thấy khó khăn trong những ngày đầu tiên tập thói quen đó. Song, tôi tin rằng sau ba tuần, bạn sẽ có cảm giác như “thiếu thiếu” một điều gì nếu bạn phải bỏ buổi “điểm tâm” dành cho tâm hồn mình vào một ngày nào đó. Và quan trọng hơn, bạn sẽ có cảm giác của một người chiến thắng sau khi “đánh bại” gã lười biếng, mê ngủ bên trong con người bạn và thụ đắc được một thói quen tốt. Đó cũng là một minh chứng hùng hồn để bạn thấy rằng “không gì là không thể” đối với bạn.

Tiết kiệm tiền bạc không những là một thói quen tốt mà lại dễ thực hiện. Bạn chỉ cần dành một phần nhỏ trong thu nhập hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng của mình để gầy dựng một gia tài lớn trong tương lai. Điều này có cái lợi trước

mất về mặt tài chính là bạn sẽ không bị “khủng hoảng” khi chẳng may gặp hoạn nạn, hay lúc cần nắm bắt một cơ hội đầu tư. Thứ đến, nó trở thành một đức tính có thể “di truyền” cho con cháu bạn. Tuy nhiên, khi luyện “bí kíp” này bạn cần nhận thức rõ rằng tiết kiệm là chi tiêu xác đáng và hợp lý, chứ không phải sử dụng đồng tiền của bạn theo kiểu Harpagon⁽²⁷⁾ đâu nhé!

Sự lịch duyệt, niềm hạnh phúc và lòng nhiệt thành là kết quả của những thói quen tốt. Ban đầu, bạn có thể tự bắt mình phải lịch sự nhã nhặn, vui vẻ và nồng nhiệt với mọi người xung quanh. Tôi tin rằng chỉ sau một thời gian ngắn, hành động đó sẽ trở thành thói quen của bạn.

Cười là một thói quen tốt khác. Phần lớn những nụ cười mà bạn từng nhận được hay cho đi là biểu hiện bên ngoài của những cảm xúc tốt đẹp bên trong của một con người. Hãy cười bất cứ khi nào có thể để cảm xúc của bạn được thăng hoa và để được đáp lại. Đôi khi có người nói rằng họ không thích một nụ cười không thân thiện. Riêng tôi, tôi thà nhìn thấy nụ cười đó hơn là được “tặng” một cái cau mày chân thành. Chúng ta không cười vì chúng ta hạnh phúc, mà chúng ta hạnh phúc nhờ nụ cười của mình. Bạn có nhận thấy rằng nụ cười có hình một đường cong thật mảnh mai nhưng có thể uốn được nhiều thứ trở nên “ngay thẳng” không?

Lạc quan, chu đáo với người bạn đời của bạn là thói quen tốt kế tiếp mà tôi muốn đề cập. Con cái bạn sẽ lấy đó làm

(27) Harpagon: Nhân vật “đại hà tiện” trong tác phẩm bất hủ Lão Hà Tiện (L'avare) của Đại Văn hào Pháp Molière (1622-1673).

tấm gương để chúng học hỏi và như thế các thói quen xấu sẽ khó có cơ hội mà len lỏi vào nhà bạn.

Đến đây, hẳn bạn thấy rằng thói quen có thể mang lại hạnh phúc cũng như hủy hoại bản thân, gia đình, sự nghiệp và cả các mối quan hệ của chúng ta. Rằng, thói quen tốt thì khó tập nhưng chúng ta có thể sống theo một cách dễ dàng; còn thói quen xấu thì dễ tập, dễ nhiễm nhưng khó bỏ! Bạn có quyền chọn lựa cho mình một cuộc sống lành mạnh, hạnh phúc, thành công hoặc ngược lại. Điều đó tùy thuộc ở bạn và chỉ một mình bạn quyết định. Hãy nhớ rằng ***bạn xây nhân cách của mình bằng những viên gạch thói quen tốt mà bạn tích lũy hàng ngày.*** Những viên gạch đó sẽ làm vững chắc thêm ngôi nhà cuộc đời bạn.

Thế là chúng ta đã đứng trên bậc thang thứ tư, bậc thang của THÁI ĐỘ, và tôi rất tự hào về những nỗ lực tuyệt vời của bạn cho đến giờ phút này. Nào, chúng ta hãy cùng nhau viết chữ “**HOAN HÔ!!!**” thật lớn vào đây, ngay trên trang sách này của bạn.

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



*Chính thái độ, chứ không phải khả năng,
quyết định tầm cao của bạn.*

CHƯƠNG 19

TIỀM THỨC

NHÂN VIÊN “TRONG MƠ” CỦA BẠN

Gỉa sử - chỉ là giả sử thôi nhé - bạn đang tìm kiếm một nhân viên “trong mơ” và người đó phải hoàn toàn đáng tin cậy, tuyệt đối trung thực, hết lòng với công việc, nhất mực vâng lời, cực kỳ thông minh, năng lực xuất sắc, hết sức vui vẻ và dễ mến, và muốn cống hiến trọn đời cho công ty của bạn. Ngay lúc này đây, nếu bạn có trong tay một nhân viên như thế, bạn sẽ đối xử với anh ta như thế nào?

Câu trả lời của bạn rất quan trọng vì hiệu năng của anh ta tùy thuộc hoàn toàn vào cách thức bạn đối xử với anh ta đấy! Nếu bạn ân cần nhã nhặn, anh ta sẽ làm việc lâu dài và chăm chỉ; nếu bạn cộc cằn thô lỗ và không quan tâm, anh ta sẽ trở nên bướng bỉnh; nếu bạn bảo anh ta là kẻ lười biếng, ngu ngốc và vô trách nhiệm, anh ta sẽ trở nên quậy phá và chống đối. Hãy khen ngợi, hãy nói với anh ta rằng anh ta là

người sáng dạ, rồi bạn sẽ thấy anh ta làm mọi việc một cách đầy sáng tạo và thông minh; hãy nói rằng bạn yêu quý và tôn trọng anh ta biết bao, bạn sẽ thấy anh ta sẵn sàng ở lại suốt đêm cùng bạn giải quyết những vấn đề khó khăn của công ty; hãy mắng xối xả vào mặt anh ta nếu bạn muốn biến anh ta thành một cái xác không hồn suốt ngày hôm đó...

Nếu bạn may mắn có được một nhân viên lý tưởng như thế, hãy chú ý cả điều này nữa: nhân viên này rất dễ bị ảnh hưởng bởi những người xung quanh anh ta! Nếu anh ta ở gần những kẻ có đầu óc tiêu cực, “rác rưởi”, chẳng bao lâu sẽ có một “đống rác” tích tụ ngay trong đầu anh ta; nếu anh ta ở bên cạnh những con người lạc quan, tích cực, hiệu năng cao, anh ta sẽ làm việc ngày càng tấn tới. Đồng thời, bạn phải biết cách sử dụng anh ta bởi vì kinh nghiệm cho thấy những nhân viên lý tưởng như thế rất thường bị lạm dụng hoặc sử dụng không đúng chỗ.

Thực ra, mỗi người đều “sở hữu” một nhân viên “trong mơ” như thế: đó là Tiềm Thức (Subconscious Mind) của chúng ta. Tiềm thức là “tên đầy tớ” hết sức trung thành, nó sẵn sàng đáp ứng cho bạn bất cứ thứ gì, song hãy cẩn thận, thứ ấy tùy thuộc vào cách thức và mệnh lệnh mà bạn yêu cầu ở nó.

TIỀM THỨC

Charles Dennis Jones là một người bình thường, nhưng những người đã chứng kiến tai nạn mà tôi sắp kể dưới đây đều cho rằng anh là một người vĩ đại.

Một chiếc xe tải bị lạc tay lái và đâm thẳng vào một gốc cây bên đường với sức mạnh kinh hoàng, đầu xe bị bẹp gí và người tài xế thì kẹt cứng trong ca-bin. Các nhân viên cứu hộ được gọi đến và loay hoay mãi với hai cánh cửa bị biến dạng, không sao đưa được người tài xế đáng thương ấy ra ngoài trong khi hiểm họa về một vụ cháy nổ đang cận kề. Charles Dennis Jones bỗng từ đâu xuất hiện và dồn hết sức vào cánh cửa và kéo, từng lớp cơ bắp của anh cuộn cuộn nổi lên và xé toạc cả chiếc áo anh đang mặc. Cuối cùng, cửa xe bung ra. Anh nhanh chóng chui vào trong, dùng tay đập tắt những ngọn lửa nhỏ, bẻ cong bàn đạp ly hợp và bàn đạp thắng để giải phóng đôi chân người tài xế đang bị thương nặng, rồi cong người đội trần ca-bin lên cao để những người bên ngoài kéo nạn nhân ra ngoài. Sau đó, anh âm thầm rút lui không để lại tông tích.

Về sau, khi được tìm thấy, anh được hỏi do đâu và làm thế nào mà anh có một sức mạnh phi thường để thực hiện được kỳ công đó. Anh đáp: “Vì tôi ghét lửa!”. Cách đó vài tháng, anh đã phải bất lực đứng nhìn cô con gái nhỏ của mình bị chết cháy trong một vụ hỏa hoạn. Và trước tai nạn của chiếc xe tải, anh đã sử dụng sức mạnh nung nấu từ trong tiềm thức của mình.

Mỗi người chúng ta đều có một sức mạnh tiềm tàng như Dennis Jones, tuy nhiên, hàng ngàn năm qua, con người chỉ thỉnh thoảng mới sử dụng sức mạnh này và chỉ sử dụng trong những trường hợp rất ngẫu nhiên. Thực ra, hiểu biết của chúng ta về tiềm thức còn rất hạn hẹp. Chúng ta thử tìm xem tiềm thức có mối liên hệ như thế nào với ý thức.

Ý thức là phần tính toán, tư duy, lý giải trong trí óc bạn và nó có khả năng chấp nhận hoặc loại bỏ một sự vật hiện tượng nào đó đã hoặc đang diễn ra trước mắt bạn. Nói chung, tất cả những gì bạn học là thông qua ý thức. Còn tiềm thức là một bộ nhớ hoàn hảo và vô hạn. Nó hoạt động như một bàn phím dùng để nhập liệu vào máy vi tính: nó nhập vào tất cả những gì bạn gõ vào và lưu trữ tất cả mà không cần biết lý do. Vì thế, tất cả những thông tin bạn nhận được qua năm giác quan đều được nó ghi nhận và trở thành một phần vĩnh cửu trong trí óc bạn. Vì vậy, nếu bạn muốn làm một việc gì đó với sự thuần thục cao nhất và đạt kết quả tốt nhất, bạn phải chuyển hành động của mình từ ý thức sang tiềm thức.

Tuy nhiên, chính vì tiềm thức chấp nhận mọi thứ bạn cung cấp cho nó nên bạn cũng cần cẩn thận với nó.

MỘT CHIẾC BÀN THÔNG THOÁNG

Nếu bạn nhìn thấy bàn làm việc của ai đó chất đầy hàng chồng giấy tờ, tài liệu, những mẫu quảng cáo, giấy ghi chú cũ... thì tôi cam đoan với bạn rằng thu nhập của chủ nhân chiếc bàn ấy không quá 60.000 đô-la một năm. Nhưng nếu bạn nhìn thấy một chiếc bàn giấy “sạch” thì bạn có thể tin rằng người ngồi phía sau nó có thể kiếm hơn 100.000 đô-la một năm. Vì sao?

Nếu mặt bàn của bạn chất đầy giấy tờ, bạn quả là một người bận rộn với nhiều việc phải giải quyết nhưng “tâm nhìn” của bạn bị “vướng víu” bởi những mảnh, mẫu giấy tờ bẻ bộn trên bàn bạn và khi đó tiềm thức của bạn lập tức ghi

nhận tất cả. Kết quả là bạn bị phân tâm và chẳng thể tập trung vào công việc chính của bạn nữa. Bạn “bao quát” mọi thứ nhưng không giải quyết được thứ gì cả!

Giải quyết “vấn nạn” này ra sao? Rất đơn giản, bạn chỉ cần dọn sạch mặt bàn và chỉ đặt mỗi lần một hồ sơ quan trọng nhất lên đó và tập trung hoàn thành nó. Việc này có ba cái lợi. *Thứ nhất*, một khi mặt bàn của bạn “thông thoáng”, bạn sẽ có tâm lý làm việc thoải mái hơn. *Thứ hai*, không những bạn giải quyết công việc tốt hơn mà còn nhanh hơn. *Thứ ba*, bạn biết được việc gì là cần thiết và khi nào bạn cần phải làm xong, điều đó có nghĩa là bạn tiết kiệm được nhiều thời gian hơn.

Hãy nhớ, con người không thể làm được mọi việc cùng một lúc. Khi bạn ra về để lại sau lưng một chiếc bàn “trống trơn”, bạn sẽ có cảm giác thư thái của một người hoàn thành công việc, chứ không “để lại” một công việc (nếu bàn làm việc của bạn vẫn còn đầy những “núi” hồ sơ).

SỬ DỤNG TIỀM THỨC CỦA BẠN

Do tiềm thức không bao giờ ngủ nên chúng ta có thêm thời giờ để học hỏi và kích lệ trong lúc ý thức của chúng ta đang ngủ. Tôi xin chia sẻ với bạn một kinh nghiệm của chính mình trong việc sử dụng tiềm thức này. Một cô con gái của chúng tôi mắc chứng tè dầm lúc còn nhỏ và chúng tôi quyết định áp dụng ngay phương pháp “học trong giấc ngủ” đối với bé. Hàng đêm, sau khi con gái đã ngủ say, chúng tôi thay nhau đến bên giường thì thầm với nó rằng:

“Con là một nàng tiên nhỏ của bố mẹ, bố mẹ yêu con và mọi người đều quý mến con vì con dễ thương, vui vẻ và rạng rỡ hạnh phúc. Bố mẹ yêu con vì con chỉ thích ngủ trên một chiếc giường khô ráo và ấm áp. Con luôn luôn ngủ trên một chiếc giường khô ráo và ấm áp. Con luôn biết thức dậy vào toa-lét mỗi khi con cần đi tiểu”. Ban ngày, chúng tôi tận dụng mọi cơ hội để nói với cháu rằng chúng tôi rất vui lòng và tự hào về cháu để khích lệ và “ghi dấu” những điều tốt vào tiềm thức của cháu. Bạn biết không, sau mười ngày đầu tiên, chúng tôi đạt kết quả ngoài sức tưởng tượng và trong suốt thời thơ ấu còn lại của cháu, nó chỉ gặp “tai nạn” hai lần nữa mà thôi. Một lưu ý nhỏ nhưng quan trọng: Bạn không được nhồi nhét bất cứ ý nghĩ tiêu cực nào vào tâm trí một người nào đó đang “học bằng tiềm thức” như trường hợp con gái của chúng tôi. Nếu không, đó thật sự là một sai lầm khó có khả năng sửa chữa!

6 BƯỚC SỬ DỤNG TIỀM THỨC

Thật thú vị khi sử dụng tiềm thức một cách có cân nhắc và điều đó đem lại cho bạn những lợi ích vô hạn. Bạn hãy thử thực hành theo 6 bước sau đây mỗi ngày:

Thứ nhất, bạn cần biết rằng mọi thứ bạn nhìn thấy, nghe, ngửi, nếm, sờ hoặc nghĩ đến đều trở thành một phần vĩnh cửu trong tâm trí bạn. Nó hoạt động như sự lưu trữ thông tin trong máy tính. Não bạn sẽ ghi lại tất cả theo thời gian để bạn sử dụng khi cần. Các dữ liệu đó được nối kết với nhau một cách kỳ diệu và chúng có thể giúp bạn trả lời

những câu hỏi hay đưa ra những giải pháp có thể làm bạn “sửng sốt” về “năng lực vô tận” của tiềm thức của bạn.

Thứ hai, tiềm thức đáp ứng lại sự *kích thích* chứ không phải *áp lực*. Bạn không thể “bắt buộc” tiềm thức phải có câu trả lời cho bạn vào một thời điểm cụ thể được. Bạn có thể kích thích tiềm thức của mình hoạt động mạnh hơn bằng cách nghe các băng đĩa kích lệ và truyền cảm hứng. Những thông tin bạn “ghi” vào tiềm thức càng mạnh mẽ, càng hứng khởi, càng khôì hài thì càng trở nên hữu dụng về sau.

Thứ ba, tiềm thức không biết phân biệt đúng - sai. Vì vậy, bạn phải hết sức thận trọng khi chọn lựa sách, báo, phim ảnh khi đọc hay xem. Hãy nhớ nguyên tắc hoạt động của máy tính: “nhập rác - ra rác” (Gi-Go: Garbage In - Garbage Out).

Thứ tư, “đừng đem những vấn đề chưa được giải quyết vào giường ngủ của bạn” là một lời khuyên sai lầm vì đó là nơi giúp bạn *giải quyết* được rất nhiều vấn đề. Miễn là, sau khi lên giường bạn hãy thư giãn và nhớ lại những thành quả đạt được, đồng thời gạt bỏ mọi thất bại trong ngày. Sự tĩnh lặng ấy sẽ giúp bạn lấy lại niềm tin và sức mạnh. Chính trong những giây phút như thế ở Thung lũng Forge mà George Washington đã tìm thấy sức mạnh để dẫn dắt nước Mỹ đi đến tự do. Làm được như thế, bạn không những có được giấc ngủ sâu mà còn giúp tiềm thức và óc sáng tạo của bạn được giải phóng khỏi những tư tưởng tiêu cực. Tiến sĩ Robert Schuller nói rằng, tĩnh lặng (tranquillity) sản sinh ra sự sáng tạo (creativity).

Thứ năm, trước bất kỳ vấn đề nào, hãy luôn mong đợi những kết quả tích cực. Bạn hãy nhớ rằng điều tốt luôn đến với người biết nghĩ và trông đợi nó.

Thứ sáu và cũng là bước cuối cùng, bạn nên chuẩn bị sẵn giấy, viết, hoặc máy ghi âm bên cạnh giường ngủ vì đôi khi tiềm thức của bạn hoạt động nhanh đến mức bạn cần phải bật dậy ngay lập tức để ghi lại những ý nghĩ và giải pháp hiệu quả đến không ngờ cho những vấn đề từng làm bạn đau đầu dai dẳng trong nhiều tháng trước đó. Bạn không nên để đến sáng hôm sau mới ghi chép lại vì bạn khó mà nhớ chính xác và trọn vẹn câu trả lời mà tiềm thức của bạn đã đưa ra.

Nếu bạn thực hành thường xuyên sáu bước sử dụng tiềm thức này, chẳng bao lâu bạn sẽ thu được những kết quả nhanh chóng và hiệu quả đến bất ngờ. Điều này còn có ý nghĩa ở chỗ từ những kết quả mỹ mãn đó, sự tự tin của bạn tăng lên, và khi càng tự tin thì bạn càng dễ thành công hơn!

PHẦN SÁU

GIÁ TRỊ CỦA LAO ĐỘNG

Mục tiêu:

- I. Bán ý tưởng “Không có bữa ăn nào là miễn phí cả!”.*
- II. Làm sáng tỏ sự khác biệt giữa “trả giá” và “hưởng giá”.*
- III. Giới thiệu một thái độ mới có liên quan đến công việc hay nghề nghiệp của bạn.*
- IV. Giải thích tại sao bạn phải “cho” trước khi “nhận”.*

CHƯƠNG 20

**NHỮNG NGƯỜI
CHIẾN THẮNG**

BỮA ĂN TRƯA MIỄN PHÍ

Lần nọ, vị vua khôn ngoan của một vương quốc hùng mạnh truyền lệnh cho các nhà thông thái của mình: “Các người hãy ghi chép thành sách cho ta tất cả “trí khôn của mọi thời đại” để ta lưu truyền cho hậu thế!”. Các nhà thông thái nhận lệnh lui ra và sau một thời gian khá dài, họ mang vào 12 quyển sách và tâu: “Thưa bệ hạ, chúng thần đã làm được bộ sách 12 quyển chứa đựng trí khôn của loài người tự cổ chí kim”. Nhà vua khen ngợi họ và bảo: “Rất tốt nhưng ta e rằng nó quá dài nên khó ai có thể đọc hết được, các người hãy rút ngắn nó hết mức có thể cho ta!”. Các nhà thông thái mang bộ sách ra về và sau đó cô đọng tất cả lại thành một quyển duy nhất, rồi họ mang vào dâng lên đức vua. Ông lật qua vài trang và bảo: “Vẫn còn dài lắm!”. Họ lại mang quyển

sách đi và làm việc cật lực hơn nữa. Họ tóm tắt và rút gọn quyển sách còn lại một chương, sau đó thành một trang, rồi một đoạn và cuối cùng thành một câu duy nhất. Thế rồi họ mang “công trình” của mình vào gặp nhà vua. Vừa đọc thấy câu đó thì nhà vua thốt lên đầy mãn nguyện: “Đây đúng là trí khôn của mọi thời đại. Nếu nhân loại học được chân lý này thì mọi rắc rối trên thế gian đều được giải quyết!”. Câu đó viết như sau: ***“Không có bữa ăn nào là miễn phí cả!”***.

Thật khôi hài là những con người có trách nhiệm nhất trong xã hội chúng ta đều ủng hộ triết lý *“Không có bữa ăn miễn phí”* hay *“Không ai cho không ai cái gì bao giờ”*, song họ lại bỏ phiếu cho việc cờ bạc hợp pháp, xổ số quốc gia, rồi cá cược trong đua ngựa, đua chó hợp pháp. Chẳng thế mà nhiều thanh thiếu niên không còn biết là cha mẹ chúng đang tin vào điều gì nữa! Mọi người khôn ngoan đều nhận ra rằng Gia đình Thành đạt là gia đình xem *Lao động* là cha và *Chính trực* là mẹ. Thật vậy, nếu bạn thuận thảo với “cha mẹ” thì mọi thứ đều ổn thỏa trong cuộc đời bạn. Lao động là nền tảng của mọi ngành nghề kinh doanh, là nguồn gốc của sự thịnh vượng và là cha đẻ của thiên tài.

Lao động làm những người trẻ tuổi tiến nhanh hơn trên con đường công danh sự nghiệp, bất kể cha mẹ họ giàu sang phú quý nhường nào! Nó biểu hiện qua từng khoản tiết kiệm nhỏ nhất nhưng là nền tảng của mọi gia tài. Nó là muối làm tăng hương vị cho cuộc đời và cần phải được trân trọng trước khi nó biến mất

*cho ta những phần thưởng lớn lao nhất.
Khi được yêu quý, lao động sẽ làm đời ta đơm
đây hoa thơm và quả ngọt.*

- Khuyết danh

ĐẦU ÓC “BÊ TÔNG”

Một số người có đầu óc tựa như bê-tông vậy – họ trộn tất cả các thứ vào nhau rồi đổ khuôn cứng chắc. Trí não con người như một chiếc dù, nó chỉ hoạt động tốt khi mở ra trước gió. Bạn biết rằng một tin nhắn đi 40.000 km vòng quanh thế giới mất chưa đầy một giây, nhưng để “xuyên thủng” lớp vỏ vài cen-ti-mét bao bọc bộ óc, có người phải mất hàng năm trời đấy!

Tôi từng chứng kiến nhiều người rất hứng khởi khi lắng nghe triết lý về cái đẹp, hạnh phúc, niềm vui và lợi ích theo sau một thái độ đúng đắn, một hình ảnh tự thân lành mạnh và những mục tiêu xác định. Nhưng đáng buồn là họ chỉ nghe tai này rồi để lọt ra tai kia mà không hề áp dụng chút nào vào thực tế cuộc sống của họ. Tôi muốn nhấn mạnh rằng dù cho đó là thứ triết lý dễ áp dụng nhất, đẹp nhất và có lợi ích nhiều nhất trên đời thì nó cũng chẳng mang lại kết quả nào nếu bạn không lao động.

Cũng thế, rất nhiều người đã từ bỏ lao động sau khi tìm được một chỗ làm. Thật đáng ngạc nhiên là những kẻ vừa mới ao ước có một công việc để làm thì sau đó lại trốn tránh lao động như tránh bệnh dịch hạch vậy!

LAO ĐỘNG LÀ THÁI ĐỘ SỐNG

Tôi thường nghe nói các diễn giả muốn đạt đến đỉnh cao nghề nghiệp phải hy sinh rất nhiều điều lớn lao. Sau này, khi đã trở thành diễn giả, tôi thường nhắc lại điều đó. Nhưng rồi tôi nhận ra rằng hầu hết những con người thành đạt nhất đều không hề “trả giá” chút nào cả. Họ làm việc hết mình vì họ thực sự yêu nghề. Họ có một thái độ tuyệt vời và thái độ đó biến lao động của họ thành niềm vui. Chính vì lý do đó mà tôi muốn nhấn mạnh đến tầm quan trọng của một thái độ tinh thần đúng đắn.

Khi về già, Pierre Anguste Renoir, họa sĩ vĩ đại người Pháp, bị chứng thấp khớp hành hạ đến nỗi tay ông tê cứng. Henri Matisse, người họa sĩ đồng nghiệp nhìn ông vẽ mà lòng quặn đau vì Renoir chỉ cầm được cọ bằng các đầu ngón tay nhưng vẫn cố vẽ từng nét một. Mỗi cử động nhỏ làm ông đau thấu tận trời xanh. Một lần, Matisse hỏi vì sao Renoir cứ phải vẽ trong sự dày dạn thể xác như thế, Renoir trả lời: “Đau đớn sẽ qua đi, nhưng cái đẹp thì còn mãi”.

ĐỂ ĐƯỢC TĂNG LƯƠNG

Ở công việc hiện tại, nếu bạn đi làm đúng giờ, làm việc không xao nhãng, trung thành với công ty và nhận được khoản tiền lương như đã thỏa thuận thì bạn và công ty đã có một quan hệ sòng phẳng. Tuy nhiên, cách làm việc đó chỉ giúp bạn giữ được chỗ làm chứ chưa đủ để được tăng lương. Nếu muốn được tăng lương, bạn phải tỏ ra xứng đáng hơn nữa: bạn nỗ lực hơn, nhiệt tình hơn, sẵn sàng làm

nhiều giờ hơn với một tinh thần trách nhiệm cao hơn nữa. Chắc chắn những cố gắng đó sẽ giúp bạn được tăng lương và thăng chức.

Cũng có thể ông chủ hiện tại không tăng lương cho bạn, nhưng xin bạn đừng vội nản lòng. Hãy nhớ rằng, “có gieo, có gặt”, một lúc nào đó, ở một chỗ khác, bạn sẽ được đánh giá đúng mức. Khi còn làm việc tại cửa hàng rau quả của ông Anderson, tôi thường chạy tới chạy lui mượn và trả vật dụng giữa các cửa hiệu. Có một chú nhóc trạc tuổi tôi làm việc cho cửa hàng đối diện. Cậu ấy tên là Charles Scott. Cậu nhanh nhẩu trong mọi việc và luôn chạy hết tốc lực mỗi khi ông chủ của cậu nhờ cậu làm bất cứ chuyện vặt vãnh nào. Có lần tôi hỏi ông Anderson tại sao Scott luôn chạy như thế. Ông Anderson trả lời rằng vì cậu ấy đang muốn được tăng lương và chắc chắn cậu ấy sẽ đạt được điều đó. Bởi vì, nếu ông chủ của cậu không tăng lương thì chính ông (Anderson) sẽ tăng lương cho cậu ấy!

Hẳn bạn từng thấy rằng chỉ những cố gắng hơn mức bình thường mới đem lại kết quả lớn lao. Điều này rất dễ thấy ở các vận động viên sáng chói khi họ phá kỷ lục thế giới bằng những nỗ lực “cộng thêm” được tính tới từng mi-li-mét, từng mi-li-gam ca-lo, từng hơi thở, từng 1/1.000 giây đồng hồ để vượt qua chính mình. Có một thực tế đáng buồn là trong công việc, phần lớn mọi người chỉ muốn có mặt “vừa đủ” 40 giờ một tuần để nhận được một đồng lương “vừa đủ”. Vì thế, cơ hội được tăng lương là rất lớn nếu bạn biết vượt trên mức bình thường trong công việc.

Có lẽ vì từng sống qua thời kỳ Đại khủng hoảng (1929 - 1933) nên tôi rất thấm thía và yêu quý sự lao động chân chính. Hồi đó, tôi thường nhìn thấy cảnh người lớn hăm hờ đi tìm việc và họ hạnh phúc như thế nào mỗi khi tìm được một công việc nào đó. Tôi cảm thấy lao động là một đặc ân của con người. Lao động không chỉ là một phương cách kiếm sống chân chính mà nó còn đem lại cho ta cả một cuộc đời tươi đẹp.

Một người nông dân nọ có rất nhiều con và ông bắt chúng làm việc quần quật suốt ngày trên cánh đồng. Nhiều người thấy thế bèn hỏi: “Việc trồng tía đâu đến mức khó nhọc mà ông lại bắt bọn trẻ phải khổ công như ông ấy?”. Ông điềm tĩnh đáp: “À, tôi có trồng tía gì đâu, tôi đang trồng người đấy!”.

MỘT BỮA ĂN MIỄN PHÍ KHÁC

Tôi rất thích câu chuyện về một ông lão khôn ngoan sống ở vùng núi Smoky. Hồi đó, vài chú lợn trong làng bỗng chuồng chạy vào vùng núi xa. Bỗng đi một thời gian, chúng biến thành một bầy thú hoang hung tợn và chiếm cứ một khu vực làm “sào huyệt” riêng. Dân làng đi rừng ngang qua khu ấy đều rất lo sợ. Thế là các tay thợ săn lão luyện nhất trong vùng được huy động đến để tiêu diệt đàn lợn nguy hiểm. Tuy nhiên, vì chúng quá ranh ma nên họ không thể đánh bẫy hay bắn hạ được chúng.

Sau đó ít lâu, có một ông lão đánh chiếc xe lừa đủng đỉnh vào làng, trên xe đầy những cọc gỗ và hạt. Dân làng tò mò hỏi

ông đi đâu và làm gì. Ông đáp rằng ông đi bắt bầy lợn hoang. Mọi người cười thầm tỏ vẻ không tin một ông già như thế có thể làm được việc mà những tay thợ săn tài giỏi trong làng đã bó tay. Hai tháng sau ông lão trở lại ngôi làng và bảo: “Tôi đã nhốt cả bầy vào chuồng trên đỉnh núi rồi đấy!”.

Trước ánh mắt ngạc nhiên của họ, ông kể: “Đầu tiên, tôi tìm dấu đàn lợn và rải một ít hạt ngay chỗ chúng thường tụ tập. Lúc đầu bọn chúng tránh xa. Nhưng rồi vì tò mò và tánh tham ăn, chúng lân la lại gần. Sau khi con đầu đàn “kiểm tra” cẩn thận và nhai hạt đầu tiên, cả bầy mới ùa vào ăn hạt. Ngày hôm sau tôi lại rải hạt và đóng một cái cọc cách đó vài mét. Cái cọc làm chúng sợ mất hồn và khựng lại hồi lâu nhưng rồi “bữa ăn miễn phí” quá hấp dẫn nên chúng không thể cưỡng lại. Cứ thế mỗi ngày tôi rải hạt và đóng thêm vài cái cọc khác xung quanh “sân ăn” đó, cho tới ngày cuối cùng sau khi chúng vào “chuồng”, tôi chỉ việc chặn một tấm ván và thế là xong! Chúng đang chờ các anh lên núi đón chúng về làng đấy!”.

Ý nghĩa câu chuyện thật đơn giản: Khi bạn làm cho một con vật quen ăn thức ăn của bạn, số phận của nó sẽ nằm trong tay bạn. Con người cũng thế, nếu bạn muốn làm ai đó trở nên “què quặt”, bạn hãy tặng anh ta một đôi nạng hoặc những “bữa ăn miễn phí” trong vài ba tháng và bạn sẽ đạt được mục đích của mình.

HÃY CHO TÔI MỘT CÚ HÍCH

Có ba điều khó làm: leo qua một hàng rào đổ nghiêng về

phía mình, hôn một người cố tránh nụ hôn của mình và giúp một kẻ không cần sự giúp đỡ của mình. Soát xét lại chính mình, tôi chưa từng leo ngược một hàng rào nghiêng như thế, nhưng tôi có nghe nhiều người nói rằng: “Nếu ai đó cho tôi một cú hích, tôi sẽ có đà để tự mình tiến lên”. Đáng buồn là trong cuộc sống, có rất nhiều người có tư tưởng này. Tôi ủng hộ việc giúp đỡ mọi người, nhưng tôi tin rằng mỗi người phải là người duy nhất chịu trách nhiệm cho sự thành công hay thất bại của mình.

Tôi còn nhớ vào ngày 04 tháng 09 năm 1997, trong một chương trình của đài truyền hình ABC, người dẫn chương trình John Stossel tiết lộ rằng người trúng thưởng xổ số nhiều triệu đô-la một năm về trước hiện đang trong tình trạng còn tồi tệ hơn một người bị liệt cả hai chân. Lý do là sau khi trúng số, người này tin rằng mình đã ở trên con đường thênh thang hạnh phúc, không phải lo lắng gì nữa về tương lai và phung phí hết tất cả số tiền *tự nhiên mà có* một cách nhanh chóng và tuột dốc không phanh. *Tọa thực sơn băng*⁽²⁸⁾, lời người xưa nói quả không sai.

ĐỪNG CHỜ ĐỢI - HÃY BẮT ĐẦU NGAY HÔM NAY

Nhiều người đồng ý rằng những người đang có việc làm thường dễ kiếm một công việc khác tốt hơn so với một người thất nghiệp, nhất là người không có việc làm trong một thời gian dài. Có một công việc để làm là bước đầu tiên trên con đường đến thành công của bạn, và tất nhiên là một bước đi

(28) Ngồi không ăn lở núi non.

khá vất vả. Hãy bắt đầu bất cứ công việc nào bằng một thái độ tích cực và lòng nhiệt tình cao nhất, rồi bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng, nếu không bởi ông chủ hiện tại của bạn thì sẽ là một người khác, và cũng có thể chính bạn sẽ làm điều đó cho mình.

NGƯỜI HẠNH PHÚC NHẤT

Khi diễn thuyết tại các công ty cũng như khi tiếp xúc cá nhân với nhiều người, tôi thường hỏi họ đâu là ước muốn hàng đầu của họ về một cuộc sống ngày mai. Đa số đều trả lời rằng họ mong được an toàn. Mong muốn của họ là chính đáng nhưng đúng hay không, mời bạn cùng tôi đọc tiếp câu chuyện sau đây.

Nhiều năm về trước, chính phủ Thụy Điển tuyên bố rằng họ bảo đảm “chăm lo đầy đủ” cuộc sống của nhân dân họ từ lúc sinh cho đến lúc chết. Người dân Thụy Điển tin rằng chính phủ mắc nợ họ nên sẽ phải “chăm lo” cho họ suốt đời. Và, quả đúng là như vậy. Mọi hóa đơn viện phí, khám chữa răng, học phí, hỗ trợ sinh, nuôi con, hỗ trợ chi tiêu nếu thu nhập dưới mức đủ sống... đều do chính phủ của họ chi trả hết.

Thoạt nhìn, ai cũng nghĩ dân Thụy Điển là những con người hạnh phúc nhất thế giới mà quên rằng Thụy Điển là nước có hệ thống thuế khóa chặt chẽ với những mức thuế vào hàng cao nhất châu Âu. Họ cũng là quốc gia có tỷ lệ thanh thiếu niên phạm pháp và số người sử dụng ma túy tăng nhanh nhất, tỷ lệ ly hôn nhiều nhất và số người bỏ dự lễ nhà thờ cao nhất. Ngoài ra, “thiên đường trần gian” này có

tỷ lệ người già tự tử cao nhất châu Âu. Tại sao lại thế? Họ đâu phải lo nghĩ gì về cuộc sống của mình!?

Nếu con người chỉ gặt mà không gieo thì họ sẽ không còn động lực phấn đấu nữa. Chỉ có lao động chân chính mới đem lại hạnh phúc đích thực cho họ. Sự an toàn trong cuộc sống nằm trong công việc hàng ngày của chúng ta. Hãy nhớ rằng, ***lao động không chỉ mang đến cho ta phương tiện sống, mà cả một cuộc sống tốt đẹp.*** Không ai cho bạn “bữa ăn miễn phí” nào cả mà chính bạn phải tự làm ra nó!

NHỮNG “HIỆP SĨ” ÁO TRẮNG

Trong cuộc họp mặt cựu sinh viên hàng năm của Đại học William & Mary, bang Virginia, người ta thấy có sự tham dự của các nghị sĩ, hiệu trưởng đại học, nhiều doanh nhân và chuyên gia nổi tiếng với nét mặt đầy tự hào và hân hoan khi họ được khoác trên người một chiếc áo màu trắng. Bạn biết không, đó là những người từng làm bồi bàn để tự trang trải học phí đại học của mình. Họ không hề mặc cảm vì làm công việc bị nhiều người cho là “thấp hèn”, nhưng họ cảm thấy thật xấu hổ nếu phải chìa tay xin tiền trợ cấp từ gia đình hay chính phủ, và họ đã kiếm được những tấm bằng danh giá nhất, chiếc chìa khóa vàng có thể làm thay đổi cuộc đời họ mãi mãi.

Đó là những con người đáng ngưỡng mộ. Họ yêu quý lao động và điều đó cho thấy họ tôn trọng chính bản thân mình và khiến người khác phải tôn trọng họ.

CHƯƠNG 21

HÃY SẴN SÀNG

KIÊN NHẪN, KIÊN ĐỊNH VÀ KIÊN GAN

Bạn không thể làm việc đạt được kết quả tốt nếu không có một thái độ đúng đắn. Thomas Edison là một trong những tấm gương điển hình nhất về thái độ này. Có lần, một phóng viên trẻ hỏi ông: “Thưa ông Edison, ông có cảm giác thế nào sau khi thất bại 10.000 lần trong phát minh bóng đèn của ông?”. Edison đáp: “Này anh bạn trẻ, vì anh mới bước vào đời nên tôi muốn tặng anh một tư tưởng sẽ hữu ích cho anh từ nay trở đi. Tôi không hề thất bại 10.000 lần bao giờ cả, tôi chỉ có 10.000 lần thành công khi khám phá ra rằng 10.000 cách ấy chưa phải là cách đúng!”.

Theo ước tính của chính Edison, ông đã thực hiện hơn 14.000 thí nghiệm trước khi phát minh ra bóng đèn điện (dây tóc) hoàn chỉnh. Ông đã thành công sau hàng chục ngàn lần kiên nhẫn mày mò tìm kiếm. Sự kiên định của ông đã làm cho cả thế giới “bùng sáng”.

HÃY LUÔN LÀM VIỆC HẾT SỨC MÌNH

Jerry West⁽²⁹⁾ là một trong những cầu thủ bóng rổ lớn nhất của mọi thời đại, nhưng ít ai biết rằng thời niên thiếu anh chơi tệ tới mức đám bạn đồng trang lứa chẳng muốn cho anh chơi cùng. Song, nhờ cố gắng học hỏi và rèn luyện chăm chỉ, nghiêm túc, bền bỉ, anh đã tạo dựng tên tuổi và sự nghiệp lớn cho mình.

Những từ ngữ như *kiên định*, *cống hiến*, *nỗ lực tối đa*, hay *máu*, *mồ hôi* và *nước mắt* là những từ ngữ chứa sức mạnh lớn lao và từng được cố Thủ tướng Anh Winston Churchill diễn đạt trong bài diễn văn làm cả nước Anh bừng bừng khí thế chiến đấu và tinh thần hy sinh vì đất nước trong Thế chiến thứ II. Nếu bạn tập sử dụng các từ ngữ này, bạn sẽ thấy chúng có tác dụng giúp bạn vượt qua mọi chướng ngại trên đường đời.

Demosthenes⁽³⁰⁾, nhà hùng biện vĩ đại người Hy Lạp, vốn bị tật nói lắp nên rất ngại tiếp xúc với người xung quanh. Ông đã quyết tâm xóa bỏ yếu kém của mình bằng cách không ngừng tập luyện và đã trở thành một trong các nhà hùng biện tài danh bậc nhất của loài người. Tấm gương Demosthenes vẫn được giảng dạy trong nhiều trường học trên khắp thế giới.

Cho nên, dù có bị quật ngã bao nhiêu lần đi nữa, hãy tin rằng bạn không thể bị đánh bại một khi bạn vẫn còn cố gắng.

(29) Jerry West (1938-): Cựu cầu thủ bóng rổ đội Los Angeles Lakers (1960 -1974), huy chương vàng Olympics 1960 và nhiều danh hiệu cầu thủ xuất sắc khác của liên đoàn Bóng rổ Mỹ.

(30) Demosthenes (384-322 Tr.CN): Nhà hùng biện nổi tiếng nhất Hy Lạp cổ đại.

Tuy nhiên, nếu bạn đã nỗ lực hết sức mà vẫn không thành công thì cũng đừng thất vọng mà hãy vui lên vì bạn đã làm hết khả năng của mình. Lời khuyên lúc này là bạn hãy tạm gác việc đó lại và chuyển sang một việc khác.

Một anh bạn trẻ có tham vọng làm vua dầu hỏa nên hùn vốn vào một công ty thăm dò dầu khí nhưng sau một thời gian dài công ty này vẫn không tìm ra được một giọt dầu nào. Anh sang lại phần hùn cho một người bạn (người sau này thành một cổ đông lớn của Tập đoàn Dầu khí CITGO) và nhẩy vào kinh doanh quần áo thời trang và... bị phá sản. Không nản chí, anh ta quay sang làm chính trị và sau này trở thành Tổng thống Hoa Kỳ, tên anh là Harry S. Truman⁽³¹⁾.

KIÊN ĐỊNH GIÚP BẠN VƯỢT QUA MỌI TRỞ NGẠI

Trong khi tiếp tục bước đi trên con đường lên đỉnh thành công, bạn hãy nhớ rằng bạn chỉ nên dừng đủ lâu ở mỗi bậc thang để học hỏi, thực hành và chiêm nghiệm. Đừng quản ngại khó khăn, James J. Corbett, một cựu vô địch quyền Anh nói rằng: “Nếu đấu thêm một hiệp nữa, bạn sẽ trở thành nhà vô địch”. Bản thân mỗi người chúng ta đều có một nguồn lực dự trữ lớn lao, nhưng nếu không quyết tâm khai thác, nó sẽ thành vô dụng. Nhạc sĩ vĩ cầm nổi tiếng thế giới Pablo Casals mỗi ngày dành ra sáu giờ để luyện tập. Khi có người hỏi tại sao ông đã nổi tiếng như thế nhưng vẫn phải bỏ nhiều thời gian tập luyện như vậy, ông trả lời: “Tôi nghĩ rằng tôi còn có thể tiến bộ hơn nữa”.

(31) Harry S. Truman (1884-1972): Tổng thống thứ 33 của Mỹ qua hai nhiệm kỳ (1945-1953).

Cơ hội để trở nên vĩ đại không ở đâu xa, nó nằm ngay bên trong mỗi con người và chúng ta chỉ cần làm việc hết mình để nó bộc lộ ra thành những kỳ tích. Kiên định và nỗ lực là những yếu tố rất quan trọng. Khi bạn nỗ lực hết mình và phát huy cao nhất mọi kỹ năng, hãy tin rằng thành công chắc chắn sẽ đến. Với cách tiếp cận cuộc sống như thế, cùng với khao khát và lòng quyết tâm theo đuổi đến cùng, bạn sẽ sớm bước lên đỉnh vinh quang. Vince Lombardi, một huấn luyện viên bóng chày huyền thoại, người duy nhất từng đưa ba đội bóng đoạt chức vô địch thế giới đã nói: “Tôi chưa bao giờ thấy ai tỏa sáng mà không sẵn sàng chấp nhận sự khổ luyện và kỷ luật. Họ là những người biết tự khép mình vào kỷ luật thép để thành công”.

BẠN LÀ NHÀ VÔ ĐỊCH

Trong cả Phần Sáu này, tôi chỉ nói về lao động và các giá trị mà nó mang lại. Tuy nhiên, không phải ai cũng đều yêu thích lao động. Nhiều người chỉ bỏ chút ít công sức nhưng lại muốn hưởng thật nhiều. Có lẽ bạn sẽ ngạc nhiên khi nghe tôi nói rằng: “Không có gì giống như một người lười biếng; hoặc là họ bị bệnh, hoặc họ không tìm thấy cảm hứng trong cuộc sống”. Nếu bệnh, họ có thể đi khám bác sĩ; nếu không có cảm hứng, họ nên đọc đi đọc lại quyển sách này vài chục lần, hoặc tham dự các buổi thuyết trình khích lệ tinh thần hoặc kết bạn với những người có tinh thần lạc quan. Bầu không khí làm việc và phấn đấu cho những điều vĩ đại thường có tác dụng lan truyền sự khích lệ và động viên tinh

thần rất lớn. Bob Richards⁽³²⁾, một cựu vô địch thể vận hội đồng thời là một diễn giả nổi tiếng người Mỹ nói rằng các kỳ lục thể giới liên tục được lập và phá vỡ bởi vì các vận động viên được ở trong một môi trường cạnh tranh và bầu không khí tranh tài rất tuyệt vời. Họ được truyền nguồn cảm hứng bất tận trước những thành tích vĩ đại của các nhà vô địch và một cách rất tự nhiên, cùng với tố chất thể thao đỉnh cao của mình, họ cũng “thiết lập” trong tâm trí mình hình ảnh của chính họ đang đứng trên bục cao nhất khi nhận huy chương. Thế là họ phấn chấn hơn, họ vượt qua chính mình ngay trong giây phút đó, hoặc trong kỳ Olympic sau đó (như trường hợp Bob Richards) để làm nên kỳ tích. Bob cho rằng nếu bạn “sống” với các nhà vô địch, bạn sẽ trở thành một nhà vô địch!

(32) Bob Richards (1926 -): Cựu vô địch môn nhảy sào hai kỳ Olympic 1952, 1956, huy chương vàng Đại hội Thể Thao Châu Mỹ - Thái Bình Dương 1951, huy chương đồng Olympic 1948.

CHƯƠNG 22

CÂU CHUYỆN VỀ MÁY BƠM NƯỚC

Một trong những minh họa về việc cho và nhận, hay nỗ lực và được đền đáp, mà tôi thường dẫn chứng trước cử tọa là câu chuyện về chiếc máy bơm nước kiểu cũ. Cá nhân tôi rất tâm đắc với câu chuyện này vì với tôi, nó tượng trưng cho tinh thần Mỹ. Hy vọng là bạn đã từng sử dụng ít nhất một lần loại máy bơm kiểu cũ này. Đầu đuôi câu chuyện như sau:

Nhiều năm về trước, Bernard Haygood và Jimmy Glenn, hai người bạn của tôi, lái xe ngang qua vùng đồi núi phía Nam Alabama vào một ngày tháng tám nóng bức. Cả hai đều khát nước dữ dội nên Bernard cho xe ghé vào một nông trại bỏ hoang có một máy bơm nước trong sân. Anh nhảy ra khỏi xe, chạy vội đến bên trụ bơm, chụp lấy cần bơm và bơm lấy bơm để. Được khoảng hai phút, Bernard, lúc này nói đã không ra hơi, ra hiệu bảo Jimmy ra con suối gần đó

mức về một ít nước để môi. Nếu đã từng sử dụng bơm nước kiểu này, bạn tất biết rằng phải có nước môi thì bạn mới bơm nước lên được.

Trong mọi trò chơi của cuộc đời, phàm muốn gặt hái thì bạn phải bỏ ra trước một thứ gì đó. Nhưng quy tắc đơn giản và dễ hiểu này vẫn thường bị nhiều người “cố tình” quên đi. Người nông dân phải gieo hạt vào mùa xuân hoặc hè nếu muốn có cái để thu hoạch vào mùa thu. Rồi anh ta cũng phải đầu tư cả nước, phân và công sức chăm sóc nếu mong có vụ mùa bội thu. Một sinh viên muốn tốt nghiệp với tấm bằng hạng ưu phải bỏ ra hàng ngàn giờ thực hành, nghiên cứu thêm tài liệu ngoài giáo trình và những giờ lên lớp chính thức. Một vận động viên phải cố gắng bền bỉ và khổ luyện lâu dài mới mong có ngày bước lên bục vinh quang.

Trở lại với hai người bạn Bernard và Jimmy của tôi. Sau khi Jimmy mang nước về để môi vào trụ bơm, cả hai ra sức kéo đẩy cần bơm, mồ hôi vã ra như tắm dưới sức nóng mùa hè của Alabama. Được một lúc, Bernard bảo Jimmy: “Mình nghĩ cái giếng này đã cạn hết nước rồi, Jimmy ạ”. Jimmy đáp: “Không đâu Bernard, ở vùng Nam Alabama này người ta thường khoan giếng rất sâu để có nguồn nước trong lành, tinh khiết và mùi vị thơm ngon”. (Cuộc sống cũng thế, con người luôn phấn đấu đạt được những gì giá trị nhất, hoàn mỹ nhất!)

Nhưng lúc này Bernard đã không cất nổi hai tay lên nữa, anh thều thào: “Chẳng có tí nước nào dưới cái giếng này đâu Jimmy. Tớ bỏ cuộc đây!”. Jimmy nhào tới vừa ra sức bơm tiếp

vừa nói: “Đừng dừng tay, Bernard, cậu mà dừng lại là nước sẽ chảy trở lại dưới ấy và chúng ta phải bắt đầu lại từ đầu đấy!” (Cuộc đời cũng vậy, rất nhiều người đã “dừng bơm” khi sắp sửa thu được “nước”!)

Nhưng chỉ nhìn bên ngoài trụ bơm làm sao bạn biết được bên trong có nước, và khi nào nước sẽ chảy ra? Bạn cần phải bơm thêm 2 lần hay 200 lần nữa mới có nước? Cả Jimmy lẫn Bernard đều không có câu trả lời. Có điều, Jimmy tin rằng ***nếu họ cố gắng đủ lâu và không rời tay bơm thì sớm muộn gì cố gắng của họ cũng được đền đáp bằng dòng nước mát***. Ngược lại, chỉ cần họ ngừng tay trong vài giây thì cơ hội để khơi được dòng nước lên tới mặt đất hầu như là con số không. Và, thật may mắn là một khi nước đã phun ra thành dòng thì bạn chỉ cần thỉnh thoảng kéo nhẹ cần bơm là dòng nước sẽ lại tràn trề chảy ra.

Tất nhiên cuối cùng Jimmy và Bernard đã được uống nước thỏa thích từ trụ bơm ấy.

Mong rằng sau khi lên tới đỉnh thành công, bạn vẫn nhớ câu chuyện về chiếc máy bơm này. Nếu ai đó chỉ bơm hồ hững chiếu lệ, họ sẽ không bao giờ khơi được nguồn nước, họ sẽ không thu được gì ngoài cơn khát đang giết chết họ. Bạn phải bơm bằng hết sức mình cho đến khi một dòng nước mát lành chảy ra, và rồi điều kỳ diệu nhất sẽ đến: Khi nước đã chảy thì chỉ cần một lực tác động nhỏ cũng vẫn giữ được dòng nước tuôn trào.

Đến đây, bạn thử nhìn xem có phải bạn đang đứng trên

bậc “Làm Việc” không? Vâng, bạn đã sẵn sàng bước lên bậc thang cao nhất, bậc “Ước Vọng”, nơi bạn sẽ đối diện với cánh cửa tương lai đang chờ bạn mở ra. Chỉ cần “đẩy nhẹ” là bạn bước vào phòng đại tiệc của cuộc đời.

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



Thành công là một hành trình chứ không phải là đích đến. Bạn đang tiến vững chắc trên con đường lên đỉnh vinh quang và bạn thực sự yêu thích điều bạn đang làm.

PHẦN BẢY

KHÁT VỌNG

Mục tiêu:

- I. Thối bùng ngọn lửa khát khao trong bạn.*
- II. Chỉ ra những khiếm khuyết của bạn.*
- III. Giúp bạn chuyển bại thành thắng.*

CHƯƠNG 23

TỪ TÂM THƯỜNG ĐẾN KHÁC THƯỜNG

KHÁT VỌNG

Khát vọng là yếu tố giúp một người bình thường tự tin trước những người tài giỏi hơn mình cũng như giúp cho họ trở nên khác biệt, và điều khác biệt này tạo ra nhiều điều khác biệt nữa. Chính khát vọng vươn lên giúp Clement Stone chuyển từ nghề bán sách báo vào thế giới của những người giàu có với cương vị là chủ sở hữu chính kiêm giám đốc của một tập đoàn bảo hiểm lớn là Combined Insurance Corporation. Nhờ luôn thi đấu bằng tất cả sự khát khao mà Jim Marshall được bầu chọn là cầu thủ hậu vệ khó đánh bại nhất trong lịch sử bóng đá Mỹ⁽³³⁾. Trong sự nghiệp bóng đá của mình, Marshall đã chơi 282 trận, luôn giữ vị trí hậu vệ và chỉ từ giã sân cỏ khi bước vào tuổi 42. Còn với vận động

(33) Nguyên văn: Football. Người Mỹ gọi môn bóng bầu dục là Football.

viên Ty Cobb⁽³⁴⁾, huấn luyện viên của anh, Grantland Rice, kể lại: “Tôi nhớ mãi ngày Ty Cobb thi đấu với cơn sốt 39°C. Bác sĩ buộc anh phải nghỉ, nhưng anh vẫn quyết định ra sân và ghi ba bàn, đem về chiến thắng cho đội nhà, và chỉ ít phút sau khi trận đấu kết thúc, anh ngã quỵ ngay trên băng ghế”.

Khát vọng giúp Pete Gray⁽³⁵⁾ vượt qua mặc cảm rằng mình chỉ có một tay và say mê tập luyện, thi đấu để trở thành cầu thủ huyền thoại trong lịch sử môn bóng chày. Pete Gray tìm thấy nghị lực khi biết nhìn vào những điều mình đang có hơn là chỉ chăm chăm vào những điều mình không còn nữa. Thái độ đó giúp khơi dậy những khả năng còn tiềm ẩn và vận dụng năng lực đó một cách tốt nhất.

Khi sống với khát vọng cháy bỏng, những trở ngại sẽ không còn quá khó khăn nữa và con người cũng trở nên mạnh mẽ hơn rất nhiều. Thật vậy, Ben Hogan⁽³⁶⁾ được mọi người tôn vinh là một trong những cầu thủ đánh gôn vĩ đại nhất từ trước đến nay khi anh quyết tâm thay đổi số phận của mình sau tai nạn giao thông tưởng chừng như lấy đi mạng sống của anh. Các bác sĩ chỉ hy vọng Hogan có thể đi lại được, nhưng ý chí và ước mơ trở thành một tay gôn cừ khôi đã thôi thúc anh từng ngày, khiến anh hăng say luyện tập, hàng ngàn lần đứng lên sau những lần ngã quỵ và lại trở thành tay gôn vô địch không lâu sau đó.

Khát vọng đã tạo nên sự khác biệt giữa hai người bị

(34) Ty Cobb (1886-1961): Vận động viên bóng chày nổi tiếng của Mỹ.

(35) Pete Gray (1915-2002): Vận động viên bóng chày nổi tiếng của Mỹ.

(36) Ben Hogan (1912-1997): Vận động viên đánh gôn nổi tiếng của Mỹ.

bệnh bại liệt, một người chấp nhận cuộc sống ăn xin trên đường phố Washington còn một người trở thành Tổng thống Franklin Delano Roosevelt. Khát vọng đã thôi thúc Jacob Schick chế tạo thành công loại dao cạo râu chạy điện khi phải làm việc trong điều kiện nhiệt độ - 40°C.

Thái độ lạc quan, luôn nhìn vào những điều tích cực là mảnh đất màu mỡ ươm mầm hy vọng cho những điều tốt đẹp, cho dù thực tại chứa vô vàn nghịch cảnh.

CHƯƠNG 24

SỰ NGỜ NGHỆCH THÔNG MINH

ONG NGHỆ KHÔNG BIẾT BAY?

Nhìn những chú ong nghệ bụng thật to, cánh rất mỏng và nhỏ, ít người tin rằng chúng có thể bay được. Thật vậy, xét theo nguyên tắc khí động học thì với kích thước, trọng lượng và tỷ lệ đó thì loài ong nghệ chỉ có thể bò mà thôi. Tuy nhiên, vì chúng không biết đọc và chúng không biết gì về khí động học nên chúng cứ *bay* một cách vô tư như bạn thấy đấy!

Khát vọng tạo nên sự ngờ nghệch thông minh - một đặc tính hay khả năng của một người không biết mình không thể làm được một việc gì đó nên cứ lao vào làm. Nếu để ý, bạn sẽ thấy rất nhiều lần sự ngờ nghệch thông minh giúp ta hoàn thành những việc gần như bất khả thi. Chẳng hạn, một nhân viên bán hàng mới vào nghề, chưa có kinh nghiệm, nên hầu như không biết gì về nghệ thuật thuyết

phục khách mua hàng. Điều may mắn là vì anh “không biết” điều đó và nhờ có sự khích lệ của những người xung quanh nên anh làm việc với sự hứng khởi lớn và trở thành người bán được nhiều hàng nhất trong công ty.

HÃY LÀM CHO TÔI MỘT ĐỘNG CƠ V-8

Henry Ford không có điều kiện học hành nhiều khi còn bé và chỉ thành đạt sau tuổi 40. Sau khi làm chủ nhà máy sản xuất ô tô lớn nhất thời bấy giờ ở Mỹ, ông triệu tập các kỹ sư của mình lại và đề nghị họ chế tạo cho ông một động cơ khác thường: động cơ V-8. Các kỹ sư xuất sắc của Ford hiểu rằng đòi hỏi của ông là không thể, xét về mọi nguyên lý toán học, vật lý và kỹ thuật, và nếu “có thể” chế tạo được thì cũng rất phi kinh tế. Họ giải thích với ông điều đó nhưng Ford chỉ nói một câu: “Thưa quý vị, tôi muốn có một động cơ V-8. Xin quý vị nghiên cứu chế tạo cho”. Các kỹ sư miễn cưỡng làm việc và cuối cùng đến gặp ông: “Thưa ông, chúng tôi cam đoan rằng V-8 là động cơ không tưởng!”. Ford không dễ bị lung lạc, ông bảo: “Thưa quý vị, tôi cần có một động cơ V-8, xin quý vị làm nhanh cho”. Các kỹ sư lại lao vào làm việc nhưng báo cáo cuối cùng vẫn là: “Thưa ông Ford, động cơ V-8 tuyệt đối không thể chế tạo được!”. Nhưng trong “từ điển” của Ford không có từ “không thể”, ông nói: “Quý vị không rõ ý tôi nói sao? Tôi cần có một động cơ V-8 và quý vị phải làm cho ra nó. Mong quý vị làm ngay cho!”.

Và điều gì đã xảy ra? Động cơ V-8 “không tưởng” của hãng Ford ra đời. Họ đã thành công nhờ một người ngờ

nghech thông minh đã không biết giới hạn cuối cùng của sự hiểu biết.

SỰ NGỜ NGHECH THÔNG MINH + CHANH = THỨC UỐNG TUYỆT HẢO

Sự ngờ nghech thông minh là gì? Đó là cách con người ứng xử trước một hoàn cảnh tiêu cực và bất ngờ trong cuộc sống, là cách bạn biến một quả chanh chua thành một loại thức uống ngọt ngào, thơm ngon quynến rữ.

Trong một lần bị bao vây bốn bề trong Thế chiến thứ II, Tướng Creighton Abrams bảo bính lính của mình trước tình huống “quả chanh” này rằng: “Hỡi anh em, đây là lần đầu tiên trong lịch sử cuộc chiến, chúng ta sẽ tấn công quân địch từ mọi hướng!”.

“Quả chanh” của Charles Kettering⁽³⁷⁾ còn khác thường hơn nữa: đó là cánh tay bị gãy của anh trong một lần quay máy nổ xe trong sân nhà. Tất nhiên lúc đó anh đã ôm tay rên rĩ, đau đến chảy nước mắt, nhưng rồi anh nghĩ “thế này thì thật kinh khủng mỗi lần quay cần khởi động xe, và có lẽ không ai muốn sở hữu một chiếc xe hơi cả!” và đã phát minh ra bộ đề xe tự động (self-starter).

Eugene O’Neil chỉ là một người chài lưới cho đến khi “quả chanh”, căn bệnh lao phổi tai ác bắt ông phải nằm liệt giường trong hai năm 1912 – 1913, bị ông biến thành một

(37) Charles Kettering (1876-1951): Nhà phát minh người Mỹ với hơn 300 bằng phát minh sáng chế.

thứ “nước chanh” mà nhiều người ao ước: những vở kịch nổi tiếng trên sân khấu Broadway và nhận giải Nobel Văn chương năm 1936.

Còn “quả chanh” của Charles Goodyear là một bản án tù giam. Tuy nhiên, Goodyear không ngồi đó rên rỉ mà phấn đấu trở thành một người phụ bếp để rồi ông phát hiện ra cách lưu hóa cao su. Về sau, những chiếc vỏ xe siêu bền mang nhãn hiệu Goodyear ra đời và “chạy” khắp các nẻo đường thế giới.

Nhiều người đọc báo thấy tin Gene Tunney⁽³⁸⁾ đánh bại Jack Dempsey và đoạt chức vô địch quyền Anh thế giới hạng nặng năm 1927, nhưng ít ai biết rằng anh từng bị gãy cả hai tay trong những trận so găng biểu diễn tại Pháp trong thời Thế chiến thứ I. Lúc đó, các bác sĩ và cả huấn luyện viên của anh đều bảo rằng anh không bao giờ có thể hoàn thành giấc mơ trở thành nhà vô địch quyền Anh hạng nặng thế giới. Về sau, nhiều chuyên gia quyền Anh nói rằng nếu Tunney không bị “quả chanh” đó, có lẽ anh đã không bao giờ có thể gặp và đánh bại Dempsey.

Trên đường đời, bạn sẽ gặp rất nhiều “quả chanh” và rất nhiều người không hề biết đến từ “không thể”, mà phần nhiều trong đó là do họ đã để cho sự ngờ nghệch thông minh của mình hoạt động vô giới hạn. Tôi tin rằng bạn cũng có thể biến mọi “quả chanh” chua nhất, thậm chí đắng nhất thành một thứ nước giải khát ngọt ngào được mọi người thêm muốn nhất.

(38) Gene Tunney (1897-1978): Vô sĩ quyền Anh hạng nặng của Mỹ, người từng đánh 85 trận, thắng 81 trận, hòa 3, thua 1.

CHƯƠNG 25

DAVID VÀ GOLIATH

*T*hời cổ đại, dân Philistine và dân Do Thái thường xuyên xung đột với nhau. Một lần, quân Philistine dàn trận trước một thung lũng hiểm trở và cử một dũng tướng cao gần 3 mét tên là Goliath khiêu khích và thách đấu với quân Do Thái trong suốt 40 ngày liền.

Quân Do Thái khiếp hãi trước gã khổng lồ Goliath hung tợn, ngay cả vua dân Do Thái là Saul cũng không dám đương đầu với Goliath.

Nhưng có chàng thiếu niên chần cừ nhỏ bé, lanh lợi và có tài bắn ná trăm phát trăm trúng tên là David dám làm điều đó. Chàng vào xin vua Saul cho mình đấu với gã Goliath. Ban đầu nhà vua do dự trước đề nghị của chàng trai trẻ nhưng sau đó đồng ý.

David bước ra trước trận tiền và bảo Goliath rằng: “Người dùng những đao kiếm cùng giáo mác để chống lại người Do Thái, hôm nay ta sẽ cho người thấy sức mạnh của chúng ta, ta sẽ đem xác của quân Philistine làm mồi cho lũ chim dữ...”.

Nói rồi chàng rút ra chiếc ná chĩa cừu của mình và lắp vào một hòn sỏi. Chàng nhắm vào đầu Goliath và buông ná, hòn sỏi lao thẳng vào giữa trán tên khổng lồ làm hắn đổ sấp xuống đất chết không kịp trăn trối.

Đó là câu chuyện về chàng David tí hon thông minh, niềm tự hào của người Do Thái từ thời cổ đại cho đến ngày nay. Còn đây là câu chuyện về một chàng David tí hon khác mà tôi muốn chia sẻ với bạn qua chương này.

Vào năm 1965, tôi nói chuyện tại một cuộc hội thảo dài ngày tại thành phố Kansas cùng với sáu diễn giả nổi tiếng nhất Hoa Kỳ thời đó. Khi kết thúc hội thảo, tôi nhận lời ăn tối cùng với Bernie Lofchick⁽⁴⁰⁾. Nhờ vậy mà tôi có dịp nghe ông kể về David Lofchick, cậu con trai thân yêu của ông và một kỳ tích có thể sánh ngang với chiến công lẫy lừng của chàng David chĩa cừu của người Do Thái khi xưa.

Bernie kể rằng ngày David chào đời, cả gia đình ông ngất ngây một niềm hạnh phúc bất tận. Trước đó, họ đã có hai cô con gái xinh xắn. Tuy nhiên, sau đó ít ngày, họ để ý thấy rằng chú bé chỉ nghiêng đầu về bên phải và nước mũi chảy nhiều hơn mức bình thường ở một đứa trẻ khỏe mạnh. Niềm vui bỗng trở thành nỗi lo lắng. Dù các bác sĩ ra sức trấn an nhưng họ không thể yên lòng. David được mang vào bệnh viện để được điều trị bằng vật lý trị liệu nhưng vẫn không khỏi. Tổng cộng, họ đã đưa David tới gặp hơn 20 chuyên gia trị liệu nhưng vẫn không có một tiến triển khả quan nào.

(40) Bernie Lofchick khi đó là Tổng giám đốc của World wide Distributors, Canada.

Rồi họ dồn hết mọi nỗ lực đưa cháu đến gặp một chuyên gia thần kinh học hàng đầu, Tiến sĩ Y khoa Pearlstein ở Chicago, để rồi nhận được tin “sét đánh”: David mắc chứng co cứng do bại não và không bao giờ có thể đi lại hay nói chuyện được! Tuy nhiên, Tiến sĩ Pearlstein nói rằng vẫn còn một tia hy vọng nếu vợ chồng Bernie và Elaine chấp nhận một cuộc chiến cam go, gần như vô vọng và không biết hồi kết thúc với đối thủ là “tên khổng lồ Goliath” – căn bệnh quái ác của David. Ngoài ra, một khi bắt đầu phương pháp chữa trị này thì họ không được dừng lại, bằng không mọi công sức trước đó đều đổ sông đổ biển và nghiêm trọng hơn là bệnh tình của David sẽ càng trầm trọng hơn. Họ đồng lòng chấp nhận và được Tiến sĩ Pearlstein cùng các đồng sự của ông hướng dẫn cận kề cách thức chữa trị cho David.

Chỉ có tình yêu thương con vô bờ bến và tinh thần không gục ngã trước khó khăn trở ngại mới có thể lý giải cho những nỗ lực không mệt mỏi của gia đình Bernie trong suốt những năm dài sau đó. David dần dần có những đáp ứng tốt trước việc trị liệu. Tuy sự tiến bộ ở David là rất chậm nhưng điều đó cũng đủ khích lệ gia đình họ, tất nhiên trong đó có cả David, cố gắng nhiều hơn nữa...

Sáu năm sau.

Một hôm khi Bernie đang ở văn phòng thì nhận được điện thoại từ nhà. Người kỹ thuật viên tập vật lý trị liệu hàng ngày cho David hào hứng bảo rằng ông nên về ngay để chứng kiến một điều kỳ diệu. Bernie lao như bay về nhà và trước mắt ông, Elaine, hai cô con gái nhỏ và người kỹ thuật

viên, David, ở tư thế hít đất, đang dồn hết sức lực hòng nhấc mình lên khỏi tấm thảm. Người cậu căng lên, run bần bật và mồ hôi vã ra từ mỗi mi-li-mét vuông trên thân thể cậu rồi chảy thành dòng, thấm đẫm cả tấm thảm bên dưới.

Vừa khi David nhấc mình lên tới độ cao tuyệt đối bằng đôi tay yếu ớt của cậu, những gương mặt gần như chết lạng do kim nén cảm xúc bỗng vỡ òa thành những dòng nước mắt hạnh phúc ngọt ngào tuôn trào trên má, những giọt nước mắt nói lên rằng ***Hạnh phúc không chỉ là Niềm vui - mà còn là Chiến thắng.***

Tên khổng lồ Goliath bắt đầu nao núng thật sự.

Và, chắc hẳn bạn ngạc nhiên hơn nữa khi nghe Bernie kể tiếp rằng các chuyên gia của một trường đại học lớn của Mỹ sau khi khám cho David đã phát hiện ra rằng cậu bé thiếu cả “cơ chuyển tiếp vận động”⁽⁴¹⁾ nối với phần bên phải cơ thể cậu. Điều đó có nghĩa rằng cậu không cảm giác được về sự thăng bằng và sẽ gặp khó khăn rất lớn trong việc tập đi và không bao giờ có thể bơi lội, trượt tuyết, hay đi xe đạp.

Lúc đó “chàng David” nhỏ bé của nhà Lofchick nhận ra rằng chỉ có sự cố gắng của chính bản thân cậu mới có thể hạ gục hoàn toàn tên khổng lồ Goliath “Cerebral Palsy”⁽⁴²⁾.

Bernie bảo tôi rằng tính đến nay, David đã sử dụng “hết” bốn chiếc xe đạp, biết bơi sau hai tuần thay vì hai năm như dự đoán của các bác sĩ, đứng vững trên ván trượt sau một năm tập luyện, mỗi ngày vẫn thực hiện 1.000 cú hít đất và

(41) Nguyên văn: Motor connections.

(42) Cerebral palsy: Chứng bại não.

chạy bộ 10 km. Năm 11 tuổi, cậu bắt đầu tập chơi gôn với niềm say mê và sự kiên trì đến mức khó tin, những đức tính mà cậu đã áp dụng vào bất cứ công việc nào, bất cứ môn học nào mà cậu gặp phải. Đó là về mặt thể lực. Về trí lực, năm học lớp 7, David đã có thể giải thuần thục cả toán lớp 9. Tôi không biết phải gọi đó là gì nơi một cậu bé từng bị các bác sĩ cho rằng không thể đếm nổi tới 10.

Ngày 23 tháng 10 năm 1971, ở tuổi 13, David Lofchick dự lễ trưởng thành của mình trong tư thế của một thiếu niên có những bước đi quá quyết, ánh mắt sáng ngời, giọng nói tự tin. Có lẽ không còn hạnh phúc nào lớn hơn đối với gia đình Lofchick.

Khi tôi đang viết những dòng này, David đã là một người đàn ông 40 tuổi. Anh đã lập gia đình và có ba con. Ngày nay David có công ty bất động sản riêng, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực buôn bán và cho thuê căn hộ. Thịnh vượng anh cũng bị căn bệnh cũ làm cho bước đi hơi chệnh choạng, nhất là mỗi khi anh cảm thấy mệt bất thường. Ngoài việc đó thì cuộc sống của anh đang “tốt hơn bao giờ hết”, như anh thường nói mỗi khi chúng tôi trò chuyện với nhau.

SỨC LAN TỎA CỦA TINH THẦN “KHÔNG LÙI BƯỚC”

Tất nhiên trong chiến công của David Lofchick trước gã khổng lồ Goliath “Bại não” không thể thiếu sự trợ giúp lớn lao của từng thành viên trong gia đình Lofchick. Họ cùng nhau đóng góp công sức và động viên nhau không ngừng để đẩy lùi căn bệnh nan y của David. Và điều lớn nhất mà họ

đã học được qua “cuộc thi chung sức” này là những ai không biết đầu hàng số phận cuối cùng sẽ là người chiến thắng, rằng không có trở ngại nào là không thể vượt qua!

Thực ra, Tổng giám đốc Bernie Lofchick chỉ mới học đến lớp 7 nhưng trên “trường đại học cuộc đời”, ông đã tốt nghiệp hạng ưu. Ông nhận ra rằng con người có thể mất tất cả, nhưng cũng có thể ***có mọi thứ nếu họ biết giúp người khác đạt được điều họ muốn.*** Bernie luôn tâm niệm và thực hành nguyên tắc này, và chính nhờ đó mà ông đã làm nên tên tuổi của tập đoàn bán hàng gia dụng lớn nhất Canada ngày nay.

DỐC TOÀN LỰC ĐỂ CHIẾN THẮNG

Bây giờ, tôi muốn gắn câu chuyện thành công của David Lofchick vào con đường lên đỉnh vinh quang mà bạn và tôi đang sắp sửa hoàn thành bậc thang cuối cùng. Trong câu chuyện này, bạn là David, là Bernie và Elaine, là Tiến sĩ Pearlstein và tất cả những ai từng góp phần công sức dù nhỏ bé nhất trong chiến thắng của David.

Tất nhiên, khi mới chào đời, David chưa thể có ý thức về hình ảnh tự thân của mình nên cậu không thể tự xây dựng hình ảnh đó. Song, cha mẹ tuyệt vời của cậu đã giúp cậu làm việc đó. Điều họ nghĩ và việc họ làm nói lên rằng đối với họ, cậu là tất cả, cậu là một cậu bé độc nhất vô nhị trên đời, cậu có những phẩm chất đặc biệt và cậu sẽ làm nên những điều kỳ diệu. Đó là ***bậc thang thứ nhất: xây dựng hình ảnh tự thân tích cực.***

Bậc thang thứ hai là mối quan hệ với những người xung quanh. Điều không thể phủ nhận là cuộc chiến chống lại gã khổng lồ Goliath “Bại nào” không thể thành công nếu David thiếu sự hỗ trợ của các bác sĩ, nhân viên y tế và tất cả các thành viên trong gia đình cậu, đặc biệt là sự hy sinh vô bờ bến và tình yêu bao la của cha mẹ cậu. Nếu bạn là David, bạn thật hạnh phúc khi có được những người đồng hành vĩ đại như thế. Còn nếu bạn là một người đồng hành với David, hãy tin rằng bạn đang đứng ở vị trí cao nhất của thành công. Bởi vì, *người đưa người khác lên cao chính là người ở vị trí cao nhất.*

Bậc thang thứ ba là xác lập mục tiêu và đạt mục tiêu. Trong suốt cuộc hành trình chống Goliath “Bại nào”, Bernie luôn đặt ra từng bước đi với những mục tiêu cụ thể để giải quyết vấn đề của David. Ông phải tìm được vị bác sĩ giỏi nhất, ông phải lo liệu tiền bạc, sắp xếp công việc làm, tổ chức lại cuộc sống gia đình, lên các chương trình tập luyện cho David... để cuối cùng là giúp David trở thành một đứa trẻ bình thường và “khác biệt” như mọi đứa trẻ khác, một người đàn ông thành đạt như bao người đàn ông khác. Và Bernie đã đạt được mục tiêu của mình.

Bậc thang thứ tư là sự lựa chọn một thái độ đúng đắn và duy trì thái độ đó trong mọi hoàn cảnh. Đối với David, đó là thái độ “I can do it!”⁽⁴³⁾, nguồn thức ăn tinh thần quý giá nhất mà Bernie, Elaine và những người xung quanh dành cho cậu thông qua sự khích lệ, động viên hàng ngày của họ. Thái độ

(43) “I can do it”: Tôi có thể làm được điều đó.

đó đã từng giúp cậu sử dụng “hết” bốn chiếc xe đạp, biết bơi sau hai tuần thay vì hai năm, trượt tuyết thuần thục sau một năm tập luyện, thực hiện 1.000 cú hít đất và chạy bộ 10 km mỗi ngày... Đối với gia đình David, đó là thái độ chấp nhận thử thách, thái độ vượt qua trở ngại từng ngày một, từng bước một trong tinh thần “*nơi nào có ý chí, nơi đó có con đường*”. Chính thái độ đó đã tạo ra những thói quen tốt cho David và đem lại sự tiến bộ từng ngày cho cậu.

Bạc thang thứ năm nói về công việc hay sự lao động miệt mài. Nếu chúng ta có 24 giờ tận hưởng cuộc sống mỗi ngày thì một ngày của David chỉ có 21 giờ mà thôi, 3 giờ còn lại là ba giờ cậu vật vã chiến đấu với tên Goliath “Bại não”, và cậu đã “chiến đấu” liên tục như thế kể từ ngày cậu được đưa đến gặp Tiến sĩ Pearlstein cho đến tận hôm nay. Bởi vì, cậu biết rằng nếu cậu ngừng tập thì tên Goliath hung bạo đó sẽ quay trở lại ngay. Một khi đã xác định được mục tiêu cuộc đời và ngay cả khi bạn đã ở trên đỉnh thành công, xin bạn đừng để ý nghĩ “ngừng bơm” len lỏi vào đầu như anh bạn Bernard mà tôi vừa kể trong chương trước. Chỉ có sự cố gắng liên tục mới bảo đảm đưa bạn đến thành công và giữ vững thành công cho bạn.

Thật lòng mà nói, tôi chưa từng thấy gia đình nào nung nấu một khát vọng lớn lao như khát vọng của gia đình Lofchick. Đó là khát vọng đưa David thoát khỏi căn bệnh bại não, liệt cơ hiểm nghèo để trở về cuộc sống bình thường. Họ chiến đấu từng giờ, từng phút, từng hơi thở để giành lấy chút cơ may nhỏ nhoi mà tên Goliath hung bạo luôn lăm le tước

đoạt. Biết bao đêm Bernie và Elaine đã phải gạt nước mắt và quay đi trước lời van xin đến nhói lòng của đứa con trai bé bỏng khi họ siết chặt thêm chút nữa những chiếc vòng định vị trên thân thể cậu. Họ đã nói “không” với những giọt nước mắt đau đớn của David để “có” được một đứa con bình thường, khỏe mạnh và hạnh phúc mãi mãi. Và đó là ***bạc thang cuối cùng***, ***bạc thang khát vọng***.

Nếu David đã khuất phục được gã Goliath khổng lồ đó thì lẽ nào bạn và tôi lại không làm được những kỳ tích tương đương?

Trước khi trả lời câu hỏi trên, mời bạn đọc tiếp một phụ chương không thể bỏ qua trong câu chuyện của David.

Cách đây không lâu, vào một tối nọ ở Amarillo, Texas, trong khi kể câu chuyện về David, tôi để ý thấy một đôi vợ chồng trẻ ngồi hàng ghế đầu trông có vẻ rất xúc động. Sau buổi nói chuyện, chúng tôi gặp nhau và tôi biết rằng bé gái 15 tháng tuổi của họ cũng bị bại não. Tôi cho họ địa chỉ một vị bác sĩ ở Chicago, người kế thừa phương pháp chữa trị của Tiến sĩ Pearlstein sau khi ông qua đời. Họ đã mang cô bé đến Chicago và cô bé được chẩn đoán là... không mắc bệnh bại não. Cô bé có các triệu chứng giống như bệnh bại não vì bị sinh thiếu tháng, nhưng có thể chữa khỏi dễ dàng. Sau vài tuần chữa trị theo phương pháp của vị bác sĩ ở Chicago, các triệu chứng đó hoàn toàn biến mất. Trước đó, đôi bạn trẻ này đã tin lời bác sĩ và nhìn con gái của mình với ý nghĩ rằng cháu bị bại não nên đã đối xử với cháu như một nạn nhân của căn bệnh này và suýt bỏ qua cơ hội thay đổi “số phận”

của cháu. Nếu bạn nhìn nhận đúng vấn đề, bạn sẽ xác lập được mục tiêu đúng và tất nhiên sẽ thu được kết quả đúng.

Đến đây, bạn đã đứng trên bậc thang cao nhất và ở ngay trước cánh cửa dẫn vào Phòng Tiệc Cuộc Đời (the Banquet Hall of Life), bạn còn chần chờ gì nữa mà không bước vào?

HẸN BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG



Thành công là một hành trình chứ không phải là đích đến. Bạn đang tiến vững chắc trên con đường lên đỉnh vinh quang và bạn thực sự yêu thích điều bạn đang làm.

CHƯƠNG 26

PHẦN MỞ ĐẦU

Xin nói ngay rằng tôi không nhầm lẫn về tên gọi hay cách sắp xếp thứ tự các chương trong quyển sách này. Cũng với một lý do tương tự, nên cho phép tôi không giải thích lại với bạn tại sao Phần Mở Đầu lại nằm ở chương cuối cùng này. Có lẽ chúng ta sẽ có cơ hội gặp nhau vì quả đất tròn bạn ạ, hoặc chí ít bạn “đã gặp” tôi qua những trang sách này. Tuy nhiên, nếu thực sự có ngày tôi được gặp bạn và bạn hào hứng bảo tôi rằng: “Này Zig, tôi đã đọc *See You at the Top* của ông, đã áp dụng vào công việc và cuộc sống và đã đạt được những “kỳ tích” mà tôi không dám mơ tới trước kia...” thì đó quả là một niềm vinh dự và hạnh phúc lớn lao cho tôi.

Quyển sách này được viết ra không phải để đọc giải trí, dù tôi đã cố gắng hết sức mình làm cho nó sinh động và hấp dẫn để bạn có thể đọc, và đọc đi đọc lại, trong sự hứng khởi cao nhất. Quyển sách cũng chứa đựng một lượng lớn thông tin, tuy nhiên thông điệp mà nó chuyển tải lại rất ngắn gọn: hướng dẫn và khuyến khích bạn hành động để trở nên hiệu quả hơn, hoàn hảo hơn và hạnh phúc hơn. Ngoài những điều đó, tôi không nhắm tới mục đích nào khác. Tôi mong bạn

cũng đồng ý với tôi như thế, bởi vì ***chỉ có bạn mới là người duy nhất có quyền và biết cách khai thác, cũng như sử dụng hết mọi tiềm năng của mình.***

Bạn hãy chú ý đến chữ “cơ hội” nằm trên cánh cửa mở vào Phòng Tiệc Cuộc Đời. Cơ hội đó đã đến hôm nay, ngay trong giây phút này và bạn hãy nhanh tay nắm bắt nó. Những thông tin trong quyển sách này, nếu được sử dụng đúng cách, sẽ giúp bạn phát huy tối đa khả năng của mình và đi đến bất cứ nơi nào bạn muốn, làm điều bạn mong, có thứ bạn muốn và trở thành người thành đạt như ao ước. Từ kinh nghiệm cá nhân và qua mấy chục năm diễn thuyết khắp nơi, tiếp xúc với nhiều con người ở nhiều lĩnh vực, độ tuổi, nghề nghiệp, màu da, địa vị khác nhau, tôi rất tự tin nói rằng: ***Bạn đang nắm trong tay chiếc chìa khóa vàng mở cửa kho báu tương lai của bạn.***

Tôi ước ao được nhìn thấy gương mặt với nụ cười rạng rỡ và ánh mắt lấp lánh của bạn khi đọc những dòng chữ cuối cùng của quyển sách này, bởi vì tôi tin rằng bạn chính là con người đang đứng giữa bàn tiệc trong hình bên. Bạn có thấy không? Tất cả mọi người, mọi thứ đang sẵn sàng chào đón bạn, nếu bạn thực sự hứng khởi và xây dựng cuộc đời mình trên những viên đá nền tảng của *sự chân thật, nghị lực, niềm tin, lòng trung thành, sự liêm chính và tình yêu thương.*

Nhiều người đọc đến đây và ý nghĩ về một sự “kết thúc” lập tức hiện ra trong đầu họ, nhưng tôi tin rằng bạn không nằm trong số đó. Bạn là bạn như bạn đã từng và sẽ không bao giờ là một ai khác ngoài chính con người bạn. Bạn là một

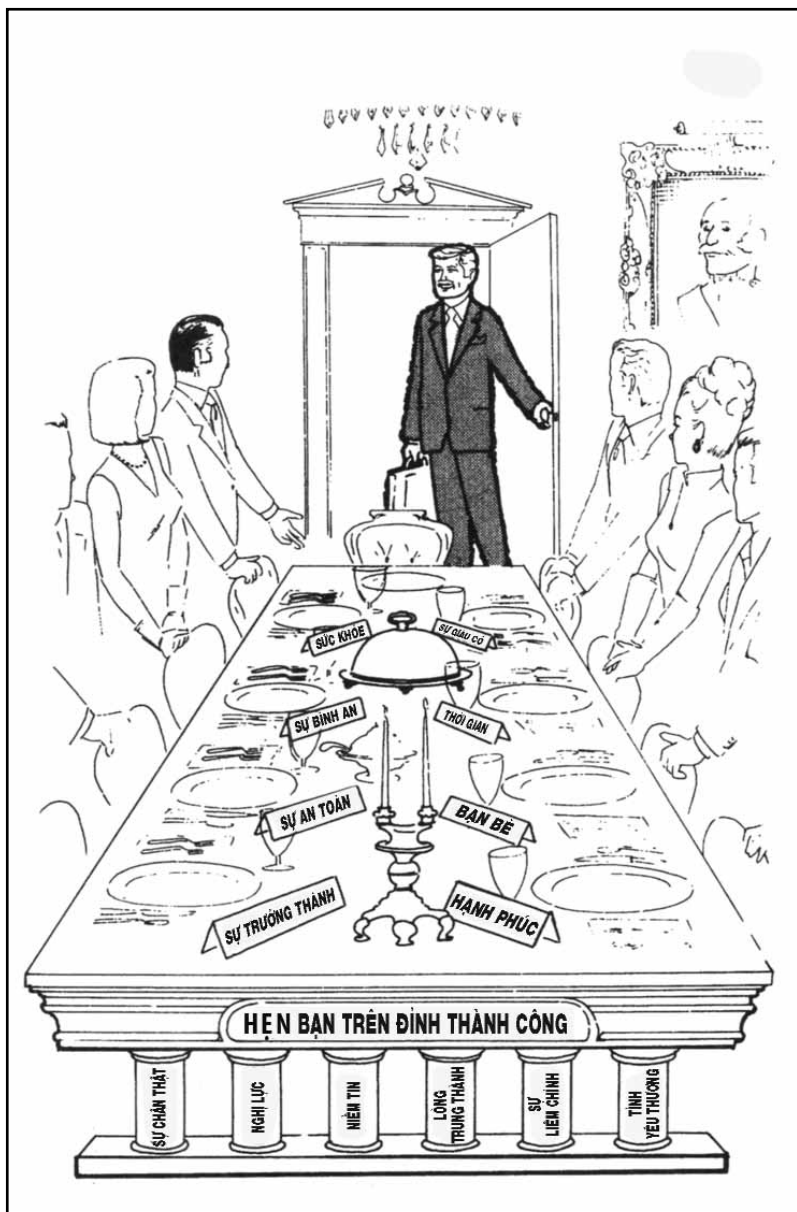
thực thể độc nhất và không thể thay thế trên đời này. Bạn hiểu rất rõ rằng ***không ai có thể làm bạn cảm thấy thua sút nếu bạn không cho phép***. Và, bạn sẽ ***có tất cả mọi thứ nếu bạn giúp người khác đạt được điều họ muốn***. Bạn cũng biết rằng trên đỉnh thành công chỉ có chỗ đứng mà không có chỗ ngồi, vì thế, bạn luôn tâm niệm rằng ***tài năng đưa bạn lên đỉnh thành công, nhưng ý chí giúp bạn đứng vững trên đỉnh cao đó***.

Bạn thấy đấy, đây là lúc bắt đầu của một cách sống mới vốn minh chứng hùng hồn rằng hạnh phúc không chỉ là niềm vui, mà cao hơn, là chiến thắng. Có lẽ điều quan trọng nhất là bạn đã hiểu và thừa nhận sự thật rằng thành công và hạnh phúc không phải là đích đến mà là những cuộc hành trình thú vị và không bao giờ kết thúc.

Vì vậy, khi tôi nói “Chào mừng” bạn bước vào một khởi đầu mới và “Tạm biệt” con người cũ với cách sống cũ của bạn là tôi kết thúc quyển sách này một cách “khác biệt”. Ngày nay, nhiều người thường tạm biệt nhau bằng một câu “Chúc một ngày tốt đẹp nhé!”⁽⁴⁴⁾. Họ thật tử tế và vui vẻ với nhau, nhưng tôi tin rằng nếu bạn tin vào chính mình, và những người xung quanh, vào đất nước của bạn thì “một ngày tốt đẹp” đó sẽ trở thành “mãi mãi tốt đẹp”.

Và tôi thực lòng mong **GẶP BẠN TRÊN ĐỈNH THÀNH CÔNG!**

(44) Nguyên văn: Have a good day.



NIỀM TIN

CHÚNG TÔI TIN RẰNG *đại dương sâu nhất, ngọn núi cao nhất, con thú dữ mãnh nhất đều không có niềm tin, chỉ có con người mới có niềm tin. Độ cao thành công của một con người được đo bằng chiều sâu niềm tin của anh ta.*

CHÚNG TÔI TIN VÀO *các quy luật bất biến của vũ trụ khẳng định rằng con người gặt những gì họ đã gieo. Rằng, cơ hội luôn đi đôi với trách nhiệm, nêu gương là người thầy tốt nhất và công bằng là tìm kiếm điều đúng, chứ không phải ai đúng ai sai.*

CHÚNG TÔI TIN RẰNG *những giọt mồ hôi thấm đẫm từ lao động chân chính tạo ra tương lai rực rỡ cũng như mang lại giá trị và lòng tự trọng của mỗi con người. Sự mãn nguyện thực sự chỉ đến từ những nỗ lực hết mình vì một lý tưởng đáng trân trọng.*

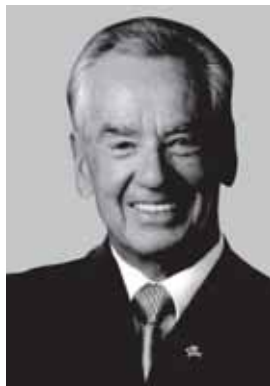
CHÚNG TÔI TIN RẰNG *sự tự thừa nhận và phát triển bản thân cùng với sự trung thực và lòng trung thành mang đến cho con người sự bình an trong tâm hồn. Rằng, ý chí, niềm tin, sự chính trực là nền tảng của sự vĩ đại và những ai không đại diện cho một giá trị nào sẽ gục ngã vì bất cứ điều gì.*

CHÚNG TÔI TIN RẰNG lòng yêu thương vô điều kiện - biết cho đi và biết tha thứ - là phần thiết yếu trong quá trình con người đi tìm ý nghĩa của cuộc sống. Rằng, sống là yêu thương, yêu thương là giúp đỡ, và giúp đỡ là hiểu được sự khác biệt giữa một bàn tay và một bàn chìa ra phía trước. Rằng, bạn có thể có mọi thứ trên đời nếu bạn biết giúp người khác đạt được điều họ muốn.

BỞI VÌ CHÚNG TÔI TIN - VÀ YÊU - nên mục đích của chúng tôi là hỗ trợ bạn để bạn tự giúp mình.

- Zig Ziglar

VỀ TÁC GIẢ ZIG ZIGLAR



Zig Ziglar là một trong những chuyên gia bán hàng, diễn giả, đồng thời là một trong những tác giả nổi tiếng nhất nước Mỹ chuyên viết về *nghệ thuật bán hàng và sống đẹp*. Ziglar đã rất thành công trong việc kết hợp một cách hoàn hảo niềm tin tôn giáo với lối tư duy tích cực mà ông luôn cổ súy, và chính điều đó đã tạo nên một triết lý sống mang đậm dấu ấn của ông, triết lý “Better Than Good”. Ông có tên trong danh sách những người bán hàng giỏi nhất nước Mỹ và là một trong những diễn giả hàng đầu Hoa Kỳ hiện nay.

Ông sinh ngày 06/11/1926 tại quận Coffee, Alabama, là con thứ mười trong một gia đình nghèo có đến 12 anh chị em. Tên khai sinh của ông là Hilary Hinton Ziglar. Năm 1932, cha ông (John Silas) qua đời trong một cơn đột quỵ để lại 12 đứa con thơ cho mẹ ông (Lila Ziglar) nuôi dưỡng. Tuổi thơ của ông là một chuỗi những năm tháng cơ cực tại thị trấn tỉnh lẻ Yazoo, Mississippi, nơi gia đình ông chuyển đến sinh sống từ năm 1931, khi cha ông nhận được công việc quản lý một nông trại.

Năm 18 tuổi, Zig vào Hải quân và phục vụ từ tháng 7 năm 1944 cho đến khi Thế Chiến II kết thúc. Sau khi rời quân đội, ông theo học tại Đại học South Carolina. Tại đây, ông vừa học vừa làm nhân viên bán hàng bán thời gian cho Công ty Wearever Aluminum, một công ty kinh doanh dụng cụ nhà bếp. Sau đó, ông nhận bán hàng cho nhiều công ty khác nhau và tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm quý báu mà sau này ông đã trình bày trong ***Secrets of Closing the Sale – Nghệ thuật Bán Hàng Bạc Cao***, xuất bản lần đầu tiên vào năm 1984 và được tờ *The New York Times* xếp hạng nhất và gọi là “Kinh thánh về nghệ thuật bán hàng”.

Ông cưới Jean Abernathy vào ngày lễ Tạ Ơn năm 1946. Ông rất quý trọng người bạn đời của mình và luôn gọi yêu bà là *Redhead – Tóc đỏ* từ những ngày đầu tiên. Họ có bốn người con và bảy đứa cháu, trong đó Jean Suzanne Ziglar Witmeyer, người con gái lớn nhất của họ, đã qua đời vào mùa hè năm 1995, để lại trong lòng họ một

khoảng trống vô cùng to lớn. Năm 1968, Ziglar trở thành phó chủ tịch kiêm giám đốc huấn luyện – đào tạo của Công ty Automotive Performance và chuyển gia đình đến Dallas, Texas, nơi họ định cư cho đến nay.

Đầu những năm 1970, Ziglar chuyển sang viết sách và sau đó mở *Công ty Zig Ziglar* chuyên về huấn luyện đào tạo các kỹ năng “mềm”. Kể từ đó, ông dành toàn bộ thời gian cho sự nghiệp diễn thuyết và viết sách. Ông trở thành một tác giả nổi tiếng về chủ đề sống đẹp và truyền cảm hứng. Năm 1974, ông xuất bản quyển *See You at the Top – Hẹn Bạn Trên Đỉnh Thành Công*, quyển sách đã đưa tên tuổi ông vào hàng những tác giả best-seller tại Mỹ và trên thế giới. Tác phẩm này đã được Ziglar sửa đổi bổ sung trong nhiều lần tái bản với gần 2 triệu bản được bán ra trong hơn 30 năm qua và luôn được đọc giả nhiều thế hệ đón nhận nồng nhiệt.

Tinh thần làm việc không mệt mỏi là một trong những đức tính quý báu đã đem lại nhiều thành công to lớn xuyên suốt sự nghiệp của Zig Ziglar. Năm 2006, ở tuổi 80, ông cho ra đời quyển *Better than Good - Vượt Đến Sự Hoàn Thiện* như một sự chiêm nghiệm sâu sắc về vai trò của đam mê và cảm hứng trong việc đạt đến những thành công đỉnh cao và một cuộc sống viên mãn.

Cho đến nay, ông đã viết hơn 25 quyển sách (trong đó có 10 quyển được xếp hạng bestselling) về các chủ đề: nghệ thuật lãnh đạo, phát triển bản thân, nghệ thuật bán hàng, niềm tin, hạnh phúc gia đình và bí quyết thành

công. Ông cũng là tác giả của một danh sách dài các băng, đĩa CD, video về các tài liệu huấn luyện, câu chuyện, bài thuyết trình... dành cho các cá nhân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhà thờ, cộng đồng, các tổ chức phi chính phủ và nhiều công ty, tập đoàn nằm trong danh sách 500 công ty hàng đầu Hoa Kỳ (*Fortune-500*).

Ông từng xuất hiện bên cạnh những nhân vật tầm cỡ của nước Mỹ như các vị Tổng thống Gerald Ford, Jimmy Carter, Ronald Reagan, George Bush; Tướng Norman Schwarzkopf, Tướng Colin Powell, Tiến sĩ Norman Vincent Peale, Tiến sĩ Robert Schuller, Paul Harvey, và nhiều thượng - hạ nghị sĩ tên tuổi của Hoa Kỳ.

Từ năm 2000, Zig Ziglar đã trao quyền điều hành Zig Ziglar Co. cho Tom Ziglar, con trai ông và chỉ còn “lui tới” diễn thuyết với khoảng 50 công ty và 45 cuộc nói chuyện học đường vào các ngày Chủ nhật trong năm.

Một trong những câu nói nổi tiếng nhất của ông là: *“Bạn có thể có được tất cả mọi thứ trong cuộc sống nếu bạn biết giúp người khác đạt được điều họ muốn”*.

Bạn có thể tìm hiểu những thông tin mới nhất về Zig Ziglar và hoạt động của Zig Ziglar Co. qua địa chỉ <http://www.zigziglar.com>.

Dưới đây là những cuốn sách nổi tiếng nhất của ông:

- See You at the Top (*Hẹn Bạn Trên Đỉnh Thành Công*), xuất bản lần đầu năm 1974.
- Secrets of Closing the Sale (*Nghệ Thuật Bán Hàng Bạc Cao*), xuất bản lần đầu năm 1984.
- Over The Top (*Vượt Qua Đỉnh Cao*), xuất bản lần đầu năm 1997.
- Success for Dummies (*Thành Công Cho Người Mới Vào Nghề*), xuất bản lần đầu năm 1998.
- Selling 101 (*Bí Quyết Bán Hàng 101*), xuất bản lần đầu năm 2003.
- Confessions of a Grieving Christian (*Lời Thú Tội Của Một Con Chiên Đau Khổ*), xuất bản lần đầu năm 2004.
- Better Than Good (*Vươn Đến Sự Hoàn Thiện*), xuất bản lần đầu năm 2006.

Mục Lục

Phần Một

NẮC THANG ĐẦU TIÊN 15

Chương 1

MỘT CUỘC SỐNG “TỐT ĐẸP HƠN” 17

Chương 2

HÃY BẮT ĐẦU NGAY TỪ HÔM NAY 31

Phần Hai

HÌNH ẢNH TỰ THÂN 41

Chương 3

NHỮNG TÊN TRỘM NỔI TIẾNG 43

Chương 4

7 NGUYÊN NHÂN CỦA MỘT HÌNH ẢNH TỰ THÂN YẾU KÉM 55

Chương 5

NHỮNG BIỂU HIỆN CỦA MỘT HÌNH ẢNH TỰ THÂN YẾU KÉM 67

Chương 6

15 BƯỚC TẠO DỰNG HÌNH ẢNH TỰ THÂN TÍCH CỰC 77

Phần Ba	
CÁC MỐI QUAN HỆ	105
<i>Chương 7</i>	
CÁCH THỨC NHÌN NHẬN NGƯỜI KHÁC	107
<i>Chương 8</i>	
TỐT HAY XẤU NẪM Ở CÁCH NHÌN NHẬN CỦA BẠN	119
<i>Chương 9</i>	
MỘT NGƯỜI TỐI QUAN TRỌNG “KHÁC”	131
Phần Bốn	
NHỮNG MỤC TIÊU CUỘC SỐNG	145
<i>Chương 10</i>	
CÁC MỤC TIÊU CÓ THỰC SỰ CẦN THIẾT TRONG CUỘC SỐNG CỦA BẠN?	147
<i>Chương 11</i>	
CÁC LƯU Ý KHI XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA BẠN	155
<i>Chương 12</i>	
XÁC LẬP MỤC TIÊU	163
<i>Chương 13</i>	
ĐẠT MỤC TIÊU	171

Phần Năm	
THÁI ĐỘ SỐNG	181
<i>Chương 14</i>	
THẾ NÀO LÀ MỘT THÁI ĐỘ SỐNG ĐÚNG ĐẮN?	183
<i>Chương 15</i>	
DUY TRÌ THÁI ĐỘ TÍCH CỰC	197
<i>Chương 16</i>	
BƯỚC THỨ TƯ: NUÔI DƯỠNG TÂM HỒN	205
<i>Chương 17</i>	
THÓI QUEN VÀ THÁI ĐỘ	215
<i>Chương 18</i>	
TRÁNH THÓI QUEN XẤU - HỌC THÓI QUEN TỐT	221
<i>Chương 19</i>	
TIỀM THỨC	231
Phần Sáu	
GIÁ TRỊ CỦA LAO ĐỘNG	239
<i>Chương 20</i>	
NHỮNG NGƯỜI CHIẾN THẮNG	241
<i>Chương 21</i>	
HÃY SẴN SÀNG	251
<i>Chương 22</i>	
CÂU CHUYỆN VỀ MÁY BƠM NƯỚC	257

Phần Bảy	
KHÁT VỌNG	263
<i>Chương 23</i>	
TỪ TÂM THƯỜNG ĐẾN KHÁC THƯỜNG	265
<i>Chương 24</i>	
SỰ NGỜ NGHỆCH THÔNG MINH	269
<i>Chương 25</i>	
DAVID VÀ GOLIATH	273
<i>Chương 26</i>	
PHẦN MỞ ĐẦU	285
NIỀM TIN	289
VỀ TÁC GIẢ ZIG ZIGLAR	291

Zig Ziglar

HEN BAN
TRÊN ĐỈNH
THÀNH CÔNG

SEE YOU AT THE TOP

25th Anniversary Edition

First News

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Tiến sĩ QUÁCH THU NGUYỆT

Biên tập : Thanh Hương

Trình bày : Văn Đông

Sửa bản in : Hà Yên

Thực hiện : First News – Trí Việt

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

ĐT: 9316211 - Fax: 8437450

In 2.000 cuốn, khổ 14,5 cm x 20,5 cm tại XN In Công ty Văn Hóa Phương Nam (160/13 Đội Cung, Q.11, TP. HCM). Giấy ĐKKHXB số 864-2008/CXB/17-140/Tre - QĐXB số 388B/QĐ-Tre cấp ngày 15/9/2008. In xong và nộp lưu chiểu quý IV/2008.