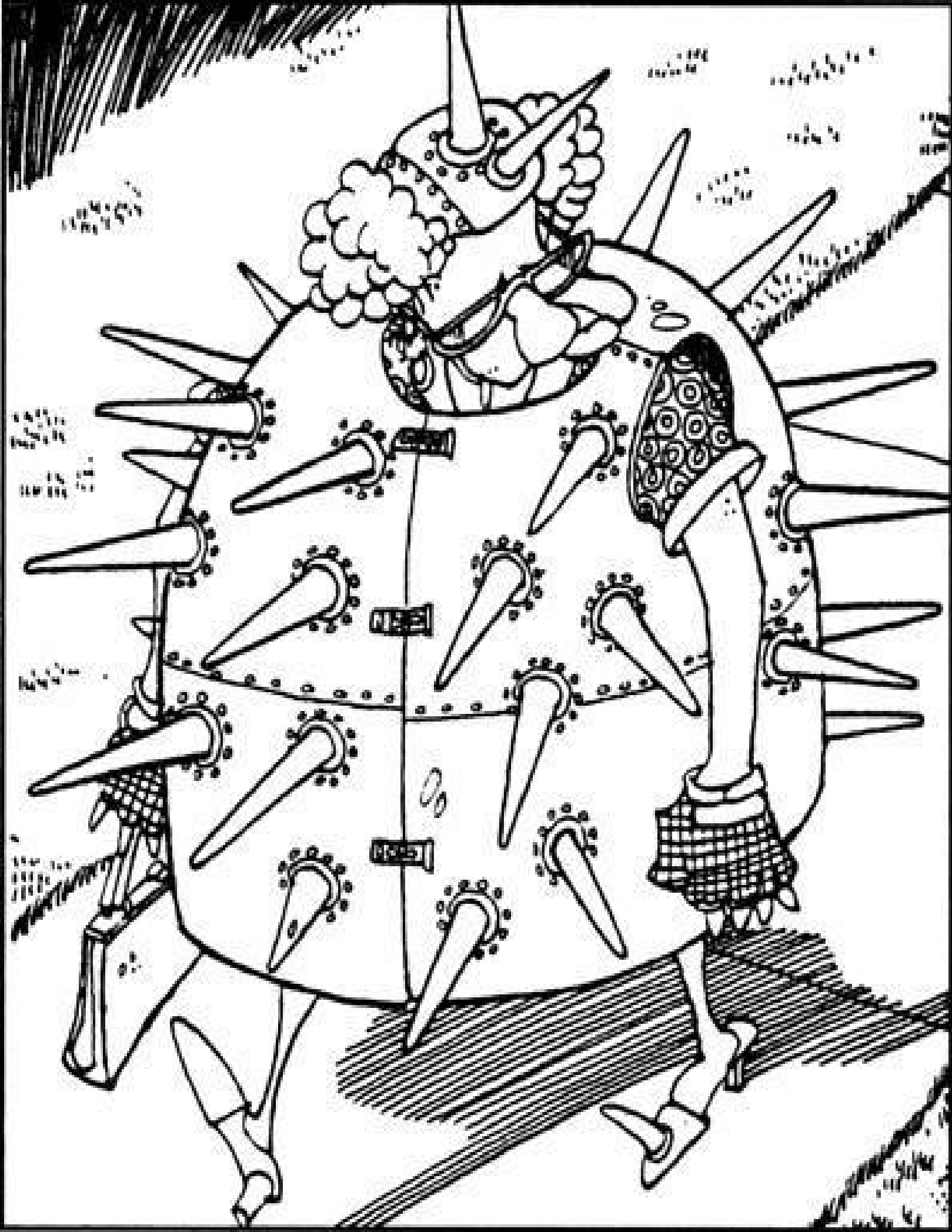




Jack Canfield
Mark Victor Hansen
Les Hewitt

Các tác giả của bộ sách *Hạt giống tâm hồn*
New York Times, USA Today best-seller

SỨC MẠNH *của* TẬP TRUNG

*Bí QUYẾT đơn giản để đạt được
THÀNH CÔNG và tự do về tài chính
từ những người khổng lồ trên thế giới*

Jack Canfield

Mark Victor Hansen

Les Hewitt

SỨC MẠNH CỦA TẬP TRUNG

THE POWER OF FOCUS

SỨC MẠNH CỦA TẬP TRUNG

Bản quyền tiếng Việt © 2009, 2012 Công ty Sách Alpha

Vũ Nghệ Linh, Trần Văn Anh *dịch*

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

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

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

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

TẬP TRUNG: Công thức của thành công

Stefan Wzeig (1881 - 1942), ngôi sao sáng trên bầu trời văn học nửa đầu thế kỷ XX đã nói: “Tập trung là bí mật vĩnh cửu của mọi thành công trong cuộc sống”.

Guồng quay liên tục của cuộc sống khiến chúng ta dường như chao đảo và căng lên như dây đàn. Hàng ngày, luôn có một núi công việc chờ chúng ta giải quyết, từ việc học tập, kinh doanh, họp hành, gặp gỡ đối tác... cho đến những công việc nhỏ lẻ và vụn vặt trong gia đình như rửa bát, dọn dẹp, nấu ăn... Không chỉ vậy, trong thế giới đầy cạnh tranh và thay đổi chóng mặt ngày nay, nếu bạn không tạo được sự khác biệt và xuất sắc hơn người khác, bạn sẽ không thể thành công và có được nguồn tài chính đảm bảo.

Nhưng tất cả chúng ta đều chỉ có một quỹ thời gian hạn hẹp, không phép màu nào có thể cho chúng ta hơn 24 tiếng một ngày và 365 ngày một năm. Vậy làm thế nào sắp xếp mọi việc hợp lý, thành đạt trong sự nghiệp, cân bằng cuộc sống và vẫn có thời gian dành cho bản thân cũng như những người quan trọng với chúng ta?

Được đúc rút từ kinh nghiệm, các kết quả nghiên cứu của Jack Canfield, Mark Victor Hansen và Les Hewitt – những chuyên gia hàng đầu thế giới trong lĩnh vực phát triển tiềm năng con người – cuốn sách này sẽ cung cấp cho bạn công thức để giải quyết tình thế tiến thoái lưỡng nan đó. Đây không phải là một công thức bí mật hay một phép lạ, mà là một khả năng có sẵn trong mỗi chúng ta: Khả năng tập trung.

Với 10 chiến thuật tập trung hiệu quả, các tác giả mang đến cho độc giả những phương pháp rất thực tế và hữu dụng như: thay đổi thói quen xấu, thiết lập thói quen mới có lợi; tập trung vào những điều mình làm tốt nhất; sống có mục đích; tạo dựng những mối quan hệ bền vững, luôn kiên trì và kiên định... Tập trung giải quyết ba vấn đề chính: áp lực thời gian, độc lập tài chính và sự cân bằng giữa cuộc sống gia đình và công việc, những chiến lược này sẽ là vũ khí đắc lực giúp bạn tránh được sự thiếu định hướng, dằn trải, để sống một cuộc sống ý nghĩa, bằng tất cả nhiệt huyết, khả năng và luôn tìm thấy niềm vui, sự tươi mới mỗi ngày.

Trong mỗi chương sách là các kế hoạch, phương pháp được minh họa bằng những câu chuyện cuốn hút, những bức tranh hài hước. Đồng thời cuối mỗi chương, tác giả đều chỉ ra các bước hành động, bài tập thực hành hiệu quả, cụ thể để giúp bạn dễ dàng xác định được những điều quan trọng với bạn và dồn sức lực, thời gian tập trung hoàn thành chúng.

Sức mạnh của Tập trung gợi chúng ta nhớ đến một luận điểm rất thú vị trong cuốn sách Điểm bùng phát mà Alpha Books đã xuất bản. Có thể nói, theo cách nào đó, tập trung cũng chính là một điểm bùng phát, một điểm cốt lõi để chúng ta tạo ra sự khác biệt và lan tỏa thành công, tự do, hạnh phúc quanh cuộc sống của mình và rất nhiều người khác. Và có lẽ đó cũng chính là những gì các tác giả cuốn sách muốn chia sẻ cùng tất cả mọi người.

Xin trân trọng giới thiệu cùng độc giả cuốn sách này!

Tháng 4 năm 2009

ITD VIỆT NAM

Lời nói đầu

Cuốn sách này mang lại cho bạn những gì?

“Bất kỳ ai muốn vươn tới đỉnh cao trong kinh doanh đều phải hiểu rõ sức mạnh của những thói quen và rằng thói quen là do chúng ta tạo ra. bạn phải loại bỏ những thói quen có hại và tạo dựng những thói quen có thể mang lại thành công.”

J. PAUL GETTY

Các độc giả thân mến!

Trong cuốn sách này, chúng tôi nghiên cứu ba vấn đề lớn mà các doanh nhân ngày nay đang phải đối mặt, đó là: áp lực thời gian, áp lực tài chính và khả năng cân bằng giữa công việc - gia đình.

Cuộc sống hối hả khiến nhiều người có cảm giác như đang ở trong một guồng quay liên tục và luôn luôn căng thẳng. Vì thế, doanh nhân ngày nay muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, bạn bè và những thú vui trong cuộc sống. Tuy nhiên, rất nhiều người, vì những gánh nặng lớn, không có thời gian để làm điều đó. Cuộc sống với những áp lực thường rất nặng nề.

Cuốn sách này sẽ giúp bạn giải quyết những khó khăn trong cuộc sống đầy áp lực ngày nay, cho dù bạn là giám đốc, phó chủ tịch tập đoàn, giám sát viên, nhân viên bán hàng, doanh nhân, nhà tư vấn hay chủ một phòng khám.v.v...

CAM KẾT của chúng tôi

Nếu áp dụng những chiến thuật trong cuốn sách này, bạn sẽ không chỉ thành công trong kinh doanh, đạt được các mục tiêu cá nhân và tài chính mà còn gặt hái được những kết quả hơn cả mong đợi. Chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách tập trung vào những điểm mạnh của mình để vừa đạt được lợi nhuận tối đa vừa có cuộc sống lành mạnh, hạnh phúc, cân bằng hơn.

Bạn cũng sẽ học được cách xây dựng nền tảng vững chắc cho tương lai dựa trên mẹo nhỏ: làm rõ những điều cần tập trung. Và trên hết, bạn sẽ tháo gỡ các vấn đề tài chính bằng cách áp dụng những phương pháp thực tế của các nhà triệu phú trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Cuối cùng, bạn có thể gặp những ý tưởng giúp bạn nuôi dưỡng và làm giàu thêm các mối quan hệ của mình.

Những ý tưởng trong cuốn sách này sẽ hữu ích với bạn bởi chúng thật sự hiệu quả với bản thân chúng tôi và hàng ngàn khách hàng khác. Tổng cộng cả ba chúng tôi đã hợp tác kinh doanh trong 79 năm và đây là tất cả những kinh nghiệm thực tế được đúc rút từ chính những thành công và thất bại trong quãng thời gian đó. Chúng là những phương pháp thực tế chứ không phải lý thuyết mơ hồ. Chúng sẽ giúp bạn tránh được rất nhiều phiền phức, sai lầm trong cuộc sống, đồng thời tiết kiệm được thời gian, công sức và hạn chế sự căng thẳng.

Làm thế nào khai thác tối đa cuốn sách này?

Nếu bạn đang tìm kiếm một phương pháp kỳ diệu mang lại hiệu quả tức thì trong cuốn sách này, chắc chắn bạn sẽ thất vọng. Kinh nghiệm cho thấy, không có những phương pháp như vậy. Để có được những chuyển biến tích cực đòi hỏi bạn phải thật sự tận tâm và tận tụy. Có tới 90% những người tham dự các cuộc hội thảo ngắn hạn nhận thấy cuộc sống của họ không hề được cải thiện. Bởi họ không dành thời gian áp dụng những điều đã tiếp thu được.

Mục tiêu chính của chúng tôi là mang lại những thông tin có tính thuyết phục cao, khiến bạn muốn bắt tay ngay vào hành động. Đây là một cuốn sách dễ đọc, dễ sử dụng. Thậm chí, bạn có thể thấy ở đây những bức tranh biếm họa vui nhộn.

Mỗi chương trong cuốn sách này đều chứa đựng rất nhiều kế hoạch, phương pháp được minh họa bằng những giai thoại, những mẫu chuyện sinh động. Ba chương đầu tiên giúp bạn xây dựng một nền tảng vững chắc. Những chương tiếp theo sẽ giới thiệu những chiến thuật mới xung quanh một thói quen cụ thể để giúp bạn tập trung và áp dụng tốt hơn. Những thói quen đó rất quan trọng đối với thành công của bạn trong tương lai và giúp bạn tận hưởng cuộc sống. Cuối mỗi chương, bạn sẽ thấy các bước hành động nhằm hỗ trợ bạn thực hiện trôi chảy hơn. Nếu bạn thật sự muốn đạt tới đỉnh cao thành công, bạn cần thực hiện và hoàn thiện theo những bước hành động đó. (Hãy sử dụng cuốn sách này để tham khảo trong quá trình làm việc.)

Khi đọc cuốn sách, bạn hãy ghi lại những ý tưởng có ảnh hưởng lớn tới bạn.

Nguyên nhân chính khiến hầu hết mọi người gặp khó khăn trong nghề nghiệp cũng như trong cuộc sống cá nhân là do họ thiếu tập trung. Nhưng bây giờ bạn đang có một cơ hội để trở nên khác biệt với những người đó. Toàn bộ cuốn sách này đề cập tới sự tập trung và mục đích duy nhất của nó là tạo cho bạn cảm hứng hành động. Hãy sử dụng cuốn sách này để có được một tương lai tốt đẹp hơn.

Thân ái!

Jack Canfield, Mark Victor Hansen và Les Hewitt

The image shows three handwritten signatures in black ink. The first signature on the left is 'Jack Canfield'. The second signature in the middle is 'Mark Victor Hansen'. The third signature on the right is 'Les Hewitt'.

Tái bút: Nếu bạn là chủ một doanh nghiệp và đang đặt ra kế hoạch phát triển cho những năm tới thì hãy phát cuốn sách này cho tất cả nhân viên công ty. Sự kết hợp những chiến thuật tập trung sẽ đảm bảo cho bạn đạt tới mục tiêu sớm hơn mong đợi rất nhiều.

Chiến lược tập trung #1

Thói quen sẽ quyết định tương lai

Bắt tay vào thực hiện một điều gì đó sẽ dễ dàng hơn so với việc chỉ suy tính đơn thuần

ROBERT M. PIRSIG

Từng có lúc, Brent Vouri biết mình sắp qua đời.

Những cơn hen suyễn ngày càng dữ dội. Lá phổi của anh hoàn toàn kiệt quệ như chiếc đèn đã cạn dầu.

Điều cuối cùng mà anh có thể nhớ được trong đêm hôm đó là bỗng nhiên anh gục xuống sàn bệnh viện; sau đó, một màu đen bao phủ quanh anh. Anh hôn mê 15 ngày và giảm sút gần 20 kg. Sau khi tỉnh lại, anh vẫn không thể nói được trong suốt hai tuần. Đó là lần đầu tiên anh có thời gian để suy nghĩ. Cuộc sống của anh dường như đã chấm dứt khi mới chỉ ở tuổi 20. Các bác sỹ đã làm nên điều kỳ diệu – cứu sống anh khi tất cả mọi người đều nghĩ rằng không thể.

Brent suy nghĩ rất nhiều về điều đó. Anh bị hen suyễn ngay từ khi lọt lòng mẹ. Anh trở nên nổi tiếng ở bệnh viện và sau rất nhiều lần điều trị. Dù giống như bao đứa trẻ khác nhưng anh không thể tham gia bất cứ hoạt động thể thao nào. Khi cậu 10 tuổi, bố mẹ ly hôn và tất cả những thất vọng dồn nén lên tới đỉnh điểm. Những năm sau đó, cuộc sống của Brent xuống dốc. Anh nghiện rượu, ma túy và thuốc lá.

Anh bỏ học và sống vật vờ bằng cách làm thêm rất nhiều nghề. Mặc dù sức khỏe ngày càng tồi, anh vẫn phớt lờ bệnh tật cho đến khi cơ thể không thể chịu đựng thêm được nữa. Sau một thời gian, anh quyết định: “Tôi đã chung sống với bệnh tật suốt nhiều năm và lựa chọn này thật sai lầm. Điều đó sẽ không bao giờ lặp lại. Tôi muốn được sống.”

Brent đã dần dần hồi phục và có thể ra viện. Ít lâu sau, anh vạch kế hoạch cải thiện cuộc sống. Đầu tiên, Brent đăng ký làm thành viên của một chương trình phù hợp. Ba năm sau, anh trở thành huấn luyện viên aerobics. Anh đã tạo cho mình một động lực đúng đắn. Năm năm sau, anh thử sức ở giải vô địch aerobics quốc gia. Rồi sau đó, anh quyết định học tiếp. Mục tiêu đầu tiên là hoàn thành chương trình trung học và thi đỗ đại học.

Sau đó, anh và một người bạn thành lập công ty Typhoon Sportsware Ltd (www.typhoonsportsware.com) chuyên sản xuất đồ thể thao trang trí cho hệ thống các cửa hàng

bán lẻ và chỉ có bốn nhân viên.

Hiện tại, công ty của Brent trị giá hàng trăm triệu đô-la với 66 nhân viên và một hệ thống phân phối toàn cầu chuyên cung cấp sản phẩm cho các đối tác nổi tiếng như hãng Nike. Đưa ra một quyết định đúng đắn và tạo dựng một thói quen tốt, từ một kẻ vô danh tiểu tốt, Brent Vouri đã trở thành một người hùng thật sự.

Câu chuyện trên có tạo cảm hứng cho bạn?

Cuộc sống là những gì bạn lựa chọn và cách bạn xử lý trong mọi tình huống. Nếu bạn tiếp tục lựa chọn sai lầm, thảm họa sẽ rơi xuống đầu bạn. Những quyết định hàng ngày sẽ định đoạt cuộc sống của bạn: sung túc hay nghèo hèn. Tuy vậy, cuộc đời không bao giờ đóng lại hoàn toàn cánh cửa dẫn tới cơ hội.

Những lựa chọn phù hợp sẽ tạo nên nền tảng cho thói quen. Thói quen đóng vai trò chủ đạo quyết định tương lai của bạn. Nó bao gồm cả những ứng xử trong công việc cũng như trong đời sống cá nhân. Qua cuốn sách này, bạn sẽ tìm thấy những chiến thuật thích hợp cho bản thân. Tất cả những gì bạn phải làm đọc kỹ và áp dụng những chiến thuật đó. Chúng có thể áp dụng cho tất cả mọi người.

Trong chương này, chúng tôi đưa ra những yếu tố quan trọng nhất về thói quen. Trước tiên, bạn sẽ khám phá những ảnh hưởng của thói quen. Tiếp theo, bạn học cách xác định những thói quen xấu và phương pháp thay đổi chúng. Điều này giúp bạn tự kiểm tra từng thói quen và xác định xem đâu là những thói quen bất lợi. Cuối cùng chúng tôi sẽ đưa ra công thức những thói quen thành công, rất đơn giản nhưng hiệu quả trong việc giúp bạn biến những thói quen xấu thành những thói quen hữu ích.

NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG LUÔN CÓ NHỮNG THÓI QUEN THÀNH CÔNG



Còn những người không thành công thì không !

Tác động của THÓI QUEN

THÓI QUEN SẼ QUYẾT ĐỊNH TƯƠNG LAI

Thế nào là một thói quen? Rất đơn giản, đó là một việc mà bạn thường xuyên làm đến thành thục. Hay nói cách khác, đó là những hành vi mà bạn thường xuyên lặp đi lặp lại. Nếu kiên trì phát triển một hoạt động mới, dần dần nó sẽ trở thành quán tính.

Chẳng hạn: Nếu bạn học lái xe, những bài học đầu tiên sẽ khiến bạn rất hứng thú. Thách thức lớn nhất là bạn học cách phối hợp ăn khớp giữa cần số và chân ga để có thể sang số nhẹ nhàng và trơn tru. Nếu bạn gạt cần số quá nhanh, xe sẽ bị chết máy. Nếu bạn nhấn chân ga quá mạnh khi chưa nhả cần số, động cơ sẽ rồ lên nhưng chiếc xe vẫn đứng yên. Đôi khi, chiếc xe lao đi, quay vòng rồi dừng lại trong khi chàng tài xế non tay đang vật lộn với chân ga và cần số. Tuy nhiên, càng tập luyện, kỹ năng sang số của bạn sẽ dần trở nên thuần thục và bạn không còn phải lo lắng về nó nữa.

LES:

Mọi thói quen đều do chúng ta tạo ra. Hàng ngày, trên đường từ văn phòng về nhà tôi, có tới chín cột đèn giao thông. Tôi thường về nhà mà chẳng thể nhớ bất cứ một cột đèn nào. Điều này giống như khi lái xe, tôi hoàn toàn không ý thức là mình đang lái. Nếu vợ tôi bảo tôi rẽ vào đâu đó thì chắc chắn tôi sẽ quên, vì mỗi tối tôi đã tự đặt ra thói quen đi về.

Bạn có thể tạo lại thói quen cho mình bất cứ lúc nào bạn muốn. Nếu bạn đang phải vật lộn với vấn đề tài chính thì điều này càng quan trọng. Ví dụ: Bạn muốn được độc lập về tài chính. Vậy bạn đã có ý thức kiểm tra lại thói quen kiểm tiền của mình chưa? Bạn có thói quen tự thanh toán các khoản chi phí hàng tháng của mình không? Bạn có kiên trì tiết kiệm và đầu tư ít nhất 10% thu nhập hàng tháng không? Câu trả lời có thể là có hoặc không. Bạn sẽ ngay lập tức nhận ra mình có đi đúng hướng không. Điểm mấu chốt ở đây là sự kiên trì, nghĩa là bạn phải thực hiện chúng đều đặn hàng tháng. Mọi người thường không mấy nghiêm túc trong việc tích tiền bạc. Họ là những người không kiên định.

Giả sử bạn bắt đầu tiết kiệm và có kế hoạch đầu tư. Trong sáu tháng đầu, bạn cần cù dành dụm 10% thu nhập cho kế hoạch của mình. Sau đó, một việc phát sinh khiến bạn phải mượn tạm số tiền đó. Bạn tự nhủ sẽ bù lại trong một vài tháng tới. Tất nhiên bạn không làm được và kế hoạch độc lập về tài chính của bạn phá sản hoàn toàn. Bạn có biết để được đảm bảo về tài chính dễ dàng như thế nào không? Nếu bắt đầu từ năm 18 tuổi cho đến 65 tuổi, bạn đầu tư một trăm đô-la một tháng cộng với 10% thu nhập hàng năm, bạn sẽ có được 1,1 triệu đô-la. Thậm chí, nếu bạn không làm việc đó cho đến khi 40 tuổi, bạn vẫn có cơ hội sở hữu được số tiền đó bằng cách hàng ngày tiết kiệm nhiều hơn.

Điều này được gọi là **chính sách không có ngoại lệ**. Hay nói cách khác, bạn tự cam kết cải thiện tình hình tài chính mỗi ngày. Đó sẽ là điều phân biệt giữa những người thực hiện theo chính sách này và những người không thực hiện.

Hãy nói về những tình huống khác. Nếu giữ sức khỏe là ưu tiên hàng đầu của bạn thì việc tập thể dục ba lần một tuần là tiêu chuẩn tối thiểu để có một thân hình đẹp. Chính sách không có ngoại lệ trong trường hợp này là bạn phải duy trì thói quen tập thể dục đều đặn cho dù điều gì xảy ra.

Những người nôn nóng muốn được thay đổi thường nhanh chóng bỏ cuộc sau thời gian ngắn. Và họ luôn có một danh sách dài những lý do để biện hộ cho việc tại sao họ không làm việc đó. **Nếu bạn muốn khác biệt với đám đông và tận hưởng lối sống độc đáo thì cần phải hiểu điều này: Thói quen sẽ quyết định tương lai.**

Hãy nhớ rằng những người thành công không ngẫu nhiên đạt được điều đó. Nó là kết quả của quá trình tập trung hành động, kỷ luật cá nhân và công sức bỏ ra hàng ngày. Những thói quen hôm nay sẽ quyết định tương lai của bạn. Giàu có hay nghèo hèn, khỏe mạnh hay đau yếu, thỏa mãn hay không thỏa mãn, hạnh phúc hay đau khổ đều là lựa chọn của bạn. Vì vậy, hãy là người luôn có sự lựa chọn sáng suốt.

THÓI QUEN QUYẾT ĐỊNH CHẤT LƯỢNG CUỘC SỐNG

Ngày nay, mọi người quan tâm hơn tới lối sống của mình. Những câu “Tôi đang tìm kiếm một cuộc sống tốt hơn,” hay “Tôi chỉ muốn đơn giản hóa cuộc sống của mình,” đang ngày càng trở nên quen thuộc. Dường như cuộc chạy đua tìm kiếm sự đầy đủ về vật chất thôi là chưa đủ. Giàu có thực sự không đơn thuần là về vấn đề tài chính mà còn phải có những mối quan hệ sâu sắc, sức khỏe tốt và có sự cân bằng giữa nghề nghiệp với đời sống cá nhân.

Việc nuôi dưỡng tâm hồn cũng là một yêu cầu cần thiết. Điều này đòi hỏi nhiều thời gian. Đó là một quá trình không bao giờ kết thúc. Bạn càng hiểu rõ bản thân, cách suy nghĩ, cảm nhận, mục đích và cách sống của mình thì cuộc sống của bạn càng suôn sẻ và êm đềm hơn.

Thay vì chỉ biết làm việc cật lực suốt tuần, bạn sẽ đưa ra những lựa chọn tốt hơn dựa trên trực giác và khả năng nhận biết những việc làm đúng đắn. Đây là một cấp độ cao hơn của ý thức, yếu tố quyết định chất lượng cuộc sống hàng ngày của bạn. Ở chương 10, chúng tôi đưa ra một hệ thống nhất quán giúp tất cả những điều trên trở nên khả thi. Đó là một cách sống vô cùng thú vị.

CHỈ ĐẾN GẦN CUỐI ĐỜI, BẠN MỚI NHẬN RA HẬU QUẢ CỦA NHỮNG THÓI QUEN XẤU

Hãy đảm bảo rằng bạn đã thật sự tỉnh táo để không bỏ lỡ những nội dung quan trọng mang tính nền tảng sau đây.

Hiện nay có rất nhiều người đang sống với sự thỏa mãn nhất thời. Họ mua những thứ ngoài khả năng chi trả như xe hơi, các thiết bị nội thất, hệ thống giải trí và cố gắng trì hoãn tối đa việc thanh toán. Kết quả là họ phải làm thêm giờ hoặc làm việc bán thời gian để thanh toán hết các hóa đơn và do đó, chồng chất thêm sự căng thẳng.

Nếu bạn liên tục tiêu pha vượt quá thu nhập của mình, khoản nợ của bạn sẽ rất lớn. Khi bạn duy trì một thói quen xấu, chắc chắn cuộc sống sẽ dẫn tới hậu quả tất yếu mà bạn không hề muốn. Bạn cần phải thật sự hiểu rằng: hậu quả tất yếu sẽ đến dù bạn có muốn hay không. Nếu bạn luôn làm việc theo một cách thức nhất định thì sẽ luôn nhận được những kết quả nhất định. **Những thói quen tiêu cực gây ra những hậu quả tiêu cực. Những thói quen tích cực tạo nên những thành quả tốt đẹp.** Đó chính là cuộc sống.

Hãy xem một số ví dụ khác. Nếu bạn muốn sống lâu thì phải có những thói quen lành mạnh. Ăn uống đầy đủ chất dinh dưỡng, tập thể dục và tập dưỡng sinh là những yếu tố chủ đạo để bạn thực hiện được mong muốn. Hầu hết người phương Tây đều bị béo phì, lười luyện tập và ăn uống không hợp lý. Đó chính là do thói quen ăn uống không nghĩ tới hậu quả. Có cả một danh sách dài khi đề cập đến vấn đề sức khỏe. Làm việc mười bốn giờ một ngày và bảy ngày một tuần đã khiến nhiều người bị kiệt sức. Khi bạn có thói quen ăn đồ ăn nhanh hoặc ăn vặt, hàm lượng cholesterol cao cùng với sự căng thẳng sẽ làm tăng nguy cơ đau tim và đột quỵ. Có rất nhiều hậu quả đe dọa đến cuộc sống của chúng ta. Tuy nhiên, nhiều người vẫn phớt lờ sự thật hiển nhiên đó và vui vẻ sống cùng những nguy cơ, bất chấp bệnh tật đang rình rập.

Có nhiều cuộc hôn nhân không hạnh phúc và 50% trong số đó dẫn tới ly dị. Nếu bạn thường xuyên thiếu thời gian, tình yêu và công sức cho những mối quan hệ quan trọng nhất thì làm sao bạn có thể mong đợi hạnh phúc.

Về mặt tiền bạc, thói quen xấu có thể sẽ khiến bạn lún sâu trong vòng xoáy công việc, không còn thời gian để tận hưởng niềm vui.

Và đây là những tin tốt lành cho bạn:

BẠN CÓ THỂ BIẾN NHỮNG HẬU QUẢ TIÊU CỰC THÀNH NHỮNG KẾT QUẢ TÍCH CỰC



Thật đơn giản, hãy thay đổi thói quen của mình ngay từ bây giờ !

PHÁT TRIỂN NHỮNG THÓI QUEN THÀNH CÔNG ĐÒI HỎI THỜI GIAN

Phải mất bao nhiêu thời gian để có thể thay đổi một thói quen? Câu trả lời phổ biến nhất là “khoảng 21 ngày” hoặc “ba đến bốn tuần.” Điều này có thể đúng trong việc tạo nên những thay đổi nhỏ trong cách cư xử. Sau đây là một ví dụ:

LES:

Tôi thường xuyên bỏ quên chìa khóa. Cuối mỗi ngày làm việc, tôi thường đưa xe hơi vào gara, bước vào nhà và ném chìa khóa vào bất cứ chỗ nào tôi thấy tiện tay. Sau đó, tôi phải ra ngoài để tham dự một cuộc họp và dĩ nhiên là không thể tìm thấy chìa khóa của mình. Trong khi tìm chìa khóa, sự căng thẳng và bức bối của tôi càng tăng lên. Khi tìm thấy nó, tôi phóng xe tới cuộc họp và muộn mất 25 phút.

Giải pháp cho vấn đề mà tôi thường xuyên gặp phải này thật đơn giản. Một ngày, tôi đóng một cái đinh lên tường và treo một tấm bảng gỗ đối diện với cổng gara, trên đó có viết từ chìa khóa” rất to.

Đêm hôm sau, khi về nhà, sai bước ngang qua tấm biển nhắc nhở đó, tôi ghi nhớ và để chìa khóa ở một góc cố định trong phòng. Tại sao tôi phải làm như vậy? Bởi đó sẽ là những điều mà tôi thường xuyên phải làm. Tôi mất gần một tháng buộc mình phải treo tấm bảng đó trên tường trước khi tôi kịp ghi nhớ thông điệp: Tôi đoán là chúng ta sẽ phải làm một điều gì đó khác biệt ngay lúc này” và một thói quen mới đã được hình thành. Tôi không còn bỏ quên chìa khóa của mình nữa. Để làm được điều đó, tôi đã phải nỗ lực đáng kể để điều chỉnh bản thân.

Sau khoảng từ 21 đến 30 ngày làm quen với thói quen mới, bạn sẽ cảm thấy khó khăn khi không theo thói quen đó. Trước khi có thể thay đổi một thói quen, bạn phải kiểm tra xem thói quen đó đã kéo dài bao lâu. Nếu đó là một thói quen đã kéo dài trong khoảng 30 năm thì thay đổi nó trong vòng một vài tuần sẽ không hề đơn giản. Những thói quen ăn sâu vào con người bạn rất khó có thể thay đổi. Điều này giống như việc bạn cố gắng tách rời một hệ thống sợi được bện rất chặt. Đó là một kết cấu rất khó phá vỡ. Những người hút thuốc lá lâu năm sẽ biết được việc từ bỏ chất nicotine khó khăn như thế nào. Nhiều người không bao giờ làm được điều đó dù có rất nhiều khuyến cáo rằng hút thuốc lá rất có hại cho sức khỏe.

Tương tự, những người tự ti sẽ không thay đổi mình để trở nên tự tin, sẵn sàng đương đầu với thế giới chỉ trong vòng 21 ngày. Có thể sẽ phải mất một hoặc nhiều năm để phát triển những niềm tin tích cực. Những thay đổi quan trọng đó có thể tác động lớn đến cuộc sống cá nhân và nghề nghiệp của bạn.

Một vấn đề nữa trong việc thay đổi thói quen là nguy cơ lặp lại những thói quen cũ. Điều này có

thể xảy ra khi bạn căng thẳng hoặc khi một sự khủng hoảng bất ngờ xảy đến. Thói quen mới có thể sẽ không đủ mạnh để chiến thắng những hoàn cảnh đó, bởi vậy, cần phải có nhiều thời gian, công sức và nỗ lực để rèn luyện chúng. Để đảm bảo sự ổn định của mình, các nhà du hành vũ trụ đã sử dụng một bảng liệt kê kiểm soát các công đoạn. Bạn cũng có thể tạo cho mình một bản liệt kê kiểm soát các lỗi tương tự. Điều này chỉ đòi hỏi sự luyện tập. Nỗ lực của bạn sẽ sớm được đền đáp.

Nếu mỗi năm bạn thay đổi bốn thói quen thì sau năm năm, bạn sẽ có 20 thói quen mới tích cực hơn. Vấn đề là liệu 20 thói quen mới đó có mang lại sự khác biệt cho bạn hay không? 20 thói quen thành công sẽ mang lại cho bạn nhiều tiền bạc, những mối quan hệ tuyệt vời, một sức khỏe tốt, một cơ thể cường tráng và hàng loạt những cơ hội mới. Bạn sẽ còn đạt được điều gì nữa nếu có thể thay đổi nhiều hơn bốn thói quen trong một năm? Hãy nghĩ về những khả năng đó.

90% NHỮNG ỨNG XỬ HÀNG NGÀY CỦA CHÚNG TA XUẤT PHÁT TỪ THÓI QUEN

Có rất nhiều hoạt động thường ngày của chúng ta là những thói quen. Từ khi thức dậy cho đến lúc đi ngủ, có tới hàng trăm việc mà bạn làm theo cùng một cách thức như: thay đồ, đánh răng rửa mặt, chuẩn bị cho một ngày mới, ăn sáng, đọc báo, lái xe đến công sở, chào hỏi mọi người, dọn dẹp bàn làm việc, sắp xếp các cuộc hẹn, tham gia các dự án, tham gia các cuộc họp, trả lời điện thoại... Nếu thực hiện các hoạt động đó trong nhiều năm nghĩa là bạn đã thiết lập những thói quen ăn sâu trong mình. Chúng liên quan đến mọi lĩnh vực của cuộc sống như công việc, gia đình, thu nhập, sức khỏe, các mối quan hệ và nhiều khía cạnh khác nữa. Tổng hợp tất cả những thói quen trong những lĩnh vực đó sẽ quyết định cách cuộc sống của bạn diễn ra. Nói đơn giản thì đó là cách cư xử thông thường.

Khi những thói quen được tạo ra, người khác có thể dễ dàng đoán biết được tính cách của chúng ta. Trong nhiều trường hợp, điều này rất tốt bởi họ sẽ xem bạn là một người đáng tin cậy, độc lập và vững vàng. (Một điều rất thú vị là những người không thể đoán định tâm tính được cũng có thói quen, đó là thói quen không kiên định.)

Tuy nhiên, nếu có quá nhiều thói quen lặp đi lặp lại hàng ngày, cuộc sống sẽ trở nên buồn tẻ. Chúng ta không nên thiết lập quá nhiều thói quen. Thực tế, có rất nhiều việc xử thế hàng ngày là những hành động vô thức. Chúng ta làm một việc gì đó mà không hề suy nghĩ. Và đây là điểm mấu chốt: Khả năng cư xử, xử thế hàng ngày ảnh hưởng rất nhiều đến kết quả của cuộc đời bạn. Nếu bạn không hạnh phúc với những kết quả đó, đã đến lúc cần thay đổi.



KHI MỘT THÓI QUEN MỚI ĐƯỢC DUY TRÌ NÓ SẼ TRỞ THÀNH CÁCH CƯ XỬ MỚI CỦA BẠN

Khi áp dụng một lối cư xử mới thay vì những cách cư xử mà bạn vẫn thường áp dụng trước đó, bạn có thể tạo nên một phương pháp hành động mới. Cách xử sự mới này sẽ sớm trở thành tôn chỉ hành động của bạn. Hay nói cách khác, bạn đã thay thế một thói quen cũ, tiêu cực bằng một thói quen mới hợp lý và thành công hơn.

Chẳng hạn: Nếu bạn thường xuyên đến trễ trong các cuộc họp, mức độ căng thẳng của bạn sẽ tăng cao và bạn cảm thấy khó có thể khắc phục. Để cải thiện tình hình đó, hãy tự cam kết với bản thân sẽ đến tham dự các cuộc họp trong vòng bốn tuần tới sớm hơn mười phút. Nếu bạn tuân thủ kỷ luật vừa đặt ra, bạn sẽ nhận thấy hai điều:

1. Một hoặc hai tuần đầu tiên sẽ rất khó khăn đối với bạn. Thực ra, bạn cần phải tự an ủi mình nhằm giữ cho tinh thần không dao động.
2. Càng thể hiện rằng mình đúng giờ thường xuyên, bạn sẽ càng trở nên như thế. Và việc đến sớm sẽ trở thành thói quen mới của bạn. Điều này giống như việc bạn được lập trình lại. Bạn sẽ thấy lợi ích chương trình mới mang lại giá trị hơn rất nhiều so với chương trình cũ.

Bằng việc cải thiện từng có hệ thống cư xử, bạn có thể hoàn thiện mạnh mẽ lối sống của mình. Trong đó bao gồm sức khỏe, thu nhập, các mối quan hệ và thời gian tận hưởng niềm vui.

BẰNG CHỨNG MINH HỌA:

Một người bạn 50 tuổi của tôi đã thay đổi thành công 24 thói quen ăn uống chỉ trong vòng hai năm. Trước khi quyết định thay đổi, ông ấy vô cùng mệt mỏi và mắc bệnh béo phì. Ông ấy thường xuyên ăn quá nhiều đồ tráng miệng, thức ăn nhanh và uống một chai rượu mỗi ngày. Sau đó, ông ấy quyết định thay đổi. Đó là một quá trình lâu dài và đòi hỏi một tinh thần kỷ luật cao. Với sự giúp đỡ của một chuyên gia dinh dưỡng tuyệt vời và một chuyên gia về vóc dáng, ông ấy đã thay đổi hoàn toàn. Ông ngừng uống rượu, từ bỏ các món tráng miệng, đồ ăn nhanh và chỉ ăn theo khẩu phần đã được cân bằng đầy đủ các chất dinh dưỡng. Ông ấy có niềm vui mới với công việc kinh doanh và luôn tự tin.

Nếu người khác có thể làm nên những thay đổi rất ý nghĩa như vậy thì tại sao bạn lại không thể? Hãy nhớ rằng sẽ không có gì thay đổi nếu bạn không hành động. Hãy nắm bắt sự thay đổi

như một chất xúc tác để mang lại cho bạn tự do và thanh thản đầu óc.

NẾU BẠN VẪN TIẾP TỤC LÀM NHỮNG VIỆC THƯỜNG LÀM



Bạn sẽ tiếp tục nhận được những gì bạn thường nhận được.

Làm thế nào NHẬN BIẾT những thói quen xấu?

HÃY NHẬN THỨC NHỮNG THÓI QUEN BẤT LỢI CHO BẠN

Nhiều thói quen, khuôn mẫu, tính cách và lễ thói của chúng ta dường như vô hình. Tác giả danh tiếng Oliver Wendell Holmes đưa ra nhận xét: “Tất cả chúng ta đều cần phải được giáo dục như một điều hiển nhiên.” Bởi vậy, hãy giám sát chặt chẽ những thói quen đang có xu hướng ngăn bạn tiến bộ. Bạn có thể nhận ra một số thói quen đó. Dưới đây là những thói quen phổ biến mà chúng tôi nhận thấy từ khách hàng trong các cuộc hội thảo:

- Không gọi điện trả lời đúng hẹn;
- Thường xuyên trễ hẹn hoặc dự họp muộn;
- Ít giao tiếp với đồng nghiệp;
- Thiếu rõ ràng khi vạch những mục tiêu, chỉ tiêu hàng tháng hay kết quả mong đợi;
- Ít dành thời gian dự các cuộc hẹn bên ngoài;
- Không giải quyết nhanh chóng và hiệu quả giấy tờ, sổ sách;
- Lạm dụng thư từ;
- Chậm thanh toán các hóa đơn dẫn đến việc lãi suất tăng cao;
- Nói nhiều nhưng ít lắng nghe;
- Thường xuyên quên tên của người khác ngay sau khi họ giới thiệu;
- Cố ngủ nướng mỗi buổi sáng;
- Làm việc cả ngày mà không tập thể dục hoặc giải lao;

- Không dành nhiều thời gian cho con cái;
- Ăn trưa bằng đồ ăn nhanh;
- Ăn uống không đúng bữa;
- Trước khi đi làm không ôm hôn tạm biệt vợ con;
- Thường xuyên mang việc về nhà làm;
- Buôn chuyện qua điện thoại quá lâu;
- Đến những phút cuối mới quyết định đặt chỗ (trong nhà hàng, nhà hát, các buổi hòa nhạc);
- Thường xuyên không hoàn thành đúng hạn như đã hứa;
- Không dành nhiều thời gian để tận hưởng niềm vui cùng gia đình;
- Để chuông điện thoại di động mọi lúc, mọi nơi;
- Nói chuyện điện thoại khi ăn cơm với gia đình;
- Quá thận trọng với mọi quyết định, đặc biệt là những việc lật vật mà đáng lẽ phải gạt bỏ;
- Luôn chần chừ trong mọi việc, từ thanh toán các khoản thuế cho tới việc lau dọn gara.

Và bây giờ hãy kiểm tra lại mình bằng cách liệt kê một danh sách những thói quen bất lợi với bạn. Hãy dành ít nhất một giờ để suy nghĩ và cân nhắc cẩn thận hơn. Cần lập kế hoạch cho việc đó để bạn không bị gián đoạn bởi những công việc khác. Sự rèn luyện này rất đáng làm bởi nó sẽ mang lại cho bạn một nền tảng vững chắc để cải thiện kết quả của bạn trong những năm tiếp theo. Thực ra, những thói quen xấu này lại đóng vai trò như một bàn đạp để bạn đạt được thành công trong tương lai. Chỉ khi hiểu rõ những gì ngăn cản bạn tiến lên phía trước, bạn mới thấy việc tạo ra những thói quen tích cực khó khăn như thế nào. Công thức những thói quen thành công được đề cập ở cuối chương này sẽ chỉ cho bạn một phương pháp hữu hiệu để biến các thói quen xấu trở thành những thói quen tạo nên thành công.

Một cách khác để nhận biết những thói quen xấu của bạn là thu thập thông tin phản hồi. Hãy nói chuyện với những người mà bạn kính trọng và ngưỡng mộ, những người hiểu rất rõ về bạn. Hãy hỏi họ xem đâu là những thói quen xấu mà họ nhận thấy ở bạn. Nếu tám trong số những người bạn nói chuyện nói rằng bạn không bao giờ gọi điện trả lời đúng hẹn thì cần phải chú ý điều này. **Hãy nhớ cách cư xử bạn thể hiện ra là điều có thực trong khi những nhận thức**

của bạn về chúng thường chỉ là ảo tưởng. Nếu bạn luôn cởi mở để đón nhận những lời nhận xét chân thành, bạn sẽ nhanh chóng loại bỏ hoàn toàn những thói quen xấu của mình.

NIỀM TIN VÀ THÓI QUEN LÀ SẢN PHẨM CỦA MÔI TRƯỜNG SỐNG

Đây là một nhận thức sâu sắc và cực kỳ quan trọng. Những người bạn thường xuyên tiếp xúc và môi trường sống ảnh hưởng rất lớn đến những việc bạn làm. Một người lớn lên trong môi trường tiêu cực, bị đối xử tàn tệ và luôn phải nghe những lời lăng mạ sẽ có cách nhìn cuộc sống khác hẳn với những đứa trẻ được nuôi nấng trong tình thương ấm áp và sự động viên, ủng hộ của bố mẹ. Mức độ tự trọng của chúng hoàn toàn khác nhau. Những đứa trẻ sống trong môi trường bị ngược đãi sẽ có cảm giác mình là người đáng khinh và luôn thiếu tự tin. Những niềm tin tiêu cực này nếu đeo đẳng người đó đến khi trưởng thành sẽ sinh ra những thói hư tật xấu như không nghề nghiệp, nghiện ngập, phạm tội, vô công rồi nghề.

Tác động của những người cùng địa vị có thể đóng vai trò tích cực hoặc tiêu cực. Nếu bạn thường xuyên phải tiếp xúc với những người luôn kêu ca phàn nàn và bi quan thì chắc chắn sẽ có lúc bạn tin những lời của họ. Ngược lại, nếu xung quanh bạn là những người mạnh mẽ và lạc quan, bạn sẽ cảm thấy cuộc sống đầy ắp cơ hội và những điều thú vị để khám phá.

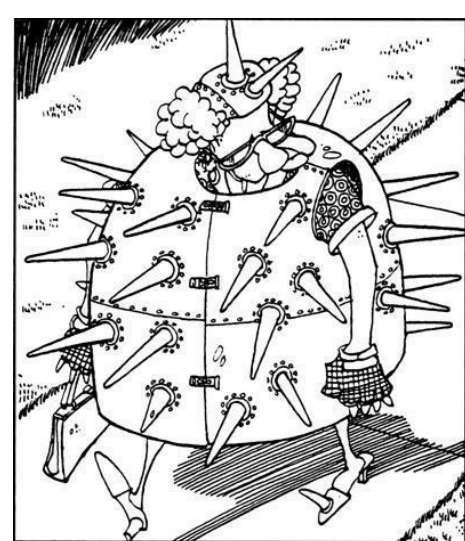
Trong tác phẩm tuyệt vời có tựa đề *NLP: The New Art and Science of Getting What You Want* (NLP: Khoa học và nghệ thuật mới để đạt được những gì bạn muốn), tác giả Harry Alder đã giải thích rất rõ:

Chỉ cần những thay đổi nhỏ trong niềm tin cũng có thể tạo nên sự thay đổi đáng kinh ngạc trong cách biểu hiện và cư xử của một người. Điều này biểu hiện ở trẻ con rõ ràng hơn so với những người trưởng thành bởi chúng nhạy cảm hơn với những lời khuyên bảo và dễ dàng thay đổi niềm tin. Vậy nên, nếu đứa trẻ tin rằng chúng có năng khiếu thể thao hay trong một lĩnh vực nào đó, chúng sẽ thể hiện tốt hơn trên thực tế. Những biểu hiện của trẻ càng tốt sẽ càng thổi bùng lên sự tự tin giúp chúng tiến dần tới sự hoàn thiện.

Trong một số trường hợp, người nào đó quá tự ti sẽ nói rằng: “Tôi chẳng giỏi bất cứ một cái gì cả,” và điều này sẽ có sức phá hoại rất lớn tới bất cứ điều gì mà người đó đang cố gắng đạt được. Tuy nhiên, phổ biến hơn vẫn là sự tự ti chứa đựng song song cả hai mặt tích cực và tiêu cực. Trong công việc, một người đàn ông có thể sẽ đánh giá thấp bản thân và không tìm thấy chính mình, ví dụ, không là giám đốc, lãnh đạo hay ông chủ. Vẫn là người đó, anh ta lại có thể khẳng định mình ở các môn thể thao, các hoạt động xã hội, trong một sở thích hoặc các trò giải trí. Một người phụ nữ luôn khẳng định mình khi thực hiện và giải quyết các công việc liên

quan đến kỹ thuật song rất vất vả khi phải giải quyết những công việc liên quan đến chính trị. Bởi vậy, mỗi chúng ta đều có một ưu thế trong nhiều khía cạnh của công việc, xã hội và cuộc sống gia đình. Chúng ta phải xác định cụ thể và rành mạch những niềm tin ảnh hưởng tới những điều mà mình đạt được. Chúng ta cần phải thay thế niềm tin tiêu cực bằng sự tự tin tích cực.

Dù bạn đã gặp rất nhiều rủi ro vì lý lịch không đẹp, bạn vẫn có thể thay đổi nó. Để làm được điều này cần có một người giúp đỡ bạn. Một giáo viên, một huấn luyện viên giỏi, một bác sỹ chuyên khoa, một nhà cố vấn hoặc một mẫu người có thể tác động mạnh mẽ đến tương lai của bạn. Song điều kiện tiên quyết vẫn là quyết tâm thực hiện sự thay đổi của bạn. Nếu bạn đã thật sự sẵn sàng để làm điều đó, một người thích hợp sẽ xuất hiện để giúp đỡ bạn.



Sự hòa hợp không còn là một phần trong hệ thống niềm tin của cô gái này nữa.

Cách THAY ĐỔI những thói quen xấu

HỌC TẬP THÓI QUEN CỦA NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG

Những người thành công luôn có những thói quen thành công. Hãy tìm và học tập thói quen thành công đó. Nhà triết học kinh tế nổi tiếng Jim Rohn từng nói: “Những người thành công luôn luôn để lại dấu ấn.” Vậy điều gì sẽ xảy ra nếu mỗi tháng bạn có thể gặp gỡ với một người thành công? Hãy mời người đó đi ăn và hỏi người ấy thật nhiều câu hỏi hữu ích về kế hoạch, kỷ luật và những thói quen của người ấy. Người ấy đọc sách gì? Tham gia các tổ chức nào? Người đó vạch kế hoạch và sắp xếp thời gian như thế nào? Nếu bạn có khả năng nghe và ghi chú tốt, bạn sẽ thu được rất nhiều ý tưởng tuyệt vời chỉ trong một thời gian ngắn. Và nếu yêu cầu của bạn thật sự chân thành, những người thành công sẽ không ngần ngại chia sẻ ý tưởng, kinh nghiệm mà họ có được.

JACK VÀ MARK:

Khi hoàn thành cuốn sách đầu tiên trong series sách *Chicken Soup for the Soul* (Hạt giống tâm hồn), chúng tôi đã hỏi ý kiến những tác giả nổi tiếng nhất như Barbara De Angelis, John Gray, Ken Blanchard, Havey Markay, Harold Bloomfield, Wayne Dyer và Scott Peck đâu là những chiến thuật đặc biệt cần thiết để đảm bảo rằng cuốn sách của chúng tôi được bán chạy nhất? Tất cả những người đó đều vui lòng chia sẻ những ý tưởng và sự hiểu biết sâu sắc của họ. Chúng tôi đã làm theo những gì họ chỉ bảo. Chúng tôi đã tạo thói quen thực hiện ít nhất một cuộc gặp gỡ và trao đổi trên truyền hình mỗi ngày trong vòng hai năm. Chúng tôi gửi đến các nhà phê bình sách và một số chuyên gia đánh giá sách tiềm năng năm cuốn sách mỗi ngày. Chúng tôi cho phép báo chí in trước những câu chuyện trong sách tổ chức các cuộc hội thảo nhằm tạo động lực, cổ vũ những người chịu trách nhiệm bán sách của chúng tôi. Nói ngắn gọn là chúng tôi đã nghĩ về việc đâu là những thói quen của một tác giả best-selling và đưa những thói quen đó thành hành động. Kết quả là chúng tôi đã bán được 50 triệu cuốn sách trên toàn thế giới tính cho đến thời điểm này.

Tuy nhiên, mọi người thường không bao giờ hỏi ý kiến những người thành công. Họ viện ra hàng tá lý do như những người thành công quá bận rộn, không có thời gian dành cho họ hoặc bận khoản làm sao có thể tìm được những người như thế? Những người thành công không đứng đâu chờ sẵn bạn đến gặp gỡ và trao đổi. Vì thế, bạn cần phải xoay xở và xác định được nơi những người thành công sống, làm việc và thường lui tới.

Hãy coi đó là một trò chơi thú vị và xứng đáng để bạn thực hiện. (Trong Chương 5, tập trung đề cập đến thói quen xây dựng những mối quan hệ tốt, bạn sẽ tìm hiểu rõ hơn về cách tìm và liên lạc với những người thành công).

Một cách khác để học tập những người thành công là đọc tự truyện và tìm hiểu tiểu sử của họ. Ở đó có những câu chuyện trong đời sống thực tế của họ cùng rất nhiều ý tưởng tuyệt vời. Bạn có thể tìm thấy những cuốn sách đó ở hiệu sách hoặc các thư viện. Hãy đọc mỗi tháng một cuốn sách và sau một năm, bạn sẽ thu được rất nhiều kiến thức hữu ích.

Ngoài ra, hãy theo dõi những chương trình truyền hình nói về những người thành công. Một thói quen khác nữa mà chúng tôi phát triển là nghe những cuốn băng có tính giáo dục và tạo động lực vào những lúc rảnh rỗi như khi lái xe, đi dạo hoặc tập thể dục. Nếu mỗi ngày bạn nghe một cuốn băng trong 30 phút, mỗi tuần năm ngày thì sau mười năm, bạn sẽ có hơn 1.500 giờ theo dõi tin tức và các thông tin hữu ích. Đây cũng là thói quen của những người thành công.

Một người bạn của tôi, Jim Rohn nói rằng: “Nếu mỗi tháng bạn đọc một cuốn sách về lĩnh vực chuyên môn của bạn thì sau mười năm, bạn sẽ đọc được 120 cuốn sách. Điều này sẽ giúp nâng cao kiến thức của bạn về lĩnh vực của mình.” Đồng thời, Jim cũng nhấn mạnh: **“Có sách mà không đọc thì cũng vô ích.”** Hãy tìm kiếm những hiệu sách chuyên bán các loại băng đĩa nói về những huấn luyện viên, những nhà lãnh đạo hàng đầu. Tất cả những thông tin tuyệt vời đó đang chờ bạn khám phá. Bởi vậy, hãy tham khảo những ý tưởng đó và hãy chờ xem nhận thức của bạn tăng lên. Nếu bạn áp dụng những điều đã học được, thu nhập của bạn cũng sẽ tăng cao.

KHÔNG NGỪNG THAY ĐỔI NHỮNG THÓI QUEN

Những người nhạy cảm sẽ hiểu rằng cuộc sống là cả một quá trình học hỏi kinh nghiệm không ngừng nghỉ. Hãy học cách để không ngừng hoàn thiện những thói quen của mình. Luôn có cái đích cao hơn để bạn vươn tới dù hiện tại bạn giỏi đến thế nào. Khi không ngừng nỗ lực để nâng cao khả năng, bạn xây dựng nên tính cách của mình. Bạn càng phát triển bản thân thì những yêu cầu của bạn cũng nhiều hơn và cao hơn. Đó là một cuộc hành trình thú vị dẫn tới thành công và sự thỏa mãn.

LES:

Bạn đã bao giờ bị sỏi thận chưa? Căn bệnh đó khiến cuộc sống của bạn trở nên khổ sở và nó là ví dụ tiêu biểu minh chứng cho tác hại mà một thói quen xấu có thể mang lại.

Trong một lần được bác sỹ hội chẩn, tôi biết được căn bệnh đó của mình xuất phát từ thói quen ăn uống không khoa học. Bác sỹ quyết định sử dụng phương pháp nghiền sỏi để triệt tiêu chúng. Liệu pháp dùng tia laser để bắn tan những viên sỏi chỉ mất khoảng một tiếng đồng hồ và thông thường, bệnh nhân sẽ nhanh chóng hồi phục trong một vài ngày.

Trước khi cuộc phẫu thuật này diễn ra, tôi lên kế hoạch cho hai bố con đi nghỉ một tuần tại Toronto. Con trai tôi vừa tròn chín tuổi và chưa từng được đến Toronto. Đội bóng mà bố con tôi yêu thích sẽ chơi trận chung kết quốc gia ở đó, đồng thời đội khúc côn cầu Los Angeles Kings mà con trai tôi ngưỡng mộ cũng ở thành phố này. Chúng tôi dự định sẽ lên máy bay vào sáng thứ bảy. Thế nhưng cuộc phẫu thuật của tôi lại diễn ra vào ngày thứ ba của tuần đó và sẽ khiến tôi phải mất một khoảng thời gian dài để hồi phục trước chuyến bay.

Tuy nhiên, vào chiều ngày thứ sáu, sau một cơn đau dữ dội ở vùng thận và ba ngày đau đớn, uể oải bởi liên tục phải tiêm morphin giảm đau, chuyến đi thú vị của hai bố con tôi có nguy cơ tan biến. Thật may, vào phút cuối, vị bác sỹ theo dõi tình trạng của tôi quyết định rằng tôi đã hồi phục và có thể đi du lịch, đồng thời ký thủ tục cho tôi xuất viện ngay ngày hôm đó.

Kỳ nghỉ đó rất tuyệt vời. Đội bóng của chúng tôi đã chiến thắng, hai bố con lại được xem một trận đấu khúc côn cầu nảy lửa và đó là những kỷ niệm khó quên của cả hai bố con tôi. Suýt nữa thì tôi đã đánh mất cơ hội tuyệt vời ấy chỉ vì một thói quen xấu của mình.

Bây giờ, tôi luôn cảnh giác để tránh bị sỏi thận thêm lần nữa. Mỗi ngày, tôi uống mười ly nước và không ăn những loại thức ăn có khả năng tạo sỏi. Thói quen mới giúp tôi tránh khỏi những rắc rối như trước kia.

Mục đích của câu chuyện này là để chỉ cho bạn thấy rằng mỗi hành động của bạn đều có thể gây ra những hậu quả. Bởi vậy, trước khi tham gia một khóa học đặc biệt nào đó, hãy nhìn về phía trước. Bạn sẽ tạo ra một kết quả tích cực hay một hậu quả xấu? Bạn hãy suy nghĩ thật rõ ràng. Hãy đặt ra những câu hỏi trước khi bắt đầu một thói quen nào đó. Nếu làm được như vậy, bạn sẽ được tận hưởng nhiều niềm vui hơn từ cuộc sống mà không bao giờ phải dùng tới morphin để giảm đau.

Bây giờ, bạn đã hiểu được ảnh hưởng của những thói quen và cách xác định những thói quen đó. Hãy quyết định điều quan trọng nhất: làm thế nào để thay đổi hoàn toàn những thói quen của bạn.

Công thức NHỮNG THÓI QUEN thành công

Đây là phương pháp gồm ba bước giúp những thói quen hữu ích hơn. Phương pháp này thật sự hiệu quả vì nó rất đơn giản và có thể áp dụng trong bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống, trong kinh doanh hay đời sống cá nhân. Nếu kiên trì thực hiện, nó sẽ giúp bạn đạt được những gì bạn muốn.

1. XÁC ĐỊNH RÕ NHỮNG THÓI QUEN XẤU VÀ NHỮNG THÓI QUEN BẤT LỢI

Việc suy nghĩ thật sự nghiêm túc về hậu quả trong tương lai của những thói quen xấu rất quan trọng. Hậu quả của những thói quen xấu không thể hiện vào ngày mai, tuần tới hay tháng tới mà rất lâu sau đó. Có thể khi nhìn lại những thói quen không hữu ích của mình, bạn thấy nó cũng không quá tồi tệ. Có một người nghiện thuốc lá đã nói: “Hôm nay, nếu mình chỉ hút một vài điếu thôi thì sao nhỉ? Nó sẽ giúp mình thư giãn. Mình không hề bị ho hay bị ngạt.” Thế nhưng, 20 năm sau, chiếc máy chụp X-quang sẽ chỉ cho bạn thấy tất cả. Người ta chỉ ra rằng: “Nếu bạn hút mười điếu thuốc mỗi ngày trong 20 năm thì tổng số thuốc mà bạn hút sẽ là 73.000 điếu. Bạn có nghĩ là 73.000 điếu thuốc đó có thể làm ảnh hưởng tới hai lá phổi của mình không? Dĩ nhiên là có, thậm chí, nó có thể dẫn đến cái chết. **Bởi vậy, khi bạn tự kiểm tra những thói quen của mình, hãy nghĩ đến những hậu quả lâu dài. Hãy thành thật với**

chính mình. Tính mạng của bạn có thể đang bị đe dọa.

2. XÁC ĐỊNH RÕ THÓI QUEN THÀNH CÔNG MỚI CỦA BẠN

Thông thường, đó là những thói quen đối lập với những thói quen xấu của bạn. Với một người nghiện thuốc lá, thói quen mới là “không hút thuốc”. Để tạo động lực cho mình, hãy nghĩ về những lợi ích mà bạn có được khi xác lập một thói quen mới. Điều này sẽ giúp bạn tạo nên một bức tranh sinh động về những điều mà thói quen mới mang lại. **Càng miêu tả sinh động bao nhiêu, bạn càng sẵn sàng hành động bấy nhiêu.**

3. TẠO MỘT KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

Đây là phần quan trọng nhất. Trong trường hợp của những người nghiện thuốc lá trên, người đó sẽ có một số sự lựa chọn : Đọc những cuốn sách dạy cách bỏ thuốc lá; điều trị bằng liệu pháp thôi miên; dùng những thứ khác để thay thế cho thuốc lá mỗi khi thèm hút thuốc; cá cược với bạn bè để giữ vững tinh thần; bắt đầu một chương trình luyện tập trong không khí trong lành; sử dụng một miếng băng chống chất nicotine. Tránh xa những người hút thuốc lá; điều quan trọng bạn phải quyết định xem đâu là những hành động thích hợp mà mình sẽ áp dụng.

Bạn cần phải hành động. Hãy bắt đầu với một thói quen mà bạn muốn thay đổi. Tập trung vào ba bước thực hiện và luyện tập chúng. **Hãy làm việc đó ngay bây giờ. Hãy nhớ rằng, sẽ không có gì thay đổi cho đến khi bạn bắt tay thực hiện.**

KẾT LUẬN

Bây giờ, bạn đã biết những ảnh hưởng thật sự và cách nhận biết những thói quen xấu. Thêm vào đó, bạn đã có một công thức để bắt đầu những thói quen mới. Công thức này có tác dụng tốt với cả những thói quen trong kinh doanh và cuộc sống riêng tư. Chúng tôi khuyến khích bạn hoàn thành các bước hành động được mô tả ở cuối chương này. Chỉ khi bạn viết ra cam kết sẽ làm việc thông qua Công thức thói quen thành công này, những lợi ích thực tế mới trở nên rõ ràng. Việc chỉ giữ khư khư những thông tin trong đầu sẽ không dài lâu. Chúng tôi muốn bạn trải nghiệm một sự biến chuyển trong chính những kết quả và cả trong lối sống của bạn. Chương tiếp theo sẽ được xây dựng dựa trên nền tảng vững chắc này. Tất cả đều tập trung vào sức mạnh của bạn và hy vọng sẽ có những bước đột phá xảy ra.

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG

A. Những người thành công mà tôi muốn gặp gỡ

Hãy lập một danh sách những người bạn kính trọng, những người thực sự thành đạt. Đặt ra mục tiêu mời họ đi ăn hoặc đề nghị được gặp họ tại văn phòng. Đừng quên mang theo sổ tay hoặc máy ghi âm để ghi lại những ý tưởng hay nhất.

Tên	Số điện thoại	Ngày gặp gỡ và trao đổi
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

B. Công thức những thói quen thành công

Hãy xem ví dụ sau đây. Nó có ba phần A, B và C. Ở phần A, hãy xác định cụ thể và rõ ràng những thói quen khiến bạn không thể tiến bộ. Sau đó, hình dung những hậu quả khi bạn tiếp tục duy trì chúng. Mỗi hành động mà bạn làm đều tạo ra những hậu quả. Thói quen xấu sẽ tạo ra những hậu quả xấu và ngược lại, những thói quen tốt sẽ có kết quả tích cực.

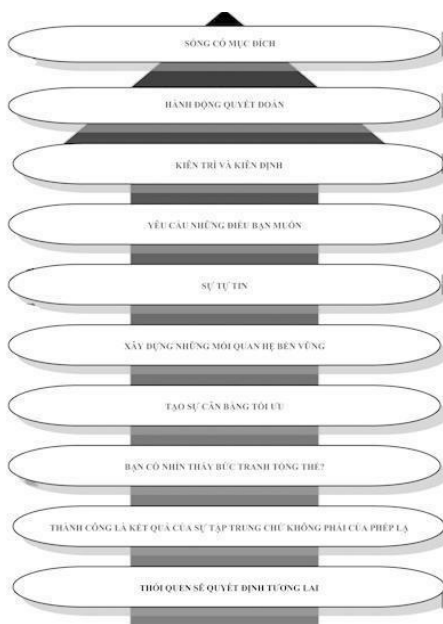
Ở phần B, hãy xác định rõ các thói quen mới của bạn. Thông thường, tất cả những gì bạn cần là viết ra một thói quen trái ngược với thói quen xấu của bạn. Nếu thói quen đó là *tiêu xài hoang phí, không tiết kiệm* cho tương lai thì thói quen mới mà bạn nên xác lập có thể là tiết kiệm 10% thu nhập mỗi tháng. Ở phần C, hãy liệt kê ba bước hành động mà bạn sẽ làm để biến thói quen mới của mình thành hiện thực thật rõ ràng và cụ thể. Hãy ấn định thời gian để bắt đầu và từng bước thực hiện.

A. Những thói quen ngăn cản tôi tiến bộ	
VÍ DỤ:	HẬU QUẢ:
Tiêu xài lãng phí toàn bộ số tiền kiếm được mà không hề tiết kiệm hay đầu tư cho tương lai.	Không được nghỉ ngơi khi về già, không được tự do lựa chọn. Cuộc sống khó khăn, thiếu thốn.
B. Những thói quen thành công mới.	
VÍ DỤ:	LỢI ÍCH:
Đầu tư 10% số tiền kiếm được.	Không phải nợ nần, tự do lựa chọn lối sống. Có nhiều thời gian rảnh rỗi và độc lập về tài chính.
Kế hoạch hành động ba bước để bắt đầu một thói quen mới.	
1. Tìm kiếm sự giúp đỡ của một chuyên gia hoạch định tài chính để lên một chương trình phân đầu lâu dài. 2. Lập một khoản đầu tư có định hàng tháng. 3. Lập danh sách những thứ cần thiết và không cần thiết phải chi tiêu.	
Bắt đầu từ: ngày... tháng... năm.	

A. Những thói quen ngăn cản tôi tiến bộ.	
VÍ DỤ:	HẬU QUẢ:
Không tập trung và dễ bị phân tâm suốt thời gian làm việc.	Những nhiệm vụ được ưu tiên khó có thể hoàn thành dẫn đến thời gian làm việc nhiều hơn, bạn sẽ không có đủ thời gian dành cho gia đình, để kiếm tiền, đồng thời ngày càng cảm thấy căng thẳng.

B. Những thói quen thành công mới	
VÍ DỤ:	LỢI ÍCH:
Tuyển một trợ lý riêng để trả lời các cuộc điện thoại để tránh bị phân tâm trong quá trình làm việc và không quá bận rộn với công việc giấy tờ.	Có khả năng hoàn thành các dự án, có nhiều thời gian dành cho gia đình và kiếm tiền, giảm bớt căng thẳng, mệt mỏi.
Kế hoạch hành động ba bước để bắt đầu một thói quen mới	
1. Viết một bản mô tả công việc lý tưởng. 2. Quảng cáo, phỏng vấn và lựa chọn những ứng viên sáng giá. 3. Đào tạo thêm trong quá trình làm việc.	
Bắt đầu từ: ngày... tháng... năm.	

Hãy sử dụng một mẫu thống nhất để ghi lại những thói quen và các kế hoạch hành động của bạn trên các trang giấy riêng biệt. HÃY THỰC HIỆN NGAY!



Bạn đã hoàn thành bước đầu tiên – một sự nỗ lực đáng ghi nhận!

Chiến lược tập trung # 2

Thành công là kết quả của sự tập trung chứ không phải của phép lạ

Tôi không bao giờ làm được việc gì nếu thiếu thói quen đúng giờ, trình tự và cần cù: quyết tâm dồn toàn bộ sức lực cho một mục đích

CHARLES DICKENS

Thế tiến thoái lưỡng nan của các doanh nhân

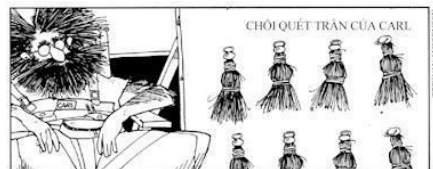
Nếu bạn sở hữu một doanh nghiệp (hay một giám đốc, một nhà quản lý) hoặc có kế hoạch xây dựng nó trong tương lai thì cần phải nhận thức rõ những tình huống tiến thoái lưỡng nan của các doanh nhân. Và đây là kịch bản: Bạn có một ý tưởng tuyệt vời về việc bán một sản phẩm mới hoặc cung cấp một dịch vụ độc đáo. Bạn hình dung rằng mình có thể làm điều đó tốt hơn bất kỳ ai và dĩ nhiên sẽ kiếm được rất nhiều tiền.

Mục đích chính và đầu tiên của công việc kinh doanh là không ngừng tìm kiếm khách hàng mới, đồng thời duy trì quan hệ với khách hàng cũ. Mục đích thứ hai là đạt được lợi nhuận cao. Khi mới khởi nghiệp, rất nhiều doanh nghiệp nhỏ bị lỗ vốn. Do đó, chủ doanh nghiệp thường phải kiêm nhiệm một lúc nhiều vai trò, làm việc suốt ngày đêm, đặc biệt là trong năm đầu tiên. Tuy nhiên, đó lại là một quãng thời gian thú vị bởi bạn sẽ có rất nhiều mối quan hệ, các cuộc gặp gỡ với khách hàng tiềm năng và phát triển mỗi hàng hay dịch vụ.

Khi đã tạo được nền móng vững chắc, con người và hệ thống doanh nghiệp đó sẽ bước vào thời kỳ ổn định. Lúc này, chủ doanh nghiệp sẽ phải tham gia nhiều hơn trong công việc quản lý hàng ngày. Số lượng giấy tờ, tài liệu cũng sẽ tăng lên và những thương vụ đầy mạo hiểm sẽ trở thành một thói quen thường nhật. Bạn sẽ phải dành nhiều thời gian hơn cho vấn đề nhân sự, thuế và tiền lương hàng tháng.

Với tổng cộng 79 năm kinh nghiệm kinh doanh, chúng tôi cho rằng đây là tình huống rất phổ biến. Tình thế tiến thoái lưỡng nan của các chủ doanh nghiệp rất phức tạp. Họ cảm thấy khó khăn khi phải bỏ qua một việc nào đó hay san sẻ gánh nặng cho người khác. Khả năng ủy thác không phải là điểm mạnh của họ và dĩ nhiên cảm xúc của họ sẽ bị công việc kinh doanh trói buộc. Rốt cuộc, họ chính là người tạo ra gánh nặng, chịu đựng và duy trì nó. Họ hiểu rõ mọi chi tiết, khía cạnh của công việc và theo họ, không ai có thể đảm nhiệm công việc tốt hơn họ. Đây là một tình thế tiến thoái lưỡng nan. Sẽ có nhiều cơ hội và những mối quan hệ tốt đẹp hơn có

thể đến với bạn nhưng bạn lại không thể nắm bắt được chúng do còn bị cuốn vào những công việc thường ngày. Điều này khiến bạn rất chán nản. Bởi vậy, bạn nghĩ: “Nếu mình làm việc chăm chỉ hơn nữa và dành thời gian tham dự một khóa học quản lý, chắc chắn mình sẽ đảm đương được mọi công việc.” Điều đó sẽ không giúp gì cho bạn. Làm việc chăm chỉ hơn với thời gian dài hơn sẽ không thể giải quyết được những vấn đề của bạn. Vậy đâu là giải pháp cho vấn đề này? Rất ngắn gọn, chỉ trong một câu thôi: **Hàng tuần, bạn phải dành hầu hết thời gian cho những việc bạn làm tốt nhất và để người khác làm những việc đúng với sở trường của họ.**



Một trong những người này đang nhìn vào bàn tay ông ấy đã chia bài và bắt đầu chơi.

Hãy tập trung vào những công việc mà bạn thực hiện xuất sắc. Nếu không, có thể bạn sẽ rất căng thẳng và nhanh chóng kiệt sức. Những việc bạn làm xuất chúng sẽ tiếp thêm sức mạnh, tạo hứng khởi, để bạn theo đuổi những cơ hội mới. Nhưng có thể bạn đang băn khoăn trong một mớ bòng bong đang níu chân mình. Bạn hoàn toàn có lý khi băn khoăn về điều đó. Ở phần sau, bạn sẽ tìm hiểu cụ thể hơn về cách đương đầu với những rắc rối và trút bỏ gánh nặng.

Tập trung vào những TÀI NĂNG THIÊN BẨM

Đây sẽ là một điều cực kỳ quan trọng bạn cần phải biết. Để bạn hình dung rõ ràng hơn, chúng ta hãy nói về thế giới của nhạc Rock and Roll.

Rolling Stones là một trong những ban nhạc Rock and Roll có nhiều sáng tác và tồn tại lâu dài nhất trong lịch sử âm nhạc. Cho đến nay, sự nghiệp của họ đã kéo dài gần 40 năm. Hiện nay, ở độ tuổi 50, Mick Jagger và ba người bạn vẫn mạnh khỏe, vẫn lưu diễn trên toàn thế giới với lượng khán giả khổng lồ.

Hãy xem khung cảnh trước khi buổi biểu diễn của họ bắt đầu. Phải cần tới hơn 200 người để xây dựng sân khấu hoành tráng. Hơn 20 chiếc xe tải được huy động để vận chuyển toàn bộ thiết bị đến địa điểm biểu diễn mới. Hai chiếc chuyên cơ riêng có nhiệm vụ đưa các nhân vật quan trọng, trong đó có các thành viên của ban nhạc, từ thành phố này tới các thành phố khác trong chuyến lưu diễn. Chuyến lưu diễn vòng quanh thế giới năm 1994 đã mang lại cho ban nhạc khoản lợi nhuận khổng lồ 80 triệu đô-la. Đó là phần thưởng xứng đáng cho những nỗ lực của họ.

Một chiếc Limousine dừng lại ở đằng sau sân khấu và bốn thành viên của ban nhạc từ từ bước ra. Một thoáng lo lắng xen lẫn háo hức hiện ra trên khuôn mặt của các thành viên ban nhạc khi 70.000 người hâm mộ reo hò vang dội như muốn làm nổ tung cả không gian. Trong suốt hai tiếng đồng hồ sau đó, họ biểu diễn vô cùng xuất sắc khiến những người hâm mộ cuồng nhiệt rất hạnh phúc và thỏa mãn. Sau bài hát cuối cùng, họ vẫy tay tạm biệt và bước xuống chiếc Limousine đang đợi phía sau sân khấu để rời đi.

Họ là những bậc thầy trong việc áp dụng thói quen tập trung. Họ chỉ làm những gì thuộc sở trường đó là thu âm và biểu diễn. Sau khi lên kế hoạch, họ không bận tâm đến các công việc khác như vận chuyển thiết bị, hành trình lưu diễn, dựng sân khấu hay đảm nhận hàng trăm nhiệm vụ cần thiết khác. Các thành viên ban nhạc đơn giản chỉ tập trung vào những gì họ có thể làm tốt nhất, đó là biểu diễn.

Khi bạn tập trung toàn bộ thời gian và sức lực để thực hiện những điều bạn có thể làm tốt nhất, chắc chắn bạn sẽ thu được những thành quả to lớn. Đây là sự thật có tính nền tảng và sẽ quyết định tương lai của bạn.

KHÔNG NGỪNG LUYỆN TẬP

Hãy xem xét một vài ví dụ khác trong lĩnh vực thể thao. Tất cả các nhà vô địch đều tập trung vào tài năng thiên bẩm duy nhất của mình và không ngừng hoàn thiện để đạt tới đỉnh cao. Và họ có một điểm chung là dành hầu hết thời gian để tập trung cho sức mạnh của mình. Họ rất ít khi lãng phí thời gian vào những việc vô bổ. Họ không ngừng luyện tập, luyện tập, luyện tập mỗi ngày để rèn luyện tài năng của mình.

Siêu sao bóng rổ Michael Jordan đã tập ném bóng hàng trăm lần mỗi ngày và ngày nào cũng vậy, cho dù bất cứ điều gì xảy ra. George Best, một trong những ngôi sao bóng đá lớn nhất hành tinh trong những năm 1960, thường xuyên nán lại để tập luyện thêm. George biết rằng tài sản lớn nhất của anh là đôi chân. Anh có thể nhận bóng từ đồng đội ở bất kỳ cự ly nào và liên tục luyện tập khả năng ghi bàn. Kết quả tất yếu, anh trở thành cầu thủ ghi được nhiều bàn thắng nhất của câu lạc bộ Manchester United trong sáu mùa bóng liên tiếp. Đây chính là một điển hình của việc tỏa sáng nhờ tính kỷ luật.

Một điều đáng chú ý là tất cả các ngôi sao đó đều ít quan tâm đến những điểm yếu của mình. Rất nhiều trường học cần phải học tập điều này ở họ. Nhà trường thường dạy học sinh tập trung khắc phục những môn học yếu mà không dành nhiều thời gian để phát triển những môn mà học sinh có năng khiếu. Họ giải thích đó là để phát triển cân bằng năng lực ở nhiều môn

học thay vì chỉ tập trung vào một số môn. Đó là sai lầm. Nhà huấn luyện kinh doanh Dan Sullivan đã nói: “Nếu dành quá nhiều thời gian cho việc khắc phục những điểm yếu thì tất cả những gì bạn thu được là rất nhiều những điểm yếu nảy sinh.” Điều này không mang lại cho bạn một vị trí cạnh tranh trên thương trường hay trở thành một người giàu có mà chỉ khiến bạn luôn ở mức trung bình.

Việc phân biệt rõ ràng điểm mạnh và điểm yếu là hết sức quan trọng. Có thể bạn giỏi ở rất nhiều lĩnh vực và thậm chí đạt tới mức xuất chúng trong một số lĩnh vực nhất định. Nếu bạn thành thật với chính mình thì không thể phủ nhận rằng có rất nhiều điều mà bạn không thể làm tốt được. Nếu ta đặt ra một thước đo có đơn vị từ một đến mười, bạn có thể tạo ra một đồ thị biểu thị những sở trường và sở đoản của mình trên đó. Mức một là để biểu thị điểm yếu nhất và mức điểm mười biểu thị cho điểm xuất sắc nhất của bạn. Tất cả những thành tựu lớn nhất mà bạn đạt được trong cuộc đời sẽ là kết quả của sự đầu tư toàn bộ thời gian cho những điểm mạnh nhất.

Để xác định rõ hơn những tài năng bẩm sinh của bạn, hãy tự đặt ra cho mình một số câu hỏi. Chẳng hạn: Đâu là những điều mà bạn thực hiện dễ dàng nhất không cần phải học tập hay chuẩn bị kỹ lưỡng? Bạn đã xử lý những việc mà người khác cảm thấy vô cùng khó khăn như thế nào? Những cơ hội tiềm ẩn nào trong thương trường hiện nay là dành cho tài năng tuyệt vời của bạn? Bạn có thể tạo ra những gì khi sử dụng tài năng của mình?

KHÁM PHÁ TÀI NĂNG CỦA BẠN

Tất cả chúng ta đều được ban tặng những tài năng nhất định. Một phần quan trọng trong cuộc sống của bạn là phải khám phá ra đâu là tài năng của mình. Quá trình khám phá đó có thể kéo dài nhiều năm, thậm chí có rất nhiều người không bao giờ tìm ra được tài năng lớn nhất của mình. Tất nhiên, cuộc sống của họ không hoàn toàn được thỏa mãn. Những người như vậy thường rất lộn độn bởi họ dành hầu hết thời gian của mình vào những công việc, những ngành kinh doanh không phù hợp với thể mạnh của họ. Nó chẳng khác gì việc đặt một người có tài không đúng chỗ. Điều này không những không mang lại lợi ích gì mà còn khiến người đó căng thẳng và chán nản.

Jim Carrey, một diễn viên hài và là một ngôi sao điện ảnh, đang được trả mức cát xê trung bình 20 triệu đô-la có một biệt tài là có thể làm biến dạng khuôn mặt và các bộ phận trên cơ thể thành những hình thù quái dị. Nhiều người có cảm giác như cơ thể anh được làm bằng cao su.

Khi còn nhỏ, anh đã dành ra hàng tiếng đồng hồ để luyện tập trước gương. Anh nhận ra rằng

mình rất có năng khiếu bắt chước một ai đó và điều này sớm trở thành phong cách của anh trên sân khấu hài kịch.

Carrey đã gặp phải muôn vàn khó khăn trên con đường trở thành ngôi sao. Anh từng phải bỏ ra hai năm để đấu tranh với sự thiếu tự tin của mình. Anh không ngừng kiên trì theo đuổi năng khiếu hài kịch và cuối cùng nhận được vai chính trong bộ phim Ace Ventura-Pet Detective. Vai diễn trong bộ phim này đã đem đến cho anh cơ hội thể hiện sự kỳ dị của mình. Bộ phim thu hút lượng người xem khổng lồ và đưa Carrey trở thành một ngôi sao. Sự kết hợp giữa niềm tin mạnh mẽ vào khả năng của mình cộng với những giờ luyện tập vất vả cuối cùng cũng được đền đáp xứng đáng.

Carrey đã phát triển được khả năng tập trung bằng khả năng tưởng tượng của mình. Anh tự viết cho mình một tấm séc trị giá mười triệu đô-la, có ngày tháng rõ ràng và luôn giữ trong túi. Mỗi khi gặp khó khăn, anh thường ngồi trên một ngọn đồi, lặng lẽ nhìn toàn cảnh thành phố Los Angeles rồi tưởng tượng mình là một ngôi sao điện ảnh. Mỗi lần như vậy, anh lại nhìn vào tấm séc để nhắc nhở mình về những vận may đang chờ đón. Vài năm sau đó, anh ký được một hợp đồng trị giá hơn mười triệu đô-la để đóng vai chính trong phim The Mask (Mặt nạ). Và điều đáng ngạc nhiên là hầu như ngày tháng của hợp đồng hoàn toàn khớp với ngày tháng mà anh đã ghi trong tờ séc của mình.

Các công việc ưu tiên tập trung. Hãy biến nó thành một phần của những kế hoạch hàng ngày và bạn sẽ tạo ra những bước nhảy vọt trong công việc và thu nhập của mình. Chúng tôi có một phương pháp thực tế có thể khiến điều này trở nên đơn giản hơn, đồng thời xác định rõ tài năng của bạn. Phương pháp này được gọi là những việc ưu tiên tập trung. Bạn cần phải liệt kê rõ ràng những gì thật sự diễn ra trong một tuần làm việc điển hình của mình.

Số lượng những việc mọi người phải làm nằm trong khoảng 10 và 20. Một khách hàng của chúng tôi đã làm tới 40 việc. Chắc chắn bạn không thể làm hết 40 việc một tuần. Thậm chí, chỉ 20 việc thôi đã là quá nhiều. Bạn sẽ bị phân tán và bị gián đoạn bởi những vấn đề phát sinh.

Nhiều người bị sốc khi thấy một tuần của họ bị chia nhỏ. “Quá tải”, “ngoài tầm kiểm soát” hay “quá căng thẳng” là những lời phàn nàn quen thuộc nhất. Tuy vậy, nếu bạn lập xong bảng các việc ưu tiên tập trung thì đó sẽ là một sự khởi đầu mới tốt đẹp. Ít nhất bạn có thể biết thời gian của mình đã dùng để làm những gì. Nếu bạn gặp rắc rối trong việc nhớ lại tất cả những gì mình làm (một dấu hiệu khác của việc quá tải) thì hãy trang bị một cuốn sổ ghi chép. Chỉ cần ghi lại những gì bạn làm trong khoảng 15 phút và luôn mang theo bên mình cuốn sổ ghi chép đó. Hãy làm việc này bốn hoặc năm ngày và bạn sẽ có được số liệu chính xác. Nó đòi hỏi tính kỷ luật

nhưng bạn sẽ thấy đây là việc đáng phải làm. Bảng ghi chép bạn có được sẽ thể hiện rõ cách bạn tiết kiệm hoặc lãng phí thời gian của mình.

Sau khi lập xong bảng các việc ưu tiên tập trung, bạn hãy liệt kê ba điều mà bạn làm tốt nhất trong quá trình kinh doanh. Nếu bạn không liên quan trực tiếp tới các hoạt động tạo ra lãi suất thì ai sẽ là người đảm nhận hoạt động đó? Và họ có thể làm tốt công việc đó hay không? Nếu không, có lẽ bạn cần phải đưa ra những quyết định trong tương lai không xa.

Một câu hỏi không kém phần quan trọng là: “Trong một tuần làm việc điển hình, bạn dành bao nhiêu phần trăm thời gian cho các hoạt động mà bạn làm tốt nhất? Câu trả lời thường là 15%-25%. Thậm chí, nếu 60%-70 % thời gian của bạn được sử dụng có ích thì cũng vẫn còn rất nhiều điều cần cải thiện. Điều gì xảy ra nếu bạn có thể đạt tới 80 hoặc 90%? Hãy nhớ rằng thu nhập của bạn liên quan trực tiếp tới lượng thời gian bạn sử dụng cho lĩnh vực sở trường của mình.

MỨC ĐỘ TÀI NĂNG QUYẾT ĐỊNH TẦM CỠ CỦA NHỮNG CƠ HỘI CỦA BẠN



Bước tiếp theo bạn phải làm là chọn ra ba việc trong bảng liệt kê mà bạn không thích hoặc không thật sự thành thạo. Không có gì phải xấu hổ khi thừa nhận mình có một vài điểm yếu. Câu trả lời chúng ta thường thấy nhất trong trường hợp này là công việc giấy tờ, kế toán và sắp xếp các cuộc hẹn hoặc trả lời điện thoại. Tất cả mọi chi tiết nhỏ nhất để hoàn thành một dự án đều có thể thấy trong danh sách. Tuy những công việc đó phải được thực hiện song người thực hiện không nhất thiết phải là bạn.

Bạn đã bao giờ để ý rằng những hoạt động đó luôn làm bạn hao tổn tâm trí và sức lực chưa? Nếu nó đã xảy ra với bạn thì hãy mau chóng tỉnh táo. Khi bạn vẫn cố làm những việc mà mình không thích, thì hãy tự nhắc nhở rằng mọi nỗ lực của bạn sẽ không mang lại hiệu quả. Nhà hùng biện nổi tiếng Rosita Perez đã nói: “Khi con ngựa đã chết, hãy ngừng cuộc hành trình!” Không nên ép mình làm mọi việc. Sẽ luôn có những lựa chọn khác tốt hơn cho bạn.

Bạn là NGƯỜI KHỞI SỰ hay hoàn thành?

Tại sao bạn chỉ thích làm một số việc nhất định mà không thích làm những việc khác? Hãy tự hỏi: “Mình là người khởi sự hay hoàn thành?” Nếu bạn là người khởi sự, bạn thường thích tạo ra những dự án mới, những sản phẩm mới và những ý tưởng giúp công việc vận hành suôn sẻ. Song, vấn đề mà những người khởi sự thường gặp phải là họ không thật sự giỏi trong khâu

hoàn thành. Tất cả những chi tiết nhỏ đó chúng ta đã từng nói đến lúc trước. Đó là một mớ hỗn độn nhằm chán đối với những người khởi sự. Hầu hết những doanh nhân đều là những người khởi nghiệp vĩ đại. Tuy nhiên, sau khi mọi việc đã ổn định, họ lại có xu hướng rời bỏ nó và theo đuổi những thứ mới mẻ khác. Những người khác sẽ được huy động để thu xếp mọi việc. Những người đó được coi là người hoàn thành. Họ thường là những người thích hoàn thiện phần dở dang của một dự án. Họ không phải là những người giỏi khởi sự nhưng lại rất giỏi trong việc tổ chức và đảm bảo mọi chi tiết được quản lý hiệu quả.

Bởi vậy, bạn phải xác định được mình là người khởi đầu hay người hoàn thành. Hiểu được đâu là khuynh hướng tự nhiên của mình là điều thật sự hữu ích. Nếu bạn là người khởi sự, không phải băn khoăn với những điều mà bạn không bao giờ hoàn thành. Điểm mấu chốt là: hãy tìm một người hoàn thành tài năng để gánh vác nhiệm vụ dở dang của bạn. Sẽ còn có rất nhiều những dự án khác cần bạn khởi đầu và người đó hoàn thành.

Tôi xin đưa ra một ví dụ thực tế. Cuốn sách bạn đọc được bắt đầu bằng một ý tưởng. Việc phác thảo các chương, phát triển nội dung từng chương là những công việc cần thiết của một người khởi đầu. Mỗi người trong chúng tôi đóng một vai trò quan trọng riêng. Tuy nhiên, để có được một tác phẩm hoàn chỉnh phải có sự góp sức của rất nhiều người hoàn thành xuất sắc ở các công đoạn biên tập, in ấn, xuất bản, phân phối ấn phẩm. Nếu không có họ, những bản thảo gốc có lẽ sẽ bị bỏ quên ở đâu đó trong suốt nhiều năm. Vì vậy, bạn cần đặt ra một câu hỏi quan trọng: “Ai sẽ là người đảm nhận những công việc mà bạn không thích làm?”

Ví dụ: Nếu bạn không muốn làm kế toán, hãy tìm một người kế toán xuất sắc. Nếu bạn không giỏi sắp xếp các cuộc hẹn, hãy tuyển một nhân viên trực điện thoại hoặc liên hệ với dịch vụ tiếp thị qua điện thoại. Nếu bạn không thích buôn bán? Có thể bạn sẽ cần có một trưởng phòng bán hàng tài năng, người có thể tuyển dụng, đào tạo và theo dõi kết quả của những nhân viên bán hàng khác hàng tuần. Nếu các khoản thuế khiến bạn chán nản, hãy sử dụng dịch vụ chuyên giải quyết các vấn đề về thuế.

Và trước khi bạn bắt đầu nghĩ: “Đó là một khoản tiền quá lớn, tôi không đủ tiền thuê nhiều người như vậy”, hãy suy nghĩ cẩn thận. Bạn sẽ giải phóng được bao nhiêu thời gian khi ủy thác cho người khác những công việc mà bạn không muốn làm? Nếu bạn không ủy thác những công việc đó, chắc chắn công việc sẽ bị ứ đọng. Bạn có thể sắp xếp kế hoạch để kêu gọi sự giúp đỡ hoặc đưa ra thỏa thuận với các dịch vụ ngoài giờ nhằm giảm bớt giá thành.

Một khách hàng của chúng tôi có công việc kinh doanh tại nhà khá phát đạt đã tìm ra một sự liên kết thống nhất. Cô ấy thuê một người phụ nữ khác đến văn phòng của mình vào mỗi sáng

thứ tư hàng tuần để làm sổ sách. Một người khác nữa lại được thuê đến để lau dọn nhà cửa vào buổi chiều. Cô ấy luôn làm những công việc thích hợp với tài năng của mình và điều đó đã mang lại hiệu quả.

Nếu cảm thấy BẾ TẮC, hãy tìm kiếm sự giúp đỡ

HÃY HỌC CÁCH ĐỂ LOẠI BỎ NHỮNG THỨ VUN VẶT

Nếu bạn là chủ một doanh nghiệp đang mở rộng quy mô và công việc đòi hỏi sự tập trung cao hơn nữa, cách tốt nhất để bạn có thể đảm đương gánh nặng là tuyển dụng một trợ lý. Nếu tìm được một người thích hợp, cuộc sống của bạn sẽ tốt hơn. Bởi vậy, hãy nhìn nhận chiến thuật then chốt này sâu sắc hơn. Trước hết, người trợ lý mà bạn đang tìm kiếm không phải là một nhân viên tiếp tân, một thư ký hay một ai đó có thể chia sẻ những nhiệm vụ mà bạn ủy thác cho hai hay ba người khác. Một trợ lý thật sự phải là người luôn cống hiến hết mình cho bạn. Đó phải là người có khả năng giải quyết tốt những công việc mà bạn không thích làm hoặc không nên làm. Vai trò chính của người trợ lý đó là giải thoát bạn khỏi những công việc vụn vặt có khả năng làm xáo trộn tuần làm việc của bạn. Nhiệm vụ của họ là bảo vệ bạn để bạn có thể hoàn toàn yên tâm tập trung vào những công việc mình có thể hoàn thành xuất sắc bằng.

Việc lựa chọn cẩn thận người ở vị trí này sẽ quyết định tình hình sức khỏe của bạn trong tương lai. Lựa chọn đúng người sẽ khiến cuộc sống của bạn trở nên dễ dàng hơn, căng thẳng sẽ giảm đi. Ngược lại, nếu lựa chọn không đúng người đúng việc, những rắc rối của bạn sẽ ngày càng chồng chất.

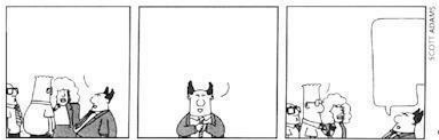
Đây là một vài mẹo nhỏ giúp bạn tìm được một người trợ lý như ý: Đầu tiên, hãy liệt kê những công việc mà bạn muốn trợ lý của mình đảm nhận. Hầu hết đó là những việc mà bạn muốn loại bỏ khỏi danh sách công việc hàng tuần của mình. Khi phỏng vấn, hãy yêu cầu ba ứng viên tốt nhất làm một bản đánh giá cá nhân. Có một số mẫu bản đánh giá rất tốt được bán trên thị trường.

Bạn có thể tìm hiểu kỹ hơn về các ứng viên lý tưởng thông qua bản đánh giá của họ trước khi bắt đầu một chiến dịch tuyển dụng thật sự. Hãy sử dụng các bản đánh giá đó trong ba cuộc phỏng vấn để so sánh những ý tưởng mà các ứng viên trình bày. Thông thường, những ứng viên có sự tương đồng lớn nhất với bản đánh giá sẽ là người có khả năng đáp ứng công việc tốt nhất. Tất nhiên, bạn cũng phải để ý đến những tiêu chuẩn khác như thái độ, tính trung thực, thẳng thắn, những thành tích trong quá khứ v.v...

Hãy cẩn thận để không lựa chọn những người giống bạn. Hãy nhớ là bạn muốn tuyển dụng

người này để bổ khuyết cho bạn. Nếu tuyển dụng một người giống bạn thì chắc chắn sẽ tạo ra hàng tá rắc rối khác.

Có một số điều khác nữa mà bạn cần chú ý: Nếu là người quản lý, bạn sẽ không dễ dàng gạt bỏ một số việc, lúc đó tốt nhất là bạn nên nghe lời của người trợ lý. Trước khi bạn thấy hoang mang khi nói đến việc “nghe lời ai đó” thì hãy suy xét lại cẩn thận. Một người quản lý thường nghĩ rằng không ai có thể làm tốt hơn họ. Tuy nhiên sẽ thế nào nếu người trợ lý của bạn có thể hoàn thành nhiệm vụ đó tới 75% ngay từ đầu? Với sự đào tạo bài bản và khả năng giao tiếp tốt, sau vài tuần, ứng viên sáng giá mà bạn lựa chọn sẽ có thể giải quyết công việc tốt như bạn, thậm chí còn tốt hơn. Vì vậy, hãy từ bỏ thói quen quản lý tất cả bởi nó sẽ khiến bạn không thể tiến bộ. Hãy vui vẻ nghe lời của người có khả năng tổ chức tốt và có niềm đam mê trong công việc.



Trong trường hợp bạn vẫn vướng mắc với ý nghĩ rằng mình có thể làm tất cả mà không cần có trợ lý, hãy tự hỏi: “Một tiếng đồng hồ của mình đáng giá bao nhiêu?” Nếu bạn chưa bao giờ dành thời gian để nghĩ về điều này thì hãy làm việc đó ngay bây giờ. Hãy tham khảo biểu đồ dưới đây:

Một giờ của bạn đáng giá bao nhiêu?

Hy vọng số tiền mà bạn kiếm được sẽ ở mức cao. Nếu vậy, không có lý do gì để bạn phải tìm những công việc với mức thu nhập thấp. Hãy bỏ qua những công việc như vậy.

Mặt khác, bạn bắt buộc phải lên kế hoạch hàng ngày hoặc ít nhất một tuần một lần để trao đổi những công việc cần thiết với trợ lý của mình. Giao tiếp, giao tiếp và giao tiếp! Nguyên nhân hàng đầu khiến những mối quan hệ tiềm năng tốt đẹp bị tan vỡ chính là thiếu sự giao tiếp. Hãy đảm bảo rằng trợ lý của bạn luôn biết rõ bạn muốn dành thời gian vào những việc gì.

Đừng quên dành cho trợ lý mới của mình một khoảng thời gian để họ làm quen với hệ thống công việc, đồng thời chỉ định những người chủ chốt mà bạn muốn dành thời gian. Thiết lập phương pháp trình bày để trợ lý của bạn không cắt ngang hay làm gián đoạn, như vậy, bạn có thể tập trung hơn vào những việc bạn có thể làm tốt nhất. Hãy luôn sẵn sàng đón nhận những thông tin phản hồi. Thông thường, người trợ lý sẽ đưa ra phương pháp tổ chức lại văn phòng của bạn hiệu quả hơn trong việc. Hãy lấy làm hạnh diện nếu điều đó xảy ra bởi bạn đã tìm

được một người có khả năng thật sự.

Tổng thu nhập của bạn Đơn vị: đô-la	Thu nhập một giờ Đơn vị: đô-la
30.000	15
40.000	20
50.000	25
60.000	30
70.000	35
80.000	40
90.000	45
100.000	50
110.000	55
120.000	60
130.000	65
140.000	70
150.000	75
160.000	80
170.000	85
180.000	90
190.000	95
200.000	100

Thống kê dựa trên 250 ngày làm việc một năm, 8 giờ làm việc mỗi ngày.

Và bây giờ hãy nghĩ bạn sẽ áp dụng thói quen tập trung ưu tiên cho cuộc sống cá nhân như thế nào để có thời gian nghỉ ngơi, thư giãn với gia đình và bạn bè hoặc tham gia một sở thích đặc biệt, môn thể thao yêu thích.

Dù bạn sống ở đâu, việc giữ cho ngôi nhà của mình luôn ngăn nắp ngốn rất nhiều thời gian. Nếu bạn có con cái, điều này sẽ quan trọng hơn gấp ba, bốn lần, tùy thuộc vào độ tuổi và sự nghịch ngợm của chúng. Hãy nghĩ về tất cả thời gian bạn phải dành ra trong một tuần để nấu nướng, lau dọn, rửa bát, sửa chữa, cắt cỏ, bảo dưỡng xe cộ, làm các việc vặt, v.v.... Bạn có thấy rằng những việc như vậy không bao giờ kết thúc không? Nó thường xuyên tái diễn trong cuộc sống thường nhật. Và bạn có thể thích, không thích, thậm chí chịu đựng chúng.

Nếu bạn có thể tìm ra cách để giảm thiểu sự phát sinh những công việc, thậm chí có thể loại bỏ chúng hoàn toàn thì sẽ ra sao? Bạn sẽ cảm thấy thế nào? Tự do, thoải mái hơn, có thể dành nhiều thời gian hơn để làm những công việc mà mình thích? Tất nhiên là như vậy.

Những gì bạn đọc tiếp theo đây đòi hỏi bạn phải có cách suy nghĩ khác, một sự thành thật cần thiết. Tuy nhiên, hãy tập trung vào những phần thưởng, những lợi nhuận mà bạn có được thay vì những giá trị ban đầu. Bạn sẽ thu được nhiều giá trị hơn bất cứ một sự đầu tư nào. Nếu muốn thời gian của mình được giải phóng, bạn cần được giúp đỡ. Hầu hết sự giúp đỡ mà bạn đòi hỏi sẽ là những việc bán thời gian. Chẳng hạn, thuê người dọn dẹp nhà cửa mỗi tuần một lần.

LES:

Chúng tôi tìm được hai người tuyệt vời chuyên dọn dẹp nhà cửa trong suốt 12 năm. Họ rất yêu

thích công việc đó và làm rất tốt. Căn nhà được lau dọn sạch sẽ từ tầng dưới đến tầng trên cùng. Chúng tôi chỉ phải trả 60 đô-la cho một lần dọn dẹp. Và có thêm một vài tiếng đồng hồ thanh thoi để nghỉ ngơi và tận hưởng sau một tuần làm việc mệt mỏi.

Có phải hàng xóm của bạn là một người đã về hưu nhưng rất thích sửa chữa mọi thứ hay không? Có rất nhiều người già đầy kinh nghiệm và cực kỳ khéo léo đang tìm kiếm những công việc bán thời gian để được thấy mình bận rộn. Những công việc đó mang lại cho họ cảm giác thỏa mãn. Thường thì tiền bạc không phải là nhu cầu thiết yếu của họ.

Hãy liệt kê tất cả những thứ trong nhà bạn cần được sửa chữa, bảo dưỡng hoặc nâng cấp. Những công việc vụn vặt ấy đều là những công việc bạn không bao giờ đụng tới bởi không có thời gian. Hãy thuê một người làm những công việc đó cho bạn.

Như vậy, bạn đang để những người khác có thể phát huy những kỹ năng của họ. Đồng thời, bạn cũng tiết kiệm được thời gian lãng phí khi phải làm những việc mình không thành thạo.

Nếu bạn vẫn còn rất nhiều việc vặt khác như cắt cỏ, tỉa cây, tưới nước, trồng cây, xới đất, v.v... thì hãy nghĩ đến hàng xóm của bạn. Hãy tìm một đứa trẻ mạnh dạn muốn kiếm thêm tiền để mua một chiếc xe đạp mới hay một chiếc đĩa CD mới nhất. Có rất nhiều người trong giới trẻ làm việc rất chăm chỉ và luôn hoàn thành tốt công việc. Hãy tìm cho mình một người như vậy. Chi phí mà bạn trả cho họ sẽ không đắt như những người chuyên nghiệp. Tuy nhiên, cũng không nên trả công quá rẻ bởi chất lượng công việc sẽ tương xứng với số tiền mà bạn trả.

Nếu bạn phản đối ý kiến trên thì hãy nghĩ lại. Hãy nghĩ về lượng thời gian mà bạn sẽ có được. Bạn có thể tái đầu tư khoảng thời gian quý báu đó của mình vào việc kiếm tiền hoặc tận hưởng nó để nghỉ ngơi và lấy lại sức lực cùng gia đình và bạn bè. Sự tự do có được từ việc giải phóng khỏi những công việc lặt vặt hàng tuần sẽ cho phép bạn thực hiện sở thích mà bạn luôn muốn theo đuổi hoặc môn thể thao mà bạn đam mê. Hãy làm điều đó mà không vương bận bởi cảm giác tội lỗi, vì xét cho cùng bạn xứng đáng có thời gian nghỉ ngơi.

Hãy nhớ mỗi tuần bạn đều có rất nhiều thời gian. Cuộc sống sẽ trở nên vui vẻ hơn khi bạn làm việc với hiệu quả cao, ít bị trì trệ. Nếu bạn thật sự thích làm những việc lặt vặt trong nhà (bạn cần phải thành thật về điều này) hãy thực hiện nó, song chỉ trong trường hợp nó mang lại cho bạn cảm giác thư giãn và thoải mái.

Giải pháp 4-D

Một điều rất quan trọng bạn phải làm là phân chia những nhiệm vụ khẩn cấp với những ưu tiên

hàng đầu của bạn. Chuyên gia điều hành Harold Taylor đã ví: “Việc suốt ngày chạy theo những việc gấp chính là ‘nhượng bộ để sự gấp gáp hoàn thành’.” Cứ mỗi lần chuông điện thoại reo, bạn phải bật dậy để trả lời. Khi có một bức điện hay một bản fax xuất hiện trên bàn làm việc, bạn phản hồi lại ngay lập tức dù bức điện không yêu cầu bạn phải trả lời ngay.

Thay vì giải quyết những công việc như thế, bạn nên tập trung vào những nhiệm vụ ưu tiên của mình. Dù bạn chọn làm hay không làm một việc gì đó, hãy áp dụng giải pháp 4-D sau đây để giúp mình luôn chiếm ưu thế:

1. Loại bỏ (Dump it)

Hãy học cách từ chối dứt khoát.

2. Ủy thác (Delegate it)

Sẽ có rất nhiều việc cần được giải quyết song người làm những việc đó không nhất thiết phải là bạn. Hãy ủy thác lại cho người khác mà phải không vướng bận với cảm giác hối tiếc hay có lỗi. Bạn chỉ cần hỏi một câu đơn giản: “Còn ai khác có thể làm việc này?”

3. Trì hoãn (Defer it)

Có rất nhiều việc thật sự cần thiết bạn phải giải quyết, tuy nhiên không đòi hỏi phải làm ngay. Bạn có thể trì hoãn và bố trí một khoảng thời gian thích hợp để giải quyết sau.

4. Thực hiện (Do it)_

Bây giờ là lúc bạn phải thực hiện. Những dự án quan trọng cần được chú trọng và bắt đầu thực hiện. Hãy tự đặt ra cho mình một phần thưởng để hoàn thành các dự án. Đừng bao giờ viện ra những lý do và hãy nhớ rằng nếu bạn không hành động mau chóng thì kết quả sẽ không mấy dễ chịu.

Ranh giới của TÀI NĂNG

Bản chất của nguyên tắc tập trung là thiết lập những ranh giới bạn không nên vượt qua. Trước hết, bạn cần xác định rõ đâu là những ranh giới đó, ở công ty và ở nhà. Hãy thảo luận với những người quan trọng nhất đối với bạn về những giới hạn mới đó. Họ cần phải hiểu tại sao bạn lại đưa ra những thay đổi này. Bạn cũng sẽ cần sự ủng hộ của họ. Hầu hết những người làm kinh doanh thường gặp rắc rối bởi họ dành quá nhiều thời gian vào những việc mà họ không hiểu rõ. Hãy gắn bó với những công việc mà bạn am hiểu nhất và không ngừng hoàn thiện tài năng.

(Đây là lời khuyên đặc biệt hữu ích cho bạn trong việc đầu tư tiền bạc.)

Để giúp bạn nhìn rõ hơn về việc thiết lập những ranh giới, bạn có thể hình dung về một đứa trẻ dạo chơi trên bãi biển. Người ta tạo ra một khu vực an toàn trên mặt nước bằng cách nối liền những cái phao bằng một sợi dây chảo lớn. Nối liền dây chảo với một tấm lưới bền nhằm giữ cho những đứa trẻ không đi ra khỏi khu vực an toàn. Mực nước ở trong khu vực này thường chỉ sâu một vài mét, không có sóng và lũ trẻ có thể chơi đùa thỏa thích mà không phải lo lắng gì.

Phía bên kia của sợi dây chảo, dòng nước thường mạnh hơn và chỉ cần bước ra một bước, mực nước có thể sâu tới hơn 5,6 m. Những chiếc xuồng máy và ván trượt nhấp nhô theo nhịp sóng ở mực nước này. Ở đó sẽ có một biển báo: “Nguy hiểm! Không bơi ở đây!” Miễn là những đứa trẻ vẫn ở trong ranh giới, chúng vẫn sẽ được an toàn. Và đây là thông điệp gửi đến bạn: Khi tham gia vào những lĩnh vực có khả năng phá vỡ sự tập trung của bạn nghĩa là bạn đã đi quá xa khỏi ranh giới an toàn của mình. Sẽ rất nguy hiểm cho tinh thần và sức khỏe của bạn nếu bạn vượt quá ranh giới đó. Khi bạn luôn ở trong ranh giới tài năng của mình, hãy tập trung vào những việc mà bạn làm tốt nhất, bạn vẫn có thể thoải mái vẫy vùng mà không phải lo lắng.

Sức mạnh của LỜI TỪ CHỐI

Để có thể luôn ở trong ranh giới đòi hỏi phải có một tinh thần kỷ luật cao. Điều này có nghĩa bạn phải luôn tỉnh táo. Để tránh đánh mất tập trung, hãy thường xuyên tự hỏi: “Những gì mình đang làm lúc này có giúp cho mình đạt được mục tiêu hay không?” Điều này cần luyện tập, nghĩa là bạn cần biết từ chối nhiều hơn nữa. Sẽ có ba phạm vi bạn cần kiểm tra:

1. Bản thân bạn

Cuộc chiến đấu ác liệt nhất mà bạn phải trải qua hàng ngày là những cám dỗ từ trong chính bạn. Chúng ta thường tự nói với mình rằng cần phải xử lý dứt khoát và hoàn thành những công việc này. Trong khi một giọng nói khác từ tâm trí lại yêu cầu bạn phải chú ý và cố gắng lấn át suy nghĩ của bạn. Hãy nhanh chóng đưa ra những lời động viên, cổ vũ tinh thần cho chính mình. Tập trung vào những lợi ích, những phần thưởng gắn liền với ưu tiên của bạn đồng thời nhắc nhở bản thân về những hậu quả có thể xảy ra nếu bạn không làm theo lý trí của mình.

2. Những người khác

Có rất nhiều người luôn làm bạn mất tập trung. Họ đi lại trong văn phòng của bạn và nói chuyện phiếm vì bạn luôn mở cửa. Nhanh chóng thay đổi nguyên tắc chính là cách để khắc phục tình trạng đó. Hãy đóng cửa văn phòng một khoảng thời gian nhất định trong ngày khi

bạn cần tập trung vào những công việc quan trọng. Nếu điều này vẫn chưa đủ hiệu nghiệm thì bạn có thể treo một tấm bảng thông báo bên ngoài như: “Xin đừng quấy rầy! Ai vi phạm sẽ bị đuổi việc.”

Chuyên gia tư vấn kinh doanh hàng đầu ở California - tác giả của những cuốn sách best-seller, Danny Cox cũng đã áp dụng biện pháp tương tự. Ông nói: “Nếu bạn thấy một con ếch, đừng nên nhìn, hãy bắt nó ngay. Nếu trước mắt bạn có rất nhiều ếch nhảy ra, hãy bắt con to nhất trước.” Hay nói cách khác, hãy giải quyết công việc quan trọng nhất của mình ngay lập tức.

Đừng giống như những người khác, họ thường có một danh sách gồm sáu việc phải làm trong ngày và bắt đầu thực hiện từ công việc dễ nhất, ít được ưu tiên nhất. Cho đến cuối ngày, nhiệm vụ được ưu tiên hàng đầu vẫn chưa được đụng tới.

Có một ý tưởng rất hay cho bạn đó là mua một con ếch bằng nhựa và đặt nó lên bàn khi bạn làm việc với dự án ưu tiên hàng đầu của mình. Hãy nói với những người trợ lý của mình rằng khi bạn đặt con ếch đó lên bàn có nghĩa là bạn không muốn bị làm phiền. Biết đâu điều này sẽ lan truyền tới toàn thể nhân viên và bạn sẽ có một văn phòng yên tĩnh.

3. Điện thoại

Có lẽ một trong những kẻ quấy rầy bất trị nhất chính là những chiếc điện thoại. Nếu bạn được yên tĩnh và không muốn bị quấy rầy hai tiếng đồng hồ một ngày thì hãy rút dây điện thoại ra. Sử dụng e-mail, thư thoại và máy trả lời tự động sẽ giúp bạn tránh khỏi những tiếng ồn làm sao nhãng tập trung. Hãy sử dụng chúng thông minh mỗi khi bạn cần. Hãy sắp xếp trước các cuộc hẹn rồi sau đó lựa chọn thời gian phù hợp để gọi điện cho người được hẹn. Hãy từ bỏ thói quen luôn luôn nhắc ống nghe trả lời điện thoại mỗi khi có cuộc gọi đến. Hãy biết từ chối.

Một người bạn của tôi, Harold Taylor, nhớ lại một rắc rối do anh mắc chứng nghiện trả lời điện thoại. Khi vừa về đến nhà, anh nghe thấy tiếng chuông điện thoại reo. Anh vội vàng chạy vào nhà để kịp nghe điện. Trong lúc vội vàng, Harold đã làm vỡ cửa kính và những mảnh kính đã rơi vào chân anh. Không để ý đến điều đó, anh băng qua những mảnh vỡ rồi vội vàng cầm lấy điện thoại để xem ai đang gọi đến. Trước khi điện thoại ngừng reo, anh đã kịp nhắc điện thoại, thở hổn hển một lúc và nói: “Xin chào!” Ngay lập tức, một giọng nói từ tốn cất lên: “Xin lỗi, có phải ngài đã đăng ký đặt mua dài hạn tờ *Globe and Email* không ạ?”

Đây là một gợi ý khác cho bạn: Để tránh những cuộc điện thoại chào hàng như thế, hãy rút dây điện thoại nhà mình vào giờ ăn. Đó là thời điểm thường có các cuộc gọi chào hàng. Các thành viên của gia đình bạn sẽ có cơ hội để trong bữa ăn thay vì phải kìm nén giận dữ. Đừng để sự

gián đoạn phá hoại tương lai tốt đẹp và sự thanh thản đầu óc của bạn. Hãy dừng lại mỗi khi bắt đầu làm một việc gì đó mà bạn không hứng thú. Và hãy hạn chế triệt để những hoạt động không cần thiết này. Bạn sẽ không còn Phải làm những việc đó thêm một lần nào nữa.

Thiết lập RANH GIỚI mới

Việc thiết lập những ranh giới mới đòi hỏi phải có sự thay đổi trong cách nghĩ của bạn. Quan trọng nhất là bạn phải hành động. Bởi vậy, hãy bắt đầu ngay từ lúc này. Sau đây là một ví dụ điển hình có thể giúp bạn thiết lập những ranh giới mới. Phòng mạch của các bác sỹ chuyên nghiệp đã trở thành đơn vị tiên phong trong việc thiết lập những ranh giới mới. Do số lượng bệnh nhân ngày một đông đảo, các bác sỹ phải sắp xếp lại mọi hoạt động của họ hợp lý hơn. Một trong những chuyên gia có khả năng tập trung tốt nhất là bác sỹ Kent Remington. Kent là một bác sỹ đáng kính trong lĩnh vực điều trị bệnh da liễu bằng liệu pháp Laser. Trong nhiều năm, tay nghề của anh rất được tin tưởng nhờ những cuộc phẫu thuật có kết quả mỹ mãn. Bởi thế, chiến thuật phân bổ thời gian hợp lý và khả năng tập trung cao trong lĩnh vực tài năng của mình là điều cần thiết.

Bác sỹ Remington tiếp bệnh nhân đầu tiên của mình vào lúc 7 giờ 30 phút sáng. Khi tới phòng khám, các bệnh nhân sẽ được kiểm tra, sau đó được hướng dẫn đến phòng đợi. Một trợ lý sẽ xem trước hồ sơ và sau đó lập bệnh án cho bệnh nhân, đồng thời hỏi họ về tình hình sức khỏe hiện tại. Tài liệu được để sẵn sàng trên bàn chờ bác sỹ Remington đến. Chỉ sau vài phút, bác sỹ đến và đọc những bệnh án đã được người trợ lý sắp xếp sẵn trên bàn.

Điều này cho phép bác sỹ Remington tập trung tốt hơn vào việc chữa trị cho bệnh nhân. Mọi sự chuẩn bị ban đầu đều được thực hiện trước đó. Sau khi khám bệnh xong, những người trợ lý giỏi khác sẽ đưa ra những hướng dẫn cụ thể hơn. Bằng cách này, sẽ có nhiều bệnh nhân được khám bệnh mà không phải đợi lâu. Mỗi thành viên trong đội ngũ bác sỹ sẽ đảm nhiệm một số công việc mà họ có khả năng làm tốt nhất và cách sắp xếp này đã mang lại hiệu quả tuyệt vời cho phòng khám. Nếu so sánh với các văn phòng khác thì sao? Chắc chắn câu trả lời đã có sẵn trong đầu bạn.

Bạn còn có thể làm gì nữa để tiến lên một nấc thang mới, để tập trung và hiệu quả hơn? Sau đây là một mẹo nhỏ giúp bạn:

Nhận biết những thói quen khiến bạn mất tập trung

Xem tivi quá nhiều là một ví dụ điển hình. Nếu bạn xem tivi ba tiếng đồng hồ mỗi tối và bài tập thể dục duy nhất của bạn là nhấc lên, đặt xuống chiếc điều khiển từ xa thì đã đến lúc bạn cần

xem lại điều này. Nhiều bậc phụ huynh hiểu được hậu quả của việc xem tivi quá nhiều nên đã hạn chế thời gian xem tivi của con cái. Vậy tại sao bạn lại không làm điều đó cho chính mình? Đây là một thử thách dành cho bạn. Hãy cố gắng thử không xem tivi trong suốt một tuần để xem bạn có thể làm được đến mức nào. Bạn sẽ thấy ngạc nhiên.

Trong một nghiên cứu của công ty Nielsen về số lượng người xem tivi, thời gian và các chương trình họ xem đã chỉ ra nhiều điều thú vị. Trung bình, một người xem tivi 6,5 giờ một ngày. Mấu chốt là ở từ “trung bình”, điều này nói lên còn có rất nhiều người xem tivi nhiều hơn thế. Với tỷ lệ này, trung bình trong suốt cuộc đời bạn sẽ dành ra bảy năm để xem tivi. Và nếu bạn chỉ cần ngừng xem các chương trình quảng cáo, bạn đã tiết kiệm được một lượng thời gian là ba năm. Chúng tôi biết những thói quen cũ rất khó bỏ, song cuộc sống không phải là một sự diễn tập. Nó là thực tế. Nếu bạn muốn làm được nhiều điều trong cuộc sống, hãy loại bỏ những thói quen cũ của mình. Hãy phát triển một chiến thuật mới mẻ hơn để có thể làm cho cuộc sống phong phú hơn.

JACK:

Năm 1968, khi tôi đến làm việc cho W. Clement Stone, ông ấy đã phỏng vấn tôi suốt một tiếng đồng hồ. Câu hỏi đầu tiên ông đặt ra là: “Anh có xem tivi không?” Rồi ông ấy lại hỏi: “Một ngày, anh xem tivi mấy tiếng đồng hồ?” Sau một phép tính nhẩm, tôi trả lời rằng: “Khoảng ba tiếng mỗi ngày.”

Ông Stone nhìn thẳng vào mắt tôi và nói: “Tôi muốn anh giảm bớt một tiếng đồng hồ mỗi ngày. Như vậy anh chỉ dành hai tiếng mỗi ngày để xem tivi. Nếu làm được như vậy, anh sẽ tiết kiệm được 365 giờ mỗi năm đấy. Nếu chia lượng thời gian ấy thành 40 giờ làm việc một tuần, anh sẽ thấy mình có thêm khoảng chín tuần rưỡi để làm ra của cải vật chất. Điều này cũng giống như việc anh có thêm hai tháng mỗi năm vậy.”

Tôi hoàn toàn đồng ý đó là một ý tưởng hiệu quả và đã hỏi ông Stone rằng tôi nên làm gì với lượng thời gian mà mình tiết kiệm được. Ông ta gợi ý rằng tôi nên đọc sách về lĩnh vực của mình. Đồng thời, tôi nên học qua băng hoặc học thêm ngoại ngữ.

Tôi thực hiện theo lời khuyên của ông ta và nó đã tạo ra nhiều thay đổi trong cuộc sống của tôi.

Không có những công thức kỳ diệu

Chúng tôi hy vọng bạn thấy việc đạt được những thành công trong cuộc sống không phải là

nhờ một công thức kỳ diệu hay một yếu tố bí mật nào cả. Nó là kết quả của sự tập trung vào những việc hiệu quả. Tuy nhiên, có rất nhiều người lại hướng sự tập trung của mình vào những việc sai trái. Những người chỉ biết tiêu tiền sẽ không học được cách kiếm tiền thông minh. Họ chủ yếu hướng sự tập trung của mình vào việc tiêu tiền thay vì kiếm tiền để tạo nền móng vững chắc cho tương lai.

Có rất nhiều người bế tắc trong sự nghiệp bởi họ không chú trọng phát triển những sở trường của mình. Điều này cũng tương tự như việc thiếu ý thức về các vấn đề sức khỏe. Hiệp hội y tế Mỹ đưa ra thông báo rằng có tới 63% nam giới và 55% nữ giới Mỹ (từ độ tuổi 25 trở lên) mắc bệnh béo phì. Hiển nhiên là bởi có rất nhiều người quá chú trọng vào ăn uống mà lơ là tập thể dục.

Hãy nghiên cứu cụ thể những điều có lợi và những điều không có lợi trong cuộc sống của bạn. Yếu tố nào tạo nên những chiến thắng to lớn nhất của bạn? Đây là những điều bạn đã tập trung nhưng kết quả thu được lại rất nghèo nàn? Điều này đòi hỏi bạn phải có một tư duy rõ ràng.

Trong chương tiếp theo, chúng tôi sẽ chỉ cho bạn từng bước để phát triển “sự rõ ràng khác thường”. Bạn cũng sẽ học được cách tạo ra những mục tiêu tổng quát. Sau đó, chúng tôi sẽ trang bị cho bạn một hệ thống tập trung thống nhất để đảm bảo bạn có thể thành công. Những chiến thuật này rất hiệu quả với chúng tôi và cũng sẽ hữu ích với bạn.

THÀNH CÔNG KHÔNG PHẢI LÀ MỘT MÀN ẢO THUẬT HAY PHÉP LẠ



Đơn giản nó là kết quả của sự tập trung.

KẾT LUẬN

Chương này bao quát rất nhiều điều. Hãy đọc kỹ nó cho đến khi bạn cảm thấy hoàn toàn quen với các khái niệm. Hãy biến những ý tưởng đó thành hành động. Một lần nữa, chúng tôi nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thực hiện theo các bước hành động sau mỗi chương. Đó là những công cụ cần thiết để giúp bạn ưu tiên sự tập trung của mình vào một thói quen. Trong một vài tuần, bạn sẽ nhận thấy sự khác biệt. Hiệu suất làm việc được nâng cao và các mối quan hệ cá nhân được bồi đắp. Bạn sẽ cảm thấy khỏe khoắn hơn và dĩ nhiên sẽ có những cống hiến quan trọng. Đồng thời, bạn cũng có thêm nhiều niềm vui và cơ hội để theo đuổi những mục tiêu của riêng mình mà trước đây bạn không có thời gian.

Sự tập trung mới của bạn sẽ làm tăng tài khoản của bạn trong ngân hàng. Bạn sẽ nhận được

những lợi ích và các phần thưởng to lớn khi cố gắng trở thành bậc thầy trong lĩnh vực ưu tiên tập trung. Hãy bắt đầu ngay hôm nay.

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG



Bảng hướng dẫn ưu tiên tập trung

Một bảng hướng dẫn luyện tập gồm sáu bước có thể giúp bạn tận dụng tối đa thời gian và năng suất làm việc của mình.

A. Liệt kê những hoạt động kinh doanh ngốn hết thời gian của bạn.

Chẳng hạn: Những cuộc điện thoại, họp hành, công việc kế toán, các dự án, thủ tục... Hãy chia nhỏ các mục như những cuộc điện thoại, họp hành. Phải bao gồm mọi thứ, kể cả những việc bạn chỉ làm trong 5 phút. Hãy làm thật cẩn thận, chi tiết và rõ ràng.

1.....	6.....
2.....	7.....
3.....	8.....
4.....	9.....
5.....	10.....

B. Hãy mô tả ba hoạt động kinh doanh mà bạn thực hiện xuất sắc nhất

1.....

2.....

3.....

C. Hãy kể tên ba hoạt động quan trọng nhất đem lại thu nhập cho bạn

1.....

2.....

3.....

D. Hãy kể tên ba hoạt động kinh doanh mà bạn không muốn làm hoặc không thành thạo

1.....

2.....

3.....

E. Ai sẽ là người làm những việc đó?

1.....

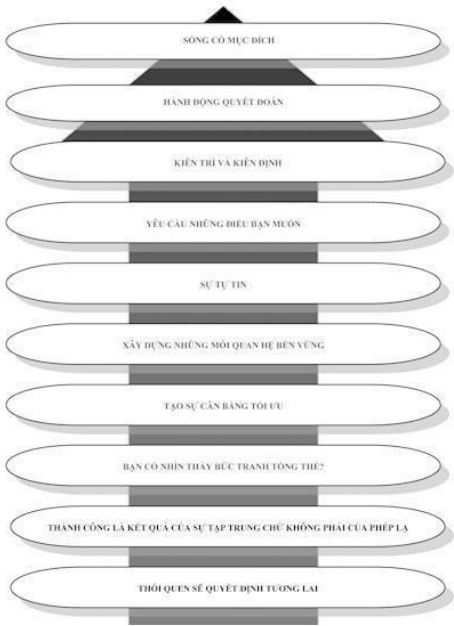
2.....

3.....

F. Đây là công việc mất nhiều thời gian mà bạn thường từ chối hoặc ủy thác cho người khác?

G. Quyết định đó đã mang lại cho bạn những lợi ích tức thì nào?

.....



Chiến lược tập trung # 3

Bạn có nhìn thấy bức tranh tổng thể?

Cuộc sống không được kiểm nghiệm là một cuộc sống vô nghĩa.

SOCRATES

Peter Daniels là một người khác thường. Cuộc đời anh giống như một câu chuyện trong tác phẩm của nhà văn Mỹ nổi tiếng Horatio Alger.

Peter sinh ra và lớn lên ở Australia trong một gia đình nghèo khó. Ngày ấy, anh học cấp I ở vùng Adelaide. Vì học kém, anh cảm thấy việc hiểu các từ ngữ trong chương trình học vô cùng khó khăn. Anh bị giáo viên của mình gọi là “kẻ đần độn”. Cô Phillips thường xuyên bắt Peter đứng dậy trước lớp và mắng mỏ: “Peter Daniels, cậu là một học trò dốt. Cậu sẽ chẳng bao giờ làm nên trò trống gì đâu.”

Và dĩ nhiên, Peter chẳng thể làm gì để bảo vệ lòng tự trọng của mình. Kết quả tất yếu là cậu học trò nhỏ không thể qua nổi một môn thi nào trong kỳ thi tốt nghiệp. Do đó, anh trở thành thợ nề. Vài năm sau đó, Peter kết hôn với một cô gái trẻ và quyết định làm kinh doanh. Thương vụ đầu tiên của anh thất bại thảm hại và nhanh chóng bị phá sản chỉ trong vòng một năm. Không nản chí, anh tìm kiếm cho mình một cơ hội khác và dành tâm huyết để thực hiện thành công cơ hội đó. Một điều tất yếu xảy ra, anh lại bị phá sản nhanh chóng chỉ sau tám tháng. Bằng ý chí sắt đá, anh quyết tâm vượt qua những lần thất bại trước. Một lần nữa, Peter lao vào thương trường đầy cạnh tranh để rồi nhận được kết cục là lần thứ ba phá sản. Lúc này, anh đã lập được một kỷ lục khó tin: ba lần liên tiếp phá sản trong vòng năm năm.

Hầu hết mọi người trong hoàn cảnh của anh đều sẽ bỏ cuộc. Song Peter Daniels thì không. Quan điểm của anh là: “Tôi đang học hỏi và chưa bao giờ lặp lại sai lầm nào hai lần.” Được vợ ủng hộ, anh quyết định kinh doanh bất động sản. Một trong những kỹ năng mà Peter được rèn dũa trong nhiều năm đó là khả năng thuyết phục. Anh cũng có khả năng tổ chức. Tất cả những điều anh làm xuất phát từ sự thúc bách của những hóa đơn đang chờ được thanh toán. Trong suốt mười năm sau đó, Peter Daniels đã trở nên nổi tiếng trong giới kinh doanh bất động sản. Nhờ sự lựa chọn cẩn thận và khả năng đàm phán khôn khéo, anh đã tích lũy được hàng triệu đô-la.

Bây giờ, Peter Daniels đã trở thành một doanh nhân tầm cỡ quốc tế được nhiều người ca ngợi

nhờ có những thương vụ thành công trên khắp thế giới. Và anh đã có thể kết bạn với những người thuộc dòng dõi hoàng gia, nguyên thủ quốc gia và những thương gia nổi tiếng trong giới kinh doanh. Anh là một người hảo tâm luôn nhiệt tình và tận tụy với mọi người và là người đóng góp rất hào phóng cho sự phát triển của đạo Cơ đốc.

Khi được hỏi điều gì đã biến anh từ một người nợ nần chồng chất với ba lần phá sản trở thành một người thành đạt như vậy, anh trả lời: “Mỗi tuần, tôi đã dành trọn một ngày để suy nghĩ. Tất cả những ý tưởng lớn lao, những cơ hội và những thương vụ làm ăn hình thành trong những ngày tôi suy nghĩ. Tôi tự nhốt mình trong căn phòng nhỏ và dặn người nhà không được quấy rầy dù trong bất cứ hoàn cảnh nào.” Một chiến thuật tương tự cũng đã được nhà bác học Albert Einstein áp dụng. Ông luôn luôn suy nghĩ rất cẩn thận mỗi khi ngồi vào chiếc ghế đặc biệt dành riêng cho việc suy nghĩ của mình.

Và tập trung suy nghĩ đã biến cuộc sống của một cậu bé luôn thất bại ở trường học trở thành một nhà triệu phú. Không chỉ có thế, Peter còn là tác giả của một số cuốn sách bán chạy, tiêu biểu như *Miss Phillips, you were wrong!* (Thưa cô Philips, cô đã sai!) Cuốn sách là một lời nhắc nhở gửi tới người giáo viên cũ của anh năm nào rằng không nên bỏ cuộc sớm khi dạy dỗ học sinh.

Luôn THẤU TỎ trong mọi việc

Có một lý do khác khiến Peter Daniels không ngừng gặt hái thành công chính là khả năng hình dung ra viễn cảnh ở tương lai. Hầu hết mọi người đều không hình dung rõ ràng được những điều họ muốn, cho dù là rất mờ nhạt. Vậy còn bạn thì sao?

Bạn đã bao giờ dành thời gian để nghĩ về tương lai tốt đẹp của mình chưa? Có thể bạn sẽ nói: “Peter Daniels có thể làm được như vậy, còn tôi thì không thể kiếm đâu ra một ngày mỗi tuần để suy nghĩ. Chỉ riêng những việc hiện tại tôi cũng chưa đủ thời gian.

Nếu thế, bạn có thể bắt đầu bằng cách dành cho mình mỗi tuần năm phút để suy nghĩ rồi dần dần tăng lên thành một giờ đồng hồ. Dành 60 phút mỗi tuần để suy nghĩ và hình dung tương lai của mình chẳng phải là một cách sử dụng thời gian hữu hiệu hay sao? Có rất nhiều người sẵn sàng bỏ ra rất nhiều thời gian chỉ để lên kế hoạch cho kỳ nghỉ kéo dài hai tuần thay vì lập kế hoạch cho cuộc sống và đặc biệt là tình hình tài chính của họ.

Chúng tôi đảm bảo rằng: Nếu bạn luôn cố gắng thấu tỏ trong mọi việc thì sự đền đáp mà bạn nhận được cũng rất lớn. Cho dù mong ước của bạn là thoát khỏi nợ nần, độc lập về tài chính, có nhiều thời gian hơn để tận hưởng niềm vui hay xây dựng những mối quan hệ mới tốt đẹp, bạn

đều có thể đạt được. Thậm chí bạn còn đạt được nhiều hơn thế nếu có thể hình dung rõ ràng về những điều mình muốn.

BẠN CÓ THẤY TRẺ CON LUÔN RÕ RÀNG KHÔNG?
SAU ĐÂY LÀ NHỮNG BẢNG CHỨNG THỰC TẾ

☺

“Mình khám phá ra rằng có thể yêu một lúc bốn cô gái.”

–Trẻ 9 tuổi

☺

“Mình khám phá rằng mỗi khi mình sắp xếp phòng theo ý mình là mẹ lại bắt mình dọn dẹp lại.”

–Trẻ 13 tuổi

☺

“Mình khám phá rằng không thể giấu một bông cải xanh trong cốc thủy tinh được.”

–Trẻ 7 tuổi

Trích từ: *Live and Learn and Pass It On* (Sống, học tập và vượt qua) của tác giả H. Jackson Brown Jr.

Trong một vài trang sau, bạn sẽ khám phá một chiến thuật toàn diện giúp bạn có cái nhìn bao quát về cuộc sống tương lai. Trong những chương tiếp, bạn cũng sẽ được học cách để đẩy mạnh và hỗ trợ tầm nhìn của mình qua cách sử dụng những bản kế hoạch hàng tuần, tìm kiếm sự giúp đỡ của những người thông minh và những cố vấn đặc biệt. Thực chất, bạn sẽ xây dựng được một pháo đài vững chắc của sự ủng hộ để có thể chống trả lại bất cứ một sự phá hoại nào. Bởi vậy, hãy nhanh chóng bắt đầu.

Mục đích của NHỮNG MỤC TIÊU

Bạn có là một người luôn tỉnh táo trong việc xác định những mục tiêu hay không? Nếu có thì thật tuyệt vời. Tuy nhiên, thì hãy chú ý đọc thật kỹ những thông tin mà chúng tôi chia sẻ dưới đây. Có thể bạn sẽ thu được rất nhiều lợi ích từ việc củng cố và mở rộng tầm nhìn khi xác định mục tiêu.

Nếu bạn không có ý định thiết lập mục tiêu, hay nói cách khác, bạn không vạch ra những mục tiêu cho mình trong nhiều tuần, nhiều tháng và thậm chí nhiều năm tiếp theo thì hãy đọc những thông tin này. Nó có thể cải thiện đáng kể cuộc sống của bạn.

Trước hết, thế nào là một mục tiêu? Nếu bạn không định nghĩa được rõ ràng về nó, có thể bạn sẽ đi chệch hướng ngay từ đầu. Trong nhiều năm, chúng tôi đã nhận được rất nhiều câu trả lời cho câu hỏi này từ phía khách hàng. Đây là những câu trả lời tốt nhất:

MỘT MỤC TIÊU LÀ QUÁ TRÌNH THEO ĐUỔI KHÔNG NGỪNG MỘT MỤC ĐÍCH ĐÁNG GIÁ CHO ĐẾN KHI ĐẠT ĐƯỢC NÓ.

Xác định và hoàn thành được mục tiêu là một cách tốt nhất để đo lường cuộc sống của bạn.

Nếu bạn sống mà không có mục tiêu, chỉ hy vọng một ngày nào đó vận may sẽ đến mà không cần phải nỗ lực thì đã đến lúc phải tỉnh táo lại và thoát khỏi giấc mơ đó. Bạn sẽ có nhiều cơ hội để “đãi cát tìm vàng”.

Bản liệt kê 10 MỤC TIÊU HÀNG ĐẦU

Người dẫn chương trình David Letterman có danh sách về 10 điều lập dị hàng đầu mà mọi người sẽ thật sự muốn trả tiền để có được. Và đây là một danh sách còn giá trị hơn thế, một bản danh sách kiểm tra để đảm bảo rằng bạn đã sử dụng một khuôn mẫu thành công trong việc xác lập các mục tiêu. Điều này cũng giống như một bữa ăn có nhiều món vậy. Chỉ cần bạn lựa chọn ra những món mà bạn thích nhất.

1. Những mục tiêu quan trọng nhất phải là của chính bạn

Điều này nghe có vẻ quá hiển nhiên, song hàng nghìn người đã mắc phải một sai lầm rất phổ biến đó là để cho người khác xác định mục tiêu cho mình. Đó có thể là công ty mà bạn đang làm việc, là ngành nghề, ông chủ của bạn, ngân hàng mà bạn đăng ký tài khoản hoặc bạn bè, người thân của bạn.

Trong các buổi hội thảo của mình, chúng tôi đã khuyến khích khách hàng nêu ra một câu hỏi cho bản thân họ, đó là: “Mình thật sự muốn gì?” Trong một buổi hội thảo, sau khi kết thúc bài giảng, có một người đàn ông lên gặp chúng tôi và tâm sự: “Tôi là một nha sỹ. Tôi theo nghề này chỉ bởi mẹ tôi muốn thế. Tôi ghét phải làm nghề này. Có một lần khi chữa cho bệnh nhân, tôi đã khoan thủng mất một vùng hàm của bệnh nhân và phải bồi thường cho anh ta 470.000 đô-la.”

Vấn đề ở chỗ: Khi bạn để cho người khác hay xã hội định nghĩa về sự thành công của bạn, có nghĩa là bạn đang phá hoại tương lai của chính mình. Bởi vậy hãy kết thúc việc này ngay lập tức.

Hãy suy nghĩ về điều này. Phương tiện truyền thông đại chúng là yếu tố có sự ảnh hưởng lớn nhất tới bạn trong việc đưa ra những quyết định. Mọi người hầu như đều mua thông tin hàng ngày. Nếu bạn sống trong một thành phố lớn, chắc chắn bạn sẽ bị tấn công bởi ít nhất 2.700 tin nhắn quảng cáo mỗi ngày. Những tin quảng cáo đó chủ yếu được phát từ radio và các kênh truyền hình thương mại, các biển quảng cáo, các loại báo và tạp chí. Mọi suy nghĩ của chúng ta dù là có ý thức hay vô thức đều không ngừng chịu ảnh hưởng của các phương tiện đó. Các phương tiện thông tin đại chúng định nghĩa sự thành công bằng những bộ quần áo bạn đang mặc, những chiếc ô-tô bạn đang sở hữu hay ngôi nhà bạn đang sống và những kỳ nghỉ bạn

đang tận hưởng. Tùy thuộc vào sự đánh giá của bạn như thế nào dựa trên những tiêu chí đó, bạn có thể được coi là người thành công hay thất bại.

Bạn thường thấy gì ở trang bìa của một cuốn tạp chí phổ biến ngày nay? Đó là một cô gái, một người có vẻ đẹp quyến rũ với kiểu tóc hoàn hảo cùng làn da mịn màng. Hoặc cũng có thể là một người đàn ông lực lưỡng, khoe vẻ đẹp cơ bắp. Thông điệp các tờ tạp chí đó muốn gửi tới bạn là gì? Nếu bạn không giống những người trên tạp chí, có nghĩa bạn không phải là người thành công? Điều này thật nực cười!

Hãy quyết định ngay từ bây giờ để tự tạo cho mình định nghĩa thành công và không phải lo lắng liệu cả thế giới sẽ nghĩ gì. Trong nhiều năm, Sam Walton – người sáng lập Wal-Mart, tập đoàn có hệ thống cửa hàng phân phối bán lẻ lớn nhất và thành công nhất thế giới, rất thích lái chiếc xe Ford cũ của mình cho dù tại thời điểm đó, ông là một trong những người giàu nhất nước. Khi được hỏi tại sao ông không mua một chiếc xe tốt hơn và tương xứng hơn với vị trí hiện tại của mình, Sam đã trả lời: “À, đơn giản là vì tôi thích lái chiếc xe cũ của mình.” Bởi vậy, hãy quên ngay những hình ảnh và những mục tiêu được người khác xác định cho bạn ngay từ lúc này.

Nếu bạn thật sự muốn lái một chiếc ô-tô sang trọng, sống trong khu biệt thự xinh đẹp hay tạo cho mình lối sống độc đáo thì hãy cứ làm những gì bạn muốn. Chỉ cần bạn xác định được đó là những gì bạn muốn và bạn làm tất cả những điều đó vì những mục đích chính đáng.

2. Mục tiêu của bạn phải thật sự ý nghĩa

Nhà hùng biện nổi tiếng Charlie Jones kể lại những ngày đầu tiên trong nghề: “Tôi nhớ những ngày đầu tiên phải vật lộn để bắt đầu sự nghiệp của mình. Có những đêm thật dài ở văn phòng, tôi phải cởi áo khoác rồi cuộn tròn nó lại để làm một chiếc gối và chợp mắt một vài tiếng đồng hồ trên bàn làm việc.” Mục tiêu của Charlie rất ý nghĩa bởi ông đã làm mọi việc để phát triển công việc của mình. Nếu điều đó có nghĩa là phải ngủ lại văn phòng một vài đêm thì đó cũng là điều cần phải làm. Trong những năm đầu tiên của tuổi 30, Charlie đã không ngừng nỗ lực xây dựng một công ty môi giới bảo hiểm với lợi nhuận hơn 100 triệu đô-la mỗi năm. Đó là một con số khổng lồ trong những năm đầu thập niên 1960.

Khi bạn chuẩn bị viết ra những mục tiêu tương lai, hãy tự hỏi: “Điều gì thật sự quan trọng với mình? Mình làm việc này vì mục đích gì? Mình sẽ phải từ bỏ những gì để thực hiện những mục tiêu đó?” Quá trình suy nghĩ đó sẽ giúp bạn có được sự thấu tỏ. Đây là điều cực kỳ quan trọng bạn cần phải làm. Những lý do để bạn lập biểu đồ cho quá trình hành động mới là chúng sẽ

mang lại cho bạn nghị lực, sức mạnh để thức dậy vào mỗi buổi sáng, thậm chí vào những ngày mà bạn không muốn thực hiện.

Hãy tự hỏi: “Những quy tắc mới này sẽ mang lại cho mình những lợi ích và thành quả gì?” Nên tập trung vào lối sống mới đầy thú vị mà bạn có thể có được bằng việc cam kết với bản thân sẽ hành động kiên định.

Nếu điều đó vẫn không kích thích được nhiệt huyết của bạn, hãy hình dung một khả năng khác. Nếu bạn chỉ làm đi làm lại một công việc thì lối sống của bạn sẽ như thế nào trong 5, 10 hoặc 15 năm tới? Viễn cảnh về tài chính của bạn có thể được miêu tả như thế nào nếu bạn không tạo nên bất kỳ một sự thay đổi nào? Các mối quan hệ của bạn, sức khỏe và lượng thời gian mà bạn dành để tận hưởng niềm vui sẽ ra sao? Bạn sẽ trở nên tự do hơn hay vẫn sẽ phải làm việc cật lực suốt tuần?

TRÁNH MẮC PHẢI HỘI CHỨNG “GIÁ NHƯ”.



Nhà triết học Jim Rohn đã thừa nhận rằng cuộc sống con người có hai nỗi đau lớn. Đó là kỷ luật và sự hối tiếc. Nếu kỷ luật có sức nặng một gam thì sự hối tiếc sẽ là một tấn nếu bạn thả trôi cuộc đời. Bạn không muốn nhìn lại những năm đã qua và nói rằng: “Giá như mình nắm bắt cơ hội kinh doanh đó; giá như mình đã tiết kiệm và dành tiền để đầu tư thường xuyên hơn; giá như mình có thể dành nhiều thời gian hơn cho gia đình; giá như mình quan tâm nhiều hơn tới sức khỏe của bản thân...”. Hãy nhớ rằng đó hoàn toàn là sự lựa chọn của bạn. Và bạn vẫn là người phải chịu trách nhiệm với những sự lựa chọn của mình, bởi vậy hãy thật sáng suốt khi lựa chọn. Hãy tự cam kết với chính mình rằng từ nay bạn sẽ tự đặt ra những mục tiêu cho mình để có được một tương lai tươi sáng hơn.

3. Mục tiêu của bạn phải cụ thể và có thể đo lường

Đây là điều mà nhiều người còn thiếu sót. Nó là một trong những nguyên nhân chính khiến mọi người không thể đạt đến những gì mà họ có khả năng đạt được. Họ không bao giờ định nghĩa chính xác được mình muốn gì. Chỉ xác định chung chung, đại khái thôi thì chưa đủ. Chẳng hạn có một người nói: “Mục tiêu của tôi là độc lập về tài chính”, điều đó có nghĩa là gì? Đối với nhiều người, độc lập về tài chính tức là có được 50 triệu đô-la tiền tiết kiệm và đầu tư. Đối với một số người khác thì đó là phải kiếm được 100 nghìn đô-la mỗi năm. Một số khác nữa là không vướng phải nợ nần. Còn với bạn thì sao? Con số mà bạn đưa ra sẽ là bao nhiêu? Nếu đây là một mục tiêu quan trọng với bạn thì hãy dành thời gian ngay từ bây giờ để thực hiện

mục tiêu ấy.

Đối với hạnh phúc cũng vậy, định nghĩa mà bạn đưa ra cũng cần được xem xét kỹ lưỡng. Nếu chỉ “dành thời gian nhiều hơn cho gia đình” thì chưa nói lên được đầy đủ về hạnh phúc. Bạn chỉ có thể cắt nghĩa nó đầy đủ khi trả lời được những câu hỏi như: Khi nào thì dành thời gian cho gia đình, thời gian bao lâu và dành để làm việc gì, với ai? Năm từ sau đây sẽ giúp bạn dễ dàng trả lời những câu hỏi đó: **Cần rõ ràng hơn nữa**

LES:

Một khách hàng của chúng tôi đã xác định mục tiêu cải thiện sức khỏe là tập thể dục. Anh ấy luôn cảm thấy uể oải và mong muốn mình hoạt bát hơn. Mục tiêu “tập thể dục” là một khái niệm rất nghèo nàn trong trường hợp này bởi nó quá chung chung và chẳng có cách nào để đo đếm được cả. Bởi vậy chúng tôi nói: “Cần phải cụ thể hơn nữa.” Vậy là anh ấy sửa lại như sau: “Tôi muốn tập thể dục 30 phút mỗi ngày, bốn lần mỗi tuần.”

Hãy đoán xem chúng tôi sẽ nói gì tiếp theo? Đó chính là: “Hãy cụ thể hơn nữa.” Bằng cách lặp đi lặp lại những câu hỏi này một vài lần, mục tiêu cải thiện sức khỏe của anh ta đã được làm rõ như sau: Tập thể dục 30 phút mỗi ngày, bốn lần mỗi tuần, được thực hiện vào các ngày thứ hai, thứ tư, thứ sáu và thứ bảy, từ 7 giờ đến 7 giờ 30 phút sáng. Thói quen của anh là dành 10 phút để tập các bài tập thể dục và 20 phút để tập với máy. Đó chính là điều khác biệt. Bây giờ thì chúng tôi có thể dễ dàng theo dõi và đánh giá quá trình luyện tập của anh. Và bây giờ anh ấy đã thu được những kết quả rất đáng kể.

Đây là điểm mấu chốt: Khi bạn xác định một mục tiêu, hãy thử sức với phương châm: “Hãy cụ thể hơn nữa”. Hãy lặp đi lặp lại yêu cầu này cho đến khi mục tiêu của bạn trở nên rõ ràng và có thể đo lường được. Bằng cách này, bạn sẽ có cơ hội lớn hơn để đạt được kết quả mong muốn.

MỤC TIÊU KHÔNG ĐI LIỀN VỚI CON SỐ THÌ CHỈ LÀ KHẨU HIỆU

Cần có một hệ thống để đo lường quá trình thực hiện mục tiêu của bạn. Hệ thống phương pháp tạo sự tập trung thống nhất mà chúng tôi đã sử dụng sẽ khiến việc đó trở nên dễ dàng hơn với bạn. Phương pháp này sẽ được đề cập chi tiết ở cuối chương.

4. Mục tiêu của bạn phải linh hoạt

Tại sao tính linh hoạt lại quan trọng đến vậy? Điều này có rất nhiều nguyên nhân. Thứ nhất: Bạn không muốn tạo ra một hệ thống quá cứng nhắc khiến bạn cảm thấy ngột thở. Chẳng hạn, nếu bạn lên một chương trình thể dục nâng cao sức khỏe, chắc chắn bạn sẽ muốn sắp xếp thời

gian và các bài tập đa dạng, nhờ vậy sẽ không cảm thấy nhàm chán. Một huấn luyện viên có kinh nghiệm có thể giúp bạn tạo một chương trình vừa vui vừa đa dạng và các hoạt động phong phú mà vẫn đảm bảo được kết quả bạn mong muốn.

Thứ hai: Một mục tiêu linh hoạt sẽ cho phép bạn tự do thay đổi cách thực hiện trong trường hợp có một cơ hội thật sự chợt đến khiến bạn không thể bỏ qua. Song vẫn phải có một lời nhắc nhở ở đây. Nói như vậy không có nghĩa là bạn cứ chạy theo bất cứ ý tưởng nào chợt thoáng qua trong đầu. Những doanh nhân là những người dễ bị mất tập trung và sao nhãng. Hãy nhớ rằng bạn không cần phải buộc mình vào tất cả các ý tưởng mới, chỉ cần tập trung vào một hoặc hai ý tưởng cũng có thể khiến bạn hạnh phúc và giàu có.



5. Mục tiêu của bạn phải thách thức và thú vị

Sau một vài năm, rất nhiều doanh nhân vẫn giữ trạng thái bình ổn trong một thương vụ. Họ đánh mất niềm hứng khởi ban đầu với những nguy cơ, mạo hiểm liên quan đến sản phẩm và dịch vụ của họ trên thương trường. Họ vừa là một người điều hành, vừa là người quản lý và phải xử lý những công việc lặp đi lặp lại và không mấy thích thú.

Khi thiết lập những mục tiêu cho mình, bạn cần phải chú ý đến yếu tố mạo hiểm và thử thách để đảm bảo cuộc sống của mình không bị nhàm chán. Để đạt được điều này, bạn cần phải có nghị lực để bước ra khỏi sự thoải mái quen thuộc. Điều này có thể khiến bạn cảm thấy hơi sợ hãi bởi bạn sẽ không biết liệu có thể đứng vững trên đôi chân của mình hay không. Đây là một nguyên nhân tích cực giúp bạn chiến thắng chính mình. Bạn sẽ có thể học hỏi nhiều hơn về cuộc sống và khả năng thành công của mình khi bước ra khỏi vùng thoải mái đang có. Thông thường, khi dám đối mặt với sự sợ hãi, bạn sẽ đạt được những bước tiến lớn.

John Goddard - nhà thám hiểm từng được mệnh danh là "Indiana Jones" của thế giới thực, là một minh chứng lý tưởng cho luận điểm này. Khi 15 tuổi, ông dành thời gian để lập ra một danh sách gồm 127 mục tiêu đầy thử thách mà mình sẽ chinh phục trong suốt cuộc đời. Đó là

những mục tiêu rất ấn tượng như: Thám hiểm tám con sông lớn nhất thế giới như sông Nile, Amazone và Congo; leo lên những đỉnh núi cao nhất thế giới trong đó có Everest, đỉnh Kenya, Matterhorn; học lái máy bay, đi vòng quanh thế giới (ông đã thực hiện việc này được bốn lần); thám hiểm Bắc cực, Nam cực; đọc hết Kinh thánh từ đầu đến cuối, học thổi sáo và chơi đàn vi-ô-lông; tìm hiểu văn hóa gốc của 12 quốc gia như Borneo, Sudan và Brazil. Khi bước sang tuổi 50, ông đã hoàn thành được hơn 100 mục tiêu trong danh sách của mình.

Khi được hỏi điều gì đã lôi cuốn ông khi bắt đầu xây dựng danh sách của mình, John đã trả lời: “Có hai lý do. Một là tôi cảm thấy chán ngấy khi cứ phải nghe người lớn chỉ bảo cái gì nên làm và cái gì không nên làm. Thứ hai là tôi không muốn đi hết nửa đời người mà vẫn thấy mình chưa làm được việc gì đáng ghi nhận.”

Có thể bạn không thích thử thách chính mình theo cách của John Goddard song cũng đừng đưa ra những thử thách quá xoàng xĩnh. Cần phải nghĩ đến những thử thách lớn lao hơn. Hãy nghĩ đến những mục tiêu khiến bạn cảm thấy hứng thú đến nỗi không thể ngủ được. Cuộc sống có rất nhiều điều để khám phá, tại sao bạn không thử sức?

6. Mục tiêu của bạn phải phù hợp với giá trị bản thân

Hài hòa và trôi chảy là những từ ngữ có thể sử dụng để miêu tả bất cứ một quá trình nào được hoàn thành dễ dàng. Khi những mục tiêu đặt ra đồng bộ với giá trị cốt lõi của bạn thì sự hòa hợp được tạo ra. Vậy giá trị cốt lõi của bạn là gì? Đó là bất cứ điều gì mà bạn cảm nhận được mạnh mẽ từ sâu thẳm tâm hồn và bản chất của bạn. Đó là những niềm tin mang tính nền tảng đã hun đúc và phát triển, tạo nên tính cách của bạn. Ví dụ như tính thật thà và thẳng thắn. Khi bạn làm điều gì mâu thuẫn với giá trị của bản thân, ngay lập tức, trực giác, quyết tâm sẽ lên tiếng nhắc nhở bạn rằng đó là những việc sai trái, không nên làm.

Giả sử bạn đang mắc nợ một khoản tiền rất lớn và đang bị sức ép nặng nề từ chủ nợ. Một hôm, có một người bạn tới và nói với bạn: “Mình có một cách để kiếm tiền rất dễ dàng, đó là cả hai chúng ta hãy đi cướp ngân hàng. Chúng ta sẽ kiếm được một khoản tiền khổng lồ vào sáng ngày mai. Tôi có một kế hoạch hành động hết sức hoàn hảo để đột nhập và thoát khỏi ngân hàng chỉ trong vòng 20 phút.” Lúc đó, chắc chắn bạn sẽ thấy rất phân vân. Một mặt, bạn muốn có được số tiền để nhanh chóng trả nợ và giải quyết các vấn đề tài chính trong lúc cấp bách này. Mặt khác, nếu bản chất thật thà của bạn mạnh hơn và chiến thắng được mong muốn thấp hèn đó, bạn sẽ không bao giờ đi cướp ngân hàng bởi bạn biết đó là điều sai trái.

Và thậm chí, nếu người bạn đó đưa ra những lý lẽ rất mạnh và đã thuyết phục được bạn thì sau

khi làm việc đó, bạn sẽ luôn bị lương tâm cắn rứt. Đó chính là sự phản ứng của tính trung thực trong con người bạn. Cảm giác tội lỗi sẽ ám ảnh bạn suốt đời.

Khi bạn khai thác những giá trị cốt lõi của bản thân theo hướng tích cực để theo đuổi các mục tiêu, bạn sẽ dễ dàng đưa ra những quyết định. Sẽ không còn những xung đột trong chính con người bạn và điều này giúp bạn toàn tâm toàn ý chinh phục những đỉnh cao của sự thành công.

7. Mục tiêu của bạn phải có sự cân bằng hợp lý

Nếu bạn được quay trở lại cuộc sống đã qua, bạn sẽ làm gì? Với câu hỏi này, người già chắc chắn sẽ không trả lời: “Tôi muốn dành thời gian nhiều hơn cho công việc ở văn phòng,” hay “Tôi muốn tham dự các cuộc họp làm ăn”.

Thay vào đó, họ sẽ bày tỏ họ muốn được đi du lịch nhiều hơn, có nhiều niềm vui và dành nhiều thời gian cho gia đình hơn. Bởi thế, khi xác định một mục tiêu cho mình, bạn đừng quên xét đến những lĩnh vực sẽ mang lại cho bạn nhiều thời gian để nghỉ ngơi và tận hưởng những điều tốt đẹp trong cuộc sống. Tự làm khó mình, bắt ép mình làm quá nhiều công việc trong tuần sẽ khiến bạn mệt mỏi và kiệt sức. Cuộc sống sẽ rất ngắn ngủi nếu bạn bỏ lỡ những niềm vui và những điều tốt đẹp.

Ở Chương 4, bạn sẽ được khám phá một chiến thuật tuyệt vời giúp bạn dễ dàng tạo ra sự cân bằng trong cuộc sống.

8. Mục tiêu của bạn phải thực tế

Thoạt đầu, điều này nghe có vẻ mâu thuẫn với những luận điểm trước đó. Tuy nhiên, thước đo thực tế sẽ đảm bảo cho bạn kết quả tốt hơn. Mọi người hầu như không thực tế bởi họ không thể có đủ thời gian để thực hiện những mục tiêu đó. Hãy luôn ghi nhớ câu nói sau:

KHÔNG CÓ MỤC TIÊU NÀO LÀ THIẾU THỰC TẾ, CHỈ CÓ LƯỢNG THỜI GIAN LÀ THIẾU THỰC TẾ.



Nếu mức thu nhập của bạn là 30.000 đô-la một năm và bạn đặt mục tiêu là trở thành triệu phú trong vòng ba tháng thì đó là điều không thực tế. Nguyên tắc quan trọng cần vận dụng đó là nhân đôi lượng thời gian bạn đề ra khi thực hiện những bước đầu của một thương vụ mới. Thông thường, sự trì trệ, quan liêu của các quan chức chính phủ, những khó khăn tài chính và rất nhiều những vấn đề khác sẽ làm cho tiến trình chậm lại.

Có rất nhiều người lại đặt ra những mục tiêu hết sức kỳ quặc. Chẳng hạn: Nếu bạn cao 1m50, bạn sẽ không bao giờ có thể chơi bóng rổ chuyên nghiệp được. Bởi vậy, bạn cần phải suy nghĩ cẩn thận hơn để tạo ra những viễn cảnh thú vị trong tương lai. Phải đảm bảo rằng những mục tiêu của bạn không quá phi thực tế và bạn có thể dành đủ thời gian để thực hiện nó.

9. Mục tiêu của bạn cần phải có sự cống hiến

Tục ngữ nói rằng: “Gieo nhân nào, gặt quả nấy”. Đây là một sự thật không thể phủ nhận. Nếu bạn là người làm nhiều việc tốt, gieo mầm cho cái tốt thì phần thưởng mà bạn nhận được cũng là những điều tốt đẹp.

Rất nhiều người coi tiền bạc và vật chất là mục tiêu phấn đấu hàng đầu. Họ không có thời gian cống hiến cho xã hội, chỉ biết nhận chứ không biết cho đi. Và nếu bạn cũng giống họ thì sớm muộn bạn cũng sẽ đánh mất mọi thứ trên đời.

Sự cống hiến có thể hình thành ở rất nhiều dạng. Có thể bạn chỉ dành thời gian, kinh nghiệm, thậm chí cả tiền bạc cho xã hội. Bởi vậy, hãy coi đó là một phần của những mục tiêu không bao giờ kết thúc. Bạn hãy cống hiến vô điều kiện và đừng mong được đền đáp ngay. Sự đền đáp sẽ đến rất bất ngờ vào một thời điểm nào đó.

10. Mục tiêu của bạn cần có sự ủng hộ

Yếu tố cuối cùng trong những mục tiêu của bạn cũng là vấn đề được bàn luận nhiều nhất. Có nhiều quan điểm khác nhau khi nói về vấn đề này. Nhiều người tán thành việc nói cho tất cả mọi người biết những điều họ sẽ làm. Họ cho rằng như thế sẽ khiến họ phải có trách nhiệm hơn. Bạn sẽ bị áp lực một khi cả thế giới nhìn vào bạn xem bạn có làm như những gì đã tuyên bố hay không.

Tiến sĩ Robert H. Schuller là một ví dụ điển hình. Ông đã tuyên bố với thế giới rằng ông sẽ cho xây dựng một thánh đường lớn bằng pha lê tại thành phố Garden Grove, California với chi phí khoảng hơn 20 triệu đô-la. Nhiều người đã cười nhạo ý tưởng của ông và tin chắc rằng ông không thể thực hiện được điều đó. Ông vẫn kiên trì thực hiện mục tiêu của mình và cuối cùng, một công trình tuyệt vời đã được tạo nên. Chi phí của công trình này chưa đến 30 triệu đô-la.



Schulller nói: “Tôi nghĩ rằng khi bạn có một ước mơ lớn, bạn cũng sẽ thu hút được những người có ước mơ lớn lao khác”. Và ông đã làm được điều đó. Có nhiều người đã đóng góp hơn một triệu đô-la để giúp ông hoàn thành dự án.

Luồng ý kiến thứ hai cho rằng bạn nên giữ kín mục tiêu của mình và âm thầm thực hiện. Hành động luôn có sức nặng hơn lời nói. Bạn có thể khiến nhiều người ngạc nhiên.

Ý kiến thứ ba và cũng là những ý kiến thông thái nhất cho rằng bạn nên chia sẻ ước mơ của mình với những người mà bạn tin tưởng nhất. Bạn cần phải chọn lọc cẩn thận người sẽ luôn đồng viên và ủng hộ bạn mỗi khi gặp khó khăn. Nếu bạn có một kế hoạch lớn, sự giúp đỡ của họ là hết sức cần thiết bởi sẽ có lúc bạn đi vào ngõ cụt trong quá trình thực hiện kế hoạch.

KẾ HOẠCH tổng thể của bạn

Bây giờ, chúng ta sẽ quay lại với công việc chính của mình. Đây là lúc bạn nên bắt đầu tạo cho mình một kế hoạch tổng thể. Phần này rất thú vị, nó sẽ giúp bạn tạo ra một tương lai tốt đẹp hơn và sự thấu tỏ để theo đuổi ước mơ của mình. Nó sẽ là viễn cảnh của bạn trong tương lai. Phần này bao gồm sáu bước chính. Chúng tôi đề nghị bạn nên đọc qua tất cả sáu bước này rồi áp dụng từng bước một. Hãy sử dụng đồng thời các bước hành động được đề cập ở sau chương sách như một lời hướng dẫn. Các bước năm và sáu sẽ được đề cập rõ hơn trong Chương 4 và Chương 5.

1. Xem lại mười đặc tính hàng đầu của các mục tiêu

Hãy tham khảo bản liệt kê này khi bạn bắt tay vào tạo mục tiêu thật sự của mình. Nó sẽ giúp bạn vẽ nên một bức tranh rõ nét về những mục tiêu.

2. Tạo sự hứng thú với những mục tiêu cơ bản

Để tạo sự hứng thú, bạn hãy liệt kê một danh sách những điều chính bạn muốn thực hiện trong

mười năm tới. Hãy coi đây là một niềm vui và mở rộng tâm hồn để cảm nhận mọi khả năng, tạo cho mình sự hăng hái, nhiệt tình và đừng quá nghiêm khắc trong từng nếp nghĩ. Hãy thể hiện cá tính của bạn trong danh sách đó bằng cách mở đầu mỗi câu với từ “Tôi sẽ...”. Chẳng hạn: “Tôi sẽ thực hiện một kỳ nghỉ kéo dài sáu tuần ở châu Âu,” hay “Tôi sẽ tiết kiệm hoặc đầu tư 10% thu nhập hàng tháng của mình.” Để giúp bạn xác định rõ hơn, chúng tôi đã đưa ra một số câu hỏi:

- Tôi muốn làm những việc gì?
- Tôi muốn đạt được những gì?
- Tôi muốn đi những đâu?
- Tôi muốn cống hiến những gì?
- Tôi muốn trở thành một người như thế nào?
- Tôi muốn học tập những gì?
- Tôi muốn dành thời gian cho những ai?
- Tôi muốn kiếm được, tiết kiệm và đầu tư bao nhiêu tiền?
- Tôi muốn dành bao nhiêu thời gian để tận hưởng niềm vui cuộc sống?
- Tôi sẽ làm gì để có được sức khỏe dồi dào?

Để đảm bảo bạn có thể cân bằng cuộc sống tuyệt đối, hãy lựa chọn một số mục tiêu trong từng lĩnh vực như: sự nghiệp và kinh doanh, tài chính, thời gian tận hưởng niềm vui, sức khỏe, các mối quan hệ, sự cống hiến và rất nhiều những lĩnh vực khác.

XẾP THỨ TỰ ƯU TIÊN CHO DANH SÁCH CỦA BẠN

Bây giờ, bạn phải thực hiện bước tiếp theo sau khi đã thỏa sức bay bổng với trí tưởng tượng của mình. Hãy quan sát tất cả những mục tiêu cơ bản của bạn và xác định khoảng thời gian hoàn thành thích hợp.

Đánh số thứ tự tương ứng với mỗi mục tiêu. Điều này sẽ cho phép bạn có được một khung thời gian rõ ràng để thực hiện. Trong cuốn sách có tựa đề The On-Purpose person (Người có mục đích), tác giả Kevin W. McCarthy đã mô tả một mẹo nhỏ hiệu quả giúp bạn lựa chọn ưu tiên dễ dàng hơn. Ông ấy gọi đó là bảng phân chia vòng loại. Đây là một khuôn mẫu vẫn thường sử

dụng cho tất cả các môn thi đấu thể thao. Hãy ưu tiên những lựa chọn của bạn bằng cách phân loại các mục tiêu ra thành từng mảng riêng biệt theo lượng thời gian một năm, hai năm, ba năm, năm năm hay mười năm.

BẢNG PHÂN CHIA VÒNG LOẠI

Hãy liệt kê tất cả các mục tiêu có thời hạn một năm vào phía bên trái của bảng. Khổ giấy của bạn phải đủ rộng để trình bày hết các mục trong danh sách. Tốt nhất là hãy sử dụng loại giấy có 16, 32 hoặc 64 ô kẻ. (Chúng tôi trình bày một mẫu có tám mục tiêu có thời hạn một năm như dưới đây.)



Bây giờ, bạn phải quyết định xem đâu là những mục tiêu quan trọng nhất, tức là những mục tiêu được lọt vào vòng trong. Hãy lặp lại quá trình này cho đến khi bạn kết thúc ở tám mục tiêu. Lúc này, nó là những mục tiêu chính của bạn. Sau đó, bạn lại lựa chọn xem trong tám mục tiêu đó đâu là cái quan trọng hơn để tiếp tục vào vào vòng trong. Để quyết định được đòi hỏi bạn phải quyết đoán. Trực giác của bạn rất ít khi sai lầm, bởi vậy bạn có thể dựa vào nó để lựa chọn xem đâu là mục tiêu quan trọng nhất với mình. Tất nhiên là bạn có thể hoàn thành những mục tiêu ít quan trọng hơn sau này nếu bạn muốn. Bây giờ, hãy tiếp tục thực hiện lại các bước trên với các mục tiêu có thời hạn ba năm, năm năm và mười năm. Chúng tôi biết rằng bạn rất khó lựa chọn các mục tiêu có thời hạn năm hay mười năm. Tuy nhiên, đó sẽ là những mục tiêu xứng đáng với sự nỗ lực của bạn và khoảng thời gian đó sẽ trôi qua nhanh hơn bạn tưởng. Ít nhất bạn phải có một mục tiêu có thời hạn ba năm.

Và đây là một mẹo nhỏ khác không kém phần quan trọng: Trước khi bạn chọn lọc một mục tiêu ưu tiên, hãy ghi lại lý do quan trọng nhất khiến bạn muốn hoàn thành mục tiêu đó và những lợi ích mà bạn sẽ thu được sau khi thực hiện. Như chúng tôi đã nói, những lý do quan trọng sẽ là động lực giúp bạn vượt qua những khó khăn trong quá trình theo đuổi mục tiêu. Bạn cần phải sử dụng thời gian thật hợp lý để xác định rõ lý do của mình trước khi thực hiện các mục tiêu.

Điều này sẽ đảm bảo cho việc chọn lọc mục tiêu của bạn đạt kết quả tốt nhất.

3. Tạo một album ảnh minh họa các mục tiêu

Để tăng khả năng tập trung của bạn vào lối sống mới của mình, hãy tạo một album chứa các hình ảnh về những mục tiêu quan trọng nhất. Công việc này rất thú vị và mọi thành viên trong gia đình bạn đều có thể tham gia.

Hãy mua một cuốn album lớn, sau đó sưu tầm các bức ảnh liên quan. Chẳng hạn: Nếu mục tiêu của bạn là có một kỳ nghỉ tuyệt vời ở London, bạn hãy tìm những mẫu quảng cáo và cắt những hình ảnh trong đó rồi dán vào album. Nếu đó là một kỳ nghỉ dành cho cả gia đình, hãy ghi một tiêu đề lớn ở đầu trang với nội dung: “Tôi muốn có một kỳ nghỉ dài ba tuần cùng gia đình ở London”, kèm theo ngày tháng thực hiện chuyến đi.

Bạn có thể phân chia cuốn album của mình thành nhiều phần tương ứng với các lĩnh vực trong cuộc sống. Đặc biệt là phải đảm bảo đầy đủ các lĩnh vực chúng tôi đã đề cập ở bước 2. Một người bạn của chúng tôi là Glenna Salsbury đã kiên trì thực hiện chiến thuật này và đạt được thành công lớn. Glenna là mẹ của ba cô con gái, chính vì thế trong những ngày đầu của sự nghiệp, cô phải xoay sở để trang trải tiền nhà, tiền xăng xe nhưng vẫn luôn mong muốn thắp sáng những ước mơ của mình. Dưới đây là câu chuyện về người phụ nữ này:

Một buổi tối, tôi tham dự cuộc hội thảo về nguyên tắc nền tảng $I+V=R$ (Imagination mixed Vividness becomes Reality) có nghĩa là trí tưởng tượng cộng với những hình ảnh tạo nên thực tế. Người thuyết trình đã chỉ ra rằng trí óc của chúng ta thường thể hiện những suy nghĩ ở dạng hình ảnh chứ không phải lời nói. Và khi chúng ta vẽ ra trong tâm trí những hình ảnh mình mong muốn, nó sẽ trở thành hiện thực.

Quan niệm này đã đánh trúng tâm lý của tôi lúc đó.

Tôi đã quyết định viết ra những ước muốn của mình và biến nó thành những hình ảnh thực. Tôi cắt một số hình ảnh từ các trang bìa tạp chí thể hiện những mong muốn. Sau đó, tôi dán chúng lại trong cuốn album của mình và không ngừng theo đuổi.

Những bức ảnh của tôi rất riêng biệt. Chúng bao gồm: 1, Một người phụ nữ với bộ váy cưới đi bên chú rể bảnh bao. 2, Những bó hoa. 3, Một hòn đảo nổi lên giữa màu xanh lấp lánh của vùng biển Caribe. 4, Những tấm bằng đại học cho các con. 5, Nữ phó chủ tịch của một công ty lớn. (Tôi làm việc cho một công ty không có lãnh đạo nữ.) 6, Một cái mũ biểu tượng cho chức danh thạc sỹ mà tôi đang mong ước có được từ trường Theological Seminary Fuller.

Tám tuần sau đó, khi tôi đang lái xe trên đường cao tốc ở California, tôi chợt thấy một chiếc xe màu đỏ rất đẹp chạy bên cạnh. Anh chàng lái xe mỉm cười với tôi, tôi cũng mỉm cười lại. Những gì mà tôi biết sau đó là anh ta lái xe theo tôi. Tôi giả vờ như không thấy anh ta nhưng anh ta vẫn giữ khoảng cách với xe của tôi khoảng 15 dặm. Anh ta khiến tôi lo sợ. Tôi tăng tốc, anh ta cũng tăng tốc. Tôi dừng lại anh ta cũng dừng lại và cuối cùng, tôi đã lấy anh ta.

Sau những lần gặp gỡ đầu tiên, Jim đã tặng tôi rất nhiều hoa hồng. Mỗi ngày thứ hai, anh ấy đều gửi cho tôi một bó hoa kèm lời nhắn ngọt ngào. Trước khi chúng tôi cưới nhau, Jim nói với tôi: “Anh đã tìm được một nơi tuyệt vời để chúng ta cùng hưởng tuần trăng mật. Đó là đảo St. John’s ở vùng biển Caribe”. Tôi không tiết lộ gì cho Jim về cuốn album của mình cho đến khi chúng tôi chuyển đến ngôi nhà mới, nơi mà tôi tiếp tục sưu tầm thêm nhiều ảnh khác.

Không lâu sau, tôi trở thành phó phòng nhân sự tại công ty tôi đang làm việc. Sau khi hoàn thành khóa học Thạc sỹ, tôi là một trong những người phụ nữ đầu tiên được đề cử học vị Tiến sỹ tại trường Fuller. Các con gái tôi không chỉ đạt được những tấm bằng đại học mà chúng còn tạo cho mình những cuốn album để thực hiện theo cách của tôi.

Những gì tôi kể nghe như một câu chuyện cổ tích, song nó hoàn toàn là sự thật. Kể từ lúc đó, tôi và Jim làm thêm rất nhiều cuốn album khác. Tôi hiểu ra rằng không có ước mơ nào là không thể. Bạn thực sự có thể có những ước mơ cháy bỏng trong trái tim.

Trích: Hạt giống tâm hồn (ChickenSoup for the Soul)

Bây giờ, Glenna là một trong những nhà diễn thuyết chuyên nghiệp nhất trong nước và là cựu chủ tịch của Hiệp hội các nhà hùng biện quốc gia.

Những bức ảnh của bạn càng rõ ràng cụ thể bao nhiêu, bạn sẽ càng dành nhiều sự tập trung vào chúng hơn và có thể đạt được những kết quả mong muốn. Bởi thế, bạn cần phải sáng tạo. Hãy luôn khám phá nhiều phương thức để củng cố tầm nhìn của bạn. Một cuốn album chứa các hình ảnh minh họa là cách tuyệt vời để bạn bắt đầu việc đó.

Ở Chương 4, bạn sẽ tìm hiểu cách phát triển một kế hoạch hành động cụ thể để biến những hình ảnh trong album thành hiện thực. Trước khi sang Chương 4, chúng ta vẫn còn ba chiến thuật hữu ích để giúp bạn tạo nên sự thấu tỏ.

4. Sử dụng một cuốn sổ ý tưởng

Nó đơn giản chỉ là một cuốn sổ tay để ghi lại những điều quan sát được và những hiểu biết mà bạn thu được hàng ngày. Đó là một công cụ rất hữu hiệu để mở mang tầm hiểu biết của bạn. Đã

bao giờ bạn nảy ra một ý tưởng lớn vào lúc nửa đêm, ngồi dậy và trí óc cực kỳ tỉnh táo chưa? Thông thường, bạn chỉ có vài giây để nắm bắt ý tưởng đó trước khi nó biến mất, hoặc cũng có thể bạn sẽ tự nhủ: “Hãy nằm xuống và ngủ đi, bây giờ là ba giờ sáng rồi đấy.” Trên thực tế, bạn sẽ tiếp tục nằm ngủ rồi thức dậy sau vài giờ và hoàn toàn quên mất những ý tưởng tuyệt vời đó.

Ý TƯỞNG LỚN KHÔNG KÈM THEO HÀNH ĐỘNG SẼ KHÔNG MANG LẠI ĐIỀU GÌ

Đó cũng chính là lý do tại sao một cuốn sổ ghi những ý tưởng lại giá trị đến vậy. Bằng cách ghi lại những suy nghĩ của mình, bạn sẽ không phải vất vả để nhớ ra những ý tưởng đó. Bạn có thể suy nghĩ về những ý tưởng đó bất cứ lúc nào bạn muốn. Hãy sử dụng một cuốn sổ để ghi lại những ý tưởng trong lĩnh vực kinh doanh, mẹo nhỏ trong buôn bán, thuyết trình, các dự án tiềm năng, những đoạn trích bạn vừa đọc, hay những mẫu chuyện có thể giúp bạn giải thích một điều gì đó rõ ràng hơn. Chỉ cần bạn chú ý quan sát và lắng nghe trực giác mách bảo.

Chẳng hạn: Khi bạn vừa thực hiện xong một bài thuyết trình bán hàng, tất cả mọi việc diễn ra đúng như dự kiến và bạn phát hiện ra một điều quan trọng, hãy ghi ngay vào sổ tay của bạn. Những gì bạn nói đã phát huy tác dụng. Có thể bạn đã đặt ra một câu hỏi đặc biệt khơi gợi quyết định của những người mua hoặc đã giải thích rõ ràng cho họ về chất lượng hàng hóa và dịch vụ của bạn. Hãy nhớ lại những gì bạn đã nói và ghi vào sổ tay những điều có tác dụng nhất.

Ghi âm lại những lời giới thiệu của bạn cũng là một cách tốt. Hãy nhờ một ai đó mà bạn kính trọng để trao đổi về những ý tưởng của mình, sau đó bạn có thể suy nghĩ để cải thiện nó. Hãy không ngừng luyện tập. Ngôi sao điện ảnh Robbie Williams thường phải diễn đi diễn lại 30 lần cho mỗi cảnh đến khi cả anh và đạo diễn đều cảm thấy hài lòng.

Bạn đã bao giờ thực hiện một bài thuyết trình quan trọng chưa? Đó cũng là lúc bạn cần mở cuốn sổ tay của mình ra và ghi lại những sai lầm đã mắc phải. Bạn có thể đánh dấu và chú thích thêm rằng: “Không bao giờ nói lại điều này nữa.” Trong cả hai ví dụ trên, bằng việc ghi lại những ý nghĩ của mình khi chúng xuất hiện trong tâm trí, bạn đã củng cố được những việc hiệu quả và không hiệu quả. Điều này sẽ mang lại cho bạn sự rõ ràng đến khó tin.

Và đây là một lời gợi ý nữa dành cho bạn khi sử dụng sổ tay. Mỗi buổi sáng, hãy dành ra mười phút để ghi lại những cảm giác của mình. Bạn có thể bày tỏ những cảm xúc như vui, buồn, lo âu, thích thú, giận dữ, thất vọng, chán nản... Chẳng hạn, bạn có thể viết: “Tôi cảm thấy lo, lần đầu tiên con gái tôi tự lái xe,” hay “Tôi cảm thấy rất vui bởi sáng nay, tôi sẽ bắt đầu làm quen với công việc mới”. Khi bạn thật sự gắn bó với cảm xúc của mình, bạn sẽ liên hệ tốt hơn với những

tình huống hàng ngày và nhận thức rõ những gì đang xảy ra trong cuộc sống của mình.

5. Hình dung, suy nghĩ, nghiền ngẫm và cân nhắc

Sức mạnh của sự hình dung và suy ngẫm thường bộc lộ rõ nhất trong các môn thể thao. Những vận động viên Olympic thường nhắm lại động tác của mình một vài lần trước khi bước vào biểu diễn thật sự. Họ hoàn toàn tập trung cho một kết quả khả quan.

Mark Twexsbury, vận động viên bơi lội người Canada đã đoạt huy chương vàng Olympic nội dung bơi ngửa 200m tại Thế vận hội 1992 ở Tây Ban Nha, đã đứng trên bục chiến thắng vào buổi tối trước khi cuộc thi diễn ra và hình dung ra cảnh tượng mình chiến thắng. Anh nghe thấy tiếng hò reo của khán giả, thấy được gia đình của mình đang ngồi ở trên khán đài và nhìn anh đón nhận chiếc huy chương vàng. Ngày hôm sau, khi bước vào cuộc thi, anh thi đấu đúng như những gì anh đã tưởng tượng và chiến thắng.

Hãy nhớ rằng nếu bạn học theo bí quyết của các nhà vô địch thì bạn cũng có thể trở thành một nhà vô địch. Hãy sử dụng khả năng tưởng tượng của mình để tạo nên bức tranh chiến thắng. Những hình ảnh bạn hình dung càng rõ nét và cảm giác của bạn càng mãnh liệt bao nhiêu thì khả năng đạt được kết quả như mong muốn càng lớn bấy nhiêu. Bạn sẽ được tìm hiểu kỹ hơn về cách suy nghĩ sâu sắc và cân nhắc ở Chương 4. Tất cả những mẹo nhỏ đó sẽ giúp bạn tạo nên sự thấu tỏ đồng thời mang lại cho bạn những lợi thế rõ rệt trong thương trường.

6. Phát triển đội ngũ quân sư và cố vấn

Có một cách tuyệt vời để giúp bạn cải thiện hoạt động sản xuất và khả năng nhìn nhận là tranh thủ sự giúp đỡ của những người giàu kinh nghiệm. Khi xung quanh bạn có nhiều chuyên gia giỏi, khả năng học tập của bạn sẽ được cải thiện đáng kể. Có rất ít người kiên trì thực hiện việc này. Nếu bạn là người dám tạo nên sự khác biệt, bạn sẽ gạt hái được nhiều điều bổ ích. Và nếu bạn tự tính toán, thử làm và thất bại, nó sẽ không thể giúp bạn tiến bộ nhanh được bởi bạn đã đi vào con đường đầy rẫy những rào cản. Ngược lại, những lời khuyên thông thái từ những cố vấn tuyệt vời sẽ thúc đẩy bạn nhanh chóng tiến tới mục đích.

Một nhóm những nhà quân sư, cố vấn thường có bốn đến sáu người. Họ thường xuyên gặp gỡ, chia sẻ ý tưởng và hỗ trợ lẫn nhau. Họ là những đồng minh đắc lực của bạn. Bạn sẽ được tìm hiểu kỹ hơn về điều này trong chương 5.

Bây giờ, bạn đã có một khuôn mẫu hoàn chỉnh để tạo ra những mục tiêu dài hạn. Sau đây là giải pháp cuối cùng được gọi là hệ thống chiếm lĩnh sự tập trung.

Hệ thống chiếm lĩnh sự tập trung

Đây là một phương pháp tập trung đơn giản nhưng có hiệu quả cao, có khả năng giúp bạn đo lường mọi quá trình và luôn đi đúng hướng. Hầu hết khách hàng của chúng tôi đều áp dụng nó rất thành công. Về cơ bản, nó sẽ chia các mục tiêu của bạn thành bảy loại khiến bạn phải tạo được một sự cân bằng tuyệt vời.

Bạn có thể định ra thời gian để đạt được những mục tiêu của mình. Hai tháng là khoảng thời gian thích hợp bởi nó không quá lâu để bạn thiết lập những mục tiêu đầy ý nghĩa.

Chúng tôi phân loại bảy mục tiêu như sau:

- TÀI CHÍNH
- KINH DOANH/SỰ NGHIỆP
- THỜI GIAN GIẢI TRÍ
- SỨC KHỎE VÀ VÓC DÁNG
- CÁC MỐI QUAN HỆ
- BẢN THÂN
- CỐNG HIẾN

Nếu bạn quyết định hoàn thành các mục tiêu có ý nghĩa trong 60 ngày, bạn sẽ cảm nhận được sự cân bằng. Sự cân bằng mang lại cho bạn sự thanh thản. Hệ thống chiếm lĩnh sự tập trung là sức mạnh của bạn trong việc thực hiện các kế hoạch. Thoạt đầu, việc hoàn thành bảy mục tiêu trong 60 ngày có vẻ không thực tế, tuy nhiên, nếu luyện tập nhiều, bạn sẽ thực hiện được. Hãy bắt đầu với một vài mục tiêu và sau đó dần dần tăng số lượng lên. Khi mới bắt đầu thực hiện, việc tạo ra cho mình bảy chiến thắng nhỏ có vai trò còn quan trọng hơn những mục tiêu cao xa. Để giữ những mục tiêu đó thường trực trong tâm trí, hàng ngày bạn cần phải cân nhắc chúng. Mọi người hầu như không làm điều này. Thực tế là nhiều người thậm chí không có một kế hoạch hành động nào cho những mục tiêu của họ. Hãy là người thông thái để có những bước nhảy trong các cuộc cạnh tranh. Bạn sẽ được đền đáp xứng đáng.

KẾT LUẬN

Cũng giống như những thói quen thành công, phát triển thói quen xấu trong mọi việc đòi

hỏi phải có nỗ lực và tính kỷ luật cao. Hãy nhớ rằng đó là một quá trình không ngừng nghỉ. Những điểm mấu chốt là:

1. Sử dụng bản liệt kê 10 mục tiêu hàng đầu làm khuôn mẫu.
2. Thiết kế một kế hoạch tổng thể với những mục tiêu ưu tiên.
3. Tạo một cuốn album minh họa những mục tiêu.
4. Sử dụng một cuốn sổ tay ghi lại những ý tưởng.
5. Hình dung, suy nghĩ, nghiền ngẫm và cân nhắc.
6. Phát triển đội ngũ quân sư và cố vấn.
7. Sử dụng hệ thống chiếm lĩnh sự tập trung để đo lường các quá trình.

HÃY LÀM ĐIỀU NÀY VÀ BẠN SẼ CÓ ĐƯỢC SỰ THẤU TỎ TUYỆT VỜI

Lúc này, nếu bạn cảm thấy hơi bồn chồn thì cũng đừng nên lo lắng. Đó là điều rất bình thường. Hãy thực hiện lần lượt từng bước. Hãy lên kế hoạch thời gian để luyện tập những chiến thuật trên. Hãy thực hiện những bước đầu tiên, sau đó tập trung thực hiện những mục tiêu ngắn hạn của mình. Để có một tương lai thành công đòi hỏi phải mất nhiều công sức, nỗ lực và khả năng tập trung. Đó cũng là lý do khiến hầu hết mọi người không đủ kiên nhẫn để thực hiện. Tuy nhiên, quyết định đọc cuốn sách này nghĩa là bạn đã bước những bước tiến đầu tiên để trở nên nổi bật giữa đám đông. Hãy đối mặt với những thử thách. Hãy tập trung và phần thưởng mà bạn đạt được sẽ rất xứng đáng. Hãy nỗ lực ngay từ bây giờ!

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG



Dưới đây là sự xem xét hoàn chỉnh giúp bạn có thể thực hiện bản kế hoạch tổng thể cũng như những mục tiêu ngắn hạn của mình.

Để đạt được những kết quả khả quan nhất, chúng tôi khuyên bạn nên dành ra ít nhất một ngày để làm những việc này.

Bản liệt kê 10 mục tiêu hàng đầu. Để đạt kết quả tốt nhất, những mục tiêu của bạn cần phải:

Là của chính bạn	Phù hợp với giá trị bản thân
Có ý nghĩa	Có sự cân bằng hợp lý
Cụ thể và có thể đo lường được	Công hiến cho xã hội
Linh hoạt	Thực tế
Thách thức và thú vị	Được ủng hộ

HÃY LIỆT KÊ NHỮNG GIÁ TRỊ CỐT LÕI CỦA BẠN

Chẳng hạn: Chân thật, thẳng thắn, cầu tiến...

Những mục tiêu cơ bản của bạn

Để làm được việc này, hãy sử dụng sổ tay. Trước khi liệt kê tất cả những mục tiêu bạn muốn hoàn thành, hãy xem lại bước 2. Hãy ghi lại những suy nghĩ đầu tiên bạn đặt ra đối với các câu hỏi ở đó. Hãy dành càng nhiều thời gian càng tốt. Viết ra danh sách những mục tiêu cơ bản cho mình. Sau đó, hãy lọc ra những mục tiêu ưu tiên dựa theo bảng phân chia vòng loại.

Mục tiêu tổng thể của bạn

Hãy sử dụng mẫu ở trang 128 để thực hiện. Hãy mở rộng mẫu này nếu bạn thấy cần thiết, tùy thuộc vào số lượng những mục tiêu mà bạn có trong mỗi lĩnh vực. Hãy đảm bảo rằng bạn điền đầy đủ tất cả các cột, đặc biệt là các cột nguyên nhân và lợi ích. Những nguyên nhân chính là động lực của bạn trong mỗi mục tiêu. Bạn cũng cần phải đặt ra thời hạn nhất định để hoàn thành. Chúng tôi đã giới thiệu cho bạn một khuôn mẫu các mục tiêu cần thiết bao gồm bảy lĩnh vực chính tạo nên sự cân bằng hợp lý trong lối sống. Nếu muốn, bạn có thể thêm vào một số lĩnh vực khác.

Tạo một cuốn album ảnh minh họa những mục tiêu

Hãy xem lại bước 3. Vấn đề ở đây là có được niềm vui và sự sáng tạo. Các bức tranh của bạn có sức tác động càng mạnh càng tốt. Hãy mua cho mình một chiếc bút dạ lớn, có nét đậm và màu sáng. Nếu ước mơ của bạn là được sở hữu một chiếc ô-tô hiện đại thì hãy đến các cửa hàng bán xe và lấy hình ảnh của chiếc xe đó trưng bày ngay bên cạnh vô-lăng của bạn. Một khách hàng của chúng tôi đã mong ước có một vóc dáng đẹp và anh ta đã lấy hình ảnh của một vận động viên thể hình, cắt phần mặt của chàng vận động viên đi và thay khuôn mặt của mình vào đó.

Sử dụng một cuốn sổ tay ý tưởng

Hãy xem lại bước 4. Bạn có thể lựa chọn bất cứ thứ gì, từ một cuốn sổ tay đơn giản cho đến một cuốn nhật ký cầu kì. Bạn có thể mua ở bất cứ cửa hàng văn phòng phẩm nào.

Hãy điền số trang nếu cuốn sổ của bạn vẫn chưa được đánh số. Khi đã chuẩn bị xong cuốn sổ tay, có thể bạn sẽ muốn làm một bảng chú dẫn ở cuối bìa để dễ dàng tìm được những thông tin cần thiết. Hãy học cách phát triển thói quen nắm bắt các ý tưởng tốt, những suy nghĩ, sự hiểu biết và quan sát hàng ngày. Cuốn sổ tay này không phải là một cuốn nhật ký. Hãy sử dụng nó để ghi lại những ý tưởng trong kinh doanh, ý tưởng kiếm tiền, những câu chuyện giải thích rõ một số quan điểm, các khái niệm về thị trường và bất cứ thứ gì bạn thấy quan trọng. Song quan trọng nhất là hãy viết ra. Hãy bắt đầu ngay từ tuần này.

BẢN KẾ HOẠCH CÁ NHÂN			
Bảng kế hoạch mẫu dành cho các mục tiêu trong vòng 1 năm. Hãy tạo một bản kế hoạch tương tự cho những mục tiêu dài hạn của bạn.			
từ ____ đến ____	Các mục tiêu cụ thể	Lý do thực hiện mục tiêu	Thời hạn
TÀI CHÍNH Tổng thu nhập 150.000 đô-la Tiết kiệm/Dầu tư 20.000 đô-la Nợ 25.000 đô-la	1. Thanh toán hết nợ trước 1/1/2001. 2. Kiếm được 150.000 đô-la (chưa bao gồm tiền thuế) trước 31/8/2001. 3. Tìm được một cơ sở tài chính giữ gìn nghiêm ngặt trước 30/10/2000.	1. Tôi đã phải trả các khoản vay nợ và lãi suất trong suốt 20 năm qua. 2. Mặc thu nhập cao giúp tôi cảm thấy tin tưởng hơn vào công việc của mình. 3. Với sự hỗ trợ của một cơ sở tài chính, tôi dự định sẽ trở nên giàu có trong vòng 6 năm nữa.	
VIỆC KINH DOANH & SỰ NGHIỆP Những dự án mới, mối quan hệ hợp tác, mở rộng quy mô, sản phẩm/dịch vụ mới, bán hàng, các chi nhánh mới, các mối quan hệ khác	1. Thành lập công ty phần mềm trước 31/8/2001. 2. Tìm kiếm mối quan hệ hợp tác nhằm thu hút số vốn đầu tư 1 triệu đô-la trước 30/5/2001. 3. Tạo ra hai phần mềm trước 30/7/2001.	1. Tôi muốn tự mình làm chủ, thay vì phải đi làm thuê. 2. Nguồn vốn lớn là một nền tảng vững chắc cho công ty của tôi. 3. Để chứng minh khả năng sáng tạo lớn của mình.	
THỜI GIAN GIẢI TRÍ Kỳ nghỉ, chuyến đi, thể thao, gặp gỡ, sự kiện đặc biệt. Số tuần nghỉ 4	1. Đi nghỉ 1 tuần ở Colorado, từ 22-29/1/2001. 2. Tổ chức và tham gia lễ kỷ niệm lần thứ 25 của gia đình. 3. Tham gia tour leo núi hai tuần từ 1-14/6/2001.	1. Có thời gian để gặp gỡ bạn bè. 2. Để cảm ơn gia đình vì những chi dẫn và ủng hộ của họ dành cho tôi. 3. Cơ hội để gặp gỡ những người bạn mới, tận hưởng khung cảnh thiên nhiên.	
SỨC KHỎE & VẺ DÁNG Giảm/tăng cân, chương trình tập thể dục, chế độ dinh dưỡng, y tế, thể thao, tập dưỡng sinh.	4. Đạt được số cân nặng lý tưởng 75kg trước 21/2/2001. 5. Mỗi ngày chạy bộ 40 phút, 4 lần/tuần. 6. Bắt đầu tập dưỡng sinh từ 15/10/2001.	1. Tôi muốn có sức khỏe tốt hơn và ngoại hình đẹp hơn. 2. Tăng cường sinh lực, sự dẻo dai và tập luyện hương không khí trong lành. 3. Thoải mái, tập trung và tri tuệ mình mạnh hơn.	

CÁC MỐI QUAN HỆ 1. Gia đình – vợ chồng, con cái, bố mẹ, anh chị em. 2. Cá nhân – bạn bè, nhà tư vấn. 3. Công việc – liên minh, nhà tư vấn, đối tác, khách hàng, cộng sự, đồng nghiệp.	1. Gọi điện cho chị gái Gloria hàng tuần. 2. Phát triển mối quan hệ với 6 khách hàng trước 31/8/2001. 3. Tạo dựng một nhóm chuyên gia (gồm 6 thành viên) trước 1/3/2001.	1. Giúp chị ấy vượt qua những khó khăn sau khi ly hôn. 2. Thiết lập một nền tảng vững chắc cho công việc kinh doanh. 3. Để bạn có những người bạn với suy nghĩ tích cực, lạc quan, yêu đời và đầy tham vọng, xung quanh mình.	
BẠN THÂN 1. Bất cứ thứ gì cá nhân tôi muốn trở thành, muốn có và làm. 2. Sự rèn luyện – các khóa học, kỹ năng, thuyết trình, tư vấn, đọc.... 3. Tình thân – các khóa đào tạo, nghiên cứu kinh thánh, nhà thờ, các mối quan hệ.	1. Tham gia ba buổi hòa nhạc trước ngày 30/6/2001. 2. Hoàn thành khóa học kỹ năng thuyết trình trước 1/4/2001. 3. Đọc 4 cuốn sách nhằm nâng cao tinh thần trước 31/8/2001.	1. Tận hưởng những giai điệu âm nhạc tuyệt vời. 2. Cải thiện kỹ năng thuyết trình. 3. Xác định mục tiêu cuộc sống rõ ràng hơn.	
CỘNG HIỆN Làm từ thiện, đóng góp cho cộng đồng, tư vấn, nhà thờ.	1. Tư vấn cho học sinh ở các trường 1 lần/tuần, bắt đầu từ 14/10/2001. 2. Đóng góp 10% thu nhập vào các quỹ từ thiện và nhà thờ. 3. Tham gia chiến dịch tình nguyện hàng năm.	1. Giải quyết các vướng mắc cho những học sinh đang còn nhiều bấn khoăn. 2. Tận hưởng niềm vui của việc cho đi vô điều kiện. 3. Giúp đỡ những người kém may mắn.	

Hệ thống chiếm lĩnh sự tập trung

Đây là một bản kế hoạch hàng tuần giúp bạn chinh phục được những mục tiêu lớn trong bản kế hoạch tổng thể dài hạn. Các mục vẫn sẽ tương tự như trên. Chúng tôi sẽ có một mẫu dành cho bạn. Đầu tiên, hãy liệt kê cụ thể mục tiêu quan trọng nhất của mỗi lĩnh vực.

1. **TÀI CHÍNH** – Lĩnh vực này được chia thành các mục nhỏ: tổng thu nhập, số tiền mà bạn muốn tiết kiệm và đầu tư trong thời gian này. Nếu bạn phải trả nợ, bạn cũng có thể ghi mục này vào đây.
2. **VIỆC KINH DOANH VÀ SỰ NGHIỆP** – Chắc chắn bạn sẽ hoàn thành một số mục tiêu kinh doanh trong khung thời gian này. Tuy nhiên, hãy chọn một mục tiêu có thể giúp bạn tiến xa nhất và tập trung vào mục tiêu đó. Có thể đó là một mục tiêu trong công việc buôn bán, một thương vụ mới hoặc một dự án mới, tuyển dụng hay sa thải một nhân viên chủ chốt.
3. **THỜI GIAN GIẢI TRÍ** – Đây là mục tiêu dành thời gian nghỉ ngơi mà không vướng bận tới công việc. Hãy ghi lại số ngày bạn muốn nghỉ ngơi và nhớ rằng bạn xứng đáng được như vậy.
4. **SỨC KHỎE VÀ VÓC DÁNG** – Thể chất, tinh thần và tâm linh là ba yếu tố chính được nói đến ở đây. Bạn sẽ làm gì để cải thiện toàn diện sức khỏe của mình? Hãy tập thể dục, thể thao, có thói quen ăn uống hợp lý, có những kiến thức mới và nhận thức về tâm linh.
5. **CÁC MỐI QUAN HỆ** – Đây là mối quan hệ quan trọng của bạn trong thời gian tới? Có thể là dành thời gian nhiều hơn cho gia đình, cho một người cố vấn, một nhân viên quan trọng hoặc một đối tác. Chắc chắn bạn sẽ phải giao tiếp với rất nhiều người trong tuần, tuy nhiên chỉ nên tập trung phát triển một mối quan hệ đặc biệt quan trọng và có ý nghĩa trong số đó.
6. **BẢN THÂN** – Đây là sự lựa chọn rất rộng rãi liên quan tới những sở thích có thể thỏa mãn cho cá nhân bạn. Đó có thể là mua sắm một thứ gì đó, phát triển một kỹ năng mới như chơi đàn guitar hoặc lập kế hoạch cho một kỳ nghỉ đặc biệt.
7. **CỐNG HIẾN** – Bạn sẽ có những cống hiến gì cho xã hội trong thời gian này? Có thể là đóng góp một khoản tiền cho các hoạt động từ thiện mà bạn thích. Cũng có thể, bạn sẽ cống hiến nhiều thời gian cho các hoạt động xã hội, đội thể thao ở địa phương hoặc đơn giản chỉ là giúp đỡ một ai đó.

Khi bạn viết ra bảy mục tiêu lớn nhất, hãy hướng sự tập trung của mình tới tuần lễ mà chúng tôi thường gọi là “Bảy ngày của sự tập trung”. Và đây là phương thức hoạt động của nó: Vào những ngày đầu tuần, hãy chọn ba điều quan trọng nhất mà bạn muốn hoàn thành. Nên chọn trong bảy mục tiêu những hoạt động sẽ thúc đẩy mình tiến gần hơn tới thành công.

Chẳng hạn: Nếu mục tiêu trong lĩnh vực sức khỏe và vóc dáng của bạn là thiết lập một chương trình tập luyện mới thì bước đầu tiên hãy tham gia một câu lạc bộ thể hình. Nếu mục tiêu của bạn trong lĩnh vực các mối quan hệ là dành nhiều thời gian hơn cho con cái trong những ngày

cuối tuần thì bước đầu tiên bạn phải lập thời gian biểu mỗi tuần. Nếu mục tiêu hàng đầu trong kinh doanh là bán được thật nhiều hàng thì có thể bạn sẽ phải nghĩ đến những cuộc hẹn trong vòng bảy ngày tới để có được sự khởi đầu thuận lợi.

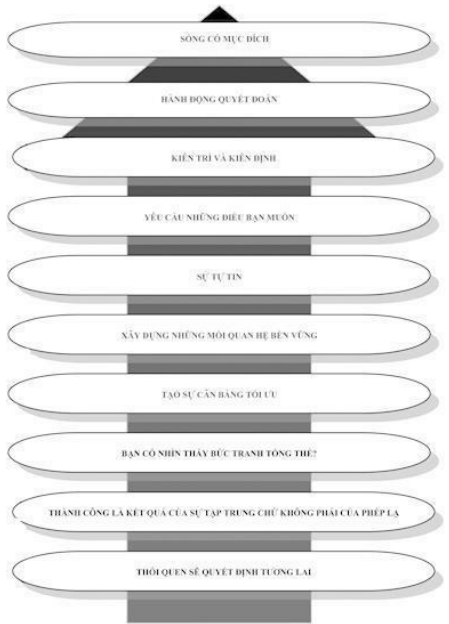
Dĩ nhiên là bạn còn phải làm nhiều điều khác nữa với công việc kinh doanh và cuộc sống cá nhân của bạn mỗi tuần. Kế hoạch hành động này sẽ giúp bạn tập trung vào những hoạt động quan trọng nhất. Vấn đề là bạn phải theo dõi quá trình của mình. Hãy thẩm định lại những việc mình đã làm. Kiểm tra lại những mục tiêu đã làm được hàng tuần là một điều vui vẻ và khiến bạn thêm tự tin, tiến gần đến những mục tiêu lớn hơn. Chúng tôi khuyên bạn nên có một người cộng tác để giúp bạn có trách nhiệm với những kết quả của mình. Đó có thể là một đồng nghiệp, người cũng sử dụng hệ thống chiếm lĩnh sự tập trung.

Hãy gọi điện cho một người bạn vào ngày đầu tuần để chia sẻ về ba hoạt động quan trọng nhất của bạn. Bảy ngày sau đó, các bạn hãy cùng thảo luận về những kết quả đã làm được, những thử thách và khởi động cho chương trình tuần kế tiếp. Bằng cách hỗ trợ và thử thách lẫn nhau, chắc chắn bạn sẽ không trì hoãn công việc trong tuần đó. Bạn cũng có thể tạo ra sự khích lệ để khuyến khích sự tập trung của bản thân. Một khách hàng của chúng tôi rất mê trượt tuyết. Cô ấy đã đặt chỗ cho một ngày tại khu trượt tuyết ưa thích của mình với ý nghĩa là một phần thưởng trong việc đạt được những mục tiêu hàng tuần. Để khích lệ, nếu không hoàn thành được ba mục tiêu quan trọng nhất, cô ấy sẵn sàng nhường lại ván trượt cho người cộng tác của mình. Một khách hàng khác thì nói rằng anh ta sẽ gọi điện cho đối thủ lớn nhất của mình và nhường cho người đó ba bữa ăn hàng đầu nếu anh ta không hoàn thành những mục tiêu trong tuần. Đó là tất cả động lực mà anh ta tạo ra để hoàn thành mục tiêu.



công việc buôn bán.)	ngày 22 tháng 2	1. Cài đặt 10 thiết bị bán hàng.		1. Kiểm tra lần cuối cho buổi giới thiệu sản phẩm mới vào thứ Sáu.	
THỜI GIAN GIẢI TRÍ	Tôi sẽ dành ra 17 ngày để tận hưởng niềm vui.	2. Hoàn thành catalog giới thiệu sản phẩm mới.		2. Cài đặt bốn thiết bị bán hàng.	
		3. Liên hệ với các khách hàng chủ yếu.		3. Liên hệ với các khách hàng chủ yếu.	
		TUẦN 3	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐	TUẦN 9	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐
SỨC KHỎE & VOC ĐÀNG (Thể chất, tinh thần và tâm linh)	Tôi sẽ đi bộ 30 phút mỗi ngày, mỗi tuần bốn lần.	1. Phác thảo chương 1 của cuốn sách.		1. Phác thảo chương 3 của cuốn sách.	
		2. Hoàn thành cuộc hẹn cổ văn đầu tiên.		2. Liên hệ với chuyên gia về tài chính, đầu tư thêm 2000 đô-la.	
		3. Lên chương trình quảng cáo cho sản phẩm mới.		3. Cài đặt tám thiết bị bán hàng.	
CÁC MỐI QUAN HỆ (Gia đình, cá nhân và kinh doanh)	Tôi sẽ tập trung vào ba đối tác chủ yếu. Có ít nhất 2 liên lạc cá nhân trong các tuần khác.	TUẦN 4	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐	TUẦN 10	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐
		1. Liên hệ với các khách hàng chủ yếu.			
		2. Duy trì chương trình đi bộ thể dục, tăng thời gian.			
BẠN THÂN	Tôi sẽ phác thảo ba chương đầu tiên của cuốn sách mới.	3. Cài đặt tám thiết bị bán hàng.			
		TUẦN 5	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐	TUẦN 11	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐
		1. Lên kế hoạch nghỉ cuối tuần từ ngày 23-25 tháng 2.			
CÔNG HIỆN Hoạt động từ	Tôi sẽ là cố	2. Xác nhận thời hạn giao sản phẩm mới.			

thiện, chia sẻ với cộng đồng, làm cỏ vườn, các hoạt động ở nhà thờ.	vườn của một học sinh cấp hai mỗi tuần một giờ, kéo dài trong vòng sáu tuần.	3. Thanh toán tín dụng 1.000 đô-la.			
		TUẦN 6	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐	TUẦN 12	Liên hệ với người cộng tác: Có ☒ Không ☐
		Khoảng thời gian để nghỉ: 60 đến 90 ngày.			
		1. Liên hệ với các khách hàng chủ yếu.			
		2. Cài đặt tám thiết bị bán hàng.			
		3. Phác thảo chương 2 của cuốn sách.			



Bạn vừa xây dựng được một nền tảng vững chắc.

Bạn làm rất tốt!

Chiến lược tập trung #4

Tạo sự cân bằng tối ưu

“Làm việc là làm việc, chơi là chơi. đừng trộn lẫn hai việc đó.”

JIM ROHN

Gerry là một kỹ sư thiết kế, anh ấy luôn luôn bận rộn.

Gerry là cổ đông của công ty nên anh phải làm thêm rất nhiều. Sáng nào cũng vậy, anh thức dậy trước 6 giờ sáng. Bữa sáng của anh thường là một tách cà phê uống vội trên ô-tô.

Jane, vợ anh cũng phải làm việc cả ngày, bởi thế các con anh là Paul, bốn tuổi và Sarah, hai tuổi đều phải gửi đến nhà trẻ. Gerry không thường xuyên gặp bọn trẻ. Khi chúng thức dậy vào mỗi buổi sáng thì anh đã đi làm, và anh không bao giờ về nhà trước 7 giờ rưỡi tối. Khi ấy, bọn trẻ đã lên giường đi ngủ. Thậm chí vào những ngày nghỉ cuối tuần, công việc cũng ngốn hết thời gian của Gerry. Lúc nào anh cũng phải làm thêm ở văn phòng và khi Jane phàn nàn về việc đó, anh mang công việc về nhà, thường xuyên thức khuya để giải quyết lúc vợ con đã đi ngủ.

Những đứa con của Gerry có cách giao tiếp với bố rất đơn giản. Chúng thường để lại những bức tranh hoặc những mẫu nhãn nhỏ trong phòng tắm của anh. Mỗi lần đọc những mẫu nhãn đó, anh lại cảm thấy mình có lỗi, đặc biệt là khi chúng bảo rất nhớ bố. Nhưng anh có thể làm gì đây? Công việc làm ăn của anh đang ở giai đoạn then chốt. Sau ba năm làm việc không ngừng nghỉ, anh và hai người cộng sự đã bắt đầu có được những bước phát triển nhất định. Khi đã trở thành một thành viên chủ chốt, những công việc quan trọng lại tiếp tục đè nặng lên đôi vai anh.

Mặc dù có hai nguồn thu nhập nhưng với gia đình Gerry, tiền bạc vẫn là một khó khăn. Jane đã nhiều lần muốn cho các con mình đến Disneyland, song do không tiết kiệm được tiền nên có lẽ việc đó sẽ còn rất xa vời.

Bạn có gặp phải những vấn đề như gia đình Gerry không? Hiện tượng này ngày càng trở nên phổ biến khi chúng ta đang phải vật lộn để có được sự cân bằng giữa công việc, nghề nghiệp và cuộc sống gia đình. Những người phụ nữ thường phải chịu áp lực lớn hơn bởi họ vừa phải làm việc toàn thời gian ở công sở lại vừa phải nấu ăn, dọn dẹp nhà cửa và chăm sóc con cái. Trên thực tế, áp lực từ nhiều phía như vậy chính là một trong những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến

kết cục tan vỡ và ly hôn của các cặp vợ chồng. Làm thế nào Gerry, Jane và hai đứa con có thể tiếp tục sống với lối sống “gấp nhau trong chốc lát” như vậy? Cuối cùng, cái gì đến rồi cũng phải đến, chỉ là vấn đề sớm hay muộn mà thôi.

Nếu bạn có bất cứ sự căng thẳng hay lo âu nào về chất lượng cuộc sống của mình thì hãy đọc thật kỹ chương sách này. Bạn sẽ tìm thấy câu trả lời ở những trang sách tiếp theo. Quan trọng hơn là chúng tôi sẽ chia sẻ với bạn một hệ thống độc đáo có thể đảm bảo sức khỏe và một lối sống cân bằng tốt nhất. Cuộc sống sẽ thật khó khăn nếu bạn bị bế tắc như Gerry. Bởi vậy, hãy đọc thật kỹ những thông tin sau đây và chuẩn bị để sẵn sàng tạo nên một sự thay đổi.

Trước hết, chúng tôi nhấn mạnh có nhiều người mong muốn có được cuộc sống cân bằng. John và Jennifer là một ví dụ nữa. Cũng giống như Gerry ở câu chuyện trước, John đang ở độ tuổi 38. Anh có một cuộc hôn nhân hạnh phúc với Jennifer trong suốt 15 năm. Họ có ba đứa con là David, ba tuổi, Joanne, bảy tuổi và Charlene, chín tuổi. John đã xây dựng được một công ty kinh doanh các thiết bị điện cách đây sáu năm và anh làm việc rất vất vả. Không giống như Gerry, John và gia đình anh rất thích tận hưởng những ngày nghỉ lễ hàng năm. Thực tế, họ đã dành ra sáu tuần một năm để tận hưởng những niềm vui. Cả John và Jennifer đều được sinh ra trong những gia đình gia giáo. Điều đó đã ảnh hưởng đến họ khi trưởng thành. Một trong những chuẩn mực đó là quan niệm công việc hợp lý: “Nếu bạn định làm một việc gì đó, hãy cố gắng làm hết sức mình”. Một chuẩn mực khác nữa là tiết kiệm và đầu tư tiền bạc. Khi họ kết hôn, cả hai đều có được những khoản tiết kiệm và họ đã nâng tối đa khoản này bằng cách gộp hai khoản tiết kiệm và đa dạng hóa các khoản mục đầu tư trong những năm đầu tiên chung sống. Với sự giúp đỡ của một chuyên gia tài chính, khoản tiền đầu tư của họ bây giờ đã lên tới hàng trăm nghìn đô-la. Họ còn thiết lập một ngân quỹ dành cho giáo dục để chi trả học phí cho các con khi chúng học đại học.

Trong công việc, John luôn có một người trợ lý đắc lực giúp anh có thể tập trung vào những gì mình làm tốt nhất. Bởi vậy, anh không phải giải quyết những giấy tờ không cần thiết hoặc bị sao nhãng. Nhờ khả năng tổ chức tốt, anh có thể tận hưởng những ngày nghỉ cuối tuần của mình. Mặc dù đi làm rất sớm vào buổi sáng nhưng John không bao giờ về nhà sau 6 giờ tối. Điều này đã mang lại cho anh nhiều thời gian hơn để quan tâm tới gia đình.

Vào những ngày đầu năm mới, John và Jennifer ngồi cùng nhau vạch ra những mục tiêu cho cá nhân và gia đình. Chúng bao gồm những kỳ nghỉ cho cả gia đình, cho riêng hai vợ chồng và những ngày họp mặt gia đình. Và John cũng dành hai kỳ nghỉ cuối tuần để đi chơi golf cùng bạn bè. Jennifer cũng lên kế hoạch đi trượt tuyết cùng bạn cô.

NẾU MUỐN CÓ MỘT KẾT QUẢ KHÁC BIỆT



Hãy làm điều gì đó khác biệt !

Nhờ có kỷ luật cao với những lời khuyên hữu ích, John và Jennifer đã tạo được sự cân bằng tuyệt vời trong cuộc sống của họ. John không còn phải lo lắng về công việc khi anh nghỉ ngơi. Quan điểm của anh là: “Trong kinh doanh tôi làm việc chăm chỉ, thông minh và hiệu quả, do đó, tôi có thể dành nhiều thời gian hơn để tận hưởng niềm vui.” John có thu nhập rất cao và với việc kiên trì đầu tư, vợ chồng John đã giảm tối đa những áp lực tài chính. Có một điều thú vị là gia đình John không tiêu nhiều tiền vào việc mua hàng hóa tiêu dùng, thay vào đó, họ chi tiêu cho những kỳ nghỉ thú vị và đáng nhớ. Họ không đáp ứng tất cả yêu cầu của lũ trẻ nhưng cũng không bao giờ để chúng phải thiếu thốn. John luôn cảm thấy hạnh phúc khi lái chiếc ô-tô cũ của mình, khác với Gerry, mỗi năm thay một chiếc ô-tô mới dù anh không đủ tiền để trả.



Bạn thích lối sống của John hay Gerry? Không khó để biết được ai là người có lối sống lành mạnh hơn. Có thể bây giờ bạn không phải là chủ của một công ty hoặc không ở cùng độ tuổi với họ, cũng có thể bạn chưa kết hôn, chưa có một gia đình riêng, song đó không phải là vấn đề. Câu hỏi được đặt ra là: “Bạn có muốn có cuộc sống lành mạnh, cân bằng, có thể làm những công việc yêu thích, mang lại cho bạn những nguồn tài chính tuyệt vời, cho phép bạn có thời gian nghỉ ngơi đầy ý nghĩa và theo đuổi những sở thích khác hay không?”

HỆ THỐNG báo động B-Alert

Nếu câu trả lời của bạn là “không” thì chúng tôi sẽ giới thiệu cho bạn một hệ thống giúp bạn luôn giữ được sự tập trung và cân bằng. Hoặc nếu bạn trả lời “có” thì hệ thống này cũng sẽ giúp bạn nâng tầm nhận thức của mình lên một bậc. Nó được gọi là hệ thống báo động **B-Alert** – công cụ tạo nên sự cân bằng trong lối sống. Với hệ thống này, hàng ngày bạn sẽ được cảnh báo về những áp lực không dễ phát hiện, có thể khiến bạn đánh mất mục tiêu.

Hàng ngày, sự sẵn sàng và khả năng nắm bắt những thông tin cảnh báo sẽ giúp bạn lưu tâm

đến những ưu thế và trạng thái cân bằng của mình. Khi thật sự báo động, bạn sẽ nhận thức rõ hơn về những gì đang xảy ra. Vậy đâu là kẻ thù của sự cảnh giác? Đó chính là sự thiếu suy xét, thiếu chuẩn bị, sự vô tâm, thiếu cảnh giác và sự ngu ngốc. Nếu được lựa chọn, bạn sẽ chọn đứng về phía nào? Sự cảnh giác hay sự thiếu chuẩn bị, thụ động và ngốc nghếch? Bạn luôn có sự lựa chọn và có thể luyện tập hàng ngày. Lựa chọn sự cảnh giác thay vì những lựa chọn tiêu cực khác là điều rất hiển nhiên.

Từ bỏ thói quen là điều không dễ dàng. Quả là không dễ chịu chút nào khi phải thay đổi một điều gì đó và có vẻ như chúng ta cũng không có đủ thời gian để thay đổi. Hãy làm theo cách cũ sẽ dễ dàng hơn cho dù hậu quả của nó rất thảm hại. Khi đề cập đến sự cân bằng trong cuộc sống, hầu hết mọi người hoàn toàn không sẵn sàng, dễ dàng mất cảnh giác và không có sự lựa chọn thông minh.

Bây giờ, bạn hãy khám phá xem thực tế của mình như thế nào? Chúng tôi sẽ phân tích chi tiết cách ứng xử hàng ngày của bạn bằng hệ thống báo động B-Alert. Đây là một hệ thống mạnh có thể giúp bạn tạo nên sự cân bằng tuyệt vời cho một ngày làm việc. Hãy lặp lại quá trình này bảy lần và bạn sẽ có được một tuần làm việc tốt. Kiên nhẫn hơn, bạn sẽ có được một tháng làm việc tuyệt vời. Hãy biến nó thành một thói quen mà bạn phải thực hiện hàng tháng. Khi đó, bạn sẽ có một năm tuyệt vời với rất nhiều tiền thu được và nhiều thời gian hơn để tận hưởng những niềm vui. Khi thực hiện các bước, hãy theo dõi cảm xúc của bạn. Hãy cảnh giác với sự đối kháng mà bạn cảm nhận được. Hãy suy nghĩ về nguyên nhân sâu xa của sự đối kháng đó. Việc loại bỏ những chướng ngại về mặt tinh thần sẽ giúp bạn rất nhiều trong việc tạo dựng một thói quen mới.

Mọi ngôi nhà đẹp đều được khởi đầu từ một bản thiết kế.

NAPOLEON HILL

B là BluePrint (Bản kế hoạch chi tiết)

Đây là cách mà bạn chuẩn bị cho một ngày. Bạn đã chuẩn bị rồi phải không? Một bản kế hoạch chi tiết chính là tấm bản đồ giúp bạn lựa chọn những mục tiêu ưu tiên quan trọng trong số những công việc cần được giải quyết của một ngày. Để minh họa cho điều này, bạn hãy tưởng tượng về một tòa nhà cao và đẹp ở trung tâm thành phố. Đó là một công trình lộng lẫy, được thiết kế độc đáo với nhiều loại đá cẩm thạch, những cửa kính với họa tiết sáng tạo. Trước khi bắt đầu xây dựng, tòa nhà đó được phác thảo bằng một bản thiết kế đã qua thẩm định. Người chủ tòa nhà sẽ không nói với chủ thầu xây dựng rằng: “Tôi muốn có một tòa nhà to, cao, được

lát rất nhiều đá cẩm thạch và lắp đặt cửa kính. Tiền đây! Tôi sẽ chờ xem anh xây ngôi nhà cho tôi như thế nào.” Tất nhiên không phải như vậy, mọi chi tiết cuối cùng đều được lên kế hoạch tỉ mỉ và thẩm định rõ ràng.

Nếu bạn nhờ một người thợ in in hộ bạn một cuốn danh mục, bạn phải phê duyệt tất cả những nội dung trước khi bắt đầu in ấn. Điều này cho phép bạn bao quát toàn bộ trước khi bắt đầu một quá trình để đề phòng sai sót. Đó là lần kiểm tra cuối cùng trước khi bắt đầu hành động.

Có hai sự lựa chọn trong việc chuẩn bị một bản kế hoạch chi tiết trong ngày. Bạn có thể thực hiện việc đó vào buổi tối ngày hôm trước hoặc vào buổi sáng của ngày hôm sau. Bạn chỉ mất mười hoặc mười lăm phút để làm việc này.

Những nghiên cứu hiện nay cho thấy, nếu bạn lập bản kế hoạch của mình vào buổi tối thay vì vào buổi sáng, tiềm thức của bạn sẽ thật sự hoạt động để tìm ra cách hoàn thành kế hoạch của ngày tiếp theo. Nếu bạn chuẩn bị kế hoạch cho một cuộc thuyết trình bán hàng, giải quyết những chống đối tiềm ẩn, các vấn đề và những xung đột cần được ổn định thì hãy dành thời gian mỗi tối để lên kế hoạch cho ngày tiếp theo và xem lại bản kế hoạch đó trước khi đi ngủ. Bởi vậy, bạn nên tập trung vào những hoạt động quan trọng nhất.

Trang bị cho mình một hệ thống ghi lại những bản kế hoạch cũng là một việc hết sức quan trọng. Đó có thể là một cuốn nhật ký bình thường, một thiết bị lưu trữ điện tử hoặc một phần mềm máy tính có khả năng tạo bản kế hoạch. Chỉ cần bạn chọn cho mình một hệ thống thích hợp nhất. Nên trình bày đơn giản để đạt được kết quả tốt nhất. Hãy điều chỉnh sao cho nó phù hợp với phong cách của bạn.

Bạn đã bao giờ thấy một người nào đó không có thói quen đặt ra kế hoạch cho mình trong ngày hay chưa? Bạn sẽ gặp được rất nhiều người như vậy ở các tổ chức bán hàng. Mỗi buổi sáng, họ thường tụ tập ở quán cà phê. Những người không thích lập kế hoạch sẽ bắt đầu làm việc sau 9 giờ sáng. Tụ tập và đọc báo là những việc luôn được ưu tiên trong số những việc cần làm. Có thể phiên bán hàng đầu tiên sẽ diễn ra vào khoảng 11 giờ sáng. Bạn có thể tưởng tượng được năng suất lao động của họ trong thời gian còn lại của một ngày sẽ như thế nào.

Một bản kế hoạch tốt sẽ cho phép bạn kiểm soát được một ngày làm việc của mình. Mọi thứ luôn trong tầm kiểm soát của bạn ngay từ đầu. Điều đó mang lại cho bạn cảm giác tự tin và chắc chắn bạn sẽ đạt được nhiều thành quả.

Hành động tạo nên sự khác biệt giữa người chiến thắng và kẻ thất bại.

A là Action (Hành động)

Có lẽ bạn cũng thấy rằng A là ký tự lớn nhất trong tất cả những ký tự còn lại trong từ B-Alert. Đây không phải là một sự ngẫu nhiên. Số lượng hành động trong một ngày sẽ quyết định điểm số của bạn. Hãy lưu ý rằng, đó là sự khác biệt lớn nhất giữa sự bận rộn và việc chuẩn bị một kế hoạch hành động chi tiết, cụ thể. Có thể bạn sẽ có một ngày bận rộn với những công việc vô hình. Bạn không hề tiến gần hơn tới khả năng hoàn thành những mục tiêu quan trọng của mình. Một ngày của bạn dường như đã tan biến. Có lẽ bạn đã để bản thân bị sao nhãng hoặc dành quá nhiều thời gian để tập trung giải quyết công việc khẩn cấp. Như chúng tôi đã đề cập ở Chương 3, bạn nên đầu tư thời gian vào những công việc bạn có thể giải quyết tốt nhất. Hãy tập trung vào những công việc mang lại thành quả tốt nhất cho mình và đặt ra giới hạn cho những việc bạn sẽ làm và không làm. Phải biết ủy thác công việc và cảnh giác để không bước ra khỏi giới hạn mình đặt ra.

Ở Chương 9, chúng tôi sẽ giới thiệu với bạn một số chiến thuật tuyệt vời để giúp bạn tránh chần chừ và hành động dứt khoát hơn.

Và còn một điều nữa: Khi bạn trong một kỳ nghỉ dài hay đang có một ngày thanh thoi, tất cả những gì bạn cần làm là tận hưởng khoảng thời gian đó. Bạn không cần phải suy nghĩ về những mục tiêu hoặc làm bất cứ việc gì liên quan đến công việc kinh doanh của mình. Thật ra, để lấy lại sức lực, bạn cần hoàn toàn được thư giãn. Hãy nhớ rằng, bạn xứng đáng được nghỉ ngơi, bởi vậy, hãy tận hưởng thời gian nghỉ ngơi quý báu của mình.

Có hai yếu tố quan trọng giúp bạn thông thái hơn, đó là sách và những người mà bạn gặp.

CHARLES “TREMENDOUS” JONES

L là Learning (Học tập)

Một yếu tố khác tạo nên sự cân bằng trong cuộc sống hàng ngày là mở mang kiến thức. Việc này không phải chỉ cần một vài tiếng đồng hồ học tập là có thể đạt được. Có rất nhiều cách để học tập khi một ngày mới bắt đầu. Tất cả những gì bạn cần là sự ham hiểu biết. Mức độ ham hiểu biết của bạn về cuộc sống và các hoạt động kinh doanh sẽ giúp bạn trở nên giàu có hơn. Bởi vậy, hãy lựa chọn một vài phương pháp học tập. Bạn có thể học từ sách vở, băng đĩa và các phương tiện truyền thông. Như đã nói, đọc sách 30 phút mỗi sáng là cách tuyệt vời để bắt đầu một ngày mới.

Bạn nên đọc những gì? Bất cứ điều gì đề cập tới thử thách, những vấn đề liên quan tới nghề nghiệp và chuyên môn của bạn. Sẽ có rất nhiều thứ cho bạn lựa chọn, chẳng hạn như một mẫu chuyện trong tuyển tập *Hạt giống tâm hồn*. Những cuốn tự truyện, tiểu sử cũng có thể tạo cảm hứng cho bạn. Đọc những cuốn sách như thế sẽ giúp bạn khơi dậy những năng lực tiềm tàng. Dù bạn làm gì, cũng không nên tiếp thu những tin xấu của báo chí. Lưu tâm đến những tin tức về chiến tranh, tội phạm, những cuộc nổi loạn và những thảm họa sẽ chỉ khiến bạn kiệt sức.

Có rất nhiều cuốn sách phản ánh trung thực cuộc sống của những người thành công, từ những ngôi sao, những vận động viên thể thao, những người nổi tiếng, những nhà thám hiểm, những doanh nhân và những nhà lãnh đạo kiệt xuất. Rất nhiều ý tưởng trong những cuốn sách đó đang chờ người ham học hỏi và cầu tiến khám phá. Thậm chí bạn không phải bỏ ra bất cứ một khoản tiền nào để có được những ý tưởng đó. Bạn có thể tìm thấy kho tàng tri thức đó trong bất kỳ một thư viện nào hoặc trên Internet. Nhiều cuốn sách hay được tiếp nhận dưới dạng giản lược, bởi vậy thay vì phải dành ra cả tuần để đọc một cuốn sách, bạn có thể nắm bắt được nội dung của nó bằng cách đọc qua những vấn đề mấu chốt đã được trình bày. Tất nhiên, điều này còn tùy thuộc vào mức độ đáng tin cậy của người tạo ra những thông tin giản lược đó.

Còn một điều nữa mà bạn cần lưu ý đó là việc rèn luyện kỹ năng đọc. Điều đó sẽ giảm thiểu được lượng thời gian mà bạn dành cho việc đọc. Bạn biết rằng cũng giống như những việc khác, kỹ năng đọc sách nhanh cần phải trải qua quá trình luyện tập và hoàn thiện.

Bạn cũng nên để ý theo dõi các chương trình đặc biệt trên tivi, chẳng hạn như các kênh Khám phá (Discovery), kênh học tập, kênh lịch sử và rất nhiều chương trình tuyệt vời khác. Thậm chí, bạn cũng có thể học được rất nhiều điều từ những bộ phim, những vở kịch có khả năng tác động tới bạn cả về mặt tinh thần lẫn lý trí. Khi cảm xúc của chúng ta được đánh thức, chúng ta càng hiểu biết sâu sắc hơn. Hãy nhớ rằng, nếu một lúc nào đó bạn bật khóc vì một bộ phim thì đó cũng là điều đáng khích lệ.

HỌC TẬP TỪ MỌI NGUỒN

Chúng tôi đã nói về điều này trước đó song nhắc lại cũng không thừa. Bạn có biết rằng mình có thể thu được một lượng kiến thức tương đương với một khóa học đại học trong khi lái xe từ nhà đến công sở và từ công sở về nhà hay không? Thật vậy, thay vì nghe một đĩa CD hài vớ vẩn nào đó, bạn hãy đến các trung tâm giáo dục. Những đĩa CD có nội dung giáo dục là một trong những cách tốt nhất giúp bạn mở rộng tầm hiểu biết và nhận thức của mình. Hãy mở những đĩa CD đó 20 phút mỗi ngày và lắng nghe, nó sẽ mang lại cho bạn hơn 100 giờ học tập mỗi năm. Và khi bạn áp dụng những gì đã nghe được, cái bạn thu được sẽ còn giá trị hơn thế.

Có tới hàng nghìn đĩa để bạn lựa chọn được bày bán trong các quầy bán sách và băng đĩa. Bạn cũng có thể thuê ở những cửa hàng cho thuê.

Học từ chính bản thân cũng là cách tốt. Bạn sẽ học được rất nhiều từ những kinh nghiệm hàng ngày. Bằng cách nào bạn vượt qua được những thử thách trước đó? Mỗi lần bạn dám mạo hiểm và bước ra khỏi sự tiện nghi là một lần bạn có cơ hội để khám phá bản thân và những khả năng tiềm ẩn của mình. Điều này sẽ được đề cập cụ thể hơn khi nói về chữ T trong trang tiếp theo.

Bạn cũng có thể học tập và rút ra được nhiều điều từ những người xung quanh. Những người giàu có và thành đạt đã làm gì và làm thế nào để thành công? Tại sao có rất nhiều người phải vất vả trong sự nghiệp và cuộc sống của mình? Tại sao chỉ có ít người có thể độc lập về tài chính? Tại sao những người khác lại có được những mối quan hệ tuyệt vời đến thế? Coi kinh nghiệm của người khác là công cụ hữu ích cho việc học tập của mình sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều. Tất cả những gì bạn cần làm là luôn lắng nghe, quan sát và đặt câu hỏi.

JACK:

Cách đây không lâu, tôi tham gia thuyết trình tại một cuộc hội thảo thúc đẩy doanh số bán hàng của một công ty sản xuất thấu kính quang học có trụ sở tại California. Cuộc hội thảo đó có khoảng 200 người hoạt động trong lĩnh vực bán hàng tham dự. Tôi hỏi họ: “Những ai biết đâu là hai hay ba người sản xuất tốt nhất trong công ty thì hãy giơ tay lên?” Và hầu hết những cánh tay đều giơ lên! Sau đó, tôi lại hỏi một câu nữa: “Trong số các bạn, ai đã từng tiếp cận ba người đó để hỏi xem làm thế nào để họ đạt được những thành công đó?” Và lần này, không có một cánh tay nào giơ lên. Đây quả là một điều đáng buồn. Họ giải thích: “Thực ra chúng tôi đều biết họ là những người thành công song chúng tôi rất ngại khi đến gần họ để hỏi và xin thông tin hay nghe họ hướng dẫn.” Đừng bao giờ e ngại đặt câu hỏi. Điều tồi tệ nhất là họ không thể nói với bạn những gì họ biết. Cuối cùng, bạn sẽ chẳng bao giờ biết được những bí quyết mà họ có được để trở nên thành đạt. Còn gì tồi tệ hơn việc người khác biết mà mình không biết? Bởi vậy, đừng ngại mạo hiểm, hãy đến và hỏi họ!

Hãy biến điều này thành một thói quen. Chúng tôi có một ý tưởng dành cho bạn: Hãy lấy hết can đảm để tiếp cận và mời một người thành đạt dùng bữa trưa. Đó phải là những người bạn thật sự tôn trọng và ngưỡng mộ. Hãy bày thật nhiều món ăn. Hãy đặt ra những câu hỏi và bạn sẽ thu được những thông tin quý giá. Trong số đó có thể có những bí quyết thông thái có thể khơi thông mọi bế tắc trong kinh doanh, trong các vấn đề tài chính và cả cuộc sống riêng tư của bạn. Điều này hoàn toàn có thể. Tuy vậy, nhiều người lại không làm việc đó. Họ quá bận rộn để có thể học tập từ những người thông thái và hiểu biết hơn họ gấp nhiều lần.

JACK:

Khi khởi đầu sự nghiệp, cha tôi là một trong những nhân viên bán hàng hàng đầu của công ty NCR. Ông đã tạo cho mình thói quen thường xuyên mời những nhà sản xuất hàng đầu và giám đốc điều hành ăn trưa để hỏi về những vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh và xin những lời khuyên của họ. Và những lời khuyên của họ đã mang lại kết quả, cuối cùng ông trở thành Chủ tịch hội đồng quản trị của NCR tại Brazil.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng việc học tập hàng ngày không nhất thiết phải làm thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn. Thông thường, chỉ cần những chi tiết nhỏ cũng có thể tạo nên sự thay đổi. Kiên trì học hỏi là con đường đúng đắn để có hiểu biết uyên thâm, bởi vậy hãy học tập mỗi ngày một chút.

MARK:

Chúng tôi thu xếp những chiếc ván trượt để mang tới chỗ đỗ xe sau một ngày vui chơi trên sườn núi. Với một quãng đường đi bộ khá xa, tôi mang những chiếc ván trượt của mình rất khó khăn. Một người bạn đã chỉ cho tôi thấy một người huấn luyện trượt tuyết ngay phía trước chúng tôi đang mang những thiết bị rất nhẹ nhàng. Tôi thấy cô ấy đặt đôi ván trượt lên vai phải, lấy vai làm điểm tựa còn tay phải thì giữ phía trước đôi ván để tạo nên sự cân bằng. Chúng tôi lập tức làm theo cô ấy. Quả là một sự khác biệt. Rất ít người sử dụng phương pháp này và họ cũng phải vật lộn với đôi ván trượt giống như chúng tôi.

Bài học rút ra từ câu chuyện này: Hàng ngày, cuộc đời luôn dạy cho bạn những điều bổ ích nếu bạn biết quan sát và tìm hiểu những gì đang diễn ra xung quanh.

Charles “Tremendous” Jones đã đúng khi nói: “Có hai yếu tố quan trọng giúp bạn thông thái hơn đó là sách và những người bạn gặp.” Hãy đảm bảo là bạn có cả hai yếu tố đó. Hơn nữa, những cuốn băng mà bạn nghe hoặc những sự giúp đỡ từ người huấn luyện cũng đóng một vai trò nổi bật.

Nếu bạn thật sự muốn vươn tới đỉnh cao, mỗi ngày hãy dành một giờ để khám phá bản thân và nghề nghiệp của mình. Phát triển thói quen này sẽ giúp bạn trở thành một chuyên gia trong vòng năm năm. Hãy nhớ rằng tri thức chính là sức mạnh. Những người có tri thức, sẽ khai thác được những cơ hội to lớn. Điều này đòi hỏi kỷ luật cao nhưng phần thưởng mà bạn đạt được sẽ rất xứng đáng.

Có cả núi tiền cũng chưa hẳn là tốt nếu mỗi sáng bạn không thể bước ra khỏi giường để tiêu.

E là Exercise (Tập thể dục)

Bạn đừng ngạc nhiên kêu lên: “Ôi không!” Nhưng hãy đọc phần này thật kỹ bởi nó thật sự đáng quan tâm. Nhiều người không thích ý nghĩ phải thực hiện một bài tập thể dục nào đó và đây là một sai lầm nghiêm trọng. Một câu hỏi quan trọng được đặt ra là: “Bạn có muốn có sức khỏe dồi dào không? Và câu trả lời sẽ là: “Tôi sẽ suy nghĩ về điều đó”.

Ngày nay, kinh doanh lĩnh vực thẩm mỹ, thể hình và rèn luyện sức khỏe đang bùng nổ. Đó là một ngành kinh doanh rất có lãi. Nguyên nhân dẫn tới sự bùng nổ đó vì chúng ta đã nhận thức được rằng có những lợi ích trực tiếp gắn liền với việc chăm sóc sức khỏe của mình. Có thể là bạn sẽ có tuổi thọ cao hơn. Quan trọng hơn nữa là bạn sẽ có nhiều sinh lực dồi dào và chất lượng cuộc sống sẽ dần dần được cải thiện. Hãy đối mặt với điều đó bởi kiếm được nhiều tiền mà không có sức khỏe để tận hưởng thì cũng không có nghĩa lý gì. Đó chẳng phải là một điều đáng buồn hay sao?

Tạo sự cân bằng trong cuộc sống nghĩa là bạn không được coi nhẹ sức khỏe của mình. Tập thể dục mỗi ngày là điều bắt buộc. Điều đáng mừng là bạn không nhất thiết phải chạy Marathons hoặc đến phòng thể dục hàng ngày. Chỉ cần 20 phút mỗi ngày là đủ và có rất nhiều cách tập thể dục để bạn lựa chọn.

Bạn có nhớ George Burns, một diễn viên hài nổi tiếng, người đã có cuộc sống tuyệt vời và thọ 100 tuổi không? Ở độ tuổi 90, George vẫn còn sở thích đi chơi cùng những người phụ nữ trẻ tuổi. Một người bạn đã hỏi ông: “George này, tại sao ông lại không thích đi chơi cùng những người phụ nữ trẻ tuổi ông?” George nháy mắt cười hóm hỉnh và trả lời: “Ồ, không còn mấy người phụ nữ ở độ tuổi như tôi đâu.” Trong một cuộc phỏng vấn với Barbara Walter, ông được hỏi về bí quyết sống lâu. George đã tiết lộ rằng hàng ngày ông thường xuyên luyện tập một bài tập thể dục nhỏ khoảng 15 phút để thư giãn gân cốt. Đó là một thói quen lâu dài. Chúng ta càng lớn tuổi, phản xạ càng trở nên chậm chạp, đặc biệt là khi chúng ta ngừng luyện tập. Có rất nhiều bài tập thể dục hữu ích mà bất cứ một chuyên gia chữa bệnh bằng phương pháp nắn xương hoặc nhà vật lý trị liệu nào cũng có thể giúp bạn lựa chọn. Hoặc bạn cũng có thể tham khảo ở một số cuốn sách trong thư viện. Bạn sẽ thấy cách đi lại khác chỉ trong một vài tuần, đặc biệt là khi bạn đã ngoài 40.

Một phương pháp tập thể dục dễ nhất đó là đi bộ. Bạn chỉ cần dành ra 15 phút mỗi ngày để đi bộ một vài vòng xung quanh khu phố thì cơ thể của bạn sẽ trở nên thư thái và khỏe khoắn. Hãy

chú ý điều này: Nếu bạn dành ra 40 phút đi bộ mỗi ngày, mỗi tuần bốn lần thì bạn có thể giảm được 18kg trong một năm mà không cần phải vất vả ăn kiêng. Đi bộ còn có những lợi ích khác nữa đó là bạn sẽ có cơ hội để gặp gỡ và mở rộng những mối quan hệ. Hãy đi bộ cùng chồng hoặc vợ bạn, với các thành viên trong gia đình hoặc với những người bạn. Để đạt được kết quả tốt nhất, bạn nên luyện tập trong khoảng 30 phút, bao gồm cả các động tác vươn vai và hít thở. Bạn có thể chơi một môn thể thao, tập aerobic, chạy chậm, sử dụng xe đạp thể dục, tham gia một câu lạc bộ thể hình hoặc cũng có thể tự thiết kế cho mình một bài tập riêng.

Bạn không nên làm cho bài tập thể dục của mình trở nên máy móc và nhàm chán. Có rất nhiều cách để tạo nên sự đa dạng và hứng thú trong khi tập. Nếu điều này còn mới mẻ với bạn thì cần phải hiểu rằng, cũng giống như những thói quen khác, sự thay đổi sẽ rất khó khăn trong những bước đầu tiên. Hãy đặt ra cho mình một mục tiêu với thời hạn 30 ngày. Hãy làm những gì cần thiết để vượt qua thời điểm then chốt này. Hãy áp dụng phương châm không có ngoại lệ và tự trao một phần thưởng xứng đáng cho mình nếu không bỏ lỡ một ngày nào. Chúng tôi xin đảm bảo rằng: Bạn sẽ cảm thấy sức khỏe của mình được cải thiện rất nhiều sau 30 ngày luyện tập. Nên nhớ rằng bạn không nên luyện tập quá sức trong giai đoạn đầu tiên. Nếu bạn đang có bệnh, trước hết hãy kiểm tra lại sức khỏe của mình.

Nếu bạn vẫn chưa cảm thấy thuyết phục thì sau đây là tám lợi ích đặc biệt mà bạn sẽ đạt được sau một quá trình luyện tập đều đặn:

- Tập thể dục cải thiện thói quen ngủ nghỉ của bạn.
- Tập thể dục làm tăng sức lực cho bạn.
- Tập thể dục giúp loại bỏ mọi căng thẳng và lo âu.
- Tập thể dục sẽ bảo vệ bạn khỏi những chấn thương.
- Tập thể dục giúp bạn có được vóc dáng khỏe mạnh.
- Tập thể dục giúp bạn không bị rối loạn tiêu hóa.
- Tập thể dục giúp nâng cao sự tự nhận thức.
- Tập thể dục sẽ giúp kéo dài tuổi thọ.

Với rất nhiều những lợi ích như vậy, tại sao bạn lại không muốn tập thể dục?

LES:

Vài năm trước, tôi bắt đầu thực hiện một bài tập hàng ngày vào mỗi sáng. Tôi dành năm phút để duỗi cơ và sau đó chạy bộ trong vòng 20 phút, mười phút còn lại tôi tiếp tục vươn vai và hít thở. Bây giờ đối với tôi, đó đã là một thói quen. Nó là một phần công việc mà tôi phải làm hàng ngày. Khi mới bắt đầu, cơ thể tôi đau ê ẩm, hơi thở thì gấp gáp nhưng càng về sau, sức chịu đựng của tôi càng tốt hơn và bây giờ, tôi rất thích được ra ngoài để hít thở không khí trong lành. Rafferty – người dọn dẹp rất chăm chỉ của chúng tôi đã giúp đỡ tôi, bởi vậy tôi có thể hoàn thành những nhiệm vụ khác của mình cùng một lúc.

Chúng tôi đã trải qua một mùa đông rất lạnh ở Calgary. Đôi khi nhiệt độ ở đó giảm xuống dưới 0°C. Trời rất lạnh. Một vài người đã hỏi tôi: “Anh không định chạy với nhiệt độ này đấy chứ?” Và câu trả lời của tôi là : “Tất nhiên là có chứ!” Tôi đã có thói quen chạy bộ đến nỗi nếu hôm nào không thể chạy bộ, tôi sẽ cảm thấy bứt rứt suốt cả ngày hôm đó. Khi đi du lịch, tôi không mang theo nhiều quần áo ấm. Do đó, thay vì chạy thẳng ra ngoài, tôi sẽ chạy xung quanh hành lang khách sạn hoặc sử dụng các bãi đậu xe nếu không đủ khoảng trống để tập luyện. Sẽ luôn luôn có cách cho bạn. Điều mấu chốt là nếu bạn khám phá ra một điều gì có khả năng cải thiện cuộc sống của mình thì hãy thực hiện nó. Phần thưởng sẽ đến ngay sau khi bạn vượt qua được những khó khăn đầu tiên. Hãy gắn bó với nó cho đến khi thói quen mới đó trở thành một phần trong ngày của bạn.

Còn một vài điều nữa về vấn đề sức khỏe. Bạn hãy nghiên cứu sức khỏe của mình bằng cách tìm hiểu thêm về sự trao đổi chất trong cơ thể. Thậm chí những người tàn tật cũng có thể tham gia các hoạt động nâng cao thể chất. Bạn đã bao giờ xem một vận động viên chỉ còn một chân trượt tuyết chưa? Họ có thể trượt tuyết rất tốt nếu không muốn nói là linh hoạt và tốc độ hơn những người bình thường. Thật khó tin phải không? Dĩ nhiên là những vận động viên đó không quan tâm tới sự tật nguyền của mình. Họ đã tìm ra một cách khác để thể hiện với sự hỗ trợ của một chiếc ván trượt ngắn. Bạn cũng nên học cách ăn uống đảm bảo đầy đủ chất dinh dưỡng. Có rất nhiều điều cần phải học. Cơ thể của bạn chỉ hấp thụ tốt nhất với sự kết hợp các loại thức ăn nhất định. Hãy nhờ tới sự giúp đỡ của các chuyên gia dinh dưỡng nếu cần thiết. Bạn sẽ cải thiện được cả sức lực và hiểu biết của mình trong lĩnh vực này.

Nếu bạn phải vật vả đấu tranh với khả năng tự kỷ luật của mình để tạo nên một chương trình luyện tập tốt thì sau đây sẽ là một cách hay dành cho bạn. Hãy thuê một huấn luyện viên để giúp bạn có trách nhiệm hơn trong việc luyện tập. Hãy cố gắng tìm một người có chuyên môn giỏi nhất trong khu vực bạn sống. Người đó sẽ có thể thiết kế một chương trình thích hợp cho bạn.



© 1975 IM JENSEN

Chúng tôi sẽ giúp anh loại bỏ các Vitamin
trong vài ngày.

Một huấn luyện viên tốt sẽ biết cách làm cho bài tập của bạn trở nên đa dạng và không nhàm chán. Điều này rất xứng đáng với số tiền bạn bỏ ra và khoản tiền đó cũng không lớn như bạn nghĩ. Bạn sẽ học được cách áp dụng những phương pháp luyện tập thích hợp, nhờ vậy có thể đạt được những kết quả tốt nhất. Hầu hết những người tự thiết kế chương trình luyện tập cho mình đều không đạt được những kết quả mong muốn. Học hỏi từ một người chuyên nghiệp sẽ giúp bạn đẩy nhanh quá trình của mình. Thông điệp mà chúng tôi gửi đến bạn rất đơn giản. Nếu bạn muốn có một sức khỏe dồi dào, hãy tạo cho mình thói quen ăn uống và luyện tập hợp lý.

Có lẽ bạn vẫn cảm thấy băn khoăn rằng liệu chúng tôi có quên không nói đến tầm quan trọng của sự lành mạnh trong tâm linh không? Thực ra vấn đề này sẽ được trình bày rõ hơn ở Chương 6.

Để thoát khỏi những áp lực nặng nề của cuộc sống, hãy nghỉ ngơi, một giấc ngủ bình yên sẽ làm tâm hồn trở lại.

LES HEWITT

R là Relaxing (Thư giãn)

Đã đến lúc bạn cần nạp lại năng lượng sau một ngày dài. Trước đây, nhiều người nghĩ rằng máy vi tính sẽ giúp chúng ta có nhiều thời gian hơn để nghỉ ngơi và tận hưởng cuộc sống. Chúng ta có thể tham gia ba buổi đánh golf một tuần khi những thiết bị và công nghệ mới này đảm nhiệm gánh nặng công việc ở văn phòng. Song thực tế thì ngược lại, hầu hết mọi người phải làm việc nhiều hơn trước kia bởi gánh nặng công việc ngày càng lớn hơn.

Bạn có thường cảm thấy mệt mỏi trong một ngày làm việc không? Nếu có thì đâu là những khoảng thời gian bạn bị xuống sức? Nếu bạn là người thường dậy sớm (khoảng 5 giờ 30 đến 6

giờ 30 sáng) thì thời gian mà bạn bị xuống sức rơi vào khoảng 1 giờ 30 đến 3 giờ chiều. Nếu bạn không ăn sáng, có thể thời điểm đó sẽ đến sớm hơn. Nhiều người bổ sung năng lượng bằng cách uống tới sáu hay bảy tách cà phê một ngày. Điều này có thể dẫn tới tình trạng nghiện chất caffein, tăng huyết áp và những ảnh hưởng khác nữa.

Chợp mắt một lát là phương pháp tuyệt vời để bạn duy trì sức lực và có một ngày làm việc hiệu quả. Chúng tôi gọi phương pháp này là TPM, tức là Twenty-five Peaceful Minutes (25 phút thanh thản). Trong tiết trời ẩm áp, một giấc ngủ trưa là một phần không thể thiếu trong ngày. Khi bạn còn là một đứa trẻ, mẹ bạn thường chợp mắt một lát sau bữa trưa. Và khi bạn lớn lên, tại sao lại không làm như thế? Đó là điều mang lại lợi ích cho bạn và bạn sẽ không phải cau có trong một ngày làm việc. Có thể lúc này bạn đang nghĩ: “Có phải các anh đang làm khó tôi không? Tôi không có đủ ngần ấy thời gian để ngủ. Hơn nữa, tôi có thể ngủ trưa ở đâu khi mà xung quanh tôi có rất nhiều người? Tôi không có giường hay ghế băng ở văn phòng, chẳng lẽ lại nằm ở dưới sàn?” Chính xác là như vậy.

LES:

Tất cả mọi người trong công ty chúng tôi đều được phép thực hiện phương pháp PM hàng ngày. Tôi thường treo một tấm biển ngoài cửa với nội dung là PM. Điều này có nghĩa là xin đừng quấy rầy. Sau đó tôi tắt đèn, cởi giày, nới lỏng cà vạt để sẵn sàng cho một giấc ngủ ngắn. Tôi lấy chiếc gối cất trong tủ ra và trải lên sàn, tiếp đó rút dây điện thoại và bật một bản nhạc thật êm dịu. Tôi hẹn đồng hồ báo thức khoảng 25 phút, nằm xuống, thở thật sâu, nhắm mắt lại và thư giãn. Những lúc như thế tôi hoàn toàn không bị quấy rầy. Những người trợ lý biết rõ thói quen của tôi. Điều đó thật tuyệt! Một giấc ngủ trưa ngắn giúp tôi phục hồi sức lực. Tôi có thể tiếp tục tập trung cao độ vào công việc cho đến tối thay vì nằm bẹp ở ghế sofa và chẳng làm nổi việc gì cho đến khi đi ngủ. Sự bù đắp năng lượng này cho phép tôi tận hưởng những khoảng thời gian tuyệt vời cùng gia đình.

Nếu bạn không có một văn phòng riêng, đã đến lúc cần phải sáng tạo. Chẳng hạn, bạn có thể thư giãn trong ô-tô của mình. Trong trường hợp công việc của bạn buộc phải di chuyển nhiều, đôi khi bạn cần phải thay đổi một chút về mặt thời gian, song vẫn có thể thu xếp cho mình một thời gian ngắn để nghỉ ngơi. Và nếu bạn là chủ một doanh nghiệp, càng không nên làm việc như một cái máy. Thói quen chỉ được nghỉ ngơi khi rời khỏi công sở đã trở nên lỗi thời. Hầu hết tất cả các doanh nghiệp làm ăn có lãi và không ngừng phát triển đã nhận ra rằng năng suất lao động cao không phải được tạo ra khi bắt buộc nhân viên vắt kiệt sức lực. Song điều đó cũng không có nghĩa là bạn nên cố tình làm việc với năng suất thấp. Đơn giản là để có được năng

suất lao động cao đòi hỏi bạn phải có sức lực dồi dào.

Khách hàng của chúng tôi là Ralph Puertas – Giám đốc của công ty Zep Manufacturing có trụ sở tại Canada đã để một chiếc ghế tựa trong văn phòng để nghỉ ngơi. Anh cũng động viên những đồng nghiệp khác nên áp dụng phương pháp PM mỗi khi họ cảm thấy mệt mỏi.

PM là một phương pháp tốt giúp bạn tăng cường sức lực khi Phải làm việc quá sức. Nếu bạn có gia đình, sẽ có một khoảng thời gian khác nữa bạn cần áp dụng phương pháp PM đó là khoảng thời gian giao thoa khi bạn vừa rời văn phòng trở về nhà. Đó là khoảng thời gian dư âm của công việc vẫn còn đọng trong tâm trí và những căng thẳng suốt một ngày vẫn chưa tan hết trong khi bạn trẻ quăn quýt lấy bạn. Nếu bạn thực hiện được phương pháp PM trước khi về nhà và thay đổi vai trò của mình, nó sẽ cho phép bạn được thư giãn, thoải mái tinh thần để sẵn sàng hóa thân thành một người chồng, một ông bố tốt. Để làm được điều này, bạn nên thư giãn một lát bằng bản nhạc ưa thích. Bất kể là phương pháp này hay phương pháp khác, khả năng giao tiếp tốt là điều bắt buộc để có được hiệu quả tốt nhất.

Bạn hãy nhìn tổng thể xem mình đã dành ra bao nhiêu thời gian trong tuần để thư giãn? Mỗi năm bạn dành ra mấy tuần để tận hưởng những niềm vui? Trước hết, hãy xác định rõ thế nào là thời gian nghỉ ngơi thật sự. Nếu bạn có kế hoạch mỗi tuần dành một ngày để nghỉ ngơi thì đó phải là một ngày nghỉ ngơi trọn vẹn. Điều đó có nghĩa là trong suốt 24 tiếng đồng hồ, bạn có thể nghỉ ngơi hoặc làm bất cứ việc gì mà không dính dáng tới công việc. Không điện thoại, không nghiên cứu hồ sơ cho dù chỉ là một vài phút. Rất nhiều người kinh doanh thường tỏ ra sốt ruột với thời gian nghỉ ngơi của mình. Đối với họ, một ngày nghỉ ngơi vẫn phải có điện thoại di động bên mình để trả lời những cuộc gọi của các mối làm ăn hoặc gọi cho đối tác. “Kinh doanh thì luôn phải sẵn sàng” là lý do mà họ thường đưa ra. Ở nhà, họ cũng trang bị cho mình một chiếc máy fax, một hòm thư điện tử để kiểm tra thư khẩn cấp, cho dù hầu hết chúng đều không hề khẩn cấp chút nào.

Điểm mấu chốt là ở chỗ: Nếu bạn làm việc trong một thời gian dài và vất vả suốt một tuần, bạn cần phải nghỉ ngơi để lấy lại sức lực. Bạn có cảm thấy khỏe khoắn hơn khi dành trọn một ngày nghỉ ngơi hoặc một hay hai tiếng đồng hồ khi có thể? Không nghi ngờ gì nữa, một khoảng thời gian nghỉ ngơi trọn vẹn sẽ mang lại cho bạn nhiều điều tốt đẹp. Đối với nhiều người, nắm bắt được điều này quả là rất khó khăn. Tinh thần của họ bị phân tán cộng với cảm giác có lỗi. Chẳng hạn, một người cha đưa con trai đến bể bơi trong ngày cuối tuần song vẫn bị ám ảnh bởi suy nghĩ: “Đáng lẽ ra mình nên đến văn phòng và hoàn thành dự án.” Khi ở văn phòng làm việc vào những ngày cuối tuần, anh ta lại cảm thấy có lỗi với con trai bởi đã lỡ hứa là sẽ đưa con đi

xem bóng đá. Cái vòng tròn luẩn quẩn với cảm giác tội lỗi đó sẽ chỉ khiến anh ta thêm căng thẳng và thất vọng. Khi cuộc đấu tranh giữa công việc và những khoảng thời gian dành cho niềm vui, cho gia đình kết thúc mà kết quả nghiêng về phía công việc thì chắc chắn các mối quan hệ sẽ trở nên xấu đi. Kéo theo đó là những hậu quả lâu dài như tình trạng kiệt sức, các cuộc ly hôn và những vấn đề nghiêm trọng về mặt sức khỏe.

Để tránh được những nguy cơ thường trực đó, bạn cần phải lên kế hoạch dành thời gian cho gia đình hàng tuần. Vào những ngày đầu năm mới, hãy xác định những ngày mà bạn muốn được thật sự nghỉ ngơi và ghi vào lịch làm việc của mình. Bạn cũng có thể chọn ra ba đến bảy ngày đi chơi xa, hai hay ba tuần đi nghỉ cùng gia đình, tùy thuộc vào điều kiện của bạn. Hoặc nếu bạn chưa có thời gian làm việc đó lúc này, hãy đảm bảo mình có ít nhất một ngày để nghỉ ngơi trong tuần và sẽ thiết lập một mục tiêu để tăng lượng thời gian nghỉ ngơi của bạn trong những năm tới. Điều quan trọng là phải phát triển thói quen thiết lập lượng thời gian thích hợp để nghỉ ngơi của bạn. Khi trở lại với công việc sau một tuần nghỉ ngơi thoải mái, bạn sẽ cảm thấy sảng khoái hơn, sáng tạo hơn và năng suất làm việc được nâng cao hơn.

Một đồng nghiệp của chúng tôi đã từng làm việc với rất nhiều doanh nhân thành đạt trong suốt 20 năm và nhận thấy rằng họ càng dành nhiều thời gian để nghỉ ngơi bao nhiêu thì càng kiếm được nhiều tiền bấy nhiêu.

ĐỂ PHÁT TRIỂN TỐI ĐA



Hãy thường xuyên nghỉ ngơi để phục hồi sức lực.

Anh đã tự chứng minh quan điểm này bằng cách áp dụng nó với công ty của mình. Anh dành ra mỗi tháng một tuần để nghỉ ngơi. Mỗi lần như thế anh lại ra khỏi thành phố để đi chơi và không quan tâm là mình sẽ đi đâu. Anh không hề gọi điện tới văn phòng và cũng không nhận bất cứ cuộc gọi nào. Cho dù mỗi năm anh đã dành tới ba tháng để nghỉ ngơi thỏa sức nhưng công việc kinh doanh của anh vẫn vô cùng phát triển trong suốt 11 năm qua.

Chúng tôi không khuyên các bạn thực hiện theo chiến thuật của anh ấy. Bạn chỉ cần đảm bảo có đủ thời gian để nghỉ ngơi và phục hồi sức lực đồng thời giảm bớt căng thẳng. Hãy làm những việc đó mà không phải băn khoăn về bất cứ vấn đề gì. Cuộc đời sẽ rất ngắn ngủi nếu bạn cứ phải lo nghĩ hết việc này đến việc khác. Được nghỉ ngơi và tận hưởng niềm vui là một điều tất yếu.

Nếu bạn nhận thức được sức mạnh của ý nghĩ, bạn sẽ không bao giờ có những suy nghĩ tiêu cực.

PEACE PILGRIM

T là Thinking (Suy nghĩ)

Tất nhiên, mỗi chúng ta đều phải suy nghĩ suốt cả ngày. Tuy nhiên, đây là cách suy nghĩ hoàn toàn khác. Đó là sự suy ngẫm. Như chúng tôi đã nói trước đó, nếu bạn muốn thấu tỏ về những điều phù hợp và không phù hợp với cuộc sống của mình thì hãy dành thời gian để suy ngẫm. Đây là yếu tố cuối cùng trong hệ thống báo động **B-Alert** để giúp bạn tạo nên sự cân bằng tuyệt vời cho cuộc sống. Sau mỗi ngày làm việc, trước khi lên giường ngủ, hãy dành một chút thời gian để điểm lại những việc mình đã làm trong ngày. Hãy coi toàn bộ quá trình làm việc của mình trong một ngày là một cuốn phim mà bạn là diễn viên chính. Bạn đã làm việc như thế nào? Hãy tua lại cuốn phim và xem xét kỹ lưỡng hơn. Bạn đã làm tốt những việc gì? Bạn có thể điều chỉnh thêm những gì để có thể thu được kết quả tốt hơn không? Hãy tập trung vào sự tiến bộ hàng ngày của bạn. Hãy cảnh giác với những thiếu sót nhưng cũng đừng khiến bản thân bị đảo lộn. Hãy rút kinh nghiệm từ chính bản thân mình. Hơn hết, ngày mai là một ngày mới, bạn sẽ có những cơ hội mới để thể hiện tốt hơn. Hãy coi sự suy ngẫm là một thói quen hàng ngày. Việc đó chỉ mất vài phút nhưng nó sẽ giúp bạn mạnh mẽ và thông thái hơn trong những tuần và những tháng sắp tới.



Trước hết, hệ thống báo động **B-Alert** tạo sự cân bằng nghe có vẻ hơi rối rắm và phức tạp. Một vài khách hàng của chúng tôi từng nghĩ rằng cần phải làm theo hệ thống này trình tự, bắt đầu từ chữ B cho đến chữ T. Thật ra không phải như vậy, bởi hệ thống này rất linh hoạt. Bạn sẽ thấy hệ thống độc đáo này sẽ không khiến bạn phải mất quá nhiều thời gian. Tạo ra một bản kế hoạch chi tiết có thể giúp tiết kiệm rất nhiều thời gian bởi bạn đã có được cái nhìn tổng thể về những công việc được ưu tiên. Bằng cách tập trung vào những hoạt động quan trọng nhất trong ngày, năng suất làm việc và những kết quả của bạn sẽ tốt hơn. Việc học tập có thể chỉ mất 30 phút nếu bạn chọn đọc một cuốn sách hay nghe một cuốn băng. Tuy vậy, bạn vẫn có thể kết hợp việc này trong thời gian tập thể dục. Hãy luôn sáng tạo. Mặt khác, học tập theo kinh nghiệm không hề mất thời gian. Nó đơn giản chỉ là những gì bạn tích lũy được hàng ngày khi

làm việc. Thời gian để nghỉ ngơi và suy ngẫm là một cơ hội tốt để bạn hồi phục sức khỏe và tăng thêm sự sáng suốt.

KẾT LUẬN

Hãy lưu ý câu hỏi quan trọng sau đây: Bạn có muốn cuộc sống cân bằng nếu có một bản kế hoạch chi tiết trong ngày, nó vừa có khả năng giúp bạn tập trung cho những hoạt động quan trọng nhất, phát huy tối đa sức lực vừa khiến bạn sáng suốt nhờ tập thể dục, suy ngẫm kỹ lưỡng đồng thời cho bạn những khoảng thời gian để nghỉ ngơi và tận hưởng niềm vui? Câu trả lời dĩ nhiên là có.

Vậy thì bạn hãy nỗ lực ngay từ lúc này. Hãy sử dụng hệ thống báo động B-Alert. Đây là một công cụ nhắc nhở hàng ngày có thể giúp bạn luôn đi đúng hướng. Chỉ cần sao chép lại và gắn vào mỗi trang của bản kế hoạch hoặc nạp nó vào máy tính hay phần mềm lập kế hoạch. Hãy nhớ rằng sự cân bằng tuyệt vời sẽ làm giàu tinh thần, thể chất, tâm linh và cả những mối quan hệ hay tài khoản trong ngân hàng của bạn.

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG



Hệ thống báo động B-Alert

Đây là cách đơn giản để bạn theo dõi sự tiến bộ của mình. Bạn chỉ mất một vài phút để kiểm tra. Sau mỗi ngày làm việc, bạn hãy tự hỏi mình nếu bạn đã hoàn thành được sáu bước trong hệ thống báo động B-Alert. Nếu bạn đã hoàn thành một bản kế hoạch chi tiết, hãy đánh một dấu tích ở phần chữ B. Nếu bạn dành một khoảng thời gian lớn trong ngày để thực hiện những công việc quan trọng nhất, hãy kiểm tra lại với phần chữ A. Tương tự, lặp lại những bước này tương ứng với các ký tự còn lại. Hãy thành thật với sự đánh giá của bạn. Bạn sẽ để ý tới những bước phát triển hàng tuần và nhận thấy những điều mình đã làm được và những gì cần sửa đổi. Hãy sử dụng một chiếc bút màu đỏ để khoanh tròn những ký tự tương ứng với những việc mà bạn còn thiếu sót. Chẳng hạn, bạn có kế hoạch tập thể dục 30 phút mỗi ngày song bạn thấy rằng chữ E được khoanh tròn tới năm lần một tuần thì đã đến lúc bạn cần thay đổi. Như thường lệ, hãy biến nó thành một thói quen mới. Đừng quá nghiêm khắc với bản thân trong

những bước đầu tiên. Càng luyện tập nhiều bạn càng thu được những kết quả tốt hơn.

HỆ THỐNG CẢNH GIÁC B-ALERT: MỘT HỆ THỐNG TẠO SỰ CÂN BẰNG CHO CUỘC SỐNG

Blueprint (Bản kế hoạch chi tiết)

Là bản kế hoạch chi tiết và cụ thể về chiến lược trong ngày: các công việc được ưu tiên, những cuộc hẹn, dự án. Nên xem lại cẩn thận vào tối hôm trước hoặc sáng sớm hôm sau.

Action (Hành động)

Tập trung vào những hoạt động quan trọng nhất có thể giúp bạn hoàn thành mục tiêu có thời hạn 60 ngày.

Learning (Học tập)

Mở rộng vốn kiến thức của mình bằng cách đọc sách, nghe các cuốn băng, đĩa, học từ những người cố vấn hoặc các khóa học.

Exercise (Luyện tập thể dục)

Để phục hồi năng lượng trong vòng 30 phút.

Relaxation (Thư giãn)

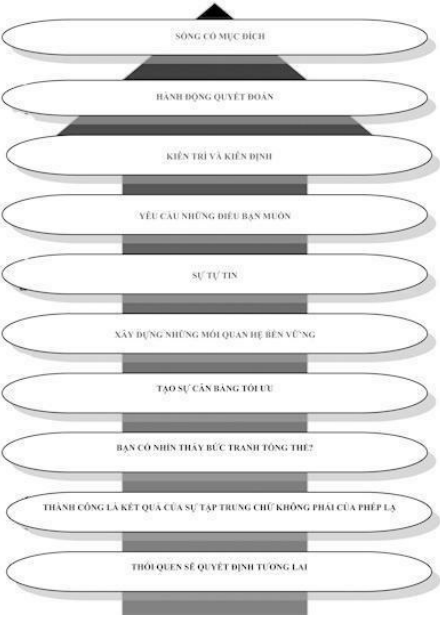
Hạn chế sự căng thẳng. Nên nghỉ ngơi, chợp mắt một lát, nghe nhạc và dành thời gian cho gia đình.

Think (Suy nghĩ)

Dành thời gian để suy ngẫm về một ngày của mình. Xem lại những mục tiêu, hình dung lại các hoạt động, phát triển những ý tưởng mới, sử dụng một cuốn nhật ký để ghi chép.

Hãy theo dõi sự tiến triển của bạn hàng tuần. Hãy lập một bảng theo dõi đơn giản như ví dụ sau đây. Cuối mỗi tuần, bạn nên dành thời gian để ghi lại những điều đã và chưa làm được. Hãy khoanh tròn những mục mà bạn còn thiếu sót.

Thứ 2	Thứ 3	Thứ 4	Thứ 5	Thứ 6	Thứ 7	Chủ nhật
✓ B	✓ B	✓ B	✓ B	✓ B	✓ B	✓ B
✓ A	ⓐ	✓ A	✓ A	✓ A	✓ A	✓ A
✓ L	✓ L	Ⓛ	✓ L	✓ L	✓ L	✓ L
ⓔ	✓ E	ⓔ	ⓔ	✓ E	ⓔ	✓ E
✓ R	✓ R	✓ R	✓ R	✓ R	✓ R	✓ R
✓ T	✓ T	✓ T	✓ T	✓ T	✓ T	✓ T



Bạn đã đi được nửa đường rồi –
Hãy tiếp tục tập trung nhé!

Chiến lược tập trung #5

Xây dựng những mối quan hệ bền vững

Nhiều người chỉ lướt qua cuộc đời chúng ta, số khác ở lại, ghi tạc dấu ấn khó phai trong trái tim, tâm hồn chúng ta, và biến đổi chúng ta vĩnh viễn.

KHUYẾT DANH

LES:

Lúc mẹ tôi 85 tuổi, bà sống một mình ở Belfast, một thành phố phía bắc Ailen. Bà đã trải qua cơn đau tim khủng khiếp. Bố tôi đã qua đời 16 năm trước đó. Là con trai duy nhất trong gia đình, tôi rất lo lắng. Tôi biết rằng tình hình lúc đó cực kỳ nghiêm trọng. Nhưng tôi đang ở Canada, việc đi lại của tôi không mấy dễ dàng trong khi sức khỏe của mẹ tôi ngày một yếu đi.

Denis là một người bạn tốt của tôi, anh ấy làm việc tại bệnh viện địa phương ở Belfast. Denis thường xuyên gọi điện cho tôi. Tuy vậy, Denis sẽ đi nghỉ cùng gia đình trong vài ngày tới ở Cyprus, họ thật sự rất nóng lòng chờ đợi chuyến đi đó.

Cuộc gọi gần đây nhất tôi sẽ không bao giờ quên được. Đó chính là Denis. Anh ấy gọi để thông báo mẹ tôi sắp được xuất viện, tuy nhiên tình trạng sức khỏe bà vẫn còn rất yếu. Anh ấy nói: “Tôi đang hoãn chuyến đi Cyprus. Beenie (vợ Denis, là y tá trong bệnh viện) và tôi muốn mẹ anh ở cùng chúng tôi cho tới khi bà hoàn toàn bình phục.” Tôi cảm thấy ghen ngào và nước mắt lưng tròng khiến tôi chẳng thể nói được gì ngay lúc đó. Denis hỏi: “Anh có đồng ý không?”

Tôi đáp lại: “Vâng! Tôi không biết phải nói gì với anh lúc này và...”. Anh ấy nói: “Cậu không phải băn khoăn. Đó là tất cả những gì một người bạn có thể làm, phải không?”

Từ đó trở đi tình bạn giữa hai chúng tôi trở nên thân thiết. Đó là một cảm giác hết sức tuyệt vời khi bạn có được những người đặc biệt trong cuộc sống. Trong thực tế, khi bạn sắp rời xa cuộc sống, bạn thường ngẫm nghĩ về những gì đã qua, nhớ về những mối quan hệ mà bạn đã tạo dựng được và những kỷ niệm khó phai, những trải nghiệm cuộc sống với mọi người, đặc biệt là gia đình và bạn bè. Đây là điều vô cùng quan trọng trái với việc bạn tiêu tốn thời gian tại văn phòng.

Trong chương này, bạn sẽ khám phá nhiều chiến lược hiệu quả có thể giúp bạn thật sự tận hưởng những mối quan hệ tuyệt vời trong cuộc sống và công việc. Xây dựng mối quan hệ bền

vững là một kỹ năng đem lại những lợi ích vô cùng to lớn.

VÒNG XOÁY ĐÔI

Các mối quan hệ rất có thể bị phá vỡ, nhiều cuộc hôn nhân không thành, nhiều gia đình đổ vỡ khiến cho những đứa trẻ chỉ được lớn lên dưới sự nuôi dưỡng của bố hoặc mẹ. Vậy lý do gì khiến những mối quan hệ này đổ vỡ, dù khi bắt đầu, họ đã rất hạnh phúc và yêu nhau?

Hãy nhìn cuộc sống của chính bạn như một vòng xoáy. Có những lúc bạn ở trong một vòng xoáy đi lên. Đó là lúc mọi việc diễn ra suôn sẻ, tinh thần được nâng cao và cuộc sống đang được đền đáp. Mối quan tâm lớn nhất của bạn là sức khỏe và sự phát đạt. Trái ngược với nó lại là một vòng xoáy đi xuống. Đó là khi mọi việc bắt đầu rối tung lên, điều này khiến bạn ít giao tiếp, căng thẳng hơn và cuộc sống trở thành một cuộc chiến dai dẳng. Những mối quan hệ bị đặt trong vòng xoáy đi xuống.

Tự nhiên đem đến cho thế giới của chúng ta nhiều tấn bi kịch của những vòng xoáy này. Một cơn bão là một ví dụ điển hình. Những cơn lốc xoáy đen ngòm tràn xuống mặt đất cuốn mọi thứ theo vòng quay của chúng và để lại hậu quả nặng nề. Các nhà làm phim tài ba như Michael Crichton hay Steven Spielberg trong phim Twister (Cơn gió xoáy) đã đem đến cho người xem cái nhìn cận cảnh về những vòng xoáy kinh khủng này và sức tàn phá không thể tin nổi của chúng.

Một minh chứng nữa về Vòng xoáy xuống đó là những xoáy nước. Mép ngoài của xoáy nước trông không quá nguy hiểm. Nếu bạn không ý thức được những áp lực mạnh ở vòng trung tâm, bạn có thể bị kéo xuống rất nhanh.

TÌM HIỂU VỀ VÒNG XOÁY XUỐNG

Hãy quan sát xem Vòng xoáy xuống diễn ra như thế nào trong thực tế. Để hiểu rõ về tác động tiềm năng mà nó có thể ảnh hưởng lên các mối quan hệ trước mắt cũng như lâu dài của bạn, hãy suy nghĩ về một mối quan hệ đã đổ vỡ. Bạn cần tái hiện trong tâm trí những bước đường đã khiến cho mối quan hệ này tan vỡ. Hãy hình dung chính xác về những gì đã xảy ra. Hãy lục lại trí nhớ và hồi tưởng về điều đó. Điều đầu tiên xảy ra là gì? Và sau đó là gì? Tiếp sau đó là gì nữa? Để hiểu được tác động toàn phần của nó, chắc chắn bạn phải hoàn thành bước hành động ở cuối chương này. Lưu lại mỗi bước trong Vòng xoáy xuống của bạn, tất cả chúng đều dẫn đến một điểm cực tiểu.

Ví dụ như trong hôn nhân, người chồng thường tự cho mình là tâm điểm, không chia sẻ việc

nhà với vợ. Anh ta dành ở chỗ làm nhiều hơn ở nhà, đi làm vào sáng sớm khi lũ trẻ còn chưa ngủ dậy và trở về nhà rất khuya. Giao tiếp trong kinh doanh và tài chính là có hạn. Tiền bạc có thể eo hẹp và không đủ để trang trải cho cầm cố, mua xe, học phí khiêu vũ của con và hóa đơn khám răng. Dần dần xuất hiện nhiều căng thẳng, tranh cãi thường xuyên hơn và người này thường đổ lỗi cho người kia. Vòng xoáy ngày càng có đà, cũng giống như bạn bị đẩy vào tâm điểm của xoáy nước. Từng người, hoặc cả hai có thể tìm kiếm sự khuây khỏa bằng cách nhậu nhẹt, đi chơi với bạn trai hay bạn gái, đánh bạc hoặc thậm chí, họ ngược đãi cả về thể xác và tinh thần của nhau. Lúc này, mỗi quan hệ trở nên tồi tệ và Vòng xoáy xuống là điểm cực tiểu của nó. Họ sống ly thân và kết cục là ly hôn. Con số này tăng lên hàng năm.

Khi bạn suy nghĩ kỹ càng về điều khiến các mối quan hệ đổ vỡ, bạn có thể dùng nhiều cách để hàn gắn chúng. Thậm chí, nếu chúng chỉ lưu giữ quá khứ thì bạn vẫn có được tâm lý vững vàng hơn cho các mối quan hệ sắp tới và ngăn mô hình tương tự không bị vật chất hóa. Tìm hiểu luôn là bước đầu tiên để thực hiện. Bạn cũng có thể áp dụng kỹ thuật vòng xoáy này để soát lại các mối quan hệ kinh doanh quan trọng nhất. Đây là một kịch bản rất phổ biến.

Hai người thành lập một công ty. Họ có ý tưởng rất hay về một sản phẩm hay dịch vụ mới, vì vậy họ dành nhiều thời gian và sức lực vào công việc kinh doanh hấp dẫn của mình. Bởi vì quá bận rộn thực hiện công việc nên họ không hề chuẩn bị hay ký kết bất kỳ một hợp đồng kinh doanh nào theo thủ tục. Họ là những người bạn tốt của nhau và họ dự định tiến hành công việc cùng nhau. Cũng không có kế hoạch chi tiết hay biện pháp rõ ràng cho việc bồi thường và chia sẻ lợi nhuận.

Tình hình này duy trì trong vài năm. Nhưng mối quan hệ của họ ngày càng trở nên tồi tệ bởi lý do một người điều hành và không để cho người kia quyết định bất cứ điều gì mà không có sự cho phép của anh ta. Tình hình tài chính eo hẹp, mâu thuẫn nội bộ về những lợi nhuận thu được tăng lên. Một người muốn tái đầu tư lợi nhuận để phát triển công ty, trong khi người kia lại muốn thu lại vốn của mình trước. Dần dần đội ngũ cán bộ trở nên mâu thuẫn và xuất hiện hai quan điểm đối lập. Khủng hoảng diễn ra, một người muốn nghỉ việc nhưng lại không có gì ràng buộc và đương nhiên là không có bản hợp đồng nào khiến cho điều này được thực hiện dễ dàng. Cả hai đều muốn hất cẳng nhau và cuối cùng họ thiết lập một đội cho riêng mình. Xung đột xảy ra. Công việc kinh doanh đổ vỡ và hai người tuyên bố: “Việc hợp tác kinh doanh chấm dứt”. Vòng xoáy xuống có thể tàn phá thế giới vốn hợp nhất.

Đây là một gợi ý: Nếu hiện nay bạn đang hợp tác kinh doanh với một hay nhiều người hoặc bạn đang cân nhắc một ai đó thì hãy vạch ra chiến lược rút lui trước khi bạn lún quá sâu vào công

việc. Hãy chắc chắn là phải ký kết hợp đồng. Và luôn ý thức về những mối liên hệ ràng buộc tình cảm. Nếu đối tác mới của bạn là một người tử tế hoặc người bạn tốt nhất của bạn thì cũng vẫn phải ký kết hợp đồng chính thức. Thiếu sự nhìn xa và chuẩn bị kỹ càng sẽ làm hỏng công việc kinh doanh nhiều hơn bất kỳ điều gì khác.

Bây giờ, bạn đã có một cái nhìn cận cảnh về cách Vòng xoáy xuống diễn ra trong cuộc sống của bạn và học hỏi được nhiều từ đó. Bởi vì chúng ta là những sinh vật có thói quen, nên bạn sẽ luôn lặp lại cùng một cách cư xử trong mỗi quan hệ quan trọng tiếp theo. Hãy thật sự thấu hiểu điều này. Nó quan trọng đối với sức khỏe và sự giàu có của bạn sau này. Nếu bạn thấy bản thân đang rơi vào Vòng xoáy xuống như vậy, hãy ngay lập tức nghỉ ngơi, thư giãn. Hãy tạm thời ngừng công việc và suy nghĩ kỹ càng để đưa ra những điều chỉnh hợp lý. Thay đổi cách cư xử của bạn là cách duy nhất để bạn đạt được một kết quả khác. Dưới đây là phương pháp (hãy sử dụng mẫu mới này). Đó là đặt lên trên Vòng xoáy xuống – cái khiến bạn gặp nhiều rắc rối – Vòng xoáy lên cho những mối quan hệ bền vững của bạn.

TÌM HIỂU VÒNG XOÁY LÊN

Hãy phân tích phương thức hoạt động của Vòng xoáy để bạn có thể thấu hiểu nhanh chóng. Lặp lại quy trình này nếu bạn muốn tập trung vào một mối quan hệ mà bạn đang nuôi dưỡng, mở rộng và vun đắp cho tới khi nó trở thành một tình bạn lâu bền hay mối hợp tác kinh doanh. Hãy nhớ lại trong tâm trí và tái hiện tất cả những gì quan trọng đã xảy ra từ lần gặp gỡ đầu tiên cho tới khi mối quan hệ trở nên tốt đẹp. Hầu hết mọi người không làm theo cách này, vì vậy, khi bạn phát triển được một bản kế hoạch hoàn hảo cho mối quan hệ đó, bạn sẽ thích thú với ích lợi to lớn mà nó mang lại. Các mối quan hệ bền vững sẽ đảm bảo cho những thành quả tốt đẹp.

Dưới đây là một ví dụ đáng học hỏi. Dave sở hữu một công ty kinh doanh công nghệ. Anh ta tập hợp tất cả những ý kiến từ khách hàng và giúp họ tạo ra những sản phẩm mới. Dave có thiết kế đồ mới và tay nghề khéo léo. Anh ta rèn luyện những kỹ năng này thành kĩ xảo trong suốt 20 năm. Theo như cách này, anh cũng học được cách cư xử khéo léo với mọi người. Anh ta có những khách hàng rất trung thành và anh quan tâm đến những việc hết sức bình thường như gọi điện phản hồi ngay lập tức và luôn đáp ứng những yêu cầu của khách hàng.

Khi một khách hàng mới tìm đến Dave với ý tưởng đúc sản phẩm cao su, anh rất sẵn lòng giúp đỡ. Người đàn ông trẻ tuổi này có một tầm nhìn vĩ mô. Anh ta mơ ước rằng xưởng sản xuất của mình sẽ cung cấp cho nhiều nhà tiêu thụ hàng đầu thế giới những sản phẩm độc đáo. Dave cung cấp cách làm và sản phẩm để làm mẫu. Những phương pháp tinh vi này làm cho giá thành

sản phẩm rẻ hơn mà lại có độ bền cao hơn. Sự kết hợp mới mẻ giữa nhà doanh nghiệp trẻ và một kỹ sư có kinh nghiệm đã tạo nên sự hợp tác đôi bên và mang lại nhiều lợi nhuận trong nhiều năm tiếp theo. Mỗi người theo cách riêng của mình đều giúp đỡ người kia nâng cao năng lực sáng tạo và khả năng sản xuất. Cuối cùng, giấc mơ của nhà doanh nghiệp trẻ đã trở thành hiện thực. Anh đã kiếm được nhiều bản hợp đồng độc quyền hàng triệu đô nhờ tầm nhìn sâu rộng và sự kiên trì của mình. Và anh luôn liên hệ với Dave để tìm lời khuyên.

Bởi vì công việc kinh doanh phát triển nên anh đã áp dụng cách làm của Dave. Một hôm khi suy nghĩ về những lợi nhuận sắp thu được. Anh nói: “Cảm ơn ông đã tin tưởng tôi, giúp đỡ tôi bắt đầu và thúc đẩy tôi vượt qua thời kỳ khó khăn ấy.”

Tất cả những mối quan hệ bền vững đều có điểm xuất phát. Người ta thường không nhớ được những tác động ban đầu. Tuy nhiên, bạn sẽ sớm hình thành một cảm xúc tốt đẹp về người khác. Đó có thể là tính chính trực, nhiệt tình, quan điểm tích cực hay chỉ là cách người ấy thực hiện những điều mình nói. Một mối liên kết được tạo dựng, mỗi bước mới càng thắt chặt thêm mối quan hệ hợp tác, làm cho nó ngày càng trở nên đặc biệt hơn.

Bạn có hình dung được không? Khi bạn tái hiện từng chi tiết cách bạn xây dựng những mối quan hệ tốt đẹp, nó mang lại cho bạn một tiến trình độc đáo để tạo ra những mối quan hệ tốt đẹp hơn và quy mô rộng rãi hơn trong tương lai. Hiểu những gì nên và không nên làm sẽ giúp bạn tránh được những lỗi lầm đáng kể. Bạn có thể áp dụng bài học này cho những mối quan hệ bền vững trong tất cả các lĩnh vực của cuộc sống: bản thân, gia đình và các mối quan hệ trong chuyên môn hay kinh doanh.

Nâng cao kỹ năng thường xuyên xem xét Vòng xoáy đôi của bạn – sử dụng chúng để ngăn bạn không bị kéo theo Vòng xoáy xuống tiêu cực, và đưa bạn đến với những mối quan hệ thực sự đặc biệt và tốt đẹp.

Tránh xa những KẺ THÂM ĐỘC

Trước khi chúng ta tiếp tục, hãy chú ý lời khuyên hữu ích này – hãy tránh xa những kẻ thâm độc! Có một số người thường nhìn cuộc sống theo chiều hướng tiêu cực. Dù mọi việc có tốt đẹp thì họ vẫn luôn tập trung vào những chi tiết vụn vặt tồi tệ nhất. Đó là một thói quen luôn phá hủy hoàn toàn các mối quan hệ. Chỉ một câu nói đơn giản của họ cũng có thể xóa đi nụ cười của bạn. Những người này là nguồn đe dọa sức khỏe của bạn. Bạn cần ngăn chặn họ không xâm phạm vào ranh giới của bạn bất cứ lúc nào.

Bạn có thể đang nghĩ: “Nói luôn luôn dễ hơn làm. Bạn có nghĩ nếu một người bạn của mình

luôn phàn nàn về công việc của anh ta, về tình hình tài chính đen tối, không ai muốn giúp đỡ anh ta thì bạn nên quay đầu và bước đi khi anh ta nói về điều này. Bạn hãy chạy thật nhanh và thật xa bởi bản chất tiêu cực cố hữu của anh ta sẽ tàn phá cuộc sống của bạn.

Bạn hãy hiểu rằng chúng tôi không nói về những người thật sự gặp khó khăn và cần giúp đỡ. Chúng tôi đang đề cập đến những người luôn luôn than vãn, luôn tìm cơ hội trút gánh nặng lên vai bạn. Họ hay nói với bạn bằng những lời chỉ trích cay độc rằng bạn không thể làm điều này hoặc bạn không thể làm điều kia, đặc biệt là khi bạn có một ý tưởng lớn. Họ thích phá hủy những ý tưởng tốt đẹp của bạn. Đó là tâm điểm trong ngày của họ. Vậy bạn đừng nên tiếp tục chịu đựng điều đó.

Bạn có thể lựa chọn những kiểu người bạn muốn tạo dựng quan hệ trong cuộc sống. Và bạn có thể lựa chọn để theo đuổi những cơ hội mới. Có thể bạn chỉ cần tạo ra một vài sự lựa chọn tốt đẹp hơn. Điều đó thật đơn giản. Nếu như điều đó có nghĩa là bạn mất đi một vài người bạn, hãy chấp nhận để họ đi. Hãy xem xét kỹ những mối quan hệ hiện tại của bạn. Nếu một ai đó luôn muốn dìm bạn xuống, hãy rời bỏ họ và tiến lên.

JACK:

W. Clement Stone – cố vấn và là người có đóng góp lớn lao trong thành công của tôi đã gợi ý tôi lập một danh sách những người bạn. Sau đó, ông hướng dẫn tôi đặt chữ N cạnh mỗi cái tên đã vun đắp, những người tốt bụng, lạc quan, có hướng giải quyết công việc và có quan điểm riêng. Tiếp theo, ông yêu cầu tôi đặt chữ T bên cạnh tên những người độc ác, không tốt, hay than vãn, kêu ca phàn nàn, hay làm bẽ mặt người khác, nhạo báng mơ ước của họ và luôn có cái nhìn hết sức bi quan. Cuối cùng, ông yêu cầu tôi không dành thời gian cho những người có chữ T đặt bên cạnh. Đây là một bài học mà bạn cần phải tham khảo – hãy để quanh bạn chỉ có những người tốt. Ông Stone dạy tôi rằng bạn sẽ trở nên giống những người mà bạn giao du. Nếu muốn thành công, bạn hãy kết bạn với những người thành đạt.

Ba CÂU HỎI lớn

Bây giờ, bạn có cơ hội để hiểu Vòng xoáy đôi và có dịp loại những người không tốt ra khỏi cuộc sống của bạn. Đây là chiến lược lớn khác, sẽ mang lại lợi ích thật sự cho bạn. Đó là ba câu hỏi lớn.

Tỷ phú Warren Buffett là một trong những nhà đầu tư có thể lực và thành công nhất trên thế giới hiện nay. Công ty của ông, Berkshire-Hathaway được phát triển từ một vài doanh nghiệp tư nhân với nguồn vốn rất khiêm tốn, đã trở thành một tập đoàn kinh doanh trị giá hàng tỷ đô-

la. Buffet nổi tiếng với khả năng phân tích tỉ mỉ và đầu tư vào những chiến lược lâu dài. Ông hiếm khi bán cổ phiếu sau khi đầu tư và luôn phân tích kỹ càng những con số, đặc biệt là quyết toán của công ty. Khi có cơ hội đầu tư, ông sẽ dành thời gian để gặp gỡ những nhân vật chủ chốt trong tổ chức, tìm hiểu cách họ điều hành công việc. Ông quan sát những nguyên lý của họ và cách họ đối xử với nhân viên, các nhà cung cấp và khách hàng. Khi đã hoàn thành xong việc này, Buffet hỏi lại chính mình ba câu hỏi liên quan đến những nhân vật chủ chốt: “Mình có thích họ không? Mình có tin tưởng họ không? và Mình có tôn trọng họ không?” Nếu có một câu trả lời là “Không” thì ý tưởng hợp tác sẽ bị hủy bỏ kể cả những con số hay tiềm năng phát triển rất khả quan. Ba câu hỏi đơn giản nhưng rất quan trọng này là nền tảng cho những mối quan hệ của Warren Buffet. Hãy coi chúng như vật sở hữu của bạn và cuối cùng chúng sẽ quyết định sự giàu có của bạn.

Nếu sắp tới bạn chuẩn bị thiết lập mối quan hệ làm ăn lớn hay quan hệ cá nhân mật thiết với những người bạn chưa biết rõ lắm, hãy tìm hiểu sự liêm khiết, trung thực và kinh nghiệm của họ. Hãy xem cách họ đối xử với người khác. Chỉ cần những chi tiết nhỏ cũng có thể cung cấp cho bạn những suy nghĩ thấu đáo: Họ có thói quen nói “Làm ơn” và “Cảm ơn” với những người bồi bàn, khuân vác hay lái xe ngựa hay không? Họ có khinh thường người khác hay họ có cần tạo ấn tượng với họ không? Hãy dành thời gian để xem xét kỹ lưỡng hành vi bao quát của họ trước khi bạn giao phó công việc cho họ. Và luôn tham khảo ba câu hỏi lớn. Chú ý trực giác của bạn. Cảm xúc vững vàng sẽ chỉ dẫn bạn. Đừng để tình cảm điều khiển lý trí. Khi chúng ta lún sâu vào tình cảm, chúng ta thường đưa ra những quyết định không mấy sáng suốt. Hãy suy nghĩ thật kỹ trước khi tiến hành bất kỳ mối quan hệ nào. Tại sao bạn lại phải lựa chọn mối quan hệ với người mà mình không hề tin tưởng, không tôn trọng hay không thích? Hãy thẳng thắn khi bản năng mách bảo bạn không nên thực hiện kế hoạch vì có thể chuốc thất vọng thậm chí là thảm họa.

Có nhiều nhân vật tài ba muốn tận hưởng thời gian quý giá của họ cùng với bạn. Vì vậy, dù đó là một cuộc hôn nhân, một đối tác trong kinh doanh hay thuê một đội ngũ bán hàng thì lựa chọn những người phù hợp là tối quan trọng đối với sức khỏe và sự thịnh vượng sau này của bạn. Hãy lựa chọn thật kỹ càng.

Khách hàng cốt lõi và NGUYÊN TẮC ĐÔI BÊN CÙNG CÓ LỢI

Bước tiếp theo trong phát triển kỹ năng của các mối quan hệ bền vững là học cách nuôi dưỡng những mối quan hệ có giá trị nhất của bạn với nguyên tắc đôi bên cùng có lợi. Có nhiều câu nói và bài viết về nguyên tắc đôi bên cùng có lợi. Theo kinh nghiệm của chúng tôi thì hầu hết đó

chỉ là các những đàm phán sơ bộ. Nguyên tắc đôi bên cùng có lợi là một triết lý sống cần thiết. Trong kinh doanh, đôi bên cùng có lợi nghĩa là thật sự cần người khác; đó là đặt quyền lợi của họ ngang bằng với quyền lợi của bạn, dù đó là việc buôn bán, ký hợp đồng lao động, đàm phán hay hợp tác chiến lược.

Ngày nay, có nhiều người lại chỉ chạy theo lợi ích kinh tế. Đây là những sách lược độc lập – nguyên nhân của sự thiếu tin tưởng, hoài nghi, thiếu đạo đức và là điều đáng lo ngại nhất trong thương trường. Kết cục là kẻ thắng người thua. Trường hợp khác cả hai đều thiệt. Điều này xảy ra khi cả hai bên đều quá bảo thủ hoặc quá tự cao. Đàm phán hợp đồng giữa các nhà quản lý và công đoàn là ví dụ điển hình cho trường hợp này. Nếu bế tắc xuất hiện, sẽ có một cuộc đình công kéo dài dai dẳng và sẽ không có ai giành thắng lợi.

Trong cuộc sống riêng tư, nguyên tắc đôi bên cùng có lợi là nền tảng cho những mối quan hệ nồng ấm yêu thương lẫn nhau. Đó là một người chồng luôn muốn dành phần hơn cho vợ và gia đình mình. Anh ta sẵn sàng chia sẻ việc nhà và giúp bạn trẻ trong các hoạt động ngoại khóa. Hoặc đó là một người vợ làm hậu phương vững chắc cho chồng khi anh phấn đấu tạo dựng một công việc kinh doanh mới hay bắt đầu một nghề mới, và luôn sẵn sàng chấp nhận hy sinh. Nguyên tắc đôi bên cùng có lợi là cố gắng hiến cho cộng đồng làm một người hàng xóm tốt bụng và không tự cho mình là trung tâm chú ý. Để nguyên tắc này thật sự hiệu quả, bạn phải luyện tập nó hàng ngày. Việc này cần nhiều thời gian và đòi hỏi quyết tâm cao.

Bây giờ, hãy xem xét yếu tố chủ yếu trong việc phát triển kinh doanh của bạn – xây dựng *những quan hệ khách hàng cốt lõi*.

Những khách hàng trung thành là tâm điểm trong chiến lược kinh doanh của bạn. Họ luôn mua sản phẩm của bạn và là nguồn thu nhập chính của bạn. Họ cũng sẵn lòng mang đến những hợp đồng kinh doanh béo bở bởi họ thật sự yêu thích các sản phẩm cũng như dịch vụ của bạn.

Ngày nay, rất nhiều người thậm chí không biết những khách hàng hạt nhân của họ là ai và họ thường không coi trọng những mối quan hệ này. Hãy nhớ rằng khách hàng hạt nhân là yếu tố đảm bảo sự giàu có của bạn sau này.

KHÔNG PHẢI TẤT CẢ MỌI THỎA THUẬN ĐỀU ĐÁNG LƯU TÂM

Công việc là quan trọng nhưng duy trì quan hệ với những khách hàng tốt nhất của bạn còn quan trọng hơn. Việc tìm kiếm khách hàng mới khó khăn hơn rất nhiều so với việc duy trì và phục vụ những khách hàng quen thuộc.

Cũng nên xem xét khoảng thời gian bạn dành cho những khách hàng ngoại biên. Trong kinh doanh, bạn có khách hàng ngoại biên nào không? Nếu bạn không chắc chắn thì đây là cách để bạn có thể nhận ra họ. Nhìn chung, họ thường luôn thắc mắc về những vấn đề tiểu tiết, đặt ra những câu hỏi không hợp lý, làm mất nhiều thời gian và sức lực của bạn nhưng dường như không đem lại hiệu quả gì cho công việc của bạn. Đương nhiên, bạn không muốn mất thời gian và công việc của mình. Vì thế, hãy bỏ qua những thỏa thuận không đáng để bạn phải nỗ lực.

Hãy xem lại những khách hàng hạt nhân của bạn. Có một yếu tố quyết định mà bạn cần có để có thể hiểu những người này. Đó là một câu hỏi lớn. Thời gian mà bạn thật sự dành cho những khách hàng hạt nhân quan trọng là bao nhiêu?

Nghiên cứu của chúng tôi chỉ ra rằng hầu như mọi người dành ít thời gian cho khách hàng cốt lõi. Hậu quả là những mối quan hệ này không bao giờ phát triển hết tiềm năng.

Bây giờ, bạn đã biết những ai là người quan trọng, hãy chú ý đến họ nhiều hơn. Những lợi ích lâu dài sẽ xứng đáng với sự nỗ lực của bạn. Công việc của bạn sẽ được cải thiện và bạn cũng sẽ giảm được khả năng đánh mất bất kỳ khách hàng hàng đầu nào vào tay đối thủ cạnh tranh.

Lori Greer là giám đốc bán hàng trong nước cho Company's Coming một tổ chức làm ăn khá phát đạt. Đến nay, công ty này đã bán được 14 triệu cuốn sách. Một khách hàng của Lori hàng năm đều đặt mua sách với hóa đơn là một triệu đô-la. Để phục vụ khách hàng này, Lori và đại diện kế toán của mình đến gặp khách hàng này ít nhất mỗi năm một lần. Tại một xưởng dạy nghề, cô ấy đã thử mở rộng mối quan hệ này lên một cấp độ mới. Chấp nhận thử thách, cô tập hợp một đội ngũ và tổ chức một cuộc thảo luận kéo dài năm giờ. Mục đích duy nhất của cuộc thảo luận là nhằm tạo ra những ý tưởng có thể giúp ích cho khách hàng cốt lõi của mình.

Khi họ thuyết trình về việc bán hàng sắp tới, nhiều ý tưởng mới mẻ đã được tập hợp. Để củng cố lâu bền mối quan hệ của họ, Lori đã dành thêm thời gian để giao lưu với khách hàng thay vì quay trở lại văn phòng. Kết quả là tổng số lượng sách được khách hàng đặt mua đã tăng thêm 20%. Quan trọng hơn là sự kính phục và tin tưởng được hình thành. Điều đó đảm bảo cho một mối quan hệ lâu bền và đôi bên cùng có lợi. Và trên hết, nó ngăn chặn được đối thủ cạnh tranh của bạn.



Bây giờ, hãy xem xét những mối quan hệ cá nhân quan trọng của bạn, bao gồm gia đình, bạn bè, những người cố vấn, người động viên khích lệ tinh thần và bất kỳ ai đặc biệt trong cuộc sống của bạn ngoại trừ trong giới kinh doanh. Hãy suy nghĩ kỹ về những người đủ điều kiện để xếp vào danh sách những nhân vật chủ chốt. Sau đó hãy viết tên họ ra. Nếu bạn có ý định bỏ qua công đoạn này thì hãy dừng lại. Chần chừ là kẻ thù lớn nhất của bạn. Đừng phá hủy tương lai tốt đẹp của bạn. Hãy tiến hành từng bước ngay khi bạn đọc xong chương này. Hãy nhớ rằng cuốn sách này là một phần trong sự tiến bộ của bạn. Sau khi đọc xong nó, bạn sẽ khởi động nhiều thói quen mới hết sức thú vị. Cuộc sống của bạn sẽ phong phú và khiến bạn hài lòng hơn.

Hãy quan sát kỹ danh sách đó và xem lại thời gian bạn đã dành cho mọi người. Liệu nó có đủ không? Bạn đã hưởng thụ một khoảng thời gian tuyệt vời hay chỉ vài giây trên điện thoại? Bạn dành thời gian của mình cho những ai? Họ có lấy đi thì giờ của bạn mà lẽ ra bạn nên dành cho những mối quan hệ chủ chốt không? Nếu bạn trả lời là “Có” cho câu hỏi cuối cùng thì bạn sẽ làm gì với điều đó? Có lẽ đó là lúc để nói “Không” với những người hàng ngày làm bạn bị sao nhãng. Họ không nằm trong danh sách những nhân vật quan trọng nhất của bạn, vậy tại sao bạn phải mất nhiều thời gian cho họ? Hãy dành thời gian cho gia đình và cho chính bạn. Nhưng hãy tế nhị, đừng nên quá cứng nhắc.

Chúng tôi đề cập đến nguyên tắc đôi bên cùng có lợi bởi nó liên quan đến nhiều người trong cuộc sống của bạn. Bạn thật sự cần hiểu điều này có nghĩa là gì. Tác giả nổi tiếng Stephen Covey đã cho chúng ta một phép loại suy rất hữu ích. Ông ấy nói rằng bạn nên đối xử với những người nằm trong danh sách mối quan hệ hạt nhân của bạn như thể với kế toán ngân hàng. Ví dụ: Bạn gửi càng nhiều tiền qua một kế toán ngân hàng quen thuộc thì mối quan hệ càng được thắt chặt hơn. Trong quá trình này, bạn trở nên quan trọng hơn đối với người kế toán ngân hàng.

Với mỗi quan hệ hạt nhân của mình, bạn có thể tạo ra sự đa dạng của tiền gửi. Với khách hàng hạt nhân trong kinh doanh, bạn có thể thực hiện một chế độ dịch vụ đặc biệt và tất cả những

điều đó có thể khiến bạn trở nên đặc biệt trong mắt họ. Chế độ dịch vụ đó có thể bao gồm các buổi đánh golf, ăn tối hay những chuyến đi đặc biệt hay đơn giản chỉ là dành thời gian chia sẻ ý kiến, giúp giải quyết khó khăn. Cũng có thể đó là việc bạn luôn mang đến những lợi ích cho công việc của họ. Đôi khi, nó cũng đơn giản chỉ là một quyển sách hay gửi fax cho họ một bài báo viết về những thói quen hoặc những sở thích của bạn. Bạn cũng có thể kết nối họ với những người có dịch vụ hay sản phẩm đặc biệt. Bạn càng hiểu nhiều về những người trong danh sách nhân vật cốt lõi của riêng bạn, bạn càng có khả năng giúp được họ nhiều hơn. Và tinh thần của nguyên tắc đôi bên cùng có lợi nghĩa là bạn gửi tiền vô điều kiện. Nói cách khác là đừng cho đi để mong nhận lại. Hãy hoàn toàn tận hưởng niềm vui của sự dâng hiến.

Nếu bạn chưa có khách hàng cốt lõi thì hãy tạo thông tin cho những người trong danh sách khách hàng hạt nhân và những mối quan hệ chủ chốt của bạn. Hãy tìm mọi thông tin có thể về những cá nhân này, bao gồm sở thích, sở ghét, ngày sinh nhật, ngày kỷ niệm, tên con cái họ, các môn thể thao và những trò tiêu khiển.

Nhà kinh doanh tài ba Harvey MacKay, chủ tập đoàn MacKay Envelope Corporation ở Monnesota, gọi tệp thông tin của ông là Mackay 66 bởi vì có 66 câu hỏi mà đội ngũ bán hàng cần hỏi để có thể có được những hiểu biết sâu sắc về mỗi khách hàng quan trọng. Hầu hết mọi người không giữ tệp tin giống như cách này bởi họ không thật sự nghiêm túc trong nguyên tắc đôi bên cùng có lợi. Để nuôi dưỡng các mối quan hệ thành công, bạn cần phải dành nhiều thời gian và công sức. Điều đó có nghĩa là bạn sẽ thường xuyên phải tiến lên phía trước. Cách sống này dần sẽ trở thành cách cư xử mới của bạn. Bạn làm mà không cần suy nghĩ. Khi nguyên tắc đôi bên cùng có lợi thật sự đi vào đời sống hàng ngày, các cơ hội sẽ mở ra cho bạn. Bạn sẽ thật sự giàu có hơn, không chỉ về phương diện tài chính.

LES:

Đây là câu chuyện hài hước về nguyên tắc đôi bên cùng có lợi. Có hai công nhân Ailen là Big Paddy và Wee Jimmy vừa mới trúng xổ số. Họ trở nên giàu có với tổng số tiền của mỗi người là 5 triệu đô-la. Sau khi lĩnh tiền, họ rất háo hức tổ chức kỷ niệm. Họ vui vẻ đi dạo trong thành phố, vẫn ngạc nhiên về vận may của mình, sau đó, họ trông thấy một cửa hàng ăn nhanh. Big Paddy nói: “Tôi đang chết đói đây – chúng ta hãy gọi một món cá thật ngon và đồ uống để ăn mừng nào”. Lúc đi, Big Paddy đi ủng xanh còn Wee Jimmy vẫn đi đôi ủng cao su đen. Nhìn bộ dạng của họ, không ai nghĩ họ lại có hàng triệu đô-la trong ngân hàng. Big Daddy thanh toán tiền và họ cùng nhau thưởng thức miếng cuối cùng.

Sau khi ăn xong, họ tiếp tục đi bộ và sau đó, đi qua một cửa hàng Rolls Royce. Wee Jimmy vô

cùng kinh ngạc khi nhìn thấy những chiếc xe hơi sang trọng. “Tôi đã luôn mơ ước được sở hữu một chiếc Rolls”, anh ta thì thào.

“Vậy chúng ta vào xem một lát” Big Paddy cười lớn, mở cửa phòng trưng bày cho người bạn lâu năm của mình. Ở bên trong, Wee Jimmy nhìn chăm chăm vào chiếc xe tuyệt đẹp màu xám bạc.

“Paddy, làm sao mà anh có thể không thích một chiếc xe như thế này chứ?” anh ta kêu lên.

“Nó quả là đẹp” Paddy đồng ý.

Wee Jimmy quay hỏi người bán hàng sang trọng: “Thưa ngài, chiếc xe tuyệt vời kia đáng giá bao nhiêu vậy?”. Mức giá hàng triệu đô-la không hề làm anh ta nhụt chí.

“Được,” anh ta cười toe toét. “Tôi lấy hai chiếc – một chiếc cho tôi và một chiếc cho bạn tôi.” Sau đó, anh ta quay sang Big Paddy và nói: “Cất ví đi, Paddy, tôi sẽ trả tiền xe. Anh đã trả tiền thức ăn rồi!”

... Và rồi SAU ĐÓ

Nguyên tắc đôi bên cùng có lợi là một lối sống tuyệt vời và những tình bạn tốt đẹp vốn rất khó đổ vỡ. Coi trọng những người ở bên bạn và làm bất kỳ điều gì là để họ giàu có hơn. Dưới đây là một chiến lược hữu ích giúp bạn dễ dàng thực hiện điều đó. Đó gọi là phương pháp “Và rồi sau đó”.

Lấy ví dụ về trường hợp bạn muốn cải thiện mối quan hệ riêng tư với chồng hay vợ bạn. Nếu bạn chưa kết hôn, bạn có thể áp dụng phương pháp này với tất cả các mối quan hệ có ý nghĩa. Trên thực tế, hãy chọn ra người mà bạn muốn xây dựng mối quan hệ lâu dài.

Đó là một ngày cuối tuần và David người chồng mẫu mực đi làm về. Người vợ đảm đang của anh đã chuẩn bị xong nên họ cùng nhau thưởng thức một bữa ăn tuyệt vời. David khen ngợi vợ mình sau đó, anh hỏi vợ: “Dianne, em cho anh mấy điểm về sự thể hiện vai trò một người chồng của anh trong tuần qua?” Đây là một câu hỏi nghiêm túc. Dianne ngẫm nghĩ một lúc rồi trả lời: “Em sẽ cho anh điểm 8.”

David chấp nhận câu trả lời mà không bình luận, rồi hỏi “Vậy anh sẽ phải làm gì để đạt điểm 10?”

Dianne trả lời: “Em thật sự cảm động khi anh giúp đỡ John làm bài tập về nhà hôm thứ tư. Em phải ngồi lì ở lớp học vì tính đến 7 giờ tối và cảm thấy có lỗi vì đã không chăm sóc con. Anh

cũng vậy, anh hứa là tuần này sẽ sửa vòi nước trong nhà tắm. Vậy mà giờ nó vẫn đang rỉ nước. Em rất muốn nó được hàn lại”. David trả lời bình tĩnh: “Cám ơn em, anh sẽ chú ý hơn trong thời gian tới”.

Sau đó, vai trò đảo ngược lại. Khi Dianne đề nghị David cho điểm cô. David cho cô điểm 9. Và đây là cơ hội để cô hỏi câu “Và rồi sau đó”. “Vậy làm thế nào để em đạt điểm 10?”

David đáp lại vợ rất chân thành: “Em thật tuyệt vời, tuy nhiên có một điều nhỏ. Hãy nhớ là em đã hứa ghi băng trận bóng đá cho anh khi anh đi vắng hôm thứ hai và thứ ba? Anh biết là em quên nhưng anh đã rất mong được xem khi về nhà nên anh rất thất vọng”. Dianne lắng nghe, xin lỗi và hứa sẽ ghi lại những yêu cầu giống như thế này trong kế hoạch hàng ngày của cô.

Trước khi bạn nói: “Điều đó có vẻ hay nhưng nó sẽ chẳng bao giờ có ích với tôi,” hãy dừng lại và suy nghĩ. Bạn đúng, rất ít người dùng kỹ năng “Và rồi sau” đó và thậm chí còn ít người làm điều đó hàng tuần. Lý do phổ biến là: “Tôi quá bận rộn”, “Điều đó thật ngớ ngẩn”, hay “Thật sự thì chồng tôi (vợ hoặc bạn) sẽ không bao giờ đồng ý chuyện đó”.

HOÀN TOÀN CỎI MỞ VỚI NHỮNG LỜI NHẬN XÉT

Đây là những lý do thường được đưa ra: “Bạn đòi và tôi không cởi mở với những lời nhận xét bởi vì mối quan hệ giữa chúng tôi chưa đạt đến mức đó”. Thường xuyên đưa ra lời nhận xét trung thực là cách tốt nhất để vun đắp hôn nhân, tình bạn hay quan hệ kinh doanh của bạn. Đó là dấu hiệu của những người có trình độ hiểu biết cao và có sự cảm nhận đặc biệt về những nhu cầu của người khác. Vì trình độ hiểu biết của mình nên họ thích sự trung thực, hợp tác rộng mở với những người quan trọng trong cuộc sống của mình. Bạn cũng có thể sử dụng phương pháp này với những đứa trẻ và thành viên trong gia đình bạn. Những đứa trẻ sẽ kể cho bạn những chuyện có thật – chúng sẽ không chỉ trích bất kỳ điều gì!

Bằng cách đặt một vài câu hỏi đơn giản mỗi tuần, bạn có thể học thêm nhiều điều từ chính bản thân và từ những người đủ quan tâm để có thể đưa ra nhận xét trung thực về bạn. Thay vì khẳng khẳng tự bảo vệ mình như hầu hết mọi người, hãy đón nhận nó như một món quà. Nó sẽ giúp bạn trở nên thành thật và đáng tin cậy hơn.

“Và rồi sau đó” có nghĩa là bạn rất sẵn lòng để học hỏi thêm, hành động thêm và có thêm các mối quan hệ. Hãy xem xét những lợi ích của việc áp dụng phương pháp này trong đời sống của bạn. Nếu bạn sở hữu một công ty, bạn có thể hỏi những người chủ chốt: “Trong dãy số từ 1 đến 10, bạn đánh giá như thế nào về tôi với tư cách là một ông chủ? Tôi phải làm gì để trở nên tốt hơn?” Người quản lý cũng có thể làm như vậy với những nhân viên bán hàng hoặc với nhóm

của họ. Còn những khách hàng hạt nhân của bạn thì sao? Đây là cơ hội lớn để tìm hiểu về những điểm mạnh, điểm yếu trong công việc của bạn và cách cải thiện những điểm đó – những cái còn chưa tốt lắm. Hãy nhớ rằng những khách hàng hạt nhân của bạn có thể gồm cả những nhà phân phối hay những đội cổ động.

Nếu phương pháp này còn mới mẻ với bạn thì những nỗ lực ban đầu có thể khiến bạn bối rối hay không thoải mái. Điều đó là bình thường. Kỹ năng mới nào cũng phải luyện tập và kiên nhẫn trước khi trở nên hiệu quả. Kể cả việc lắng nghe sự thật từ những người bạn tôn trọng và yêu quý cũng buộc bạn phải mất một thời gian để làm quen. Đôi khi sự thật lại làm ta bị tổn thương, bạn có thể phải quên đi sự tự tôn trong phút chốc để đạt được lợi ích về sau. Một điều cần chú ý nữa, nếu bạn đưa ra lời nhận xét có tính chất phê bình thì hãy luôn làm điều này kín đáo. Nhưng hãy ca ngợi công khai. Mọi người cần và thích những công nhận xứng đáng trong bất cứ việc gì. Hãy nhắc nhở bình thường, phê bình kín đáo và khen ngợi công khai.

TRƯỚC KHI THAY ĐỔI ĐIỀU GÌ, BẠN PHẢI THAY ĐỔI CHÍNH MÌNH



Cách để tìm ra những người

CỐ VẤN LỖI LẠC

Những cố vấn được lựa chọn kỹ càng quanh bạn có thể thay đổi cuộc đời bạn. Người cố vấn là một người có kinh nghiệm hay tài năng xuất chúng, người sẵn sàng chia sẻ ý kiến với bạn trên cơ sở hợp lý. Bạn một người cần cố vấn, phải lĩnh hội những thông tin bổ ích này, có trách nhiệm vận dụng nó khéo léo bằng cách mở rộng công việc và cải thiện tình hình tài chính hay nâng cao đời sống của bản thân và gia đình. Mỗi quan hệ này cũng giống như mối quan hệ thầy trò.

Đây là phương pháp ba bước để giúp bạn cảm nhận những lợi ích to lớn của tình thầy trò.

1. Xác định mục tiêu

Hãy lựa chọn một lĩnh vực trong cuộc sống mà bạn muốn cải thiện. Đây là một vài ý tưởng: mở rộng phạm vi công việc, buôn bán, quảng cáo, tuyển dụng nhân tài, chuẩn bị tài chính, học hỏi phương pháp mới, các chiến lược đầu tư, làm giàu, xóa nợ, chế độ ăn uống và luyện tập để có sức khỏe tốt, trở thành bố mẹ mẫu mực hay thuyết trình hiệu quả.

2. Chọn ứng cử viên tư vấn cho bạn

Hãy suy ngẫm về người có kinh nghiệm hay tài năng trong lĩnh vực bạn muốn cải thiện. Đó có thể là một người bạn biết, lãnh đạo trong lĩnh vực của bạn hoặc một nhà văn nổi tiếng, người dẫn chương trình hay một nhà tổ chức. Dù đó chắc ai đi nữa thì hãy chắc là họ tài năng và thật sự thành công.

3. Lập một kế hoạch chiến lược

Nếu bạn chưa biết trước địa chỉ của người cố vấn mà bạn định thuê, bạn sẽ xác định kế hoạch đặc biệt này như thế nào; và khi làm việc, bạn sẽ liên lạc như thế nào? Điều đầu tiên bạn không bao giờ được gặp nhiều hơn sáu người, bao gồm cả cố vấn mới của bạn. Hãy coi điều đó như một trò chơi. Có thể có tới sáu cánh cửa mà bạn cần phải mở trước khi bạn có đủ thông tin cần thiết. Ai có thể là người mở cánh cửa đầu tiên cho bạn? Hãy tiếp tục quá trình và tiếp tục yêu cầu. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy các cánh cửa khác lại mở ra nhanh chóng mỗi khi bạn yêu cầu.

Bạn có thể đang tìm kiếm tên của cố vấn mà bạn định thuê và tự nhủ: “Tôi thậm chí không biết người này và cô ta chắc chắn là không biết tôi. Nếu cô ấy có biết đi chẳng nữa, cô ấy có thể không muốn phí phạm thời gian quý báu của mình cho tôi.” Hãy dừng ngay suy nghĩ đó lại! Câu chuyện sau đây là một bằng chứng cho thấy việc tìm kiếm và liên hệ với cố vấn hoàn toàn nằm trong khả năng của bạn.

LES:

Khách hàng hạt nhân của chúng tôi là chàng trai trẻ sở hữu một doanh nghiệp vận tải nhỏ và anh rất muốn mở rộng nó. Sau khi tham khảo ý kiến của chúng tôi, anh đã chọn một nhân vật chính trong công nghiệp vận tải để làm cố vấn mới cho mình. Người này đã khởi nghiệp và xây dựng doanh nghiệp lớn từ nhiều năm và được đồng nghiệp, các đối thủ cạnh tranh đánh giá cao.

Khách hàng của chúng tôi, Neil, có trụ sở công ty tại Texas. Anh đã gọi điện, thậm chí đã liên lạc được với doanh nhân thành đạt này. Neil là một người khá nhút nhát nhưng anh đã lấy hết can đảm để đề nghị. Doanh nhân thành đạt đó đã đồng ý dành 20 phút mỗi tháng với Neil qua điện thoại, chia sẻ những kinh nghiệm và các ý tưởng tốt nhất. Đúng như những gì ông ấy nói, một ngày, Neil nhận được một lời đề nghị thú vị. Vị cố vấn mới của anh mời anh ta xuống Texas năm ngày để nghiên cứu mọi mặt công việc kinh doanh của ông ấy. Anh có thể được nghe, nói chuyện với nhân viên và trực tiếp theo dõi xem tại sao công ty của ông lại thành công như vậy.

Tất nhiên, Neil không do dự. Và cuối cùng, anh không chỉ có thể mở rộng công việc làm ăn theo

hiều cách thuận lợi mà mối quan hệ của anh đã thành một cấp độ khác. Ngoài sự liên kết giữa thầy-trò, một tình bạn đang phát triển. Ngoài ra, anh có thể chia sẻ một số chiến lược thành công của mình cho vị cố vấn. Qua thời gian, mối quan hệ đôi bên cùng có lợi đã hình thành và sự tự tin của Neil cũng lớn dần cùng lợi nhuận của anh.

Tất cả chỉ bắt đầu với một cuộc điện thoại. Vì vậy, chúng ta hãy phân tích xem bằng cách nào bạn có thể có những thành công như vậy. Điều quan trọng nhất chính là sự chân thành. Sự chân thành là yếu tố quan trọng nhất để giúp bạn có được những gì bạn muốn. Đây là những gì Neil nói trong cuộc điện thoại đầu tiên: “Xin chào ngài Johnston, tên tôi là Neil. Chúng ta chưa từng gặp mặt. Và tôi biết ngài là một người bận rộn, nên tôi sẽ nói rất vắn tắt. Tôi sở hữu một doanh nghiệp vận tải nhỏ. Trong những năm qua, ngài đã làm một công việc thật tuyệt vời, biến doanh nghiệp của ngài thành một trong những công ty lớn nhất trong ngành công nghiệp. Tôi chắc chắn rằng ngài đã gặp những thử thách thật sự khi ngài bắt đầu khởi nghiệp. Tôi đang bước những bước đầu, đang cố gắng tìm hiểu mọi thứ. Ngài Johnston, tôi thật sự cảm kích nếu ngài có thể cân nhắc việc trở thành cố vấn cho tôi. Tất cả điều đó là ngài chỉ phải dành 10 phút trên điện thoại cho tôi mỗi tháng, để tôi có thể hỏi ngài một số câu hỏi. Tôi thật sự trân trọng nó. Liệu ngài có vui lòng đồng ý không ạ?”

Khi bạn hỏi một câu hỏi đóng, câu trả lời thường sẽ là “Có” hoặc “Không”. Nếu câu trả lời là “Có”, hãy kiềm chế sự phấn khích của mình và hỏi câu tiếp theo. “Trong các tuần tiếp theo, lúc nào tôi có thể gọi điện cho ngài?” Sau đó ấn định thời gian cho lần gặp đầu tiên của bạn với cố vấn. Và sau đó, hãy gửi cho họ một lá thư cảm ơn.

Nếu câu trả lời là “Không”, hãy lịch sự cảm ơn vì họ đã dành thời gian nghe bạn. Tùy thuộc vào mức độ cứng rắn của lời từ chối, bạn có thể hỏi xem liệu bạn có thể gọi lại vào một thời điểm thuận lợi hơn để họ có thời gian cân nhắc lại đề nghị của bạn không. Nếu không thì chuyển sang kế hoạch B – gọi cho người tiếp theo trong danh sách của bạn.

Chúng ta hãy xem xét các yếu tố chính trong cuộc điện thoại. Đầu tiên, hãy đi ngay vào vấn đề trọng tâm. Người bận rộn rất coi trọng điều đó. Hãy nói thật thoải mái với một kịch bản được sắp xếp kỹ lưỡng. Hãy nói những gì bạn muốn nói, hỏi những câu hỏi đóng và sau đó im lặng. Sau đó, hãy để cho cố vấn tiềm năng nói. Nếu bạn làm theo cách này, tỷ lệ thành công của bạn sẽ rất cao. Đây là lý do: Trước hết, khi bạn mời ai đó làm cố vấn, đó là một lời khen ngợi lớn. Thứ hai, họ hiếm khi được hỏi. Và nếu bạn làm điều đó với tất cả sự tôn trọng, phải nhắc họ về các thử thách trước đó của họ, bạn sẽ thường nhận được một phản hồi tích cực.

Trước khi bạn gọi điện thoại, bạn nên có càng nhiều thông tin càng tốt. Yêu cầu công ty gửi cho

bạn các tờ quảng cáo mà họ có, bao gồm báo cáo hàng năm gần đây nhất.

Hãy nhớ, bạn có thể có vài cố vấn. Bạn có thể chọn người trong bất kỳ lĩnh vực nào mà bạn cần cải thiện. Họ có thể sống ở những đất nước hay khu vực khác, hoặc họ chỉ ở cách bạn nửa giờ lái xe. Những mối quan hệ đặc biệt này có thể thúc đẩy đáng kể tiến trình của bạn. Thử nghiệm và sai sót là một cách để có được kinh nghiệm, nhưng nó là cách tự mình tìm hiểu mọi thứ. Xem các công thức thành công của những người khác và học theo các ý tưởng của họ là cách hiệu quả hơn. Bạn luôn biết ai sẽ mở cánh cửa có các cơ hội lớn hơn và tốt hơn. Hãy làm điều đó như trò “nối các điểm”. Những người thành công là những người có quan hệ tốt. Đơn giản là đi theo bước họ. Để giúp bạn thành công hơn, chúng tôi đưa ra một kế hoạch hành động từng bước để phát triển các mối quan hệ với cố vấn ở cuối chương này.

Các mối quan hệ với cố vấn là một đối một, giống như giữa gia sư với học sinh. Tuy nhiên, còn một cách đặc biệt khác để tăng tốc sự thành công của bạn là liên kết với một nhóm quân sư. Nó sẽ tạo một hướng hoàn toàn mới cho cuộc đời bạn và sẽ là nguồn hỗ trợ, sức mạnh đặc lực cho bạn.

Các nhóm TƯ VẤN

Một nhóm tư vấn, như tên gọi của nó, bao gồm một cuộc họp giữa các tư tưởng. Các nhà triết học Hy Lạp cổ đại, như Socrates, thích các cuộc tranh luận trực tiếp và coi đó là cơ hội để chia sẻ ý tưởng và hiểu biết của mình. Một nhóm tư vấn được tạo thành từ năm hoặc sáu người muốn phát triển các mối quan hệ tốt đẹp lâu dài. Mục đích chính của nhóm là hỗ trợ những người khác theo kiểu tình cảm, riêng tư và chuyên nghiệp. Nó cũng cung cấp một diễn đàn độc đáo để chia sẻ ý tưởng và thông tin. Nếu bạn chọn lựa những người thông thái, hệ thống hỗ trợ tuyệt vời này có thể duy trì trong nhiều năm.

Dưới đây là bốn bước hành động chính để giúp bạn biến định nghĩa này thành hiện thực.

1. Chọn người phù hợp

Để hoạt động tốt nhất, bạn nên giới hạn nhóm này là sáu người (năm người khác và bạn). Bạn không cần phải chọn tất cả mọi người một lúc. Bạn có thể bắt đầu với một hoặc hai người và dần dần bổ sung đầy đủ. Hãy nhớ rằng tìm thành viên đầu tiên của nhóm có thể là việc khó nhất. Nhưng đừng để nó ngăn cản bạn. Bạn nên chọn ai? Đó là một câu hỏi lớn. Sau đây là một số gợi ý cho bạn. Hãy chọn người có thể tạo ra sự hiệp lực – tham vọng, tư tưởng khoáng đạt, định hướng mục tiêu độc đáo, có tầm nhìn tích cực và mang đến một năng lượng khỏe khoắn, sôi nổi mỗi buổi thảo luận.

Việc chọn những người có kinh nghiệm thực tế và thành công trong kinh doanh cũng có lợi, hoặc những người đã chiến thắng các hoàn cảnh cá nhân đầy thử thách. Trong quá trình lựa chọn, hãy quyết định xem có cần những người từ những ngành công nghiệp khác nhau hay không. Ví dụ: Bạn có thể không muốn có năm người bán hàng trong nhóm. Một sự pha trộn nhiều kinh nghiệm và hoàn cảnh khác nhau sẽ bổ sung chiều sâu và sự đa dạng trong các cuộc họp.

Cần nhắc xem bạn muốn có một nhóm đa dạng, hay một nhóm toàn nam hoặc toàn nữ. Độ tuổi nhóm của bạn là bao nhiêu? Một nhóm không quan trọng độ tuổi, bao gồm cả nam và nữ sẽ có được tầm lựa chọn rộng hơn. Nếu bạn muốn tập trung hơn, hãy chọn những người cùng giới và tầm tuổi bạn. Nó hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Nhưng phải suy nghĩ nghiêm túc về sự lựa chọn này. Nó rất quan trọng đối với thành công của nhóm.

2. Mọi người phải làm cam kết

Một nhóm tư vấn là một hệ thống hỗ trợ lâu dài. Nó không dành cho những người thiếu trách nhiệm. Những người này có mặt khi họ thích hoặc khi họ thật nhàn rỗi. Hãy giải thích rõ điều này cho người được chọn. Bạn cũng cần sự chấp thuận trước khi bắt đầu một chính sách. Nếu một người chưa phù hợp, vì lý do gì đi nữa, bạn phải giải quyết nó. Bạn không thể kết thúc với cảnh “con sâu làm rầu nồi canh”, một cá nhân tiêu cực ảnh hưởng đến toàn bộ nhóm.

Mức độ cam kết sẽ xác định thành công của nhóm tư vấn. Cam kết yêu cầu sự có mặt đầy đủ, nguyện tham gia mỗi lần họp và giữ mọi bí mật được chia sẻ trong nhóm. Mã của các bí mật này là cực kỳ quan trọng. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, sẽ mất vài tháng để các thành viên làm quen với điều đó, đặc biệt là nam giới. Phụ nữ luôn cởi mở để chia sẻ suy nghĩ và cảm xúc thật của họ.

Lợi ích chỉ thật sự xuất hiện khi có sự tin cậy trong toàn nhóm. Môi trường bạn tạo ra nên là một địa điểm an toàn, nơi mọi thứ có thể được chia sẻ mà không cần lo lắng.

3. Hãy quyết định thời gian, địa điểm và số lần họp

Hai đến ba giờ mỗi tháng là thích hợp nhất, hoặc bạn có thể họp thường xuyên hơn nếu bạn muốn. Một số người thích họp vào một bữa ăn sáng, tại nơi đầy đủ tiện nghi. Những người khác thích họp vào buổi tối khi ngày làm việc kết thúc. Và tất nhiên, mọi thứ phụ thuộc vào bạn. Tuy nhiên, cần chắc chắn là bạn phải chọn một địa điểm mà bạn sẽ không bị gián đoạn bởi điện thoại, fax hay những người khác. Tạo thói quen tắt di động khi họp cùng nhau. Đừng biến cuộc họp của nhóm tư vấn thành các cuộc họp công sở tiêu biểu. Đây là khoảng thời gian đặc

biệt với những người đặc biệt, vì vậy, hãy dồn hết cơ hội để tập trung vào các vấn đề.

4. Bạn sẽ nói gì?

Đó không phải là hai giờ tán gẫu về tin địa phương và thời tiết. Những người giàu nhiệt huyết sẽ không phí thời gian của họ cho việc này. Đây là một số lời khuyên: Chọn ra một người đóng vai trò giữ cho cuộc thảo luận được trôi chảy và dành cho mỗi người thời gian như nhau. Hãy bắt đầu mỗi cuộc họp với một nhận xét ngắn gọn từ phía từng người về điều tuyệt vời nhất đã diễn ra kể từ cuộc họp trước. Điều này sẽ hướng mọi việc tới một khởi đầu tích cực. Sau đó hỏi hai câu hỏi: “Chuyện gì đang xảy ra với công việc của bạn?” và “Chuyện gì đang xảy ra trong cuộc sống cá nhân của bạn?” Hãy hỏi từng người một. Quá trình này có thể chiếm hết toàn bộ cuộc họp. Tuy nhiên, nó sẽ cho bạn cơ hội tìm hiểu về mỗi người. Bạn cũng có thể hỏi: “Thử thách lớn nhất lúc này của bạn là gì?” Cứ như vậy, thảo luận và hỗ trợ mục tiêu của mỗi cá nhân. Khuyến khích mọi người đạt được những gì họ muốn. Động viên họ suy nghĩ về những điều lớn lao và giới thiệu họ với những người có thể làm họ tiến xa hơn.

Đôi khi, bạn muốn có một chủ đề đặc biệt trong chương trình. Đó cũng là một cách hay để dành thời gian cho ai có nhu cầu đặc biệt – cuộc khủng hoảng tài chính hay vấn đề sức khỏe. Những tình huống này sẽ liên kết NHÓM TƯ VẤN của bạn.

LES:

Nhóm tư vấn của chúng tôi gồm năm người. Mỗi người đều có một công việc kinh doanh riêng, thuộc năm ngành công nghiệp khác nhau. Nhóm đã họp được 14 năm. Chúng tôi không có nhiều mối quan hệ xã hội ngoài những cuộc họp hàng tháng. Trong khi hợp tác, chúng tôi phải đối mặt với nhiều khó khăn và cùng tận hưởng nhiều niềm vui chiến thắng. Những chủ đề thảo luận bao gồm những thách thức và cơ hội trong công việc kinh doanh hiện nay; cách tạo ra những bài thuyết trình có tác động lớn; nơi tìm kiếm các nguồn vốn đầu tư mạo hiểm và cách sa thải một nhân viên chủ chốt. Chúng ta cũng phải đối mặt với những khó khăn trong hôn nhân, với con cái, các vấn đề về sức khỏe, khủng hoảng tài chính và những biến đổi quan trọng trong nghề nghiệp. Giờ đây, chúng tôi đã có sự gắn bó thật tuyệt vời và nhận thức sâu sắc rằng khi bất kỳ ai cần sự giúp đỡ, bốn người còn lại sẽ sẵn sàng và sẵn lòng hỗ trợ ngay lập tức.

XÂY DỰNG CHO CHÍNH MÌNH MỘT PHÁO ĐÀI PHÒNG THỦ

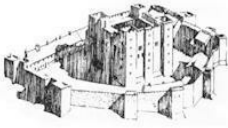
Bây giờ, chúng tôi muốn chia sẻ với bạn một nền tảng đặc biệt quan trọng nữa trong việc phát triển thói quen “Các mối quan hệ vững chắc”. Điều đó được gọi là xây dựng pháo đài của riêng bạn. Các cố vấn và nhóm tư vấn là nền tảng to lớn. Pháo đài được định nghĩa là một công trình

không thể đánh chiếm được, nơi nướng nấu hay một nơi trú ẩn. Trong pháo đài, bạn được bảo vệ khỏi những bão tố trong công việc và cuộc sống. Dưới đây là cách bạn có thể xây dựng một pháo đài.

Nó giống như việc xây dựng một đội bóng đá hay một đội hockey. Mỗi cầu thủ đóng một vai trò. Toàn đội này được một huấn luyện viên dẫn dắt. Ông (bà) ta là tâm điểm của hành động. Sự gắn kết giữa những thành viên trong đội và huấn luyện viên, người có thể sáng tạo và bổ sung kế hoạch trận đấu thành công sẽ làm nên chiến thắng.

PHÁO ĐÀI

Hệ thống chống đỡ
của riêng bạn.



Sử dụng những hướng dẫn dưới đây để xây dựng pháo đài của bạn. Ở đây không có sự phân chia mức độ quan trọng của từng hướng dẫn.

- a. Đặc trưng gia đình.
- b. Những cố vấn và huấn luyện viên riêng.
- c. Một nhóm bền vững và phù hợp.
- d. Nhóm kinh doanh (nội bộ).

(Ví dụ: Nhóm nhân viên, bán hàng và quản lý.)

e. Nhóm kinh doanh (bên ngoài). (Ví dụ: Nhân viên ngân hàng, luật sư, nhà cung cấp.)

f. Khách hàng hạt nhân. g. Nhóm Tư vấn.

h. Thư viện phát triển cá nhân.

i. Cố vấn tinh thần.

j. Những chiến thuật khác.

(Ví dụ: Nhóm mạng lưới, những đường thu nhập.)

k. Nơi trú ẩn

(Nơi ở của riêng bạn hoặc nơi tạm trú.)



Hãy coi mình như một huấn luyện viên. Hai câu hỏi lớn mà bạn cần đề cập vào thời điểm này là: “Ai ở trong đội tôi?” và “Họ có chơi ở mức độ tôi yêu cầu để đạt được mơ ước và mục tiêu không?” Hãy đảm bảo là bạn phải thực hiện các bước hành động. Họ sẽ giúp bạn tìm ra những người xứng đáng ở lại trong đội và người bạn cần thay thế. Đây là tất cả những điều giúp bạn tận hưởng một cuộc sống hoàn toàn tự do, thịnh vượng và một cảm giác đặc biệt về giá trị. Khi bạn cần sự giúp đỡ, bạn sẽ có những người tốt nhất bên cạnh để giúp đỡ bạn. Đây là một quá trình liên tục chứ không phải là một sự kết hợp nhanh chóng.

Hãy nhìn toàn diện vào những mối quan hệ quan trọng của bạn – những người ủng hộ và giúp đỡ bạn trong thời gian qua. Hãy chia họ thành hai nhóm chính: kinh doanh/nghề nghiệp và cá nhân. Hãy lập danh sách những người quan trọng này. Trong danh sách kinh doanh/nghề nghiệp, như nhân viên ngân hàng, luật sư, kế toán, thủ thư, nhân viên thuế, các nhà cung cấp, các chuyên gia tài chính, đội ngũ quản lý, đội bán hàng, nhân viên quản trị, thư ký riêng, thư ký/nhân viên lễ tân. Trong danh sách cá nhân, phạm vi này rộng lớn hơn, bao gồm bác sĩ, bác sĩ nắn khớp xương, những chuyên gia y tế, những nhà vật lý trị liệu, huấn luyện viên, nhà nghiên cứu dinh dưỡng, nha sĩ, bác sĩ chuyên khoa da liễu, cố vấn tài chính, nhà tạo mẫu tóc, người giặt là, thợ sửa ống nước, thợ điện, dịch vụ du lịch, người môi giới nhà đất, các dịch vụ bảo hiểm, người bán xe hơi, nhà may, làm vườn, người giúp việc, trông trẻ và tất cả những người khác có chuyên môn mà bạn cần.

Đương nhiên, bạn không gặp tất cả những người này hàng tuần. Câu hỏi đặt ra là: “Khi nào bạn cần sự hỗ trợ của họ, họ có luôn thực hiện công việc sáng tạo hay không?” Đôi khi, người bạn lựa chọn không làm tốt công việc cho lắm. Để tránh điều này, hãy dành thời gian để kiểm tra lý lịch cá nhân của họ. Những người kiệt xuất làm những việc xuất sắc. Họ làm đúng giờ và làm liên tục. Họ tạo cho bạn cảm giác an tâm trong công việc và yêu cầu giá tiền hợp lý. Đây là những người bạn có thể tin cậy và làm tốt công việc bạn giao.

Có bao nhiêu người không xứng đáng ở trong danh sách của bạn vì cách làm việc của họ? Hãy hoàn toàn trung thực. Có bao nhiêu lỗ hổng trong nhóm của bạn? Điều này thật dễ quyết định. Đây là thời gian bạn thực hiện hy vọng tìm ra ai đó ở những phút cuối. Thường thì người bạn lựa chọn không làm tốt công việc bởi vì bạn không có thời gian để kiểm tra lý lịch của họ.

Vậy nên, bạn đừng quyết định vội vàng, cũng đừng khoan dung, nhượng bộ những tay nghề xoàng xĩnh, sự chậm chạp, giá cắt cổ và bất kỳ sự rắc rối nào gây nên căng thẳng trong cuộc sống của bạn. Hãy tham khảo ý kiến bạn bè của bạn. Hãy kiên cường, kiên nhẫn và bạn sẽ thấy xung quanh mình còn nhiều người phù hợp hơn có thể làm cho cuộc sống của bạn vui vẻ và giàu có hơn. Hãy bắt đầu ngay. Bạn sẽ ngạc nhiên vì điều này sẽ làm thay đổi các mối quan hệ của bạn.

KẾT LUẬN

Alan Hobson và Jamie Clarke là hai “nhà doanh nghiệp phiêu lưu” trẻ rất hăng hái. Họ đặt ra cái tên này để mô tả sự đam mê của họ trong việc kết hợp sự táo bạo và công việc kinh doanh với nhau. Mục tiêu họ chia sẻ là chinh phục đỉnh Everest, đỉnh núi cao nhất thế giới. Năm 1991, nỗ lực đầu tiên chinh phục đỉnh núi của họ thất bại. Năm 1994, họ tiếp tục quay trở lại. Lúc này, quy mô của đội nhỏ hơn. Chỉ có một thành viên, John McIssac đạt đến độ cao 8.664 m nhưng không thể tiếp tục nữa bởi vì anh bị sưng phổi trầm trọng. Chỉ còn 195 m là tới đỉnh núi thì anh phải quay trở lại. Anh ta được đưa xuống núi an toàn vì không còn đủ sức để tự mình đi xuống. Điều này đòi hỏi nỗ lực của toàn đội. Những người leo núi khác được tập hợp từ các đội khác nhau trên núi để hỗ trợ.

Cuối cùng vào năm 1997, học hỏi kinh nghiệm từ hai lần trước, Alan và Jamie leo lên đỉnh Everest lần thứ ba. Cả hai người đều lên đến đỉnh, đó là một kỳ tích vĩ đại. Họ nói rằng: “Đó là sự kết hợp giữa sự vượt khó của chúng tôi và những người đi trước để lại”. Ngay cả khi bạn không lên đến đỉnh, bạn vẫn có được khoảng thời gian đẹp, có được những cảm xúc đáng nhớ dù có khó khăn đến đâu. Bạn vượt qua khó khăn và tồn tại, mong muốn được làm việc nhiều hơn với những người này. Trong một cuộc thám hiểm, chúng ta san sẻ sự sống cho nhau. Chúng ta hiểu những điều đó để hiểu nhau”.

Lý do Alan và Jamie đã giành chiến thắng chính là do xung quanh họ có một đội ngũ những nhân vật sáng giá. Nó bao gồm một người tổ chức thám hiểm chuyên nghiệp, một đội xuất phát, một đội yểm trợ, một đội tiếp sức và một đội trên đỉnh. Thiếu kỹ thuật “Pháo đài”, đội thám hiểm sẽ không thể thành công được. Nhưng với sự hỗ trợ này, Alan và Jamie có thể tập trung toàn bộ sức lực vào việc chuẩn bị thể lực và tâm lý để leo núi.

Ngay bây giờ, hãy quyết định tạo cho mình một pháo đài. Chọn một người tốt nhất. Hãy nhớ rằng cuộc sống là sự thiết lập và tận hưởng từ các mối quan hệ có tầm vĩ mô. Hãy tự tin khẳng định bản thân và tìm kiếm những nhân vật xuất chúng. Bạn sẽ học hỏi được kỹ năng quan trọng này trong chương tiếp theo.

SỰ THỊNH VƯỢNG TRONG CUỘC SỐNG CHỦ YẾU BẮT NGUỒN TỪ NHỮNG NGƯỜI BẠN BIẾT CHỨ KHÔNG PHẢI TỪ NHỮNG GÌ BẠN BIẾT.



CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG

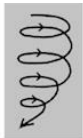


Hãy chắc chắn là bạn đã hoàn thành xong những bài tập này. Nếu bạn bỏ qua chúng, bạn có thể không quan tâm đến việc vun đắp các mối quan hệ bền vững. Hãy nỗ lực ngay từ bây giờ để học hỏi từ chính bạn và những tác động của bạn lên người khác.

1. Vòng xoáy đôi

CÁC MỐI QUAN HỆ ĐỔ VỠ – hãy xem xét lại những mối quan hệ mật thiết mà từ lâu bạn đã không quan tâm đến. Bắt đầu từ số 1, xác định lại mỗi bước trong tiến trình khiến quan hệ bị tan vỡ. Hãy ghi cụ thể.

1.
 2.
 3.
 4.
 5.



CÁC MỐI QUAN HỆ ĐỔ VỠ – hãy hỏi tương lại một mối quan hệ tốt đẹp nhất. Hãy bắt đầu từ số 1, xác định mỗi bước trong tiến trình làm cho quan hệ bền vững ngày càng được củng cố.

5.
 4.
 3.
 2.
 1.



2. Xác định khách hàng hạt nhân

Viết tên 10 mối quan hệ làm ăn quan trọng nhất của bạn. Những người này đã mang lại cho bạn nhiều đơn đặt hàng và lợi nhuận. Họ yêu thích các sản phẩm và dịch vụ của bạn. Họ mang

đến cho bạn nhiều hợp đồng kinh doanh và sẵn sàng hướng dẫn bạn. (Chú ý: Nếu bạn là giám đốc hay một nhà điều hành thì nhóm người mà bạn quan tâm sẽ là một phần trong khách hàng hạt nhân của bạn). Hãy dành thời gian để suy nghĩ về vấn đề này. Những người quan trọng nhất là những khách hàng hạt nhân. Từ hạt nhân có nghĩa là ở giữa, trung tâm hay cốt lõi của giá trị.

Giờ hãy ghi lại xem bạn đã dành bao nhiêu thời gian với những người này trong một tháng.
Điều này nói lên điều gì? Bạn có muốn điều chỉnh gì không?

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

XÂY DỰNG PHẢO DẠO CHO BẠN –
Phân tích ưu, nhược điểm

Đây là một ví dụ về cách định nghĩa và đánh giá Nhóm hỗ trợ cộng việc cho bạn (bên trong/ bên ngoài) và những yêu cầu để thực đạt nó. Sử dụng mẫu dưới đây để tạo ra những lĩnh vực khác cho phảo đạo của bạn.

Nhóm hỗ trợ cộng việc	Tên	Trình độ	Thay đổi theo yêu cầu	Các bước hành động	Yêu cầu đầu tư
A	Quản lý (lễ tiết, thư ký)				
B	Quảng cáo và khuyến mại,				
C	Bán hàng				
D	Quản lý				
E	Các nhà phân phối				
F	Tài chính (ngân hàng, đầu tư, cổ đồng)				
G	Kế toán				
H	Quản thư				
I	Nhân viên thuế				
J	Cố vấn pháp luật				

	(hỏi mẹ, người dân, phỏng vấn)						
K	Công việc						
	(thủ, dân tạo, hợp tác)						
K H A C	Ví dụ: Cố vấn, tư vấn, huấn luyện viên,						
C							
K H A C							
C							

Chăm điểm: Cách đánh giá như sau: Phù hợp cho từng vị trí, mức độ kỹ năng, khả năng làm việc nhóm và làm việc chung. Hãy xem xét xem bạn yêu thích và quan tâm đến những người đó ra sao. Hãy trung thực!

B= xuất sắc, G= tốt, A= Trên trung bình, U= Kém, N/A= Không thích hợp, O= Vĩ trí mọt.

Xây dựng và thực hiện kế hoạch này để nâng cao thành tích của nhóm của bạn. Hãy định vào những vị trí còn trống.

SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH

PHÂN ĐỒNG QUYẾT ĐOÁN

KHẾN TRÍ VÀ KIẾN ĐỊNH

VỀ CẦU NHỮNG ĐIỀU BẠN MUỐN

SỰ TỰ TIN

XÂY DỰNG NHỮNG MỐI QUAN HỆ BỀN VỮNG

TẠO SỰ CÂN BẰNG TỐI ƯU

BẠN CÓ NHÌN THẤY BỨC TRANH TỔNG THỂ?

THÀNH CÔNG LÀ KẾT QUẢ CỦA SỰ TẬP TRUNG CHứ KHÔNG PHẢI CỦA PHÉP LẠ

THÓI QUEN SẼ QUYẾT ĐỊNH TƯƠNG LAI

Chiến lược tập trung #6

Sự tự tin

Kinh nghiệm mách bảo bạn những điều cần phải làm còn sự tự tin sẽ cho phép bạn làm điều đó

STAN SMITH

Năm 1999, tổng thống Nam Phi Nelson Mandela tổ chức tiệc sinh nhật lần thứ 80

Ông đã bị cầm tù gần 26 năm vì chống nạn phân biệt chủng tộc ở Nam Phi. Trong suốt thời gian đó, sự tự tin của Mandela ắt hẳn đã được kiểm nghiệm rất khắt khe. Và phần thưởng cao quý cho niềm tin và sức thuyết phục của ông là ông giành chiến thắng và tiếp tục được lựa chọn vào vị trí đứng đầu của một quốc gia.

Tự tin là kỹ năng cần được rèn luyện hàng ngày. Trong quá trình này bạn sẽ bị thử thách bởi nỗi sợ hãi, sự lo lắng và bất trắc. Các yếu tố này tạo nên những bước thăng trầm của cuộc sống. Đó là một cuộc chiến dai dẳng, cuộc chiến tinh thần mà bạn phải chiến thắng nếu muốn có được một cuộc sống giàu sang. Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách suy nghĩ thật kỹ về bài diễn văn nhậm chức của Nelson Mandela. Ông là người dám chấp nhận thử thách và đã thành công. Hãy suy nghĩ từng câu và lấy nó làm nền tảng cho những thành tựu sắp tới.

Nỗi sợ hãi lớn nhất của chúng ta không phải là chúng ta đang thiếu thốn.

Nỗi sợ hãi lớn nhất của chúng ta là sức mạnh của chúng ta có giới hạn.

Đó là ánh sáng của chúng ta, không phải là bóng tối đe dọa chúng ta.

Chúng ta tự hỏi mình: có muốn trở thành người xuất chúng, kỳ diệu, tài năng và thần kỳ không?

Và thật sự, chúng ta không muốn trở thành một người như thế nào?

Bạn là con chiên của Chúa.

Hoạt động riêng lẻ của bạn không thể phục vụ thế giới.

Không ai bảo bạn phải thu mình lại để những người quanh bạn không cảm thấy bất an.

Chúng ta được sinh ra để chứng tỏ hào quang của Chúa trong mỗi chúng ta.

Điều đó không chỉ có trong một số người mà nó có trong tất cả mọi người.

Và khi chúng ta để ánh sáng của riêng mình tỏa sáng, chúng ta vô tình khiến những người khác làm như vậy.

Vì chúng ta được giải thoát khỏi nỗi sợ hãi của chính mình, sự hiện diện của ta giải phóng những người khác.

A Return to Love (Quay về với tình yêu) của Marianne Williamson (trích Diễn văn nhậm chức của Nelson Mandela năm 1994)

Chương này có nhiều sách lược mang tính thực tế sẽ nâng cao sự tự tin của bạn. Quan trọng là bạn phải vận dụng chúng trong cuộc sống hàng ngày. Tự tin là yếu tố quan trọng mà bạn cần có để bảo vệ chính mình khỏi sự bủa vây của cảm xúc tiêu cực. Không có sự tự tin, cảm giác sợ hãi và lo lắng sẽ chế ngự, tiến bộ và động lực bị kìm hãm...

Vì vậy, chúng ta hãy rèn luyện kỹ năng cần thiết này với sự hứng khởi và quyết tâm loại bỏ những tác động tiêu cực. Đầu tiên, bạn nên giải quyết tất cả những việc còn dang dở đang chờ bạn. Hãy biến nó thành điểm xuất phát của bạn.

Giải quyết CÔNG VIỆC còn dang dở

Công việc còn dang dở là một khái niệm được dùng để mô tả những mớ lộn xộn trong cuộc sống mà bạn chưa giải quyết xong. Bạn có thể chiến đấu với mớ hỗn độn các vấn đề pháp luật, tài chính, quan hệ, tổ chức, sức khỏe hay công việc. Khi bạn để chúng xuất hiện, chúng có thể chi phối bạn. Lý do khiến nhiều người không giải quyết được công việc còn dang dở là do sự sợ hãi. Sợ hãi gây nên hoài nghi và hoài nghi dẫn đến mất tự tin. Đó là một vòng luẩn quẩn. Nếu những việc không kiểm soát được vẫn còn tồn tại thì sự trượt dốc sẽ xuất hiện và khiến bạn mất kiểm soát. Mớ hỗn độn quá lớn này như một cái gông đeo cổ và khiến bạn trì trệ.

Kết quả là sức lực của bạn sẽ bị suy giảm trầm trọng. Một số người chùng chốt quá nhiều những công việc dở dang trong nhiều năm, khiến cuộc sống rất nặng nề. Có ba cách để giải quyết khó khăn này:

1. Chơi trò phủ nhận

Một số người giả vờ như khó khăn không thật sự xảy ra. Ví dụ: Một người mắc nợ hy vọng rằng việc phủ nhận những con số thực tế sẽ khiến chúng tự nhiên biến mất. Thay vì thay đổi các thói quen xấu, như tiêu nhiều hơn mức anh ta kiếm được, anh ta lại cảm thấy dễ dàng khi sống

trong một thế giới ảo tưởng. Sự phủ nhận luôn dẫn đến những hậu quả không thể lường trước.

2. Lãng quên đi

Cuộc sống đôi khi bị chững lại và bạn vẫn dậm chân tại chỗ. Bạn không tụt lùi, nhưng cũng không tiến lên được. Điều đó gây chán nản và tất nhiên những công việc dang dở vẫn đang đợi bạn giải quyết sau đó. Lãng quên sẽ cản trở bạn.

3. Đương đầu với khó khăn

Điều này dường như là một điều tất nhiên, trong khi rất nhiều người lại lựa chọn hai phương án trên. Tại sao lại như vậy? Chúng ta thường không thích phải đối đầu – điều đó kéo theo nhiều nguy hiểm và tất nhiên như vậy sẽ không thoải mái. Khi bạn bị tổn thương hoặc công việc không diễn ra như ý muốn, hãy nhớ khẩu hiệu này: **Hãy đương đầu với nỗi sợ hãi của chính bạn.** Nó có thể giúp ích cho bạn.



Sợ hãi hầu như chỉ tồn tại trong tâm trí chúng ta. Sự tưởng tượng của chúng ta rất mạnh mẽ. Những vấn đề nhỏ nhất thường gây mất cân bằng, trạng thái tâm lý bất thường. Một người bạn tên là George Addair sống ở Arizona đã kể cho chúng tôi nghe về một nhân viên cứu hỏa làm việc trong phân xưởng tự chế tạo của anh ta. Anh ta nói: “Những nhân viên cứu hỏa phải đối mặt với nỗi sợ hãi khi họ chuẩn bị xông vào những tòa nhà đang bốc cháy. Nỗi sợ hãi chỉ xuất hiện khi họ quyết định hành động – họ không thể biết liệu mình có sống sót hay không? Khi vào trong tòa nhà, họ còn sợ hãi hơn, nhưng bởi nhiệm vụ nên nỗi sợ hãi của họ cũng tan biến. Họ toàn tâm toàn ý đối mặt với thực tại. Vì vậy, họ có thể tập trung vào việc dập tắt ngọn lửa và sơ tán mọi người đang gặp nguy hiểm, thực hành những chuyên môn nghiệp vụ mà họ đã được đào tạo. Bằng cách đối mặt với sợ hãi, họ có thể tập trung vào những tình huống khẩn cấp và thi hành nhiệm vụ.”

Một yếu tố quan trọng nữa là năng lượng bạn tiêu hao khi sống trong sợ hãi. Bạn không thể cố gắng để giữ toàn bộ sinh lực. Điều đó chỉ làm hạn chế năng lực của bạn. Nếu bạn muốn có được sự tự tin, hãy tiến hành nhanh chóng và dự trữ năng lượng ở mức tối đa. Bạn phải đối mặt với sợ hãi. Ngay bây giờ, hãy bắt tay vào giải quyết dứt điểm những công việc còn dang dở. Hãy cố gắng hết sức để đẩy lùi chúng và tiến lên.

Hãy tạo cho mình thói quen giải quyết những công việc còn dang dở hàng tuần và đừng để chúng chồng chất thêm. Hãy nhanh chóng bắt tay vào giải quyết bằng sự tự tin của chính bạn. Cuộc sống của bạn sẽ trở nên giản đơn, thú vị và chẳng có gì vướng mắc khi bạn làm việc cả.

MÔ HÌNH con đường tới tự do

Phần trên chúng tôi đã nhắc đến một doanh nhân sống ở Arizona, George Addair – người sáng lập chương trình đào tạo phát triển cá nhân độc đáo trong suốt hơn 20 năm. Một trong những nhân tố quan trọng nhất dẫn đến thành công của họ là Mô hình Con đường tới sự tự do. Triết lý của Addair là: Những điều bạn muốn nằm ở phía bên kia của nỗi sợ hãi. Để chiến thắng nỗi sợ hãi, bạn phải có niềm tin vào thành quả lao động của mình. Trên thực tế, phải có niềm tin để làm cầu nối lấp đi khoảng trống giữa sợ hãi và tự tin. Nhiều người đã hiểu được tầm quan trọng của triết lý này và một trong số đó là Tiến sĩ Robert H. Schuller, một mục sư của nhà thờ Crystal ở Garden Grove bang California. Ông cho rằng:

Niềm tin là một “bước nhảy”

Niềm tin lấp đi nhiều khoảng trống

giữa những điều đã biết và những điều còn mơ hồ,

giữa những điều đã sáng tỏ và những điều còn hoài nghi,

giữa thực tế và phỏng đoán, giữa nắm giữ và vươn xa.

Luôn có vực thẳm ngăn cách giữa nơi bạn ở và nơi bạn sẽ đến – với niềm tin hãy tiến bước!

Điều gì đang chờ đợi ta ở phía trước? Ngày mai? Tuần tới?

Tháng tới? Năm tới? Hay xa hơn cuộc sống này?

Hãy sống với niềm tin! Hãy tin ở Chúa!

Hãy tin vào ngày mai! Hãy nắm lấy bước đi của sự thật!

Vậy bạn có thể vượt qua nỗi sợ hãi, bất trắc và bắt đầu luyện tập kỹ năng tự tin như thế nào? Có hai bước đầu tiên: giải quyết công việc còn dang dở của bạn và tiếp tục tìm ra nỗi sợ hãi sâu xa hơn. Hãy xem biểu đồ minh họa trang tiếp theo. Lưu ý là một thùng rác lớn có thể chứa đầy việc còn dang dở. Bước hành động giải quyết công việc còn dang dở của chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách loại bỏ nó. Bài tập quan trọng này sẽ giúp bạn tìm ra một giải pháp thực tế để hoàn tất công việc còn dang dở của bạn.

Tiếp theo, hãy tiếp tục xem bức tường sợ hãi dưới đây. Để vượt qua trở ngại lớn này, bạn cần phải xác định rõ ràng nỗi sợ hãi. Dưới đây là một vài lời gợi ý. Hãy dành khoảng thời gian tĩnh lặng để suy ngẫm và đừng để bị làm phiền. Hãy tự hỏi xem bạn thật sự sợ hãi điều gì?



Hãy tiếp tục nhắc lại câu hỏi này với bạn hoặc thay đổi nếu bạn muốn. Tôi sợ nhất điều gì? Trong tương lai, tôi lo ngại điều gì? Ngay lúc này, tôi sợ gì? Và hãy viết câu trả lời của bạn. Hãy mở rộng danh sách đó và sẵn sàng cho mọi thứ có thể xảy ra. Câu trả lời ý nghĩa nhất có thể không xuất hiện ngay. Với bài tập này, bạn sẽ trở nên sáng suốt hơn nhưng với điều kiện phải có một người đáng tin cậy đặt câu hỏi cho bạn. Người đó ghi lại chúng trong khi bạn ngồi nhắm mắt im lặng suy ngẫm. Trước khi bạn coi hành động này là có vẻ rẻ tiền hay ngu ngốc, hãy cân nhắc lợi ích của nó. Bản thân bạn hiểu rõ tại sao và bằng cách nào thành quả của bạn lại bị hủy hoại. Suy nghĩ kỹ càng sẽ mang lại sự sáng suốt. Không nên lãng tránh thực tế để rồi cuối cùng cảm thấy không mãn nguyện và tuyệt vọng.

Khi bạn đã xác định rõ những nỗi sợ hãi của mình, bạn có thể vạch chiến lược để loại bỏ chúng mỗi khi chúng xuất hiện. Đánh dấu mỗi nỗi sợ với câu hỏi *Tôi có thể làm gì để vượt qua nó?* Bằng cách này, bạn đang tự chuẩn bị cho bản thân, giống như một diễn giả chuyên nghiệp chuẩn bị bài diễn văn, bằng cách tạo một dàn bài gồm những điểm chính. Khi bạn có một kế hoạch chiến lược để chống lại nỗi sợ hãi, bạn sẽ gieo mầm cho sự tự tin và chắc chắn.

Hiểu rõ bản thân chính là điểm mấu chốt. Hãy biến nó thành một thói quen để hiểu thêm về

bản thân; cách bạn nghĩ, cảm nhận, phản ứng và cư xử. Dưới đây là một danh sách những nỗi sợ hãi chung và chiến lược đặc trưng để vượt qua nó. Hãy đánh dấu những gì gần gũi với bạn nhất.

Những nỗi lo sợ thường trực	Chiến lược đối phó
Sức khỏe yếu	Bạn hãy học thêm những thói quen tốt cho sức khỏe, dinh dưỡng, thể thao và đi truyền
Mất việc	Bạn hãy tỏ ra hữu ích để không bị sa thải. Nếu nó xảy ra, những kỹ năng đặc biệt bạn có sẽ mở ra cơ hội mới. Tập trung vào tài năng của bạn và phát triển các mối liên kết tốt.
Cổ đơn	Kết bạn với những người lạc quan, tích cực. Để có nhiều bạn bè, hãy là một người bạn.
Không chắc chắn về tương lai	Phân lớn những công việc trong tương lai thậm chí còn chưa được phát minh ra. Tập trung phát triển tài năng của bạn tạo những mục tiêu thứ tự.
Cái chết	Tất cả mọi người đều sẽ phải trải qua điều này. Hãy sống trọn vẹn mỗi ngày bạn có.
Thất bại	Mỗi người đều có năng khiếu bẩm sinh. Hãy tìm ra chúng. Xung quanh bạn là những người chiến thắng. Thất bại là cơ hội để học hỏi. Để đạt được thành công lâu dài, bạn không thể tránh khỏi những lúc sai lầm.
Đưa ra những quyết định quan trọng	Viết suy nghĩ của bạn ra giấy – lên kế hoạch trước – tìm kiếm những lời khuyên hữu ích.
Bị từ chối	Đừng cảm thấy bị xúc phạm khi bị từ chối, đặc biệt nếu bạn làm nghề bán hàng. Tất cả chúng ta đều bị từ chối vài lần mỗi tuần. Hãy bằng quan với những lời từ chối.
Xung đột	Hãy đối mặt với nỗi sợ hãi. Tìm kiếm giải pháp đôi bên cùng có lợi. Chấp nhận xung đột là một phần của cuộc sống và học cách giải quyết xung đột.
Sự bằng quan/thiếu hiểu biết	Luyện tập thói quen học hỏi mỗi ngày. Hãy đọc, học và tìm hiểu nhiều hơn nữa. Hãy nhớ rằng kiến thức là vũ khí mạnh nhất của bạn. Hãy học nhiều hơn nữa. Hãy trở thành chuyên gia trong lĩnh vực sở trường của bạn.
Mất mát trong mối quan hệ gia đình	Tiếp tục nuôi dưỡng những mối quan hệ có ý nghĩa nhất với bạn. Hãy tạo ra những kỷ niệm tươi đẹp mà bạn có thể giữ mãi mãi.
Nói trước đông người	Tham gia những khóa học giao tiếp, các nhóm, hội. Hãy tìm một người cố vấn giỏi, viết ra giấy một bài phát biểu dài khoảng 10 phút về chủ đề yêu thích. Luyện tập và tận dụng mọi cơ hội nói.
Nghèo đói	Hãy học cách kiếm tiền và tiêu tiền. Tìm một người hướng dẫn giỏi về các vấn đề tài chính. Đặt ra những mục tiêu cụ thể để tiết kiệm và đầu tư số tiền bạn kiếm được (Xem Chương 10; <i>Sống có mục đích</i>).
Thành công	Hãy luôn nhớ rằng thành công chỉ đến với những người ham học hỏi, chăm chỉ, có kế hoạch tốt và biết chấp nhận rủi ro. Bạn xứng đáng thành công khi là một người như thế.

Diane, khách hàng của chúng tôi đặt ra mục tiêu trở thành ca sĩ chuyên nghiệp. Cô có giọng hát tuyệt vời và chuyên hát thể loại nhạc đồng quê. Nhưng trước đây, cô chỉ hát trước bạn bè và trong những buổi biểu diễn nhỏ lẻ. Một hôm, cơ hội thật sự đã đến. Diane được đề nghị biểu diễn một bài trong buổi hòa nhạc lớn sắp được tổ chức trong vùng.

Khi đêm tuyệt vời đó đến, Diane đứng sau cánh gà, run run với ý nghĩ rằng mình sắp hát trước hàng nghìn người. Tim cô đập mạnh và cô tưởng tượng ra tất cả những sai sót có thể xảy ra. Có thể, cô sẽ quên lời, hoặc cổ cô quá khô và cô không thể hát được. Cuối cùng, vài phút trước khi màn được kéo lên, Diane bình tĩnh lại. Cô lẩm nhẩm, nhắc đi nhắc lại câu: “Mình có thể làm được, mình có thể làm được, mình có thể làm được!” Khi cô hoàn toàn tập trung, tự tin là mình có thể biểu diễn tốt và xóa bỏ mọi suy nghĩ tiêu cực, nỗi sợ hãi trong cô tan biến. Khi kết thúc bài hát, Diane đã nhận được những tiếng vỗ tay ủng hộ nhiệt liệt của khán giả, một bằng chứng chứng tỏ nỗi sợ hãi ban đầu của cô là hoàn toàn vô căn cứ.

Khi nỗi sợ hãi dâng lên đến đỉnh điểm, sự tự tin là rất cần thiết. Nó là một trong những thử thách lớn nhất của cuộc sống. Hãy chấp nhận nó bằng quyết tâm đến cùng dù bạn đang phải đối mặt với bất kỳ tình huống nào.

THỬ THÁCH 25 Xu

Wayne Teskey là thành viên của nhóm lãnh đạo cùng bốn người bạn khác trong giới kinh doanh. Họ là những chủ doanh nghiệp năng động, hàng tháng gặp nhau để chia sẻ ý kiến và giúp đỡ lẫn nhau. Trong một cuộc gặp, họ thống nhất rằng cuộc sống đã mất đi một số thử thách. Công việc kinh doanh tốt đẹp, nhưng họ cần một tác nhân kích thích mới. Cuối cùng, họ nghĩ ra ý tưởng kiểm tra sự tự tin của mỗi người và mở rộng phạm vi vùng thoải mái quen thuộc của họ.

Họ lên kế hoạch bay từ Edmonton – nơi họ đang sống, tới Toronto, thành phố cách đó hơn 3.000 dặm chỉ với chiếc vé một chiều và 25 xu trong túi. Sau đó, từng người phải tìm cách trở về nhà mà không được sử dụng bất kỳ sự trợ giúp của thẻ tín dụng, séc hay bạn bè, người quen. Để thử thách thêm phần thú vị, họ đồng ý rằng mỗi người sẽ phải sử dụng ít nhất ba loại phương tiện chuyên chở. Hay nói cách khác, nếu một người có thể mua vé máy bay về nhà thì chuyến đi của họ phải được thực hiện tiếp trên hai phương tiện chuyên chở khác như tàu hỏa, xe buýt, xe hơi, xe đạp hoặc đi bộ. Ngoài ra, họ không được nói với bất kỳ ai về mục đích của cuộc thử thách này.

Hãy thử đặt mình vào tình huống trên. Bạn sẽ làm gì?

Thử thách này rõ ràng đòi hỏi sự sáng tạo, đổi mới, lòng dũng cảm và niềm tin mãnh liệt vào khả năng của bản thân. Cả nhóm không hề hay biết một người bạn của họ đã cho các báo đài ở Edmonton biết câu chuyện về cuộc thách đố này. Khi vừa đến sân bay Toronto, cả nhóm đã bị một số phóng viên và nhiếp ảnh gia vây quanh, tất cả đều rất tò mò về cuộc hành trình có một không hai này. Đến lúc này, áp lực thật sự đã xuất hiện.

Sau một tuần, gần như tất cả các thành viên trong nhóm đều về được đến nhà và ai cũng hoàn thành mục tiêu của mình. Chuyến đi của họ có rất nhiều câu chuyện thú vị. Một thành viên đã có chuyến đi dài khi quyết định đạp xe đạp. Minneapolis là một điểm dừng chân của ông và tại đây ông đã làm hồ lì cho sòng bạc. Khi về nhà, ông có hơn 700 đô-la trong tay. Hai thành viên khác cho biết, họ đã được ở tại một trong những khách sạn tiện nghi nhất Toronto mà không mất tiền.

NHỮNG GÌ BẠN MUỐN ĐỀU NẪM Ở BÊN KIA NỖI SỢ HÃI



Wayne đã đi trên đường và hỏi những người đàn ông có vẻ thành đạt: “Ông có khoản tiền nào không dùng làm gì trong ngày hôm nay không?” Nếu câu trả lời là “Có”, Wayne sẽ hỏi tiếp với nụ cười thật tươi: “Vậy thì, ông có thể cho tôi xin một ít, được không?” Và có một số người đã đưa tiền cho Wayne.

Trở lại Edmonton, câu chuyện đã được đăng lên trang nhất. Nhóm này đã tạo được danh tiếng lớn hơn bất kỳ chiến dịch quảng cáo đất tiền nào. “Những người lãnh đạo” như cái tên họ được gọi triu mến, đều đồng ý rằng chuyển đi là một trong những kinh nghiệm học tập tuyệt vời nhất trong cuộc đời họ. Họ khám phá ra dù trong túi họ có ít tiền đến đâu thì họ vẫn có thể không chỉ tồn tại mà còn sống giàu có. Sự tự tin đã chiến thắng và thử thách 25 xu đã tạo ra những cơ hội kinh doanh lớn hơn rất nhiều trong những tháng tiếp theo.

Tha thứ và LÃNG QUÊN

Bạn luôn có sẵn năng lực và khả năng khắc phục những thử thách khó khăn nhất trong cuộc sống. Hãy hiểu rõ nguyên tắc này và sử dụng nếu khủng hoảng xảy ra với bạn trong thời gian tới. Trên thực tế, hãy biết tận dụng cơ hội được thể hiện mình ở mức độ cao hơn. Khi bạn phá tan bức tường sợ hãi, phần thưởng dành cho bạn sẽ rất lớn. Bạn sẽ được tận hưởng sự thoải mái, không âu lo và sống với giấc mơ về một tương lai tuyệt vời. Khi bạn tiếp tục thực hiện những công việc còn dang dở, cuộc sống sẽ trở nên đơn giản và ngăn nắp hơn. Nó sẽ mang lại cho bạn một nguồn năng lượng mới.

Tất cả những việc làm này đều tạo ra sự tự tin. Điều quan trọng là bạn phải hiểu một điều: Sự tự tin lớn dần theo hành động chứ không phải theo suy nghĩ. Như một bài hát của Sheryl Crow có câu: “Sự thay đổi sẽ mang đến những điều tốt lành”. Để có những kết quả khác biệt, bạn cần thay đổi. Tất cả đều bắt đầu từ bạn. Nếu bạn không thay đổi, mọi thứ sẽ vẫn giữ nguyên như cũ. Sự chần chừ là chiếc vé một chiều khiến bạn chìm trong bế tắc. Bạn sử dụng nó để biện minh khi không hành động.

Đây là điểm quan trọng đối với những công việc còn dang dở. Bạn cần phải hiểu điều này, vì vậy hãy tập trung. Để giải thoát bản thân khỏi những mắc mớ của quá khứ, bạn phải học cách tha thứ. Hãy nhớ rằng bạn phải học cách tha thứ. Có hai cấp bậc tha thứ. Thứ nhất, bạn cần tha thứ cho những người đã gây khó khăn cho bạn trong quá khứ – như cha mẹ, bạn bè, họ hàng hay thầy cô giáo của bạn. Trên thực tế, khi bất kỳ ai phá hoại hoặc xúc phạm, lạm dụng sự tự tin của bạn bằng lời nói, hành động hay suy nghĩ, để sống không bận lòng, bạn cần phải tha thứ

cho họ dù điều họ gây ra có đau đớn đến đâu. Việc này có thể không dễ dàng nhưng nó rất cần thiết nếu bạn muốn được thanh thản và sống hạnh phúc.

Vậy bạn học tha thứ bằng cách nào? Hãy viết thư, gọi điện, nói chuyện trực tiếp hoặc làm bất kỳ việc gì. Điều quan trọng là bạn đã tự xử lý vấn đề. Hãy để mọi chuyện diễn ra tự nhiên và bước tiếp.

Thứ hai, hãy tha thứ cho bản thân. Hãy để những suy nghĩ tiêu cực về tội lỗi ngủ yên mãi mãi. Quá khứ là quá khứ. Bạn không thể thay đổi nó. Thay vào đó, hãy chấp nhận thực tế là dù bạn làm bất cứ việc gì, bạn đã hành động bằng nhận thức của bạn. Điều tương tự cũng đúng với cha mẹ bạn. Đừng trách móc họ vì đã nuôi dạy bạn theo cách nào đó – họ làm tất cả những việc đó dựa trên hoàn cảnh, đức tin và khả năng làm cha mẹ của họ.

Chúng ta hãy tìm hiểu thêm ý nghĩa của từ forgiveness – tha thứ. Trung tâm của từ này là từ có bốn chữ cái give (cho đi). Điều đó có nghĩa là bạn phải cho đi để được thoải mái. Món quà lớn nhất mà bạn có thể mang đến cho người khác, đó là tình yêu. Hãy nhớ rằng bạn không thể cho đi những gì mình không có. Nếu bạn không có tình yêu, làm sao bạn có thể trao tặng nó? Vì vậy, tha thứ cho chính mình là điểm khởi đầu. Bạn phải vượt qua những suy nghĩ như “Đó không phải là lỗi của mình,” và “Khổ thân mình”, nếu không trái tim bạn sẽ không bao giờ biết đến tình yêu thật sự. Điều này đòi hỏi một nhận thức đặc biệt. Để thực hiện hiệu quả, bạn phải tách mình khỏi những chuyện quá khứ, từ đó, bạn mới có thể cho đi vô điều kiện.

Có rất nhiều người không bao giờ sống với con người thật của mình. Kết quả là cuộc sống của họ rất phẳng lặng và không trọn vẹn. Thay vì mở rộng khả năng và thách thức bản thân để đạt đến đỉnh cao cuộc sống, họ lúng túng trong mọi vấn đề. Nhưng bạn có thể khác họ. Ngay bây giờ, hãy quyết định giải phóng bản thân khỏi sự phù phiếm và khám phá tài năng mà bạn được trao tặng. Chúng nằm trong bạn và đang đợi được giải phóng.

Hãy quên đi sự sợ hãi. Tha thứ cho những người cần được tha thứ và luôn tự tin vì bạn biết rằng bạn có thể đạt được những điều mình muốn bằng hành động, quyết tâm và nỗ lực cao.

Một câu chuyện tuyệt vời về sự tha thứ và tình yêu xảy ra nhiều năm trước đây trong cuộc chiến tranh Việt Nam. Nhà báo Patricia Chisholm nhớ lại câu chuyện đăng trên tạp chí Maclean's: Cô bé Phan Thị Kim Phúc, 9 tuổi, đang chạy trốn khỏi làng khi bom Mỹ rơi xuống. Phúc nhớ lại: “Ngay lúc đó, tôi biết quần áo mình đang cháy, tất cả mọi thứ đều cháy, cả bàn tay, cánh tay tôi cũng cháy.” Khi đó, Phúc chỉ biết chạy, tuyệt vọng trốn khỏi vòng lửa xung quanh. Cô cho biết: “Lúc đó, tôi không nghĩ được gì nữa”. Nỗi sợ hãi bao trùm lên tất cả và sau

đó là cảm giác bỏng rát. Phúc bị thương nặng ở lưng, một mảng da lưng lớn của cô bị bom napan phá hỏng hoàn toàn. Trước cảnh đó, phóng viên nhiếp ảnh Nick Ut vội vàng đưa Phúc đến bệnh viện gần nhất. Phúc đã nằm viện suốt 14 tháng và phải chịu đựng nhiều cuộc phẫu thuật. Bức ảnh nổi tiếng mang lại cho Nick giải Pulitzer, đã ghi lại sự đau đớn tột cùng của Phúc trong khoảnh khắc đó.

Hiện nay, Phúc đang sống ở Canada sau nhiều năm phục hồi và thích nghi với cuộc sống phương Tây. Cô đã thể hiện lòng khoan dung hết sức lớn lao của mình. Mùa thu năm 1996, cô tham gia lễ kỷ niệm ngày Cựu chiến binh, nhớ về chiến tranh Việt Nam ở Washington D.C. Tại đó, cô đã có cuộc gặp bất ngờ và đầy cảm động với Đại tá John Plummer, người đã ra lệnh cho các phi công tấn công ngôi làng của cô trong ngày định mệnh ấy. Khi hai người ngồi bên nhau, mỉm cười và nắm tay, Phúc đã thể hiện sự tha thứ và bao dung hiếm có. Khi rơi vào hoàn cảnh tương tự, có thể nhiều người sẽ chỉ biết sống với sự oán giận và thù ghét. Nhưng Phúc đã lựa chọn sẽ không suy nghĩ về chiến tranh nữa: “Tôi không bao giờ đau buồn như thế nữa”, cô nói. “Đối với tôi, dù chỉ là gợi lại một chút dấu vết của những đắng cay đã qua trong tận sâu tâm hồn cũng là quá mệt mỏi, quá nặng nề.” Thay vào đó, Phúc quyết định sẽ tiến lên phía trước. Bây giờ, cô đã có một cuộc hôn nhân hạnh phúc và một đứa con để thương yêu, nuôi nấng. Chính khả năng yêu thương, tha thứ đã giúp cô tự vực dậy và vươn lên, mạnh mẽ hơn.



Nỗi kinh hoàng của chiến tranh – Phan Thị Kim Phúc (trái) chạy trốn khỏi một cuộc ném bom tập kích.

Chúng ta ít khi nghĩ rằng sự tự tin là một thói quen. Thông thường, chúng ta nhìn vào người khác, tưởng tượng họ đang rất hạnh phúc và thầm ước được như họ. Mặc dù một số người luôn có vẻ xông xáo hơn mọi người, nhưng bất cứ ai cũng có thể học được sự tự tin đó.

Tôi biết có những người rất thành công, tự tin trong cuộc sống, họ sở hữu nguồn sức mạnh ẩn giấu bên trong và ít khi thể hiện nó ra ngoài. Sự tự tin bắt nguồn từ sự kết hợp giữa thái độ và hành động tích cực. Cả hai điều này đều liên quan đến sức mạnh của sự lựa chọn. Mỗi ngày, bạn

có thể chủ động lựa chọn rằng mình sẽ suy nghĩ tích cực. Và bạn cũng có thể lựa chọn xem nên hành động tích cực hay không, luôn có mối liên hệ trực tiếp giữa thái độ của bạn với những lựa chọn mà bạn quyết định hàng ngày.

THÁI ĐỘ chiến thắng

Thái độ ảnh hưởng rất lớn đến thành công cũng như khả năng đạt được những gì bạn muốn. Chắc hẳn bạn đã biết, thái độ có thể thay đổi nhanh chóng. Trên thực tế, mỗi ngày, thái độ của chúng ta đều được thử thách rất khắt khe. Một minh họa điển hình cho việc đánh mất tự tin xảy ra trong giải golf chuyên nghiệp năm 1996 tại Augusta, Georgia. Tay golf hạng nhất người Australia, Greg Norman một ứng cử viên sáng giá của chức vô địch năm ấy, đã có những lượt đấu rất tuyệt vời cho đến gần cuối giải. Khi sắp kết thúc ngày thứ ba, anh vẫn đang dẫn trước đối thủ của mình sáu điểm và chỉ còn lại một trận đấu duy nhất phía trước. Norman lúc này đã gần như chắc chắn sẽ leo lên bục vinh quang và được khoác chiếc áo màu xanh của người chiến thắng. Tất cả những gì anh cần làm chỉ là thể hiện phong độ trung bình trong trận đấu cuối cùng để bảo vệ chiến thắng. Tuy nhiên, một điều không thể ngờ tới là Norman đã hoàn toàn sụp đổ trong vòng đấu cuối này. Chỉ sau 24 giờ, sáu điểm dẫn trước của anh đã hoàn toàn bốc hơi, ở phút cuối cùng, anh còn bị Nick Faldo dẫn trước năm điểm, chiếm mất vị trí dẫn đầu tưởng như không thể lay chuyển của Norman. Chính lòng kiên trì và sự tự tin của Faldo cuối cùng đã tạo nên cuộc hoán ngôi này. Trên thực tế, Faldo đã tạo ra một thói quen vượt lên từ phía sau để giành chiến thắng, anh cũng có một thành công tương tự trong giải đấu chuyên nghiệp đầy kịch tính năm 1989-1990.

Về Greg Norman, khi bước vào vòng đấu cuối cùng, thái độ của anh đã thay đổi rõ rệt. Những sai chân dài đầy tự tin trong những ngày trước đây bị thay thế bởi đôi vai luôn trĩu xuống và cảm giác trống rỗng trong đôi mắt của anh khi chứng kiến giấc mơ dài – cúp vô địch trong giải đấu chuyên nghiệp – từ từ biến mất. Sự xuống dốc thê thảm của Norman trong ngày hôm đó có thể được coi là một bài học thấm thía về khả năng thay đổi nhanh chóng của lòng tự tin. Ngày hôm nay, anh có thể là một người mạnh mẽ và tích cực, nhưng ngay ngày hôm sau mọi thứ đã có thể hoàn toàn đảo lộn. Để đối phó với việc này, hãy cùng tìm hiểu một số chiến thuật thực tế có thể giúp bạn xây dựng lòng tự tin của mình.

Sáu chiến thuật xây dựng LÒNG TỰ TIN

1. Mỗi ngày, hãy tự nhắc nhở bản thân rằng bạn đã làm tốt vài việc nào đó

Thay vì cứ day đi day lại những điều bạn không làm được hay những công việc bạn chưa thể

hoàn thành thì hãy tập trung vào những thứ mà bạn đã làm được. Đừng cho đó là những thứ nhỏ nhặt. Hãy áp dụng thói quen B-Alert của bạn hàng ngày để xác nhận những điều này. Hãy dành một chút thời gian khi bắt đầu và kết thúc một ngày để suy nghĩ về bản thân. Hãy tự huấn luyện mình, giống như bạn đang cố gắng giúp người khác vượt qua khó khăn.

2. Hãy đọc những cuốn tự truyện hay tiểu sử có thể truyền cảm hứng cho bạn

Chúng tôi muốn nhấn mạnh điều này một lần nữa. Hãy đọc sách, báo và các tạp chí. Hãy sắp xếp và lưu trữ lại những câu chuyện có thể khích lệ và truyền cảm hứng cho bạn. Hãy ghi lại những chương trình truyền hình đặc biệt. Hãy nghe băng đài hay xem video. Hãy xem một bộ phim – có rất nhiều câu chuyện tuyệt vời trong những bộ phim đó. Hãy tìm ra những người khởi đầu từ con số 0, hay những người trước đây có hoàn cảnh rất khó khăn, nhưng cuối cùng họ vẫn tìm ra cách để chiến thắng. Hãy nhớ rằng khả năng của bạn luôn vượt xa những gì bạn đang thể hiện. Cuộc sống mà không có thử thách không khác gì những ảo ảnh. Hãy chấp nhận thực tế bạn sẽ gặp cả thành công và thất bại, giống như bất cứ người nào khác. Lòng tự tin của bạn sẽ lớn dần lên khi bạn chủ động đón nhận những thử thách trong cuộc sống của mình. Bạn sẽ không thể chiến thắng tất cả, nhưng với một thái độ đúng đắn, bạn sẽ chiến thắng nhiều hơn cả những gì bạn cần.

3. Hãy biết ơn cuộc sống

Cho dù hoàn cảnh của bạn có tồi tệ đến mức nào thì vẫn có nhiều người còn đau khổ hơn bạn. Nếu bạn nghi ngờ điều này, hãy thử đến thăm một phòng chăm sóc bệnh nhân bỏng nặng ở bệnh viện trẻ em. Hãy đặt tất cả vào cùng một góc nhìn. Hãy nghĩ về những thứ mà bạn có, trong khi những người khác thì không. Vấn đề của bạn sẽ không là gì nữa khi so sánh với những thứ mà bạn đang được hưởng hàng ngày và hãy suy nghĩ về điều đó.



4. Xây dựng sự ủng hộ xung quanh bạn

Nếu như bạn cần tăng tốc, hãy làm mới tâm trí bạn bằng cách xem lại Chương 5: *Xây dựng*

những mối quan hệ tuyệt vời.

5. Tự thúc ép mình hoàn thành những mục tiêu ngắn hạn

Không có cách nào khiến bạn tự tin hơn là hoàn thành công việc của mình. Hãy tạo dựng một môi trường cho những nhiệm vụ được hoàn thành hàng tuần. Hãy tập trung vào ba đích đến quan trọng nhất của bạn. Mỗi ngày, hãy làm điều gì đó để thúc đẩy bạn tiến dần đến đích: kết thúc một dự án, đóng lại một thương vụ làm ăn, hay mở rộng một mối quan hệ. Đừng cho phép bản thân bị sao lãng hay ngắt quãng. Bằng cách làm như vậy, bạn có thể hạn chế những cảm giác sai trái hay thất bại trong lòng mình. Hãy đi từng bước nhỏ một.

Hãy đảm bảo các mục tiêu của bạn sát với thực tế. Sự tự tin của bạn có thể bị phá vỡ nếu chính bạn cũng không chấp nhận bản thân mình, vì thế, đừng bao giờ đổ hết lỗi cho mình nếu mọi thứ không diễn ra theo kế hoạch. Hãy tỏ ra linh động. Và khi người ta nói “Không” với bạn, đừng nghĩ chỉ có mình mới bị như thế. Hãy chấp nhận một thực tế là bạn cần phải thất bại một vài lần trước khi thành công.

6. Hàng tuần, hãy tự làm điều gì đó cho bản thân

Hãy đưa ra lý do nào đó để ăn mừng thành quả của bạn hàng tuần. Bởi bạn rất xứng đáng được như vậy? Nếu bạn nói “Không”, hãy quay lại bước một và bắt đầu một lần nữa.

CON ĐƯỜNG TỚI SỰ TỰ TIN TRẢI BẰNG NHỮNG THÀNH CÔNG HÀNG TUẦN CỦA BẠN



Hãy học cách cổ vũ cho chúng!

Kiểm tra YẾU TỐ ĐỨC TIN của bạn

Nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy hạnh phúc có quan hệ mật thiết với sự tự tin. Nhiều người cũng đang tìm thấy sự khuây khỏa và niềm vui vô tận trong những kết nối tinh thần.

Một nghiên cứu của George Gallup đã khám phá ra những người ngoan đạo nhất (13% trong số các tín đồ) là những người hạnh phúc nhất, giàu lòng nhân ái và đạo đức nhất. “Họ dường như đứng trên một bậc so với những người còn lại. Một phần ba dân số thế giới hiện nay đang tham gia rất nhiều cộng đồng sinh hoạt nhỏ, trong đó có tới 60% là các cộng đồng liên quan đến tôn giáo. Đây là một khám phá phi thường. Nó đóng vai trò rất quan trọng trong một xã hội phân tán mà chúng ta đang sống ngày nay.”

Theo Gallup, trong những nhóm nhỏ sinh hoạt gần gũi như thế, người ta có thể tìm thấy chính bản thân mình, tìm thấy nhau và tìm thấy Chúa. Anh nói rằng trong thời đại ngày nay mỗi người đều phải đối mặt với nhiều vấn đề gây hoang mang, lo lắng và thất vọng trong khi sở hữu vật chất được coi như thước đo của thành công. “Đó là một thất bại của giấc mơ Mỹ. Nó không chỉ là sự vỡ mộng khi thế giới vật chất không đem lại cho người ta những gì họ thật sự mong muốn mà còn là sự chán nản do lối sống vật chất gây nên. Sự cô đơn là một yếu tố thường trực. Chúng ta cô đơn đến đáng thương. Chúng ta đang tìm kiếm những mối quan hệ có ý nghĩa hơn.”

Bạn sẽ làm gì nếu RƠI VÀO KHỦNG HOẢNG

1. Thừa nhận tình trạng của mình

Dành thời gian để suy nghĩ lại, phục hồi năng lượng và tập trung lại. Nói chuyện với những người giúp đỡ bạn nhiều nhất như cố vấn, bạn bè và gia đình.

2. Nhắc bản thân nhớ đến thành công lớn

Chọn một chiến thắng đáng nhớ, khiến bạn cảm thấy tuyệt vời. Hồi tưởng lại nó. Nói về nó. Ngắm nhìn những bức ảnh, những tấm biểu trưng thành tích hay thư cảm ơn. Hãy giữ cuốn sổ thành công, một cuốn sổ tay ghi lại những kỷ niệm tuyệt vời nhất của bạn. Hãy hiểu rằng bạn là người có tài. Bạn đã từng chứng minh được điều đó, và bây giờ bạn có thể chứng minh thêm một lần nữa.



3. Quay trở lại nền tảng cơ bản

Một lý do chính khiến bạn không thu thêm được kết quả nào là bạn không thực hiện những nguyên tắc cơ bản. Hãy tiến hành một cuộc kiểm tra nho nhỏ. Bạn đang làm những việc dễ dàng thay vì những hoạt động đảm bảo chắc chắn cho các kết quả mà bạn hi vọng? Hãy nghĩ

ngơi một chút nếu bạn cảm thấy mệt mỏi hay căng thẳng. Hãy lấy lại năng lượng của bạn trước khi bạn bắt đầu lại. Hãy hiểu rằng bạn có thể làm tốt. Cuộc sống có rất nhiều chu kỳ. Chúng không kéo dài mãi mãi, vì vậy mỗi ngày bạn chỉ nên chọn một. Hãy nhắc nhở bản thân: “Mọi chuyện rồi cũng sẽ qua.” Và dần dần mặt trời lại bắt đầu tỏa sáng.

Như chúng ta đã nói từ trước, nhà thám hiểm và du hành nổi tiếng John Goddard là một trong những người thiết lập mục tiêu xuất sắc nhất trên thế giới. Những thành tích ông đạt được trong suốt cuộc đời nhiều hơn thành tích của 20 người bình thường có thể đạt được. Khi được hỏi ông đã vượt qua những trở ngại như thế nào, Goddard trả lời: “Khi tôi gặp rắc rối, tôi bắt đầu lại bằng cách tập trung vào mục tiêu mà tôi có thể hoàn thành trong bảy ngày tới – mục tiêu nào đó đơn giản. Tôi không nghĩ đến điều gì khác nữa.”

KHI BẠN NGHĨ BẠN KHÔNG THỂ



Hãy nhớ lại vinh quang đã đạt được

KẾT LUẬN

Thói quen tự tin là yếu tố cần thiết trong hành trình tìm kiếm những thành công liên tục trong cuộc sống hàng ngày của bạn. Giống như mảnh ghép quan trọng trong trò chơi ghép hình, nó là thứ rất khó nắm bắt. Tình yêu, lòng chung thủy, sự trung thực và chính trực đều là những thứ vô hình khi bạn cố định nghĩa chúng riêng rẽ. Đây là một ví dụ:

Khi tôi đang viết cuốn sách này, Elvis Stojko đã ba lần giành chức vô địch trượt băng nghệ thuật thế giới và Huy chương bạc Olympic. Khi 20 tuổi, anh đã đạt đến đỉnh cao sự nghiệp trong một môn thể thao không chỉ đòi hỏi sự nghiêm ngặt mà còn liên quan đến các quan điểm chính trị gây tranh cãi. Thông thường, bạn phải đợi được xét duyệt để lên cấp bậc cao hơn. Nhưng Elvis là trường hợp đặc biệt. Anh trượt theo một chương trình khác biệt, một chương trình kết hợp những kỹ năng mang tinh thần thượng võ trên sân băng.

Elvis là một tài năng không bao giờ cũ. Giống như những vận động viên hàng đầu, anh luyện tập không ngừng nghỉ. Khi được hỏi, lý do chính mang đến thành công tuyệt vời của anh, anh đã ngừng lại một chút để suy nghĩ và sau đó trả lời đơn giản: “Tôi tin tưởng vào bản thân. Và đó chính là lý do. Tôi tin vào chính mình.”

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG

Lên danh sách những việc bạn muốn giải quyết. Hãy viết ra ít nhất ba việc. Sau đó, viết ra những giải pháp cụ thể cho từng việc. Kế hoạch hành động của bạn là gì? Hãy xác định rõ ràng. Cuối cùng, hãy quyết định ngày mà bạn phải hoàn thành công việc và sau đó bắt đầu.

Những việc còn tồn đọng mà hiện tại tôi đang muốn kết thúc

Những vấn đề liên quan đến mối quan hệ, các vấn đề về tài chính, pháp luật, kinh doanh sức khỏe, v.v...

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

Lợi ích cụ thể khi giải quyết những công việc còn tồn đọng này. Mô tả cảm giác của bạn.

1.....

2.....

3.....

4.....

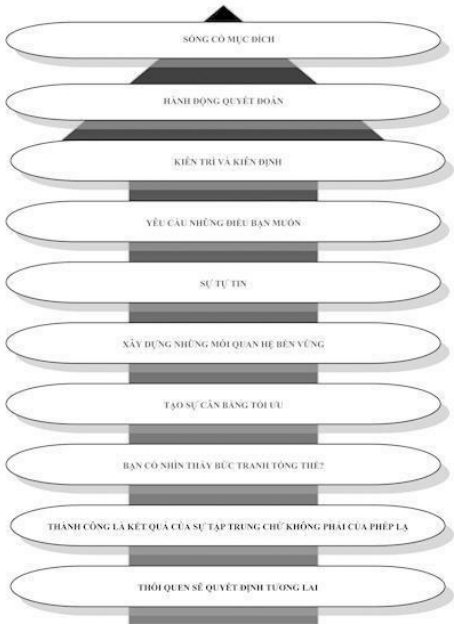
5.....

Ngày cần hoàn tất

1.....

2.....

- 3.....
- 4.....
- 5.....



Chiến lược tập trung #7

Yêu cầu những điều bạn muốn

Dù không mất gì hay được gì khi yêu cầu, thì bạn cũng hãy cứ yêu cầu

W. CLEMENT STONE

Jonathan là một cậu bé 11 tuổi và rất yêu âm nhạc.

Cậu bé rất có năng khiếu chơi saxophone soprano và cũng rất thích soạn nhạc. Một ngày nào đó, cậu bé sẽ chơi cho một dàn nhạc nổi tiếng và trở thành chỉ huy dàn nhạc.

Nhưng bây giờ, mục tiêu lớn nhất của Jonathan là mua được một chiếc kèn saxophone và một bàn phím để soạn nhạc. Khi bạn 11 tuổi, bạn sẽ khó tìm được một công việc có thể kiếm được nhiều tiền, đặc biệt là khi việc học hành chiếm gần hết thời gian của bạn. Tuy nhiên, Jonathan là một cậu bé rất kiên trì, cậu thật sự muốn chiếc kèn và bàn phím mới. Thứ bảy hàng tuần cậu đều đi đến siêu thị thực phẩm của thị trấn và đứng gần một cửa chính. Cậu đặt trước mặt một tấm biển bằng chữ viết tay và bắt đầu chơi nhạc, trên tấm biển cậu viết:

CHÁU LÀ JONATHAN, 11 TUỔI. CHÁU ĐANG KIẾM TIỀN ĐỂ MUA MỘT CHIẾC KÈN SAXOPHONE VÀ MỘT CHIẾC BÀN PHÍM MỚI. CÁC ÔNG BÀ CÓ THỂ GIÚP CHÁU KHÔNG Ạ? CHÁU XIN CẢM ƠN RẤT NHIỀU.

Bên cạnh tấm biển là một chiếc hộp nhỏ bằng nhựa và một danh sách những yêu cầu cá nhân. Cậu bé đã khám phá ra một công thức kỳ diệu, đó là yêu cầu và cậu bé đã làm điều mà hầu hết mọi người không làm: biến chúng thành hành động.

Khi Jonathan bắt đầu chơi thành thạo những đoạn nhạc trong các tác phẩm nổi tiếng, mọi người bắt đầu cho cậu tiền, một đô-la từ một doanh nhân đi ngang qua, 50 xu từ một bà trung niên ăn mặc rất đẹp. Cứ với tốc độ này, chẳng mấy chốc ước mơ của Jonathan sẽ trở thành hiện thực. Chỉ với một chút sáng tạo và chủ động kêu gọi sự giúp đỡ, cậu bé đã tìm ra một cách làm độc đáo để có được những thứ mình cần. Với một tính cách như vậy, chắc chắn cậu bé sẽ hoàn thành được những tham vọng âm nhạc của mình không? Chắc chắn không phải là tôi rồi.

Đòi hỏi và NHẬN ĐƯỢC

Có một sự thật cơ bản là: hãy đòi hỏi và bạn sẽ nhận được. Điều này thật đơn giản phải không?

Những đứa trẻ chính là những chuyên gia trong lĩnh vực này. Công thức của chúng là luôn luôn đòi hỏi những thứ mình muốn. Còn người lớn dường như đã mất đi khả năng đòi hỏi. Chúng ta viện ra tất cả mọi lý do để tránh mọi khả năng bị từ chối. Bọn trẻ thì không nghĩ thế, chúng thật sự tin rằng mình sẽ có được bất cứ thứ gì mình đòi hỏi cho dù đó là một cái bể bơi dài đến 20m hay chỉ là một cốc kem sôcôla.

Bạn cần phải hiểu: Thế giới sẽ đáp lại những ai đòi hỏi nó. Nếu bạn không đến gần những thứ bạn muốn, có lẽ bạn đã không đòi hỏi đủ nhiều. May mắn thay, chúng ta có rất nhiều cách đòi hỏi. Ở những trang tiếp theo bạn sẽ học được rất nhiều phương pháp đòi hỏi có thể mang lại thành công cho bạn. Đây là những phương pháp rất hiệu quả đối với công việc cũng như cuộc sống cá nhân của bạn.

Đây là những từ bạn cần nhớ về đòi hỏi – ASK

ALWAYS – LUÔN LUÔN

SEEKING – TÌM KIẾM

KNOWLEDGE – KIẾN THỨC

Một số người nói rằng tri thức là sức mạnh. Điều này không đúng. Sử dụng được những tri thức đó mới là sức mạnh. Đó là những thứ ăn sâu vào trí óc bạn mãi mãi. Khi bạn hỏi, bạn có thể nhận được rất nhiều loại thông tin, ý kiến, chiến lược, tên của mọi người và ảnh hưởng của những cái tên đó, và tất nhiên cả tiền bạc nữa. Có rất nhiều lý do để bạn hỏi và những gì bạn nhận lại được cũng thật đáng giá. Vậy tại sao mọi người lại luôn ngần ngại khi họ có cơ hội để hỏi. Có ba lý do chính sau đây:

1. Họ tin rằng hỏi như vậy là không đúng.
2. Họ thiếu tự tin.
3. Họ sợ bị từ chối.

(Để hiểu rõ hơn về cách vượt qua những chướng ngại mang tính cá nhân khi đặt câu hỏi, hãy đọc *The Aladdin Factor* – Nhân tố Aladdin)

Những niềm tin cũ kỹ ăn sâu vào tiềm thức có thể làm bạn tê liệt. Kinh Thánh dạy rằng: “Hãy yêu cầu và con sẽ nhận được, hãy tìm kiếm và con sẽ tìm ra, hãy gõ cửa và cánh cửa đó sẽ mở ra cho con”. Nếu điều này đúng với bạn thì bạn cần làm một số phân tích về niềm tin của mình.

Hãy yêu cầu sự giúp đỡ, hãy nói với một người bạn tin cậy hay vị quân sự của mình, nghiên cứu và áp dụng. Hãy nhìn nhận rằng cuộc sống này có nhiều cách để bạn nghĩ về mọi việc. Hãy thay đổi cách nhìn về mọi thứ và những thứ bạn trân trọng. Hãy nghĩ đến tất cả những quan niệm cũ kỹ, chúng đang làm tương lai của bạn bế tắc và hạn chế khả năng đặt câu hỏi của bạn.

Bạn có nhớ lý do thứ hai không? Đó là khả năng tự tin mà chúng ta đã bàn luận trong chương trước. Thiếu tự tin chắc chắn sẽ khiến bạn không dám đòi hỏi. Vì vậy, quan trọng là bạn phải phá vỡ những rào cản cũ kỹ. Hãy tin vào chính bản thân, tiến về phía trước, dù thế nào cũng cứ đòi hỏi. Và chắc chắn điều tệ nhất mà bạn phải nghe là câu trả lời “không”, điều mang đến lý do thứ ba – “từ chối”. Khi bạn nhận được một phản ứng tiêu cực, bạn có thất vọng không? Không thật sự là như vậy, trừ khi bạn coi điều đó là sự xúc phạm – lý do số một khiến mọi người sợ bị từ chối. Một số người không thể kiểm soát cảm xúc của mình, cho dù từ “không” không bao giờ có chủ ý làm ai đó bẽ mặt.



Vậy làm thế nào để có thể đòi hỏi được? Bạn có thấy có lý do nào trong ba lý do trên có thể phá vỡ các cơ hội tiến về phía trước của bạn? Nếu có, bạn nên bắt đầu từ đây. Giai đoạn này được gọi là nuôi dưỡng niềm tin. Và nó có nghĩa là hãy từ bỏ những niềm tin cũ, tin vào chính mình và hiểu rằng cuộc sống không bao giờ hoàn hảo – những chướng ngại trên đường đời là điều bình thường.

Bảy cách thúc đẩy kinh doanh, ĐƠN GIẢN BẰNG CÁCH YÊU CẦU

Dưới đây là bảy cách để đảm bảo công việc kinh doanh của bạn sẽ mang lại nhiều lợi nhuận hơn. Để hỗ trợ bạn tốt hơn, hãy thực hiện những bước hành động gọi là Bảy cách thúc đẩy kinh doanh dưới đây.

1. Yêu cầu thông tin.

Để có được những khách hàng tiềm năng, đầu tiên bạn cần biết những chương ngại hiện tại của họ là gì, họ cần làm gì để vượt qua và họ sẽ làm điều đó như thế nào. Chỉ như vậy, bạn mới có thể chứng minh được những đặc tính vượt trội đặc biệt của sản phẩm hay dịch vụ của mình. Tuy nhiên, vẫn có rất nhiều người khiến quá trình đơn giản này trở nên rắc rối. Những người bán hàng nổi tiếng là những người luôn tránh giai đoạn quan trọng này. Đối với họ tiền là mục đích duy nhất, nghĩa là họ chỉ tập trung vào ví tiền của bạn mà thôi.

Chúng ta gọi họ là những con khủng long. Đây là một cách hiệu quả hơn: Đầu tiên, hãy quên những lợi ích riêng của bạn đi. Hãy tập trung giúp đỡ những người mà bạn đang gặp gỡ. Hãy hỏi những câu hỏi bắt đầu với những từ như: Ai, tại sao, cái gì, ở đâu, khi nào và như thế nào để có được những thông tin bạn cần. Đây được gọi là giai đoạn tìm hiểu. Những luật sư bào chữa là những chuyên gia trong lĩnh vực này. Để có thông tin, họ được phép hỏi những câu hỏi để chuẩn bị cho vụ án. Họ không dựa vào sự suy đoán. Chỉ khi được trang bị đầy đủ những sự thật về các vụ án, họ mới có thể đưa ra những lời bác bỏ hay buộc tội thuyết phục trước toà.

Trong kinh doanh cũng vậy. Chỉ khi bạn thật sự hiểu và đánh giá cao nhu cầu của khách hàng, bạn mới đưa ra được giải pháp. Nếu mọi thứ ăn khớp với nhau, giải pháp cho họ chính là sản phẩm hay dịch vụ của bạn.

Trong giai đoạn tìm hiểu, có hai câu hỏi quan trọng cần phải hỏi. Thứ nhất là: “Khó khăn lớn nhất của bạn trong thời gian này là gì?” Đây thật sự là một câu hỏi tuyệt vời để phát triển một mối quan hệ. Và điều quan trọng là bạn phải cho họ thấy bạn thật sự hứng thú với những gì bạn hỏi. Nếu bạn thể hiện bất kỳ dấu hiệu giả tạo nào, bạn sẽ bị từ chối. Khi người đó trả lời, hãy chăm chú lắng nghe và hỏi những câu hỏi khác, những câu hỏi đó sẽ cung cấp thêm thông tin cho bạn. Hãy lặp lại quá trình này cho đến khi bạn tìm hiểu đầy đủ về chủ đề bạn muốn. Chúng tôi gọi quá trình này là bóc hành. Mỗi lần bạn hỏi là bạn bóc một lớp vỏ. Bóc dần dần các lớp vỏ để thấy cốt lõi của vấn đề. Đó chính là nơi chứa đựng thông tin quan trọng nhất và bạn phải đặt ra những câu hỏi thật chuyên nghiệp để khám phá ra nó. Một chuyên gia tư vấn hôn nhân giỏi hay một nhà tâm lý trị liệu cũng áp dụng phương pháp này để khám phá những điều ẩn giấu trong một mối quan hệ tồi tệ hay một trạng thái tinh thần tuyệt vọng. Do đó, hãy tập đặt những câu hỏi đơn giản và trực tiếp. Thật tập trung, chú ý lắng nghe và học cách hiểu những điều ẩn sau những câu chữ. Hãy nhớ: vấn đề thật sự luôn nằm sâu dưới bề mặt.

Câu hỏi quan trọng thứ hai để mở đầu cho một cuộc nói chuyện là: “Những mục tiêu quan trọng nhất của bạn trong một vài năm tới là gì?” Nếu bạn nghĩ rằng mọi người sẽ không trả lời những câu hỏi như vậy thì hãy nghĩ lại. Nếu bạn có thể tạo dựng một mối quan hệ tốt ngay

trong mười phút đầu tiên, hãy tạm quên đi yêu cầu bán hàng của mình và tập trung vào công việc của họ, họ sẽ nói cho bạn nhiều điều hơn bạn nghĩ.

LES:

Thật đáng kinh ngạc – chỉ mười phút sau khi lần đầu tiên nói chuyện với một chủ doanh nghiệp hoặc một nhà quản lý, tôi hỏi người đó câu hỏi thứ hai, câu hỏi về mục tiêu, họ thường đứng lên và nói: “Để tôi đóng cửa đã nhé.” Rồi sau đó, họ sẽ mở rộng trái tim mình như thể họ đang đợi một người sẵn sàng lắng nghe họ và trút bỏ những gánh nặng trong công việc và trong cuộc sống cá nhân. Đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của những câu hỏi được lựa chọn kỹ càng cũng như khả năng lắng nghe.

Một bí quyết nữa khi bạn đặt những câu hỏi để lấy thông tin đó là: Đừng chất vấn mọi người với những câu hỏi kiểu kết luận. Trong khi hỏi, hãy thêm vào một vài nhận xét, chia sẻ quan điểm hay đưa ra một vài gợi ý có ích. Hãy liên kết với những gì người đó đang nói và khéo léo đặt thêm các câu hỏi. Bạn càng liên kết được nhiều, khách hàng của bạn càng cảm thấy thoải mái và thư giãn. Điều này sẽ giúp tăng niềm tin nơi khách hàng.



Khi bạn tạo dựng được sự tin tưởng, cánh cửa cơ hội sẽ mở rộng và bạn được chào đón, và sau đó, những khoản tiền lớn sẽ tự đến. Bạn cũng có thể luyện tập những câu hỏi kiểu như thế này trong cuộc sống cá nhân với gia đình và bạn bè. Điều bạn nhận được sau đó sẽ thật sự rất lớn.

2. Yêu cầu đặt hàng

Dưới đây là một con số thống kê rất đáng ngạc nhiên: Sau khi hoàn tất một bài thuyết trình về lợi ích của sản phẩm hay dịch vụ của mình, hơn 60% những người bán hàng không bao giờ hỏi về chuyện đặt hàng. Đó là một thói quen xấu, một thói quen có thể khiến công việc kinh doanh của bạn trở thành bế tắc.

Nếu bạn cần sự giúp đỡ trong lĩnh vực này, trẻ con chính là những chuyên gia để bạn học tập. Cậu bé Jonathan là một ví dụ điển hình, trẻ con chính là những thiên tài bán hàng bẩm sinh. Chúng tôi đã gặp một trường hợp như vậy khi đang chơi golf trong một chiều tháng 7 nắng nóng. Sân golf đó có lỗ thứ sáu rất gần đường bao. Bên kia hàng rào của sân có một cô bé khoảng 6 tuổi ngồi bên cạnh một chiếc bàn gỗ nhỏ. Trên bàn có hai bình nước mát, trà chanh và nước chanh tươi. Khi chúng tôi đang đợi người trước mình chơi xong thì cô gái nhỏ hỏi: “Các chú có muốn uống một chút nước mát không ạ?” Cô bé đứng ngay đó, tay cầm bình nước và mỉm cười thật tươi. Tên cô bé là Melanie.

Trời đang rất nóng và chúng tôi đều khát khô cổ, nên chúng tôi đi về phía hàng rào. “Các chú thích trà chanh hay nước chanh?” cô bé hỏi. Sau khi chúng tôi lựa chọn xong, cô bé rót nước ra cốc, giữ trong tay và nói: “Mỗi cốc là 55 xu ạ”. Chúng tôi đưa qua hàng rào cho cô bé bốn tờ 1 đô-la. Sau khi cất tiền cẩn thận vào chiếc túi nhỏ trước ngực, cô bé đưa nước uống qua hàng rào cho chúng tôi và nói: “Chúc các chú một ngày tốt lành”. Không ai trong chúng tôi nhận lại được tiền thừa. Và chẳng ai có ý định phản nản gì. Cuối cùng, cô bé nhận được thêm 45% tiền quà trong vụ buôn bán này.

LUÔN LUÔN YÊU CẦU ĐẶT HÀNG



Luôn luôn

Nhà kinh doanh nhỏ bé này tất nhiên không trải qua một khóa học bán hàng nào cả, cô bé tiến hành nó rất tự nhiên. Hãy xem chiến thuật rất thông minh của cô gái nhỏ – một bài học mà chúng ta sẽ thấy rất có ích. Đầu tiên, cô bé chọn được một vị trí tuyệt vời. Cô cung cấp một dịch vụ rất đáng giá trong một ngày nóng nực. “Các chú thích trà chanh hay nước chanh?”, cô bé biết tầm quan trọng của các lựa chọn. Và cô bé cực kỳ tự tin, đến nỗi có thể nhận biết được rằng không cần phải trả lại tiền thừa.

Cũng như Melanie, bạn phải luôn luôn hỏi những câu hỏi đóng để có thể đạt được công việc kinh doanh. Đừng dài dòng, vòng vo thậm chí tệ hơn là chờ đợi người ta hỏi trước. Sau đây là một vài ví dụ rất có ích dành cho chúng ta.

“Bạn có muốn thử không?” Đây là một loại câu hỏi không gây bất kỳ một áp lực hay đe dọa nào cho người được hỏi. Nếu bạn vừa đưa ra một bài thuyết trình hiệu quả, có giá trị và lợi ích, hầu hết mọi người sẽ nghĩ: “Mình sẽ mất gì nhỉ? Tại sao không thử?” Khi chúng tôi bán các chương

trình đào tạo, chúng tôi hỏi: “Mọi người có muốn tham gia chương trình tiếp theo không?” Ngoài ra, bạn có thể đặt câu hỏi trực tiếp một cách trung thực: “Tôi có thể làm ăn với ông/bà không?” Nhà tư vấn nổi tiếng Barley Zick thêm vào một số yếu tố hài hước. Ông gợi ý nếu bạn đang bị bế tắc, chỉ cần nói: “Ông/bà có muốn mua một chiếc không ạ?” Điều quan trọng ở đây là: chỉ cần hỏi. Một điều nữa là hãy hỏi sao cho câu trả lời sẽ là “Có” hoặc “Không”. Đừng hỏi như câu hỏi số 1 của quá trình tìm hiểu thông tin khi bạn chỉ cần lấy thêm thông tin. Nếu một nhà văn hay một nhà hùng biện có thể làm được, tại sao bạn lại không? Nó rõ ràng sẽ phát huy tác dụng.

3. Yêu cầu giấy xác nhận

Giấy xác nhận là những lời giới thiệu rất có giá trị từ những người được tôn kính vốn rất có uy lực. Chúng khẳng định chất lượng công việc của bạn và thừa nhận bạn là một người chính trực, đáng tin cậy và giải quyết công việc đúng tiến độ.

Một điều rất thú vị là mọi người hầu như đều không làm như thế trong công việc. Điều này mang lại cơ hội lớn để bạn vượt lên các đối thủ. Tất cả những gì bạn cần làm là hỏi. Vậy khi nào là thời gian thích hợp nhất? Ngay sau khi bạn cung cấp một dịch vụ hoàn hảo, hoàn thành một dự án quan trọng hay bất cứ khi nào bạn làm cho khách hàng của mình vừa lòng. Trong những tình huống đó, mọi người sẽ rất sẵn lòng khen ngợi những nỗ lực của bạn. Sau đây là cách làm:

Hỏi xem khách hàng của bạn có sẵn lòng cho bạn một tờ xác nhận với những lời nhận xét có ích về những giá trị của sản phẩm hay dịch vụ của bạn không. Để dễ hơn, tôi gợi ý bạn có thể hỏi một số câu hỏi trên điện thoại và ghi lại thật rõ ràng. Hãy đề nghị khách hàng của bạn mô tả lại rõ ràng những lợi ích của sản phẩm hay dịch vụ.

Ví dụ: một người đào tạo bán hàng vừa hoàn thành xong một chương trình ba tháng với phòng bán hàng của một tổ chức kinh doanh có tăng trưởng nhanh có thể hỏi: “Kết quả kinh doanh nào trong 60 ngày cuối này khiến bạn chú ý?” Giám đốc bán hàng có thể đáp lại: “Do có những ý kiến chia sẻ của thầy/cô, tổng doanh số của chúng tôi đã tăng 35% so với so với vài tháng trước”.

Đó là một kết quả tuyệt vời, rõ ràng và có thể đo đếm được, khác hẳn với những câu trả lời chung chung như: “Đây là một chương trình rất hay – ai cũng thật sự thích thú”. Những câu trả lời như vậy sẽ có rất ít ảnh hưởng đối với người nghe. Nếu bạn có một phòng bán hàng cần giúp đỡ và bạn nghe thấy doanh số tăng 35%, chắc chắn bạn sẽ nghĩ: “Đây chính là điều mình đang tìm kiếm, chương trình này có thể áp dụng được cho họ thì cũng áp dụng được cho mình.

Bây giờ phải làm thế nào để liên lạc với người giảng dạy chương trình này?”

Khi hoàn tất cuộc phỏng vấn nhỏ trên điện thoại, hãy tự viết một lời khen cho mình để tiết kiệm thời gian cho khách hàng. Điều này rất quan trọng, vì hai lý do. Thứ nhất, nó giúp bạn xóa được áp lực đối với khách hàng. Có thể họ không có kỹ năng viết những xác nhận hay và việc viết giấy xác nhận sẽ làm mất thời gian của họ. Thứ hai, bạn sẽ có cơ hội thảo ra những lá thư có ảnh hưởng lớn. Nếu bạn không có kỹ năng viết tốt, hãy thuê một chuyên gia. Khi bạn làm xong, hãy gửi fax lại cho khách hàng và nhờ họ ký vào đó.

Hãy tập thói quen sưu tập những nhận xét hay. Tập hợp thành một tập và đặt trên bàn tiếp khách tại văn phòng của bạn. Hoặc bạn có thể đóng khung những nhận xét hay nhất và treo lên tường, nơi tất cả mọi người đều có thể nhìn thấy. Hãy tô đậm những nhận xét bạn muốn người khác chú ý.

Một lựa chọn khác cũng khá hay nữa đó là lấy những dòng hay nhất trong số mười nhận xét, đưa vào một trang cùng với tên của khách hàng. Thậm chí tốt hơn là cho thêm cả ảnh chân dung của khách hàng đó. Nếu sản phẩm của bạn dễ chụp ảnh, như ô tô hay đồ nội thất, hãy chụp thêm cả sản phẩm. Ví dụ như khách hàng mới của bạn ngồi trong xe hoặc đang khoe chiếc bàn ăn rất đẹp trong phòng ăn nhà mình. Những hình ảnh này sẽ phát huy tác dụng.

LÊN DANH SÁCH NHỮNG NGƯỜI ĐÁNG TIN CẬY

Nếu bạn có được những nhận xét từ những người nổi tiếng trong lĩnh vực của mình, đó chính là những cơ hội tốt. Những khách hàng tiềm năng sẽ nhận ra họ và cảm thấy rất ấn tượng.

Dưới đây là phương diện quan trọng thứ hai của những giấy xác nhận: Hãy thêm những xác nhận của một vài đồng nghiệp.

Bạn cũng có thể nhóm những xác nhận đó thành từng loại. Nếu sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn có một số lợi ích, hãy chia chúng thành từng nhóm theo lợi ích, ví dụ như dịch vụ tốt, giá thành, chất lượng, kiến thức về sản phẩm và giao hàng đúng hạn. Nếu một khách hàng tiềm năng quan tâm đến một trong số đó, bạn có thể chỉ cho họ một vài xác nhận chứng tỏ năng lực tuyệt vời của bạn trong lĩnh vực đó.

Đó là những chiến lược đơn giản nhưng sẽ mang lại cho bạn nhiều khách hàng hơn. Do đó, hãy áp dụng và xin những xác nhận có ảnh hưởng lớn.

4. Yêu cầu để có được những lời giới thiệu hiệu quả nhất

Hầu hết những người làm kinh doanh đều biết tầm quan trọng của lời giới thiệu. Đó là cách dễ dàng, ít tốn kém nhất để đảm bảo sự tăng trưởng và thành công của bạn trên thị trường. Tuy nhiên, chỉ có một trong mười công ty có hệ thống thu thập việc giới thiệu từ nhiều nguồn khác nhau. Bạn giải thích thế nào về điều này?

Đó là một thói quen xấu, cũng giống như một điều mà bạn đã đọc được – nỗi sợ hãi bị từ chối. Trong chương 5: Xây dựng những mối quan hệ tuyệt vời, chúng tôi đã nói về tầm quan trọng của việc phát triển những khách hàng hạt nhân. Đó là những người sẽ sẵn sàng cho bạn những giới thiệu bởi vì bạn đã phục vụ họ tận tâm. Vậy tại sao bạn lại không xin họ những lời giới thiệu? Có lẽ bạn không tin vào lợi ích. Dưới đây là những ví dụ sẽ khiến bạn phải nghĩ lại:

Helen là một chuyên gia lập kế hoạch tài chính. Trên thực tế, cô ấy chắc chắn thuộc 5% trong số 2.000 người tạo ra đội ngũ bán hàng cho công ty. Trong nhiều năm, Helen đã thiết lập cơ sở những khách hàng hạt nhân. Thị trường mục tiêu của cô ấy là những nhóm khách hàng từ 50 đến 60 tuổi có ít nhất 200.000 đô-la trong danh mục vốn đầu tư. Đây là cách hiện nay cô ấy áp dụng để thúc đẩy kinh doanh: Cô mời những khách hàng cốt lõi tới ăn sáng tại một khách sạn gần công ty. Lời mời thông báo rằng họ sẽ được nghe một vài thông tin quan trọng về những chính sách mới của chính phủ, những chính sách này sẽ ảnh hưởng đến việc kinh doanh sắp tới. Giấy mời cũng yêu cầu mỗi khách hàng hãy cố gắng đi cùng ba hoặc bốn người bạn am hiểu về lĩnh vực này.

Kết quả là có 92 người đã đến tham dự bữa sáng, rất nhiều người trong số đó là khách mời của chính những khách hàng. Bữa ăn đó có giá tám đô-la cho mỗi người, Helen rất sẵn lòng trả món tiền đó. Sau cuộc chuyện trò kéo dài 45 phút, nhiều vị khách yêu cầu có được nhiều thông tin hơn. Và cuối cùng, Helen có thêm 10 khách hàng mới và 22 nghìn đô-la tiền hoa hồng. Thật là một bữa sáng không tồi.

Hầu hết những người làm kinh doanh hàng đầu đều biết rằng hỏi xin những giấy giới thiệu là một phần quan trọng trong chiến lược marketing. Đó là một thói quen sẽ tăng đáng kể thu nhập cho bạn. Như những thói quen khác, bạn phải thực hành nó thường xuyên. Mọi thứ sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Không phải chỉ có những khách hàng hạt nhân mới có thể mang đến cho bạn những giấy giới thiệu tốt nhất mà cơ hội thường đến với bạn từng ngày. Khi bạn gặp một khách hàng mới nhưng họ không cần hay không muốn sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn, bạn vẫn có thể hỏi xem họ có biết ai cần không? Bạn mất gì nào? Điều tồi tệ nhất bạn có thể nhận được là người đó sẽ nói “Không”, nhưng như vậy thì cũng có nghĩa là bạn chẳng mất gì cả. Và thông thường thì họ

sẽ nói: “Ồ, tất nhiên. Tôi cũng biết một số người thích nó đấy.”

LES:

Tôi có cuộc hẹn với chủ một công ty phát triển nhà đất. Ông ta lắng nghe tôi và nói rằng ông ta không hứng thú với những dịch vụ tôi đưa ra. Tuy nhiên, khi tôi đề nghị ông giới thiệu ai đó có nhu cầu, ông ta đã tìm cho tôi 27 người.

Dù sao bạn cũng cần phải biết rõ mẫu hình khách hàng tiềm năng lý tưởng của mình. Nếu không, điều cuối cùng bạn muốn cũng chỉ là những cái tên không phù hợp. Điều này chỉ làm bạn phí thời gian. Khi một người giới thiệu cho bạn một người khác, hãy kiểm tra kỹ. Hãy hỏi về người đó cho đến khi bạn chắc đó là người bạn cần.

Một điều khôn ngoan nữa mà Barney Zick đã làm là nêu ra điều kiện khi yêu cầu giới thiệu. Trên thực tế, hãy xem xét điều kiện khi bạn hỏi xin những giới thiệu. Hầu hết mọi người đều không làm như vậy cho nên bạn đang có một cơ hội lớn để thu hút họ. Ví dụ bạn có thể nói: “Lý do tại sao chúng tôi chào hàng giá thấp như vậy là vì chúng tôi muốn ông/bà giới thiệu thêm cho chúng tôi ba đối tác nữa. Chúng tôi chắc là ông/bà cũng hiểu giá trị của những lời giới thiệu. Đổi lại, chúng tôi sẽ cung cấp cho ông/bà dịch vụ tốt nhất, ông/bà sẽ hài lòng với quyết định lựa chọn sản phẩm của chúng tôi”.

Vào lúc này bạn có thể chứng minh bằng cách đưa ra những xác nhận khen ngợi từ những khách hàng trước. Barney thì có thể hỏi cách khác: “Ông/bà có thể giới thiệu cho tôi khách hàng nào giống như ông/bà không ạ?” Hãy đưa ra một lời khen chân thành và khiến khách hàng cảm thấy hài lòng.

Câu hỏi mà chúng ta hay hỏi là: “Tôi có nên trả tiền cho người đã giới thiệu khách hàng khác cho tôi không?” Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào bạn mặc dù hầu hết mọi người, đặc biệt là những khách hàng hạt nhân, sẽ rất vui khi giới thiệu cho bạn mà không cần sự trả công nào. Mặt khác, nếu khoản phí môi giới, khoảng 10%, có thể mang lại cho bạn nhiều khách hàng hơn thì bạn nên trả.

Bạn cũng có thể thể hiện lòng biết ơn bằng nhiều cách đối với người đã giới thiệu những khách hàng khác cho bạn. Tìm hiểu xem họ thích gì và làm họ ngạc nhiên bằng những món quà bất ngờ, có thể là một cặp vé xem phim, một gói cà phê loại đặc biệt hay một bữa tối thật ngon tại nhà hàng họ yêu thích. Ghi nhận sự giúp đỡ của họ còn quan trọng hơn nhiều so với giá trị của món quà. Nếu sự giới thiệu của người đó làm cho doanh số bán hàng của bạn tăng lên đáng kể, bạn có thể tăng giá trị món quà theo doanh số đó.

Một cách khác để đảm bảo bạn sẽ nhận được sự giới thiệu là giới thiệu cho khách hàng của mình trước. Cũng có thể xem xét việc tặng họ những dịch vụ tư vấn miễn phí hoặc dùng thử các sản phẩm. Điều này sẽ phát huy rất hiệu quả khi bạn đang xây dựng một công ty mới hay khi bạn không biết nhiều người trên thương trường.

Như vậy, có rất nhiều cơ hội để kinh doanh bằng cách liên hệ với những khách hàng cốt lõi và những người có quan hệ tốt với những người mà bạn muốn gặp. Hãy cố gắng làm gì đó khác những thủ tục gặp gỡ bình thường. Hãy lập kế hoạch nói chuyện với khách hàng mới hoặc thường xuyên hỏi xin lời giới thiệu. Hãy nhớ rằng khai thác liên tục những lời giới thiệu sẽ giúp bạn thu được nhiều lợi ích hơn.

5. Yêu cầu để có được nhiều thương vụ hơn

Rất nhiều người để mất hàng nghìn đô-la bán hàng mỗi năm vì họ đã không làm gì sau giai đoạn bán hàng đầu tiên. Hãy tìm những sản phẩm hay dịch vụ khác thêm vào danh mục đầu tư của bạn. Bạn cũng cần thiết lập một danh sách để biết khi nào nhu cầu của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ của bạn tăng lên. Sức mua thường theo chu kỳ và bạn cần phải biết chính xác khi nào nhu cầu có khả năng xuất hiện lại. Cách đơn giản nhất để biết được điều này là hỏi chính khách hàng khi nào bạn có thể liên lạc lại với họ để họ đặt hàng tiếp. Bán hàng cho những khách hàng cũ thường dễ hơn là tìm kiếm khách hàng mới.

LES:

Keith và đối tác của anh – Bill, sở hữu một công ty. Trong suốt 15 năm nay, họ đã xây dựng ổn định việc kinh doanh dựa trên nguồn nhân lực chất lượng và các mối quan hệ tuyệt vời với những người trong ngành. Họ có một khách hàng quan trọng thường chia đôi việc làm ăn cho công ty của họ và cho một đối thủ rất lớn của họ. Việc này đã kéo dài vài năm. Keith luôn muốn lấy được cả nửa phần kia công việc, nhưng công ty đối thủ có vẻ như luôn biết đâu là thế mạnh của họ. Tuy nhiên, mỗi năm khi cuộc đấu thầu được mở, Keith đều đệ trình một bản kế hoạch chi tiết và hoàn chỉnh dù biết rằng cơ hội thành công là rất nhỏ, nhưng anh vẫn tiếp tục yêu cầu.

Một năm, một khách hàng yêu cầu được xem cả hai hồ sơ đấu thầu. Công ty đối thủ cho rằng họ sẽ giành được bản hợp đồng như thường lệ và thảo ra một bản dự thảo chỉ có một trang. Trong khi đó, Keith đệ trình lên một bản dự thảo chi tiết như anh vẫn làm, nói rõ những lợi ích cũng như hiệu quả tính theo chi phí nếu hợp tác với công ty của anh. Khi người khách hàng mới xem cả hai bản dự thảo, ông ta đã quyết định giao cho Keith vì anh có những yêu cầu hợp lý. Sau đó

Keith nói: “Chúng tôi không thật sự giành được bản hợp đồng mà là đối thủ của chúng tôi đã để tuột mất nó”. Nếu bạn kiên nhẫn yêu cầu và thực hiện nhất quán, cơ hội sẽ đến với bạn. Điều quan trọng hơn dành cho Keith là khi họ giành được sự hợp tác với khách hàng quốc tế quan trọng này, sự bế tắc đã được giải quyết và những đơn đặt hàng lớn bắt đầu đến với họ.

Hãy nhớ: Công việc kinh doanh sẽ bị ngừng khi bạn ngừng yêu cầu. Hỏi nhiều hơn về công việc kinh doanh sẽ giúp bạn có được bộ phóng chắc chắn hơn.

Trước đây, McDonald's tiếp cận việc hỏi mọi người bằng một cách độc nhất vô nhị. Họ đào tạo nhân viên của mình phải hỏi khách hàng thêm một câu khi họ mua một chiếc bánh hamburger hay một đồ uống nào đó. Và chỉ một câu hỏi đơn giản đó thôi đã thêm vào hơn 20 nghìn đô-la doanh thu. Câu hỏi đó là: “Ông/bà có muốn dùng thêm thịt rán không ạ?” Nhiều người sẽ trả lời: “Có chứ”. Điều quan trọng ở đây là: Họ có hay đặt câu hỏi đó hay không? Bất cứ khi nào họ bán hàng. Nó đòi hỏi kỹ năng giao tiếp tốt, và tất cả các nhân viên cần luôn tươi cười với khách hàng. Điều này đã mang lại những kết quả xứng đáng.

Nó được gọi là kích thích mua thêm. Trong ngành công nghiệp ô tô, khi bạn vừa mua một ô tô mới, bạn có thể sẽ được yêu cầu mua thêm bảo hiểm trị giá vài trăm đô-la nữa hay sơn thêm một lớp bảo vệ để chống bụi trong nhiều năm.

Bạn sẽ hỏi điều gì khác khi bạn tiến hành kinh doanh? Thêm một câu hỏi vào phần cuối của buổi bán hàng có thể giúp bạn tăng thu nhập. Hãy nhớ: nếu bạn không hỏi, người khác sẽ hỏi.

6. Yêu cầu để đàm phán lại

Những hoạt động kinh doanh thông thường bao gồm hoạt động đàm phán và cơ hội để đàm phán lại. Đó là một hình thức khác của việc hỏi và nó giúp bạn tiết kiệm thời gian, tiền bạc.

Ví dụ: nếu bạn đang phải gia hạn cầm cố ngôi nhà của mình, lãi suất hiện tại là 7%, bạn có thể nói: “Lãi suất đó có thể chấp nhận được, tôi sẽ ký thêm một hợp đồng ba năm nữa”. Nhưng sẽ thế nào nếu bạn gặp chủ ngân hàng cầm cố đó và nói: “Tôi đang xem xét các lựa chọn. Có một ngân hàng khác rất quan tâm đến việc này. Nhưng tôi sẽ tiếp tục vụ này với ông/bà nếu có thể giảm lãi suất xuống 6%”. Bạn sẽ ngạc nhiên khi ngân hàng đồng ý với bạn bởi vì họ biết ngân hàng kia sẽ không ngần ngại hợp tác với bạn. Khoản tiền tiết kiệm được là khá lớn mà bạn chỉ phải hỏi một câu đơn giản đó thôi.

Cơ hội đàm phán lại có thể bao gồm cả việc kéo dài thời gian trả nợ. Nếu bạn cần quay vốn nhanh thì thêm 30 ngày với lãi suất 0% (bạn cũng có thể đòi hỏi thêm điều này), có thể giúp

ổn định tình hình tài chính của bạn.

Tất cả các loại hợp đồng đều có thể đàm phán lại được, chỉ cần bạn hỏi. Chỉ cần bạn làm nó với tinh thần trách nhiệm và hợp tác, bạn có thể nhận được rất nhiều thay đổi linh hoạt. Không có gì là không thể. Nếu tình huống của bạn cần thay đổi, hãy hỏi để có được sự thay đổi.

LES:

Một buổi sáng, tôi bay tới một thành phố để tiến hành hội thảo cho một nhóm các nhà doanh nghiệp. Chuyến bay của tôi phải hoãn lại hơn một giờ đồng hồ bởi cơn bão tuyết lớn nhất trong năm. Buổi hội thảo của chúng tôi sẽ bắt đầu lúc 9 giờ sáng. 8 giờ 30 phút sáng, trước khi chúng tôi sẵn sàng hạ cánh tại sân bay quốc tế ngoài thành phố, cơ trưởng thông báo với chúng tôi rằng máy bay không thể hạ cánh do sương mù nên chúng tôi vẫn phải tiếp tục bay và sẽ hạ cánh ở sân bay trong trung tâm thành phố. Tôi nghĩ: “Thật tuyệt vì sân bay ở gần chỗ hội thảo”. Tôi chuẩn bị thu xếp hành lý. Khi hạ cánh, cơ trưởng thông báo: “Chúng ta không có hệ thống chuyển hành lý ở đây cho nên bây giờ máy bay sẽ chỉ hạ cánh để nạp thêm nhiên liệu. Đợi khi sương tan, chúng ta sẽ bay trở lại sân bay quốc tế ở ngoại ô”. Sau đó, ông ta nói thêm: “Tôi nghĩ các bạn sẽ phải ở trong máy bay cho đến khi sương mù tan hết”.

Việc này đã đem lại cho tôi một cơ hội lớn để hỏi. Tôi gọi một cô tiếp viên và giải thích rằng tôi chỉ có hành lý xách tay và cuộc hội thảo sẽ bắt đầu trong 15 phút nữa. Cô ấy nói sẽ nói với cơ trưởng về trường hợp của tôi để cho phép tôi rời máy bay. Rồi mấy phút sau cô ấy quay lại với gương mặt tươi cười, mở cửa máy bay và hạ thấp thang xuống. Khi tôi đi ra, có vài người cũng yêu cầu được rời máy bay nhưng không được.

7. Yêu cầu phản hồi

Một phần quan trọng khác của việc hỏi thường bị xem nhẹ. Làm sao để bạn biết được sản phẩm hay dịch vụ của mình đáp ứng được yêu cầu của khách hàng. Hãy hỏi họ: “Ông/bà thấy sản phẩm của chúng tôi thế nào? Làm cách nào để chúng tôi có thể cải thiện được chất lượng sản phẩm/dịch vụ? Hãy nói với chúng tôi những điểm ông/bà thích hay không thích về sản phẩm/dịch vụ?” Bạn nên thường xuyên tiến hành những cuộc điều tra về khách hàng. Hãy tổ chức những cuộc gặp gỡ hàng tháng tại nơi bạn có thể gặp trực tiếp khách hàng. Mời họ bữa trưa và hỏi họ thật nhiều câu hỏi. Đó là cách rất tốt để thúc đẩy việc kinh doanh.

Nếu bạn giám sát một nhóm hay làm chủ một tổ chức kinh doanh lớn, hãy hỏi ý kiến người cùng làm việc với bạn. Họ thường là những người hiểu biết nhất trong những hoạt động thực tế. Hãy hỏi cả nhà cung cấp của bạn. Có rất nhiều cách để cải thiện hiệu quả của việc phân phối,

hay giảm chi phí cho những vấn đề cấp bách. Cho dù bạn có hoạt động trong lĩnh vực nào, xung quanh bạn luôn có rất nhiều người có thể cho bạn những phản hồi quý giá.



YÊU CẦU như thế nào

Có nhiều người không thích hỏi người khác bởi vì họ hỏi không có hiệu quả. Nếu ngôn ngữ bạn dùng mập mờ, khó hiểu thì sẽ không ai hiểu bạn cả. Đây là năm cách để chắc chắn những gì bạn hỏi sẽ mang lại cho bạn câu trả lời:

1. Yêu cầu rõ ràng

Hãy hỏi thật chính xác. Hãy nghĩ thật rõ ràng về yêu cầu của mình. Hãy dành thời gian để chuẩn bị. Sử dụng giấy nhớ để chuẩn bị sao cho câu chữ của bạn có tác động mạnh nhất. Điều này cực kỳ quan trọng. Lời nói có sức mạnh rất lớn nên hãy lựa chọn thật cẩn thận. Sự mạch lạc cũng rất quan trọng. Hãy gặp những người có kỹ năng hỏi tốt và họ nhờ giúp đỡ.

2. Yêu cầu với thái độ tự tin

Những người đặt câu hỏi với thái độ tự tin sẽ có được nhiều thông tin hơn những người lưỡng lự và không chắc chắn. Bạn đã mừng tượng ra những thứ mình muốn hỏi, hãy hỏi với thái độ chắc chắn và tự tin. Điều này không có nghĩa là kiêu ngạo. Tự tin có thể là một sức mạnh ẩn giấu, nhưng đối với những người bạn đang hỏi, nó phải thật rõ ràng. Điều tiêu cực duy nhất có thể xảy ra là yêu cầu của bạn bị từ chối. Và nếu như thế thì bạn bị mất chức không? Tất nhiên là không. Nó chỉ có nghĩa con đường để đạt được kết quả này đã đi vào ngõ cụt. Vậy thì, hãy tìm ra một đường đi mới.

3. Kiên nhẫn yêu cầu

Một vài người có thói quen từ bỏ mục tiêu quá sớm. Nếu bạn muốn có một cuộc sống đầy đủ, bạn phải hỏi thật nhiều. Hãy coi việc hỏi như bạn đang chơi một trò chơi mới, hãy hỏi cho đến khi nào bạn đi đến đích. Hãy hỏi thật kiên nhẫn. Trong bán hàng, bạn thường nhận được khoảng bốn đến năm câu trả lời “không” trước khi nhận được câu trả lời “có”. Những nhà sản xuất hàng đầu hiểu rất rõ điều này. Nó rất bình thường. Và khi bạn tìm được cách hỏi phù hợp và phát huy tác dụng, hãy tiếp tục như thế. Ví dụ: rất nhiều công ty sử dụng một loại chiến dịch quảng cáo trong vài năm. Tại sao lại như vậy? Vì nó phát huy tác dụng.

4. Hãy yêu cầu theo cách thật sáng tạo

Trong thời đại cạnh tranh toàn cầu hiện nay, những câu hỏi của bạn có thể sẽ không được chú ý. Có cách để giải quyết vấn đề này. Trong cuốn sách *Don't worry, Make Money* (Đừng lo lắng, hãy kiếm tiền), tác giả mô tả kỹ thuật “bông tuyết màu tía”. Đây là chiến lược giúp bạn nổi bật giữa đám đông. Ví dụ: nếu bạn muốn người khác chú ý đến mình, đừng chỉ gửi một bức thư bình thường, hãy vận dụng khả năng sáng tạo của mình để viết một phần giới thiệu thật ấn tượng. Dưới đây là những ví dụ rất hay trong *The Best of Bits and Pieces* (Phần tốt nhất của mảnh và miếng) :

Công ty A cần tiếp cận với khách hàng quan trọng của mình nhưng ông ta là người rất khó tiếp cận. Hầu như không một người bán hàng nào có thể đến văn phòng của ông.

Một nữ nhân viên bán hàng cuối cùng cũng phá vỡ được lớp hàng rào bảo vệ. Cô ấy gửi cho ông ta một chú chim bồ câu xinh đẹp với một tấm thiệp buộc ở chân. Trên tấm thiệp cô viết: “Nếu ông muốn biết thêm về sản phẩm của chúng tôi, hãy thả đại diện xinh xắn này của tôi qua cửa sổ”.

Đây chính là một ví dụ rất hay về “bông tuyết màu tía”. Bạn có thể làm gì để tạo ấn tượng mạnh nhất với vị khách hàng quan trọng nhất của bạn. Lên kế hoạch “bông tuyết màu tía” cho mỗi tháng và đừng ngạc nhiên khi những cánh cửa tưởng như không thể xuyên thủng lại mở ra trước mắt bạn và mời bạn đi qua.

5. Chân thành yêu cầu

Khi bạn thật sự cần giúp đỡ, mọi người sẽ đáp lại. Yêu cầu chân thành có nghĩa là bạn sẵn sàng bỏ lớp mặt nạ mạnh mẽ và để lộ sự yếu đuối của mình. Hãy nói đúng sự thật. Đừng lo lắng về việc bạn đã trình bày không hoàn hảo. Luôn mỉm cười và mọi người sẽ mở lòng với bạn.

Những yêu cầu của bạn cũng sẽ được chấp nhận nhiều hơn nếu bạn cho mọi người thấy sự cố gắng của bạn. Ví dụ: một tổ chức từ thiện cần thêm 50 đô-la để hoàn thành mục tiêu quyên góp 1.000 đô-la, những thành viên đã làm tất cả những việc có thể để kiếm được 950 đô-la, từ rửa xe, thu gom rác cho đến rửa chai lọ thì bạn sẽ sẵn sàng tặng họ số còn lại, đặc biệt là khi họ chỉ còn vài tiếng nữa là hết hạn.

Khi bạn cố gắng hết sức để đạt được những gì bạn muốn, mọi người sẽ giúp đỡ bạn khi bạn đề nghị. Ngược lại, những người lúc nào cũng đòi hỏi sự giúp đỡ sẽ hiếm khi thành công.

CÓ RẤT NHIỀU CÁCH ĐỂ HỎI



Hãy học tất cả những cách đó!

KẾT LUẬN

Thói quen yêu cầu đã thay đổi cả thế giới. Có rất nhiều tấm gương về các nhà lãnh đạo có kỹ năng yêu cầu. Và họ làm điều đó với những cam kết và niềm đam mê. Chúa Jesus đã yêu cầu các học trò đi theo mình. Họ đã đi theo và đạo Thiên Chúa ra đời. Martin Luther King Jr. có một giấc mơ về quyền bình đẳng cho tất cả mọi người. Ông đã yêu cầu và làm thay đổi cả lịch sử. Mẹ Teresa đã yêu cầu sự giúp đỡ cho người nghèo và hàng nghìn người ủng hộ. Trong suốt cuộc Chiến tranh thế giới thứ hai, Winston Churchill đã yêu cầu những người dân Anh “đừng bao giờ từ bỏ” và vương quốc Anh thoát khỏi cuộc xâm lăng. Điều quan trọng bạn cần biết đó là những con người này có một tầm nhìn rộng lớn và những cam kết vững chắc để giành được mục tiêu của mình. Đối với họ, hỏi là cách rất tự nhiên để tiếp tục tiến lên.

Mỗi ngày qua đi là vô số những cơ hội để hỏi những gì bạn muốn. Hãy trân trọng những giây phút đó. Hãy bước từng bước về phía trước và để mọi người thấy những đòi hỏi của bạn. Đó chính là những hạt giống của một tương lai thành công. Hãy trồng chúng ngay bây giờ để mai sau thu hoạch.

Chúng ta đang đến với ba chương cuối cùng. Chúc mừng bạn vì đã kiên nhẫn đọc đến những trang cuối này. Ba chiến lược cuối cùng này sẽ giúp bạn theo đuổi kết quả cho dù nó có đi xa đến đâu. Nó sẽ đòi hỏi ở bạn những nỗ lực rất lớn. Vì thế, hãy tập trung vào những gì chúng tôi đã giới thiệu: theo đuổi mục tiêu, đưa ra những hành động quyết định và học cách sống vì mục đích của mình.

HÃY TỰ HỎI:



Tôi đã sẵn sàng để thay đổi chưa?

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG

Hãy yêu cầu
những gì bạn muốn

Để giúp bạn tăng năng suất và thu nhập, hãy dành vài phút để hoàn thành các bước thực hành dưới đây.

1. Yêu cầu thông tin

Bạn có thể cải thiện cách mình hỏi thông tin như thế nào?

.....

.....

.....

2. Yêu cầu đặt hàng

Câu hỏi kết thúc trong công việc kinh doanh có mang lại mức độ thành công mà bạn mong muốn không? Nếu không, hãy nghĩ ra ít nhất hai cách mới để hỏi. Hãy làm sao để chúng thật đơn giản và rõ ràng.

A.....

B.....

3. Yêu cầu giấy xác nhận

Hãy viết ra tên năm người có thể cho bạn những xác nhận tuyệt vời. Hãy dành thời gian để gọi cho họ.

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

4. Yêu cầu để có được những lời giới thiệu hiệu quả nhất

Hãy vạch ra những hệ thống rõ ràng có thể liên tục mang đến cho bạn nhiều khách hàng mới nhất. Hãy nhớ rằng từ quan trọng ở đây là từ liên tục, có nghĩa là bạn phải làm hàng tuần.

5. Yêu cầu để có được nhiều thương vụ hơn

Hãy viết ra tên năm khách hàng bạn sẽ tiếp cận để có thể bán nhiều hàng hơn. Hãy nghĩ ra một lý do hợp lý để tạo điều kiện cho họ mua với chiết khấu đặc biệt

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

6. Yêu cầu để đàm phán lại

Hãy lấy ví dụ một tình huống mà bạn muốn đàm phán lại trong tháng tới. Cân nhắc tỷ lệ lãi suất, lương, mô tả công việc...

-
-
-

7. Yêu cầu phản hồi

Liệt kê hai cách bạn có thể sử dụng để cải thiện những phản hồi từ khách hàng. Có thể là tiếp thị qua điện thoại, gặp khách hàng và điều tra...

- A.....
- B.....

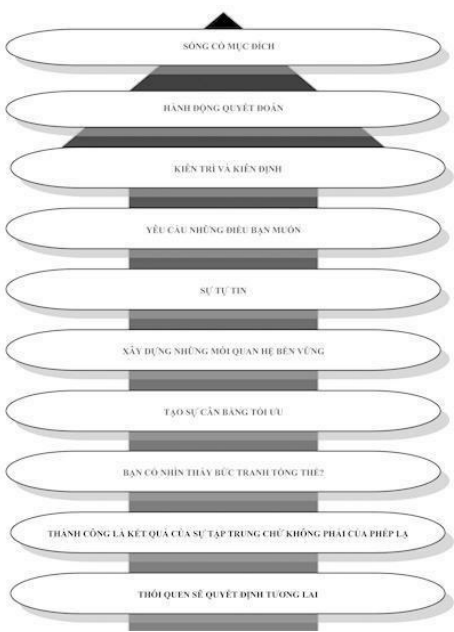
Bên cạnh bảy chiến thuật này, hãy liên tục kiểm tra xem liệu có thứ gì mà bạn chưa yêu cầu không.

Lên một danh sách gồm ba điều bạn chưa yêu cầu

A.....

B.....

C.....



Chỉ còn ba chiến lược – Hãy làm tốt nhé !

Chiến lược tập trung # 8

Kiên trì và kiên định

Người thành công là người dũng cảm, kiên quyết, chăm chỉ, chuyên cần và kiên định.

MARK TWAIN

Nếu bạn quan sát những người thành công trong cuộc sống, bạn sẽ thấy ở họ một đức tính quan trọng.

Chúng tôi gọi đó là tính kiên trì và kiên định. Mới nhìn qua thì hai từ kiên trì và kiên định có vẻ tương tự nhau. Đúng vậy. Chúng tôi đã đặt hai từ cạnh nhau để nhấn mạnh tầm quan trọng của đức tính này. Nếu bạn muốn bỏ qua nó mà không cần phải suy nghĩ hay đắn đo nhiều, tôi có một câu nói để bạn suy nghĩ, hiểu và luôn nhớ: **Bạn sẽ không bao giờ đạt được bất cứ thành công lớn nào nếu không có đức tính kiên trì và kiên định.**

Trong chương này, bạn sẽ khám phá cách để luôn có những lựa chọn đúng đắn, để biến những giấc mơ và mục tiêu của bạn thành hiện thực. Bạn cũng sẽ học về một mức độ cao hơn của lòng kiên trì và cách để thực thi nó hàng ngày. Thêm vào đó, chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách để trở nên kiên cường, chịu đựng và vượt qua khó khăn, thử thách trong cuộc sống.



Thiếu sự kiên định.

Hiện nay, rất nhiều tổ chức đang phải vật lộn với các vấn đề khó khăn chỉ bởi những người lãnh đạo của họ thiếu kiên định. Thế giới kinh doanh ngày nay khác hẳn mười năm trước. Cột mốc hiệu suất đã được nâng lên một mức mới. Đã không còn chỗ cho những thứ lác điếu. Chẳng hạn: Bạn thông báo một cuộc họp nhóm vào 9 giờ sáng ngày thứ hai. Hai mươi đại diện bán hàng của các chi nhánh đều được yêu cầu phải có mặt. Lúc 9h 25 phút sáng, chỉ có 14 người có mặt. Hai người nữa đến lúc 9 giờ 25 phút và những người còn lại không đến. Chuyện này cứ tiếp diễn tuần này sang tuần khác.

Sự thiếu kiên định này sẽ phá hoại mối liên kết giữa các thành viên trong nhóm của bạn. Nguyên nhân chính thường nằm ở những thành viên kiêu căng, hợm mình. Đôi khi họ đi họp, đôi khi không. Điều đó thật khó chấp nhận. Và vì thế, hãy khóa họ ở ngoài! Vào đúng 9 giờ sáng, hãy khóa các cửa vào phòng họp. Tất cả mọi người sẽ nhanh chóng nhận ra thông điệp: “Nếu anh muốn là một phần của đội, hãy là một người kiên định.”

Những lợi ích của TÍNH KIÊN ĐỊNH

Trước tiên, để bạn có thể làm quen với điều mà chúng tôi đang nói tới, ta hãy cùng nhau xem xét một tấm gương tuyệt vời trong đời thực. Anh là Cal Ripken Jr. người được mệnh danh là Mr Kiên định.

Cal Ripken Jr. là cầu thủ bóng chày của đội Baltimore Orioles. Cal trở thành một huyền thoại trong thể thao bởi sự kiên trì và kiên định đến khó tin của mình. Ngày 6 tháng 9 năm 1995, Cal chơi trận đấu bóng chày cúp Liên bang thứ 2.131 liên tiếp trong sự nghiệp của mình. Anh phá kỷ lục 2.130 trận liên tiếp của Lou Gehrig – một kỷ lục đã được giữ vững trong suốt hơn 50 năm.

Hãy nhìn vào thành tích của Cal theo góc độ này: Để có thể đạt được sự kiên định như Cal Ripken Jr., một nhân viên bình thường làm việc tám tiếng một ngày, năm ngày một tuần sẽ phải làm việc suốt tám năm, một tháng và 20 ngày mà không có dù chỉ một lần nghỉ ốm! Không còn nghi ngờ gì về việc Cal được phong làm Người sắt của môn bóng chày. Anh đã chơi tất cả các trận đấu trong suốt 13 năm. (Khi anh phá kỷ lục 2.130 trận liên tiếp thì người giữ thành tích ngay sau anh là Frank Thomas của đội Chicago White Sox chỉ mới trải qua 235 trận đấu.)

Khả năng xuất hiện tại tất cả các trận đấu của Ripken được thể hiện qua một danh sách ấn tượng những thành tích thi đấu của anh. Ripken nhận được hai giải thưởng cho Cầu thủ danh giá nhất năm 1983 và 1991. Anh là người chơi 12 trận liên tiếp của giải All-Star và ghi điểm nhiều nhất ở các lần bóng ngoài so với các cầu thủ chặn ngắn trong cúp Quốc gia. Ripken không bao giờ phải lo lắng về vấn đề kinh tế, nhưng hơn cả tiền bạc, cái anh luôn khát khao là niềm vui chiến thắng.

Triết lý làm việc của Ripken rất đơn giản. Tất cả những gì mà anh từng mong muốn là được chơi bóng chày, đặc biệt là chơi cho đội Baltimore và chơi hết mình trong tất cả các trận đấu.

Điều này đã biểu thị một ý thức sâu sắc về tinh thần trách nhiệm và nguyên tắc làm việc mà chúng ta khó có thể tìm thấy trong thời đại ngày nay. Chỉ bằng việc có mặt tại tất cả các trận đấu và thi đấu hết mình, các phần thưởng đã tự nó trở thành hiện thực. Và hơn tất cả, Ripken

luôn có thái độ khiêm nhường đáng kính trọng.

Cal Ripken Jr. đồng thời cũng phát triển một sự kiên định tương tự trong cuộc sống gia đình. Đối với anh, vợ con lúc nào cũng là những người vô cùng quan trọng và anh luôn thể hiện điều đó. Cuộc sống của anh hoàn toàn không có những xì-căng-đan như đang đầy rẫy trong giới thể thao chuyên nghiệp ngày nay.

Kết luận cuối cùng và cũng là một điểm đáng nhớ qua câu chuyện này là: Khi bạn đại diện cho một điều gì đó và đạt được một kỳ tích, bạn có thể thu hút mọi người và tạo ra những phần thưởng lớn cho chính bản thân bạn. Trong đêm phá kỉ lục của Ripken, anh đã được những người nổi tiếng khắp thế giới, các công ty đa quốc gia và thậm chí cả tổng thống Mỹ chúc mừng. Anh nhận được những cơn mưa quà tặng và những lời hoan hô chúc tụng. Hãy thử tượng tượng xem! Tất cả những điều đó có được từ việc xuất hiện hàng ngày và làm những thứ mà anh ấy yêu thích.

JACK VÀ MARK

Một lý do chính khiến chuỗi tuyển tập Hạt giống tâm hồn của chúng tôi gặt hái được nhiều thành công đó là chúng tôi kiên định lập ra các mục tiêu hàng năm, hàng tháng và thậm chí hàng tuần. Chúng tôi xác định mục tiêu rất rõ ràng và nó đã thật sự kích thích tối đa năng lực của chúng tôi. Chính vì không biết trước cách để đạt được những mục tiêu đó nên năng lực sáng tạo của chúng tôi được phát huy và điều đó khiến cả hai cảm thấy tràn đầy cảm hứng. Cùng với sự giúp đỡ của các đối tác tại Mastermind Group, chúng tôi luôn tìm thấy giải pháp cho các vấn đề của mình. Đến nay, 29 tập Hạt giống tâm hồn đã được xuất bản.

Trong năm đầu tiên, chúng tôi bán được 135 ngàn bản. Năm thứ hai, con số đó lên tới 1,35 triệu bản và trong năm thứ năm (1998), tổng số sách chúng tôi bán được là 13,8 triệu bản. Chúng tôi nhận ra là khi bạn có được sự kiên định bền bỉ và một kế hoạch linh động thì không gì có thể ngăn cản bạn hoàn thành công việc. Cũng giống như Cal Ripken Jr., bạn sẽ tạo ra vận may cho chính mình.

Bây giờ, hãy đặt chính bản thân bạn dưới kính hiển vi để xem bạn đang trải qua vận hội nào trong cuộc đời mình. Bạn có phải là một người luôn kiên định không? Hay bạn chỉ đang lòng vòng hết chỗ này đến chỗ khác, nhúng tay vào việc này một chút, việc kia một chút ngay khi có cơ hội? Nếu bạn đang làm tốt, chúng tôi chúc mừng bạn. Nhưng hãy cùng nâng khả năng của bạn lên một đẳng cấp cao hơn để vượt qua những thử thách to lớn hơn và nhận được những phần thưởng tuyệt vời hơn.

Tận dụng SỨC MẠNH vĩ đại nhất của bạn

Trong những chương trước, tất cả các bài tập Các bước hành động được đặt ở cuối chương để bạn có thể tập trung tốt hơn và tùy ý dành thời gian cho chúng. Tuy nhiên, bây giờ chúng ta sẽ làm khác. Thực ra, tôi muốn bạn dừng lại ngay lúc này để chuẩn bị tâm lý và làm bài tập gồm hai phần sau đây trước khi tiếp tục. Nếu bạn quyết định sẽ đọc tiếp, chắc chắn bạn sẽ bỏ lỡ những tác động của bài học quý báu này.

Trên tờ giấy tiếp theo, hãy liệt kê sáu điều bạn bắt buộc phải thực hiện trong ba tháng tới. Đây là những việc bạn cần phải hoàn thành dù có chuyện gì xảy ra đi nữa. Chúng cũng có thể bao gồm một số mục tiêu ngắn hạn mà bạn đặt ra từ trước. Hãy viết những câu thật đơn giản và ngắn gọn. Đối diện với mỗi việc mà bạn phải thực hiện, hãy viết một từ nào đó diễn tả cảm giác của bạn về nó.

Những việc mà tôi phải làm trong ba tháng tiếp theo

CÁC VÍ DỤ

- 1. Sắp xếp lại và dọn dẹp phòng làm việc.
- 2. Trả các khoản thuế.
- 3. Tâm sự với cậu con trai 16 tuổi.

Hãy nghĩ về cảm giác thật sự của bạn khi tưởng tượng đến các công việc đó. Sau đây là ví dụ về những từ chỉ cảm giác để giúp bạn: tức giận, buồn, hạnh phúc, phấn khích, bực bội, lo lắng, khó chịu, vui vẻ, yêu đời, biết ơn. Đây là những từ liên quan trực tiếp đến tình cảm của bạn. Hãy chọn từ thích hợp nhất với từng công việc bạn đã liệt kê trên danh sách phải làm. Một điều quan trọng là bạn cần phải hoàn thành bài tập này ngay lập tức để có tác dụng tốt nhất. Trong chương trình huấn luyện những người thành đạt của chúng tôi, đây là hoạt động mang tính bước ngoặt lớn nhất cho khách hàng.

NHỮNG VIỆC PHẢI LÀM

Những việc tôi sẽ Phải làm trong ba tháng tới. Hạn cuối:

.....

.....

CẢM GIÁC

Từ nào diễn đạt tốt nhất những cảm xúc của bạn khi Phải làm những việc đó?

VIỆC PHẢI LÀM	CẢM XÚC
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	
5.....	
6.....	

Bây giờ, hãy cùng xem lại danh sách của bạn. Hãy nhìn vào từng dòng và mỗi lần như vậy, gạch một đường thẳng trên đó. **Hãy gạch nó khỏi danh sách của bạn.**

Lý do là: Bạn không **phải làm** bất cứ việc nào trong những việc này. Bạn thật sự không cần làm! Bây giờ thì chắc bạn cũng đang dẫn đo rằng một số việc trong đó có thể bắt buộc phải được thực hiện. Bạn không thể tránh chúng được – thuế phải được trả, bạn nghĩ. Không, bạn không phải nộp thuế. Bạn có thể sẽ phải vào tù hoặc phải nộp tiền phạt, nhưng bạn không phải nộp thuế. Đây chỉ là những hậu quả có thể xảy ra nếu bạn không nộp – nhưng bạn không bắt buộc phải làm. Trong trường hợp bạn cảm thấy hơi bối rối về việc này, hãy làm một tuyên bố đơn giản:

TRONG CUỘC SỐNG, BẠN BẮT BUỘC PHẢI LÀM BẤT CỨ VIỆC GÌ.



Trong đó bao gồm cả việc nộp thuế, làm việc 70 tiếng mỗi tuần, hay làm mãi một nghề, một việc buôn bán hay giữ mãi một mối quan hệ mà bạn không thích.

Bây giờ hãy nhìn vào danh sách của bạn một lần nữa. Liệu thế giới này có kết thúc nếu bạn không hoàn thành những công việc đó trong ba tháng tới không? Tất nhiên là không. Bạn có thể sẽ cảm thấy không vui nếu bạn không hoàn thành chúng, và có thể sẽ có những hậu quả xảy ra. Nhưng điều mà chúng tôi đã muốn nhấn mạnh đến là **bạn không bắt buộc Phải làm.**

Bây giờ hãy chuyển sang một phần khác. Hãy chú ý những từ mà bạn đã chọn để diễn đạt cảm xúc của mình. Dựa trên nhiều năm kinh nghiệm, chúng tôi đoán rằng rất nhiều từ trong đó sẽ mang tính tiêu cực, đặc biệt khi đó là công việc mà bạn đã cố tránh né một thời gian dài và không hề mong đợi nó. Cảm giác buồn bực, lo lắng hay khó chịu là bình thường trong những trường hợp như thế này. Hãy nhìn những từ ngữ mà bạn đã sử dụng theo một cách khác. Chúng

mang đến cho bạn loại năng lượng nào – tích cực hay tiêu cực? Bạn đã đúng! Nếu cảm giác là tiêu cực, cơ thể bạn sẽ tự tạo ra một năng lượng tiêu cực làm hao mòn toàn bộ khả năng hoàn thành tốt đẹp công việc đó của bạn.

Bây giờ, hãy đi tiếp vào phần thứ hai của bài tập này, sử dụng mẫu dưới đây. Làm một danh sách ít nhất sáu việc bạn muốn làm, hoặc chọn để làm trong ba tháng sắp tới. Hãy chọn các từ diễn tả cảm giác của bạn khi làm những việc đó. Hãy xem qua ví dụ dưới đây trước.

Để đạt được lợi ích lớn nhất, tôi khuyên bạn nên hoàn thành bài tập này ngay bây giờ.

CÁC VIỆC CHỌN LÀM

Những việc mà tôi chọn sẽ làm trong ba tháng tới (ví dụ như một lễ kỷ niệm thật đặc biệt, ra mắt một sản phẩm mới, bắt đầu tập chơi ghi-ta). Hạn cuối

CẢM GIÁC

Từ nào diễn đạt tốt nhất cảm xúc của bạn khi phải làm những việc đó?

VIỆC PHẢI LÀM	CẢM XÚC
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	
5.....	
6.....	

Bây giờ, hãy nhìn vào những từ chỉ cảm xúc này. Tôi đoán là chúng sẽ tích cực hơn những từ trong danh sách phải làm của bạn. Nếu các hoạt động này có thể sản sinh ra năng lượng tích cực thì bạn sẽ có một động lực và mong muốn lớn lao để hoàn thành chúng. Chẳng phải hạnh phúc và phấn khích luôn tốt hơn là lo lắng và khó chịu sao?

Lúc này, có thể bạn đang nghĩ: “Tất nhiên là chúng ta có thể dễ dàng cảm thấy thoải mái về những việc mà chúng ta muốn làm, nhưng cuộc sống không phải lúc nào cũng vậy. Có rất nhiều việc tôi không muốn làm, nhưng cũng vẫn Phải làm. Cuộc đời là thế mà.”

Điều đó không đúng, cuộc đời không phải thế. Vấn đề chính là:

TẤT CẢ MỌI THỨ TRONG ĐỜI ĐỀU LÀ MỘT SỰ LỰA CHỌN



Tất cả mọi thứ.

Một ngôi sao mới ra đời – Bà mẹ và cô con gái luôn tin vào những lựa chọn tốt đẹp.

Ngày 23 tháng 6 năm 1940, Wilma Rudolph ra đời, sớm hơn dự đoán và nặng có 2 kg. Cô bé sinh ra trong một gia đình người da đen nghèo khổ. Cũng giống như những gia đình khác, họ gần như trắng tay do ảnh hưởng của cuộc Đại khủng hoảng. Mẹ của cô đã dành nhiều năm sau đó để nuôi nấng và chăm sóc Wilma vượt qua bệnh tật: từ bệnh sỏi, quai bị, bệnh ban đỏ, thủy đậu đến chứng viêm phổi. Tuy nhiên, Wilma đã phải đến gặp bác sĩ khi chân trái của cô trở nên yếu dần và biến dạng. Bác sĩ kết luận cô bị viêm tủy sống sau đó dẫn đến bại liệt, căn bệnh này hoàn toàn không có thuốc chữa. Nhưng bà Rudolph không chịu chấp nhận điều đó. Sau này, Wilma nhớ lại: "Bác sĩ nói tôi sẽ không bao giờ đi lại được nữa. Mẹ tôi lại nói là tôi sẽ đi được. Và tôi tin lời mẹ tôi!" Sau đó, bà Rudolph biết được rằng Wilma có thể được điều trị tại bệnh viện Meharry, bệnh viện dành cho người da đen của trường đại học Fisk tại Nashville. Thế là, dù bệnh viện cách nơi ở 50 dặm, nhưng cứ mỗi tuần bà Rudolph lại đưa Wilma đến đó hai lần để điều trị trong suốt hai năm, cho đến khi cô bé có thể đi lại với sự trợ giúp của chiếc nạng sắt vòng quanh chân. Các bác sĩ dạy bà Rudolph cách thực hiện bài tập vật lý trị liệu cho Wilma tại nhà. Tất cả anh chị em của Wilma cùng chung sức giúp đỡ và làm tất cả để cổ vũ cho cô bé trở nên mạnh mẽ và chăm chỉ điều trị. Cuối cùng, khi 12 tuổi, Wilma có thể đi lại bình thường mà không cần đến bất kỳ một sự trợ giúp nào. Bà Rudolph ngay từ đầu đã có một chọn lựa là con gái bà sẽ trở nên khỏe mạnh và có thể đi lại bình thường. Cuối cùng, sự kiên trì và kiên định của bà trong những hoàn cảnh khó khăn cũng được đền đáp. Sau đó, Wilma quyết định sẽ trở thành một vận động viên trong tương lai. Và nó trở thành lựa chọn có tính khích lệ rất lớn đối với cô.

Tại trường trung học, Wilma trở thành một ngôi sao bóng rổ, lập kỷ lục quốc gia về số điểm ghi được và dẫn dắt đội tuyển của mình vào cúp Vô địch bang. Sau đó, cô trở thành một vận động viên điền kinh, lần đầu tiên tham gia Thế vận hội đầu tiên 1956 khi mới 16 tuổi. Cô giành được huy chương đồng trong chặng đua tiếp sức 400m. Nhưng đó mới chỉ là sự khởi đầu.

Ngày 7 tháng 9 năm 1960, tại Rome, Wilma trở thành nữ vận động viên người Mỹ đầu tiên đoạt ba huy chương vàng tại Thế vận hội. Cô cán đích đầu tiên trong các cuộc đua cự ly ngắn 100m, 200m và là người giữ vị trí chủ chốt trong chặng đua tiếp sức 400m.

Thành công này đã khiến cô trở thành một trong những nữ vận động viên nổi tiếng nhất mọi thời đại. Bên cạnh đó, sự thành công của cô cũng đã phá tan rào cản về giới tính đã được thiết lập trước đó khi người ta cho rằng đường đua và sân cỏ chỉ dành cho nam giới.

Wilma là người phụ nữ đầu tiên nhận giải thưởng James E. Sullivan dành cho vận động viên

xuất sắc, giải Vận động viên của năm do Hiệp hội các phóng viên thể thao châu Âu bình chọn và giải thưởng Christopher Columbus dành cho Cá nhân nổi bật nhất trong lĩnh vực thể thao toàn thế giới.

Mặc dù phải đối mặt với rất nhiều vấn đề về sức khỏe trong những năm đầu đời, Wilma Rudolph đã lựa chọn để sống và thể hiện bản thân trên một sân khấu rộng lớn hơn nhiều. Do đó, cô trở thành hình tượng mẫu mực cho những trẻ em tật nguyền trên toàn thế giới. Năm 1997, ba năm sau khi Wilma mất do bệnh ung thư não, Thống đốc Don Sundquist đã tuyên bố ngày 23 tháng 6 là ngày Wilma Rudolph tại Tennessee.

Tôi hy vọng bạn luôn tin rằng cuộc sống luôn là những lựa chọn. Hãy quan sát cuộc sống quanh bạn hàng ngày. Bạn có nhận ra rằng có nhiều người lựa chọn một cuộc sống tầm thường? Hay đau lòng hơn, còn có những người lựa chọn cách tự kết liễu cuộc đời.

Ngược lại, nhiều người xuất thân từ những hoàn cảnh khó khăn nhất nhưng lại lựa chọn để tạo ra một cuộc sống tốt đẹp hơn cho bản thân mình. Họ thường thành công rực rỡ. Mọi thứ bắt đầu khi người ta nhận ra mình có thể lựa chọn một tương lai khác.

Tất cả những kết quả mà bạn trải nghiệm trong cuộc sống, từ sự nghiệp, các mối quan hệ cá nhân và tình trạng tài chính luôn rất phù hợp cho bạn. Cuộc sống của bạn bây giờ là kết quả của tất cả những lựa chọn mà bạn đã thực hiện. Nói cách khác, việc bạn có kiên định lựa chọn những quyết định tích cực hay không sẽ quyết định đến cách sống của bạn. Khi bạn chấp nhận chịu trách nhiệm cho những lựa chọn của mình, bạn sẽ có thể vững bước trên con đường đã chọn. Nhiều người cam chịu một cuộc sống luôn có những chuyện khó chịu bởi họ bị mắc kẹt trong những việc phải làm.

Khi bạn nói: “Cô ta khiến tôi tức giận,” thực tế là bạn đã lựa chọn sự tức giận. Bạn không nhất thiết phải tức giận. Bạn đã đáp trả bằng sự giận dữ thay vì một lựa chọn khác.

Có thể bạn sẽ nghe được rất nhiều lời phàn nàn như: “Tôi mắc kẹt trong mối quan hệ này rồi.” Nói cách khác, tôi chấp nhận mắc kẹt như thế. Hay: “Tôi ghét công việc này, tôi sẽ không bao giờ kiếm đủ tiền để tận hưởng tự do thật sự,” mà thực ra có nghĩa là: “Tôi phải gắn với cái công việc có mức lương rẻ mạt này mãi mãi.” Điều đó thật đáng buồn!

NHỮNG VIỆC PHẢI LÀM SẼ ĐẶT BẠN DƯỚI ÁP LỰC NẶNG NỀ, TRONG KHI NHỮNG VIỆC BẠN CHỌN LÀM SẼ CHO BẠN SỨC MẠNH THỰC HIỆN

LỰA CHỌN KHÔNG NGOAN!

Khi bạn luôn sống với danh sách những việc Phải làm, bạn sẽ tự đặt mình dưới áp lực nặng nề. Nó gây ra sự kháng cự và tâm lý oán giận, làm kiệt quệ sinh lực của bạn.

Nếu bạn sống theo danh sách những việc Chọn Làm, bạn sẽ tràn đầy sức mạnh. Bạn cảm thấy mình có trách nhiệm và có thể điều khiển được cuộc sống của mình.

Để có thể cân nhắc về tất cả những quyết định hàng ngày, bạn cần có sự cố gắng chú tâm nhất định – ngay cả với những việc nhỏ nhặt như rửa bát đĩa. Hãy tự nói với bản thân: “Tôi đang lựa chọn việc rửa bát đĩa ngay bây giờ và tôi sẽ làm việc này tốt nhất có thể.” Điều này chắc chắn sẽ tốt hơn nhiều so với việc than vãn: “Ôi trời, tôi lại phải rửa bát đĩa, thật chán!” Nếu bạn ghét phải làm những việc vặt vãnh, hãy lựa chọn để tạo ra một cách sống mà ở đó bạn không phải làm những việc như vậy. Hãy giao chúng cho người khác hoặc thuê ai đó làm cho bạn.

Cũng cần phải chú ý rằng sự chống đối do những danh sách Phải làm gây ra thường dẫn đến tính trì hoãn kinh niên và bạn biết điều đó sẽ làm giảm năng suất lao động. Hãy quyết định thay đổi sự tập trung của bạn ngay bây giờ. Hãy lựa chọn tất cả những hoạt động của bạn. Không còn danh sách Phải làm nào nữa. Hãy bắt đầu ngay từ hôm nay và loại bỏ những từ ngữ đó ra khỏi đầu. Hãy lấy lại sức mạnh của mình. Hãy căng tràn sức sống và tận hưởng tự do mà sự lựa chọn kiên định mang lại cho bạn.

Sau đây là một ví dụ rất điển hình: Một khách hàng của chúng tôi là một người đàn ông trạc 50 tuổi. Ông ta cảm thấy rất khó chịu vì không thể cai thuốc được. Trong buổi hội thảo Những người thành đạt của chúng tôi, ông ta đứng dậy và nói, không giấu nổi sự xúc động: “Tôi sẽ phải cai thuốc hoặc là tôi sẽ chết. Mà tôi vẫn chưa muốn chết!” Ông ta cảm thấy rất khó chịu và thật sự lo lắng về tương lai của mình.

Chúng tôi khuyên ông ta hãy thay đổi hoàn cảnh của mình thành một sự lựa chọn, thay vì một sự bắt buộc. Và ông tuyên bố: “Ngày hôm nay, tôi chọn mình sẽ chiến thắng trong trận chiến cai thuốc.”

Là một người có ý thức cạnh tranh, ông ta quyết định sẽ đối diện với việc hút thuốc của mình như đối diện với đối thủ cạnh tranh. Đó là một trận chiến và ông ta sẽ là người chiến thắng. Ông ta lặp lại tuyên bố trên hàng ngày và trong vòng hai tháng đã hoàn toàn cai thuốc. Bằng cách đặt mình vào một sự lựa chọn và hành động theo nó, mọi thứ sẽ không còn quá khó khăn. Sự chiến thắng đó đã khích lệ ông ta tiếp tục thay đổi nhiều thói quen xấu khác để có một cách sống mới, bao gồm tập thể dục hàng ngày và ăn uống điều độ. Như bạn có thể thấy, việc đưa ra các lựa chọn có ý thức có thể tạo ra một chuỗi các hiệu ứng đầy bất ngờ và hứng khởi.

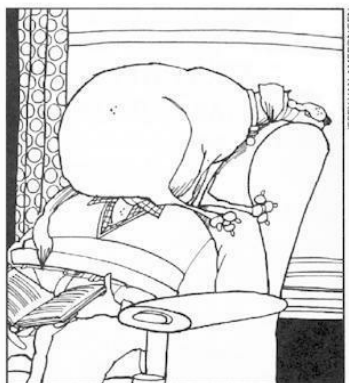
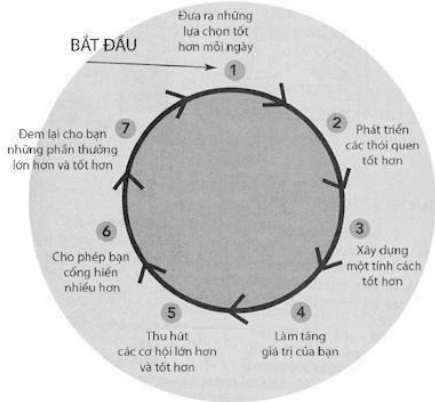
Khi mỗi ngày bạn đưa ra một lựa chọn tốt hơn, bạn sẽ dần xây dựng được những thói quen tốt hơn. Những thói quen này tạo ra một tính cách tốt hơn, sẽ làm được nhiều hơn cho thế giới này. Đồng thời cũng đóng góp nhiều hơn trong cuộc sống của mình. Đến lượt mình, những điều này lại sẽ dẫn đến những kết quả tốt hơn và to lớn hơn. Một số người đã làm được điều này. Họ trở thành những người kiệt xuất trong xã hội với sức mạnh và quyền lực của mình.

Một khách hàng khác của chúng tôi là một cụ bà 70 tuổi. Chúng tôi đưa cho bà danh sách những việc phải làm tại một buổi hội thảo. Khi đối diện với việc này, bà khoanh tay và nói lớn: “Tôi không bắt buộc phải làm gì cả!” Bà ấy đơn giản không chịu tham gia vào việc đó. Sau này, chúng tôi biết được rằng bà đã có một sự nghiệp thành công ở rất nhiều công ty lớn. Rõ ràng bà đã học được bài học quan trọng này từ nhiều năm trước.

Hãy nhớ rằng những suy nghĩ chủ đạo của bạn thường chiến thắng khi nó trở thành những quyết định hàng ngày. Hãy chắc chắn rằng những lựa chọn của bạn đang đưa bạn đến gần tới việc tự hoàn thành những mục tiêu quan trọng nhất của mình hơn. Ngay cả việc lựa chọn không làm gì cũng có ảnh hưởng rất lớn. Nếu ai đó kêu gọi bạn tham gia một nhóm cộng đồng sinh hoạt hai tối một tuần nhưng bạn không thật sự yêu thích nó thì bạn hoàn toàn có thể từ chối. Lựa chọn việc nói “Không” thường là chiến lược tốt nhất để có một cuộc sống cân bằng và chùng mực.

VÒNG TRÒN Kiên định

SỰ KIÊN ĐỊNH KHI THỰC HIỆN MỌI VIỆC SẼ ĐEM ĐẾN MỘT TƯƠNG LAI TỐT ĐẸP HƠN. ĐÓ LÀ MỘT VÒNG TRÒN KHÔNG BAO GIỜ DỪNG LẠI.



Ồ, đây mới là đọc sách!

Sau đây là một vài ví dụ khác để bạn xem xét:

1. Tôi lựa chọn sẽ không xem tivi ba tiếng mỗi tối

Thay vào đó, tôi sẽ dành một giờ để tìm hiểu thêm về công việc kinh doanh của mình, về sự độc lập tài chính, thuyết trình trước đám đông, viết một quyển sách hay bất cứ hoạt động thú vị nào khác có thể giúp tôi mở rộng tầm hiểu biết và kiến thức chung.

2. Tôi lựa chọn sẽ không lãng phí thời gian vào những tạp chí giật gân và những tờ báo lá cải

Thay vào đó, tôi lựa chọn sẽ bắt đầu một ngày của mình bằng cách đọc thứ gì đó có tính chất truyền cảm như sách *Hạt giống tâm hồn*, hay các quyển tự truyện, các thông điệp khiến tinh thần phấn chấn lên. Tuy vậy, tôi không khuyên bạn ngừng đọc những tạp chí cần thiết. Trong kinh doanh, điều quan trọng là luôn nắm bắt được những gì đang diễn ra xung quanh. Bạn chỉ cần tránh những tờ báo đăng tin vớ vẩn.

3. Tôi lựa chọn sẽ không trở thành một kẻ nghiện công việc

Thay vào đó, mỗi tuần, tôi sẽ dành một khoảng thời gian cho gia đình, bạn bè và những khoảnh khắc đặc biệt cho riêng mình, tận hưởng tự do cá nhân.

Bạn có thấy mình trở nên mạnh mẽ hơn khi hoàn toàn điều khiển được lựa chọn của mình không? Kể từ bây giờ, khi những lời nói: “Tôi phải làm” hiện lên trong đầu bạn, hãy hét lên rằng: “Bỏ qua, bỏ qua – tôi lựa chọn sẽ không quấy rầy mình bằng bất cứ điều Phải làm nào nữa”. Điều đó sẽ khiến bạn cảm thấy sáng khoái phải không?

Nếu tôi đã từng có một cuộc sống luôn phải chống đỡ, tôi sẽ lựa chọn từ bỏ nó, thật nhanh!

HENRIETTE MONTEL

CÔNG THỨC 2A

Bây giờ, chúng ta đã hình dung được tầm quan trọng của các lựa chọn, hãy chuẩn bị sẵn sàng học hỏi chiến thuật quan trọng bậc nhất trong cuốn sách này. Bạn sẽ cần tập trung tâm trí để có thể lĩnh hội được vấn đề. Nếu bạn cần nghỉ ngơi một lát, hãy làm ngay để khiến mình tỉnh táo hơn. Đây là cam kết của chúng tôi: Nếu bạn tiếp thu hết 100% những gì bạn sẽ được học trong phần còn lại của chương này, công việc kinh doanh và cuộc đời bạn sẽ lật sang một trang hoàn toàn mới. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, rất ít người kiên trì áp dụng những kinh nghiệm trong cuốn sách này. Kết quả là biểu đồ cuộc đời họ luôn lên xuống thất thường và đi xuống nhiều hơn là đi lên.

Công thức 2A nói về chính bản thân bạn. Nó bao gồm: **Cam kết (Agreement) và Trách nhiệm (Accountability)**.

Sau đây là câu chuyện về một chuyến du lịch để minh họa cho công thức quan trọng này:

LES:

Gia đình tôi đang nghỉ mát ở một khu du lịch rất nổi tiếng tại vùng Trung Mỹ. Trong lúc tản bộ quanh thị trấn, một cô gái trẻ tiến lại gần và hỏi chúng tôi có muốn tết tóc không. Cô ta cho chúng tôi xem ảnh của những người đã làm trước đó và chỉ vào những hạt cườm rất đẹp dùng để tết tóc. Tò mò, vợ tôi và con gái hỏi: “Giá bao nhiêu vậy?”

“Chỉ 15 đô-la”, cô gái trả lời.

“Toàn bộ mọi việc sao?” vợ tôi hỏi.

“Đúng thế, không hơn không kém.”

“Sẽ mất bao lâu?”

“Chỉ nửa tiếng thôi,” cô gái trẻ đảm bảo với chúng tôi.

Cả gia đình tôi đã lên kế hoạch cho vài hoạt động thăm thú buổi chiều hôm đó, nhưng chúng tôi quyết định dời lịch lại nửa tiếng cho việc làm tóc. Con trai nhỏ của tôi cũng thấy thích tết tóc nên tôi đã đồng ý đến đón tất cả mọi người ở tiệm làm tóc sau 35 phút.

Tôi đến tiệm rất đúng giờ, nhưng không như tôi mong đợi, việc tết tóc vẫn chưa kết thúc. Đó là một nơi bận rộn, không còn chiếc ghế trống nào cho khách và chín nhân viên tết tóc đang bận bịu với công việc của họ. Cuối cùng, việc tết tóc của gia đình tôi đã kéo dài hơn ba tiếng. Và tất nhiên, kế hoạch ngấm cảnh vào buổi chiều hôm đó của chúng tôi hoàn toàn đổ vỡ. Chúng tôi còn được khuyến mại thêm một sự ngạc nhiên nữa khi vào phút cuối, tôi được biết giá tết tóc cho mỗi người là 75 đô-la chứ không phải 15 đô-la. Cô gái bán hàng đã không cho chúng tôi biết là chúng tôi phải trả thêm tiền cho các hạt cườm và con gái tôi phải cần đến 120 hạt cho mái tóc của mình.

Chúng tôi trả số tiền bất đắc dĩ và rời khỏi đó với cảm giác bị lừa đảo. Tất nhiên, những bộ tóc mới có khiến chúng tôi vui vẻ đôi chút, nhưng liệu chúng tôi có bao giờ quay lại cửa hàng tóc đó nữa không? Không bao giờ!

Bạn đã bao giờ có một cam kết và nghĩ rằng mình hiểu rõ về thỏa thuận, nhưng rồi tất cả bất ngờ đổi chiều trước mắt không? Bạn cảm thấy thế nào khi điều đó xảy ra? Có lẽ là bức bối, khó chịu, tức giận và thất vọng, thậm chí tự trách bản thân đã không nhận ra chân tướng ngay từ đầu. Sau đây là kết luận mà chúng tôi muốn bạn phải nhớ kỹ:

TẤT CẢ CÁC MỐI QUAN HỆ TAN VỢ ĐỀU BẮT NGUỒN TỪ NHỮNG CAM KẾT BỊ PHÁ VỢ.



Điều đó bao gồm cả các thỏa thuận kinh doanh, hôn nhân, gia đình, ngân hàng, bạn bè, đối tác và tất cả các mối quan hệ khác.

Bạn có bao giờ để ý rằng xã hội phương Tây ngày nay đang gặp khó khăn với việc gìn giữ các cam kết không? Nếu bạn cần bằng chứng cho điều này, hãy nhìn vào con số hàng nghìn luật sư đang làm việc để giải quyết những vụ lộn xộn đó. Nỗi sợ hãi việc kiện cáo đang làm đình trệ sự phát triển trong rất nhiều ngành công nghiệp, đặc biệt là ngành y dược. Tuy nhiên, bạn vẫn còn cơ hội để đứng ngoài tất cả những chuyện đó, chỉ đơn giản bằng cách duy trì tính liêm chính của bạn. Bạn có thể tự hỏi: “Nhưng tôi làm thế nào để duy trì liên tục và lâu dài tính liêm chính của mình?” Và đây là câu trả lời:

TÍNH LIÊM CHÍNH CÓ ĐƯỢC DỰA TRÊN VIỆC GIỮ ĐÚNG NHỮNG CAM KẾT CỦA BẠN.



Hãy suy nghĩ kỹ về câu nói đó. Nếu bạn thật sự muốn có cuộc sống tốt đẹp hơn và nhận về những phần thưởng lớn hơn, bạn cần thường xuyên kiểm tra sự kiên trì của mình. Hãy thử nghĩ về việc này: Hàng ngày bạn đưa ra các cam kết và luôn bị người khác thẩm định. Và tỷ lệ giữ cam kết của bạn trong một ngày là bao nhiêu?

Một khách hàng của chúng tôi đã nhấn mạnh về điều đó, và nó là một lời khẳng định đầy sức mạnh. Chẳng hạn: một người bán hàng gọi và mời bạn đến ăn trưa vào ngày mai lúc 12 giờ 15 phút chiều. Giả sử bạn đến đúng giờ và anh ta đến muộn hơn 25 phút, không một lý do và không cả một lời xin lỗi, bạn sẽ cảm thấy thế nào? Điều đó có chấp nhận được không? Nếu có một lý do chính đáng như tắc đường hay một sự cố nhỏ ở văn phòng, bạn sẽ có thể bỏ qua chuyện đó. Nhưng nếu điều đó tiếp tục xảy ra lần thứ hai và lần thứ ba? Chắc chắn những cam kết sẽ bị phá vỡ. Trong thương trường đầy cạnh tranh ngày nay, điều đó không bao giờ được tha thứ.

Khi bạn phá vỡ cam kết một lần, rất có thể bạn sẽ được tha thứ. Nhưng khi bạn liên tục phá vỡ các cam kết, công việc và tiếng tăm của bạn sẽ ngay lập tức sụp đổ – tất cả mọi người sẽ bỏ đi. Khi bạn phát triển thói quen luôn hoàn thành các cam kết nhỏ thì những cam kết lớn sẽ trở nên dễ thực hiện hơn. Hãy biến nó thành một triết lý sống của bạn. Nếu làm được điều đó, cuộc sống của bạn sẽ dễ chịu hơn rất nhiều. Điều này đã được chứng minh qua rất nhiều thế kỷ...

Đây là một ví dụ dành cho những người đàn ông đã kết hôn, nhưng nếu bạn là một người phụ nữ, bạn cũng có thể tham khảo. Vợ bạn nhờ bạn thay chiếc bóng đèn bị hỏng ở ngoài hành lang. Bạn trả lời: “Được, anh sẽ làm việc đó trước giờ ăn trưa.” Nhưng đến tận bữa tối, cái bóng đèn vẫn chưa được sửa. Vợ bạn lại nhờ lần nữa, lịch sự nhưng kiên quyết. Hai ngày sau đó, vẫn không có cái bóng đèn mới nào được lắp ở hành lang. Cô ấy thấy khó chịu và cuối cùng đã tự làm việc đó. Bạn có thể cảm thấy đôi chút vui mừng vì tránh được công việc đó và không bận tâm thêm về nó nữa, nhưng nếu bạn luôn tránh làm những việc mà bạn đã hứa, bạn sẽ tự bôi nhọ danh tiếng của mình. Mọi quan hệ sẽ dần trở nên tồi tệ và trong rất nhiều trường hợp, các cuộc hôn nhân sẽ đi đến đổ vỡ. Nếu bạn luôn thất hứa, rất có thể cuộc hôn nhân của bạn cũng sẽ tan vỡ. Đó là một hậu quả nghiêm trọng và sẽ khiến bạn cảm thấy hối tiếc.

Ngược lại, khi bạn luôn làm những việc mà mình đã hứa, mọi người sẽ coi bạn là *đáng tin cậy*, *đáng tin tưởng*. Nếu bạn thực hiện điều đó hàng ngày, những phần thưởng mà bạn nhận được

sẽ là vô kể. Chúng bao gồm các khách hàng trung thành, gia tăng lợi nhuận, các mối quan hệ thân thiết, và quan trọng nhất là cảm giác hạnh phúc khi biết rằng mình là một người biết giữ lời hứa. Nó giống như một tấm huân chương mà bạn sẽ cảm thấy tự hào khi đeo vào. Và nó cũng sẽ giúp ích rất nhiều cho bạn.

Những người nông dân ở những vùng xa xôi của Ireland có một cách thức truyền thống để đánh dấu những cam kết. Mỗi lần bán gia súc, người ta nhổ nước bọt vào bàn tay, chà xát qua lại và đánh dấu bản hợp đồng bằng một cái bắt tay thật chặt. Chỉ có những lời nói là giao kèo của họ, không có bất cứ vị luật sư nào ở đó. Chính sự mạnh mẽ của tính cách đã tạo ra sự tin tưởng và tôn trọng lẫn nhau.

Tuy nhiên, có một trường hợp mà việc phá vỡ cam kết có thể chấp nhận được. Nó được gọi là Sự không phục tùng thông minh. Giả sử bạn luôn cho rằng việc đánh đập người khác là không đúng. Một ngày nọ, bạn về đến nhà và nghe thấy tiếng hét. Bạn im lặng mở cửa phòng khách và thấy một người đàn ông đang dùng súng uy hiếp cả gia đình bạn. Đó là một tình huống vô cùng khẩn cấp. Ngay lập tức, bạn dùng gậy đánh gôn nện cho kẻ đột nhập một cú thật mạnh vào giữa đầu gối, khóa tay hắn và giải nguy cho gia đình mình. Bây giờ thì bạn đã hiểu thế nào là “Sự không phục tùng thông minh”.

Hãy nhớ rằng trong những hoàn cảnh bình thường, nếu gặp khó khăn trong việc giữ một cam kết nào đó, bạn có thể thỏa thuận lại. Hãy chú ý dùng lựa chọn này để gìn giữ sự đáng tin cậy của bạn. Bạn chỉ cần gọi điện và nói: “Tôi sẽ đến muộn 15 phút, liệu như thế có được không?” Khi bạn phát triển thói quen là một người đáng tin cậy, bạn sẽ trở thành một người đặc biệt giữa đám đông. Và chắc chắn là khi ai đó kể về bạn, người ta sẽ luôn nhớ về những việc bạn đã làm chứ không phải là những gì bạn đã nói. Vì vậy, hãy là một người có trách nhiệm với những hành động của mình. Giám đốc sản xuất phim Woody Allen nói: “Một phần quan trọng của cuộc sống chỉ đơn giản là đúng hẹn!”

Andre Agassi là một vận động viên tennis hàng đầu thế giới. Anh giành chiến thắng trong rất nhiều giải lớn bao gồm Wimbledon và giải nước Mỹ mở rộng. Tuy nhiên, vòng tròn thành công có thể bất ngờ lật ngược. Năm 1997, Andre kết thúc mùa giải với vị trí 122 trên bảng xếp hạng, một vị trí quá tầm thường so với danh hiệu vô địch của anh vài năm trước. Agassi dường như đã giải nghệ.

Thế nhưng năm 1998, anh trở lại và giành chức vô địch giải Mỹ và Pháp mở rộng, tiến vào trận chung kết cúp Wimbledon năm 1999. Nhờ những thành tích này, anh lấy lại danh hiệu số một thế giới của mình. Điều gì đã làm nên cú lội ngược dòng ngoạn mục này? Trong cuộc phỏng vấn

với phóng viên truyền hình Brian Hutchinson, Agassi đã đưa ra những nhận xét sau đây: “Tôi đã cảm thấy thật sự khó chịu. Tôi phải hứng chịu sự xuống dốc kinh khủng của lòng tự tin sau suốt tám năm liên tục nằm trong nhóm dẫn đầu. Tôi nhận ra mình phải quay lại với vị trí dẫn đầu. Tôi cần chuẩn bị lại và bắt đầu lại từ đầu lần nữa. Tôi đã tụt xuống rất nhiều trong bảng xếp hạng và tôi không biết được cái gì là thực tế, cái gì là không nữa. Tôi không có một mục tiêu nào khác ngoài việc cải thiện bản thân, ngày từng ngày.”

Anh không còn có bất kỳ ý nghĩ nào về việc giải nghệ nữa. “Thật đơn giản, tôi ở đó và chơi hết mình. Khi trận đấu kết thúc, tôi nhìn thấy rất nhiều gương mặt rạng rỡ và điều đó khiến tôi cảm thấy tốt hơn,” anh nói. Đó là một ví dụ tuyệt vời khác của sự kiên định, trách nhiệm và sự tin cậy – những nền tảng của thành công lâu dài.

YẾU TỐ Chính trực

Đây là ba phần của một công thức có thể giúp bạn trở thành một người thật sự đáng tin cậy. Nó rất đơn giản và hiệu quả. Hãy áp dụng nó hàng ngày.

1. Khi bạn luôn nói sự thật, mọi người sẽ tin tưởng bạn.
2. Khi bạn luôn làm những điều bạn đã nói, như đã hứa, mọi người sẽ tôn trọng bạn.
3. Khi bạn khiến mọi người cảm thấy đặc biệt, họ sẽ thích bạn.

Cụm từ “như đã hứa” trong phần thứ hai thật sự quan trọng. Hãy luôn sử dụng nó trong ứng xử của bạn. Nó sẽ khẳng định rằng bạn luôn làm những gì bạn nói. Nếu khách hàng yêu cầu bạn gửi một bản fax với những thông tin cụ thể trong vòng 24 giờ nữa, hãy bắt đầu câu trả lời của bạn bằng cụm từ “Như đã hứa”. Ví dụ: “Như đã hứa, đây là những thông tin mà ông yêu cầu ngày hôm qua.” Khi bạn làm điều này, nó sẽ khiến người khác nghĩ rằng bạn thật sự giữ những cam kết của mình, như bạn đã hứa rằng bạn sẽ làm.

Bạn có luôn đặt ra câu hỏi như Ba câu hỏi lớn mà chúng tôi nói đến trong chương 5 không? Về việc Xây dựng các mối quan hệ tuyệt vời? *Bạn có thích họ không? Bạn có tin tưởng họ không? Bạn có tôn trọng họ không?* Yếu tố chính trực luôn song hành với những điều này, với nguyên tắc về việc có trách nhiệm và giữ đúng các cam kết. Đó thật sự là một công thức đầy sức mạnh. Hãy học cách sống cùng nó. Hãy quyết định ngay bây giờ để tạo lập một chuẩn mực mới trong cách sống hàng ngày của bạn. Nó sẽ đưa bạn vào danh sách 3% những người thành đạt nhất. Bạn sẽ thu hút nhiều cơ hội hơn và cơ hội sẽ lớn hơn những gì bạn nghĩ. Khi bạn luyện tập Yếu tố chính trực, khách hàng của bạn sẽ cảm thấy vui vẻ và yên tâm khi làm việc với bạn.



Đừng ra khỏi nhà mà không mang theo nó.

KẾT LUẬN

Chúng tôi muốn kể cho bạn một câu chuyện có sự kết hợp của tất cả những điều được nhắc đến trong chương này – về sự kiên trì và kiên định, cam kết và trách nhiệm cùng yếu tố Chính trực.

Ken Hitchcock là một người đàn ông vĩ đại trong rất nhiều mặt. Nhiều năm về trước, Ken nặng hơn 200kg. Vóc dáng khổng lồ không thể ngăn cản anh đam mê huấn luyện khúc côn cầu. Anh trở thành một huấn luyện viên tuyệt vời, dẫn dắt một câu lạc bộ non trẻ tiến vào cúp vô địch khu vực trên sáu mùa bóng, một kỷ lục đáng kinh ngạc.

Nhưng tham vọng lớn của Ken là huấn luyện cho đội tuyển tham gia cúp Vô địch Quốc gia. Về mặt chiến lược, anh biết tất cả những gì cần biết về trận đấu. Anh cũng biết cách khích lệ các cầu thủ của mình tiến đến phong độ cao nhất và giữ nó bền vững. Tuy nhiên, cân nặng của anh lại là một vấn đề. Người ta nói rằng anh khó có thể được nhận làm huấn luyện viên cho những giải đấu lớn vì vóc dáng của mình.

Một hôm, sau buổi luyện tập với câu lạc bộ trẻ của mình, anh bị trượt và ngã trên sân băng. Cho dù cảm thấy xấu hổ và khó chịu, anh vẫn không thể nào đứng dậy được. Các cầu thủ đã phải giúp anh ngồi lên ghế. Đó thật sự là một khoảnh khắc trọng đại đối với Ken. Anh nhận ra những tham vọng của mình sẽ không bao giờ có thể đạt được nếu không giải quyết được vấn đề trọng lượng. Và anh lựa chọn phải có trách nhiệm với tương lai của mình, anh sẽ chiến thắng trong trận chiến với bệnh béo phì.

Với sự giúp đỡ của một người bạn thân, anh bắt đầu một chương trình giảm cân đầy khó khăn và gian khổ bao gồm cả việc huấn luyện hàng ngày và ăn uống theo một chế độ ăn kiêng nghiêm ngặt. Với sự kiên trì, kiên định và một cam kết thành công, anh đã giảm được hơn 100kg trong vòng chưa đầy hai năm. Ken quyết định sẽ có trách nhiệm với những kết quả của mình. Anh đã tự cam kết với chính bản thân rằng sẽ làm bất cứ việc gì để có được vị trí huấn luyện trong Cúp Khúc côn cầu Quốc gia.

Năm 1997, giấc mơ của anh trở thành hiện thực khi anh trở thành huấn luyện viên cho đội Dallas Stars. Trong mùa bóng đầu tiên của mình, anh đã dẫn dắt đội bóng đi đến ngôi đầu bảng rất chuyên nghiệp. Hai năm sau, anh có được điều mà tất cả các huấn luyện viên trong cúp

Quốc gia mơ ước – giành được Cúp Stanley. Đó là chiếc cúp đầu tiên trong lịch sử của đội Dallas Stars.

Nếu Ken Hitchcock có thể làm được việc đó, tại sao bạn lại không thể làm được điều gì đó phi thường? Sự chính trực nghĩa là kiên định đưa ra những lựa chọn đúng đắn, giữ đúng các cam kết với chính bản thân và kiên trì thực hiện nó qua những thời khắc khó khăn và hoàn toàn có trách nhiệm với kết quả của mình. Đó là công thức chiến thắng. Nó đòi hỏi sự can đảm và khao khát hoàn thiện bản thân. Khi bạn đã quyết định, sẽ không có đường nào quay trở lại. Trừ khi bạn muốn phải hối tiếc khi biết rằng mình đã không cố gắng hết sức cho nó.

HÃY TIẾP TỤC CỐ GẮNG – THÀNH CÔNG Ở NGAY TRƯỚC MẮT BẠN



Dành cho những người không bao giờ bỏ cuộc.

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG



Hãy trả lời trung thực những câu hỏi sau. Chúng sẽ giúp bạn hình dung được những hành động cần được tiến hành. Chúng cũng sẽ biểu thị rõ mức độ chính trực và có trách nhiệm hiện tại của bạn.

1. Những khía cạnh nào trong cuộc sống mà tôi ít khi giữ được các cam kết?

.....

.....

.....

.....

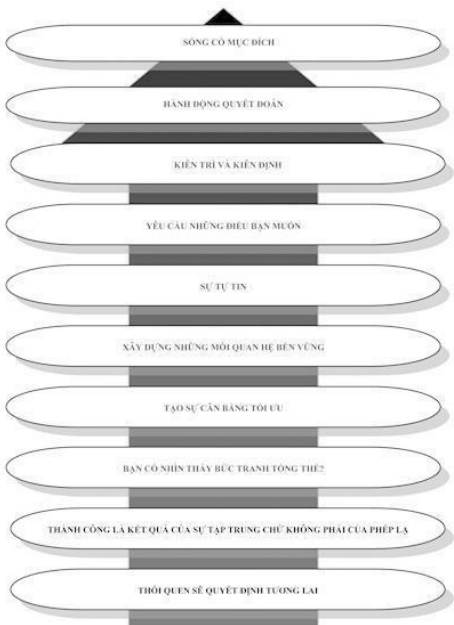
2. Nếu tôi không thay đổi thì chuyện gì sẽ xảy ra? Hãy tính đến những hậu quả lâu dài.

.....

3. Tôi phải đặc biệt chú ý thay đổi điều gì để có thể trở thành người đáng tin cậy?

4. Tôi sẽ đạt được những phần thưởng gì nếu tôi thay đổi?

Hiểu được tầm quan trọng của sự chính trực trong cuộc sống chỉ là một việc; sống cùng nó trong suốt cuộc đời mới là một thử thách lớn. Chương tiếp theo sẽ chỉ cho bạn cách để làm được điều đó.



Chiến lược tập trung # 9

Hành động quyết đoán

ĐỂ THAY ĐỔI MỌI THỨ, BẠN CẦN THAY ĐỔI BẢN THÂN. NẾU KHÔNG, SẼ KHÔNG CÓ GÌ ĐƯỢC THAY ĐỔI.

– Jim Rohn

Bạn có thuộc tốp người hay trì hoãn mọi việc không?

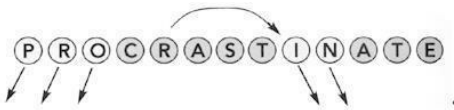
Ví dụ: cuối tháng này bạn cần hoàn thành một bản báo cáo. Nhưng thay vì lên kế hoạch thực hiện theo từng bước đơn giản, bạn lại dồn hết mọi thứ vào những ngày cuối. Và điều đó trở thành một nỗi kinh hoàng. Người khác bị kéo vào mớ bòng bong của bạn. Họ chẳng làm được gì, thậm chí còn khiến mọi thứ thêm rối tung. Sau đó, bằng mọi cách, bạn cũng xoay sở xong công việc. Và bạn thề với chính mình rằng: “Điều này sẽ không bao giờ lặp lại. Đây là lần cuối cùng mình để mọi việc diễn ra như thế này. Nó không đáng để mình phải rơi vào khủng hoảng.” Nhưng rồi bạn lại liên tục lặp lại điều đó... Tại sao ư? Bởi vì đó là thói quen của bạn. Hãy thừa nhận nó! Chính bạn là người luôn chần chừ chứ không phải ai khác.

Có một sự an ủi là bạn không phải người duy nhất như vậy. Tất cả chúng ta đều có tính do dự. Đôi khi, nó chẳng có hại gì, thậm chí còn có ích nhưng đa phần đó là một căn bệnh khó chịu kéo dài, âm ỉ và sẽ phá hỏng tương lai của bạn.

Trong chương này, chúng tôi sẽ giúp bạn loại bỏ dứt điểm thói quen xấu đó. Trong tất cả những chiến lược đã được đề cập, hành động quyết đoán là cách thức dễ đo lường nhất. Nó giống như trắng và đen. Nó tách bạch kẻ mạnh và kẻ yếu, kẻ hèn nhát và người can đảm, kẻ nói và người thực hiện. Và bằng cách thức thực hiện này, bạn sẽ không thể giấu đi hậu quả những việc đã làm.

Sự quyết đoán là người đồng hành vĩ đại nhất của bạn khi xác lập hướng đi cho cuộc đời mình. Còn sự do dự chính là một tên trộm, lén lút đợi thời cơ để đánh cắp những ước mơ và hy vọng trong bạn. Nếu bạn muốn có bằng chứng, hãy nhìn kỹ hơn.

Còn một từ khác nguy trang trong từ do dự sẽ cho bạn thấy mối hiểm họa của việc thiếu quyết đoán hành động. Bạn có nhìn thấy không?



Từ do dự thật sự rất nguy hiểm. Nó che đậy thế giới thực, làm cho người ta kiệt sức và trở nên yếu kém trong thế giới đó. Bạn có nhìn ra điều này không? Khi bạn chần chừ, bạn đang hủy hoại tương lai của chính mình và đang giết chết nó. Từ bây giờ, mỗi khi bạn có ý định do dự, hãy lập tức nghĩ đến hình ảnh một tương lai đầy màu xám vì điều đó sẽ thôi thúc bạn hành động.

Ed Foreman – chủ tịch Executive Development Systems có trụ sở tại Dallas, là một người say mê hành động. Ông kiếm được một triệu đô-la đầu tiên khi mới 26 tuổi. Sau đó, ông tiếp tục đầu tư thành công vào nhiều lĩnh vực trong đó có dầu lửa, khí đốt, xi-măng trộn sẵn, cát, đá và chăn nuôi gia súc. Ed được bầu cử vào Quốc hội Mỹ trong hai nhiệm kỳ khác nhau, tại hai bang khác nhau – Texas và New Mexico. Ông là người duy nhất giành được đặc quyền này trong thế kỷ XX.

Hiện nay, ông dành phần lớn thời gian để chia sẻ những chiến lược hành động tích cực với lãnh đạo cấp cao của nhiều công ty trên thế giới. Ông có một nguồn năng lượng dồi dào và một bầu nhiệt huyết nóng bỏng, ông không có thời gian để buồn rầu và phàn nàn về những gì không có. Ông gọi căn bệnh chán chường là Someday Syndrome – Hội chứng Một ngày nào đó.

“Một ngày nào đó khi trưởng thành, ra trường và có việc làm, tôi sẽ bắt đầu sống theo ý thích của mình... một ngày nào đó sau khi trả xong mọi khoản nợ nần, tiền nong rủng rỉnh và con cái đã lớn, tôi sẽ mua xe hơi mới và tận hưởng một chuyến du ngoạn nước ngoài kỳ thú... một ngày nào đó lúc tôi sắp về hưu, tôi sẽ mua chiếc ô tô ca-ra-van đi du lịch vòng quanh đất nước xinh đẹp này và ngắm nhìn tất cả những gì tôi khao khát được thấy... một ngày nào đó.”

ED FOREMAN

Một ngày, sau cả một đời ngẫm nghĩ hoặc hối tiếc về một ngày nào đó, những người chần chừ cũng kết thúc cuộc đời của họ. Chỉ một câu duy nhất chiếm hết toàn bộ tâm trí họ khi họ chuẩn bị từ giã cuộc đời đó là: “Giá như tôi đã làm những điều mà bấy lâu tôi nung nấu thì cuộc sống của tôi đã không như bây giờ”. Họ chưa xót thẳm trách mình đã để tuột mất bao nhiêu cơ hội quý giá. “Giá như tôi đầu tư 10% thu nhập hàng tháng của mình”. “Giá như tôi quan tâm tới sức khỏe bản thân”. “Giá như tôi biết mua cổ phiếu 100 đô-la khi người ta đang rao bán có 1 đô-la”. “Giá như tôi nắm lấy cơ hội và tự khởi nghiệp”. Một số người chần chừ khác lại tự tìm lối thoát cho mình bằng cách chìm đắm trong cảm xúc hối tiếc, tội lỗi và thiếu hài lòng về bản thân.

Hội chúng Một ngày nào đó là một cái bẫy chết người. Cuộc sống quá ngắn ngủi không cho phép chúng ta tận hưởng tất cả mọi điều. Sự thiếu quyết đoán và không chắc chắn sẽ giam cầm bạn trong thế giới của “giá như”. Đó không phải là điều bạn muốn phải không? Vậy chúng ta hãy cùng nhau vạch ra kế hoạch phản công. Chắc chắn nó sẽ bảo đảm cho bạn một cuộc sống luôn có những việc làm tích cực và những kinh nghiệm đáng nhớ.



Sáu LÝ DO khiến bạn do dự

Đầu tiên, chúng ta sẽ xem xét tại sao con người lại do dự. Tiếp đó, bạn sẽ được học cách loại bỏ nó. Nếu bạn không thuộc tốp người hay do dự, bạn cũng nên đọc hết phần còn lại của chương này. Bạn sẽ học được một số kỹ xảo tuyệt vời để có thể quyết đoán hơn.

Dưới đây là sáu lý do khiến bạn có thể trở nên do dự.

1. Buồn chán

Đó là một phần của cuộc sống. Tất cả chúng ta một lúc nào đó đều cảm thấy nhiệt huyết trong mình suy giảm. Đôi khi công việc của chúng ta trở thành một guồng quay lặp đi lặp lại và không còn gì là mới mẻ. Như tôi đã nói ở trước, các thương gia là những ví dụ điển hình cho việc này. Sau giai đoạn khó khăn ban đầu khi gây dựng một mối quan hệ kinh doanh, họ cần phải có những thử thách mới, những thứ có thể hâm nóng bầu nhiệt huyết của họ.

Bạn sẽ chiến đấu với tính trì trệ như thế nào? Sau đây là một số gợi ý: Đầu tiên, hãy tự nhận thức mình đang buồn chán. Hãy lắng nghe cảm giác, đo lại mức năng lượng, xem xét sự thiếu nhiệt tình và mong ước trong công việc của bạn. Có thể bạn sẽ cảm thấy rất mệt trong khi chẳng hề hoạt động gì nhiều. (Nhưng nếu bạn cảm thấy mệt mỏi bất thường thì hãy đến khám bác sĩ. Có thể lúc đó sức khỏe của bạn đang có vấn đề.)

Hãy tự hỏi mình những câu hỏi sau và hãy cố gắng trả lời thật trung thực. Tôi có cảm thấy những việc mình đang làm thật buồn tẻ không? (Câu trả lời sẽ là “Có” hoặc “Không”). Tại sao tôi lại thấy buồn tẻ? Điều gì có thể khiến tôi cảm thấy sung sức hơn?

Các doanh nghiệp thành đạt luôn duy trì được sự hứng khởi bằng cách liên tục bám đuổi những dự án mới và những cơ hội lớn hơn. Họ không ngừng nâng cao mong đợi của mình và không bao giờ chịu hài lòng với những công việc kinh doanh buồn tẻ, không mang lại thử thách hay đòi hỏi sự khéo léo. Họ phát triển nhờ việc đón nhận những cơ hội mà có cả khả năng rủi ro và khả năng đạt được thành công. Chính sự không chắc chắn đó đã làm cho mọi thứ càng tuyệt vời hơn trong mắt họ.

Một cách để khiến lòng nhiệt huyết của bạn tuôn trào trở lại là nghĩ về việc tạo ra các hợp đồng lớn hơn và những gì phải đánh đổi để làm ra khoản lợi tức đó. Có hai khả năng: bạn có thể bán nhiều sản phẩm và cung cấp nhiều dịch vụ hơn cho những khách hàng hiện có, hoặc bạn có thể bắt đầu thiết lập mối quan hệ với những khách hàng lớn hơn. Hãy tưởng tượng việc ký được một hợp đồng lớn gấp hai hay ba lần những hợp đồng bạn từng có. Hãy bắt đầu mở rộng tầm nhìn của mình.

Tất nhiên, điều này sẽ đòi hỏi một tập hợp các mối liên lạc mới. Bạn cũng cần trở nên sáng tạo và biết đổi mới hơn. Sự sáng tạo sẽ tạo ra năng lượng và sự đổi mới đem đến nhiệt huyết. Khi đó, bạn sẽ nhận thấy mình đang xây dựng những mục tiêu lớn hơn và một sự khởi đầu mới đầy hứng khởi tràn ngập công ty.

Điều này sẽ lan truyền rất nhanh. Tất cả mọi người trong nhóm của bạn sẽ bắt đầu thi đua tạo ra những sáng kiến và động cơ mới. Và cuộc sống lại tràn đầy niềm vui. Bạn sẽ tạm biệt buồn chán, chào mừng những mục tiêu và những phần thưởng lớn hơn.

2. Công việc quá tải

Lý do khiến mọi người trì trệ trong công việc là vì họ luôn để cho các nhiệm vụ chồng chất lên nhau, thay vì giải quyết từng nhiệm vụ và hoàn thành nó. Điều này có thể bắt đầu từ một việc rất nhỏ nhưng bạn lại không thể hoàn thành vì bạn cảm thấy chưa đến lúc thích hợp để làm hoặc không thích làm.

Rồi một việc khác lại đến và bạn tạm ngưng công việc này lại. Bây giờ, bạn có hai việc phải làm. Nếu tính riêng từng việc một thì không có cái nào là quá lớn hay quá khó để giải quyết, nhưng cùng với nhau, chúng tạo thành một trở ngại. Bạn phải hoãn cả hai lại. Sau một thời gian, danh sách công việc phải hoãn lại của bạn đã lên đến nửa tá và sự trì trệ đã bắt đầu xuất hiện. Nó bắt

đầu điều khiển bạn. Chẳng bao lâu, sau sẽ có rất nhiều thứ Phải làm và bạn cảm thấy bị quá tải ngay khi mới bắt đầu nghĩ đến chúng và thế là bạn chẳng làm gì cả. Nếu điều này đúng với bạn, hãy suy nghĩ thật kỹ. Có rất nhiều cách để giúp bạn vượt qua những chướng ngại này. Bạn sẽ được biết về chúng trước khi kết thúc chương này.

3. Mất tự tin

Đó là khi nỗi sợ hãi và sự nghi ngờ cùng phối hợp vẽ nên những bức tranh tiêu cực trong tâm trí bạn để kéo bạn thụt lùi. Đây là những điều mà bạn cần phải nhớ: Phần lớn những việc bạn sợ sẽ không bao giờ xảy ra. Nếu nỗi sợ hãi là lý do chính khiến bạn không thể tiến lên phía trước thì hãy đọc chương 6: Yếu tố Tự Tin.

Sự do dự cũng tỷ lệ với mức độ nghi ngại của bạn. Đừng cho phép nghi ngờ và sự không chắc chắn lấy đi sức mạnh của bạn. Hãy nhớ rằng nghĩ về những điều bạn sẽ phải làm và tất cả những khả năng xấu có thể xảy ra sẽ khiến bạn mệt mỏi hơn cả là thật sự bắt tay vào làm việc.

Những người có tính quyết đoán, có khả năng hoàn thành nhanh chóng từng nhiệm vụ một có thể làm được như vậy bởi họ biết rằng nếu phải để nó lại thì nó sẽ chỉ khiến họ cảm thấy áp lực và khủng hoảng hơn. Nỗi sợ hãi cũng có thể trở thành một động lực lớn cho bạn. Dan Mathew, huấn luyện viên rất thành công giải thích: “Điều luôn hướng tôi về phía trước là cho rằng nỗi sợ hãi và sự thất vọng khi thất bại còn nặng nề hơn niềm vui và sự hài lòng khi chiến thắng. Khi suy nghĩ này thay đổi, tôi từ bỏ nghề huấn luyện viên.”

4. Đánh giá thấp bản thân

Điều này hoàn toàn khác với việc bạn mất tự tin. Những người có ít lòng tự tôn thường gạt bỏ mọi khả năng thành công bởi họ luôn nghĩ rằng mình không xứng đáng đạt được điều đó. Điều này có thể liên quan đến hệ thống niềm tin tiêu cực trước đây và một quá khứ đau buồn.

Cách tốt nhất để giết chết cơ hội là không nắm lấy nó. Những người có ít lòng tự tôn thường tìm ra đủ mọi lý do để từ chối thực hiện những bước đầu tiên trên con đường đến một tương lai tốt đẹp hơn. Đôi khi họ sẽ tự nhiên đi về phía trước và làm tốt mọi việc. Nhưng khi mục tiêu của họ nằm rất gần tầm với thì họ có thể đột nhiên bỏ cuộc giữa chừng không vì một lý do nào cả. Nếu bạn cũng giống như họ, thì bạn nên dành thời gian để tìm hiểu. Một cuốn sách rất hay của Karen Peterson, *The Tomorrow Trap* (Cạm bẫy của ngày mai), đã viết rất sâu sắc về vấn đề này. Nó sẽ giúp ích rất nhiều cho bạn.

5. Làm công việc không yêu thích

Có hai mặt trong vấn đề này. Thứ nhất, tất cả chúng ta đều bắt buộc phải làm một số việc mà chúng ta không muốn. Đó là luật lệ của cuộc chơi mà chúng ta phải chấp nhận nếu muốn trở nên thành công hơn. Bạn có thể không thích điều đó nhưng mọi việc phải như thế. Chẳng hạn: bạn không thích làm những việc lặt vặt như ghi chép giấy tờ, quản lý sổ sách nhưng chẳng có cách nào để tránh được những việc này ngay cả khi bạn là một người rất giỏi giao việc cho người khác. Ed Foreman đã thực hiện vài nghiên cứu tỉ mỉ về vấn đề này. Đây là điều mà ông đã tìm ra: Người thành công làm những việc mà những người không thành công không muốn làm. Tất nhiên họ cũng không thích thú với một số việc, nhưng dù vậy, họ vẫn tiến lên và làm điều đó. Đây chính là điểm mấu chốt mà bạn cần phải hoàn toàn hiểu rõ.

Thứ hai, bạn có thể bị tắc nghẽn trong một công việc hay một sự nghiệp tẻ ngắt không cho phép bạn sử dụng những năng lực tuyệt vời của mình. Nếu điều đó đúng, hãy đi tìm cơ hội khác để trải nghiệm tài năng của bạn. Cuộc sống quá ngắn ngủi để bạn giam mình trong một công việc mà bạn không hứng thú. Trong hầu hết các trường hợp, loại công việc mà bạn làm nên thể hiện con người bạn và tiếp thêm sinh lực cho bạn. Tại sao phải làm những việc đang vắt kiệt sinh lực của bạn và không khiến bạn cảm thấy hạnh phúc?

Nhiều người không thay đổi công việc bởi họ cần một sự bảo đảm hoặc suy nghĩ về việc phải làm một việc gì khác khiến họ sợ hãi. Thay đổi khiến họ cảm thấy không thoải mái và bị đe dọa. Bạn cần nhìn nhận thực tế: những phần thưởng lớn nhất trong cuộc sống chỉ được tìm thấy bên ngoài không gian thoải mái của bạn. Hãy sống với nó. Sợ hãi và rủi ro là những điều không thể tránh khỏi nếu bạn muốn tận hưởng một cuộc sống với những thành công và khám phá.

6. Dễ bị sao nhãng hoặc đơn giản là quá lười

Không có gì nhiều để nói về vấn đề này. Chúng ta hãy thẳng thắn. Nếu bạn đang tránh né công việc chỉ vì bạn muốn được xem tivi hàng đêm, bạn sẽ chẳng có cơ hội nào để tận hưởng cuộc sống phong phú và rực rỡ. Thành công luôn đòi hỏi sự cố gắng, kiên trì và những hành động tập trung. Sự lười biếng không bao giờ có mặt trong công thức của nó. Nói cách khác, nó bị cấm trong lãnh địa của thành công.

RA QUYẾT ĐỊNH mạnh mẽ

Thông thường, việc thiếu động cơ chính là nguyên nhân gây ra sự trì trệ trong bạn. Rõ ràng, gác công việc lại dễ dàng hơn việc hành động quyết đoán ngay hôm nay. Nhận thức được mình đang trượt dốc về phía trì trệ là một việc quan trọng. Khi bạn biết được điều đó, hãy tự vấn bản

thân và tập trung tìm ra một giải pháp hiệu quả.

Có hai cách để thúc đẩy bản thân: Cảm giác sợ hãi những hậu quả xảy đến nếu như bạn không hành động; hoặc cảm thấy phấn khích khi nghĩ đến những phần thưởng và lợi ích bạn có thể nhận được nếu chủ động tiến lên.

Bạn cần phải đặt hai bức tranh ở ngay trước mặt, một bức là tích cực và bức kia là tiêu cực. Hãy tự hỏi: “Tôi thật sự mong muốn điều gì? – một tương lai mà ở đó tôi luôn phải đấu tranh để hoàn tất mọi việc ở những phút cuối cùng, hay một đời sống phong phú, vui vẻ và đầy đủ?” Hai bức tranh đó càng sống động và sắc nét bao nhiêu, bạn sẽ càng trở nên quyết đoán hơn bấy nhiêu. Đừng cho phép bản thân sa vào cảm giác sai lầm về sự an toàn. Khi bạn nghe thấy những lời thủ thỉ tiêu cực trong đầu: “Hãy để nó cho ngày mai, đến tuần sau, tháng sau hay năm sau,” ngay lập tức hãy tưởng tượng đến hai bức tranh trên. Bức tranh đó sẽ thế nào nếu bạn không bắt tay vào thực hiện? Bạn có muốn một ngày nào đó phải nhìn lại cuộc đời mình với cả một danh sách

Giá như dài ngoằng không? Hãy hiểu rõ điều này và cảm nhận nỗi đau của sự hối tiếc.

Bây giờ, hãy tưởng tượng ra bức tranh còn lại. Lần này hãy nhìn vào tất cả những phần thưởng và những lợi ích mà bạn sẽ có được nếu bạn hành động và không lùi bước. Hãy chiêm ngưỡng bức tranh. In sâu nó vào trong tâm trí bạn. Hãy cảm nhận cảm giác chiến thắng. Bạn sẽ cảm thấy hạnh phúc khi thử thách bản thân ở một mức độ cao hơn. Sau đây là một ví dụ điển hình cho những gì mà chúng ta đang nói tới.

Vào khoảng giữa những năm 1970, Susan Brooks, một giáo viên ở Florida, rất yêu thích việc sưu tầm các công thức nấu ăn cũ. Cô đặc biệt chú ý đến các công thức làm bánh quy tại nhà, vì vậy, cô làm rất nhiều bánh. Bạn bè cô yêu thích những chiếc bánh truyền thống đó đến nỗi danh tiếng của cô đã lan truyền đi khắp nơi và việc sản xuất bánh quy tại nhà Brooks phát triển nhanh chóng. Chẳng bao lâu sau, cô rời Florida và chuyển đến Georgia, cùng với những người bạn tốt, sau này trở thành đối tác của cô khi mở gian hàng bán lẻ đầu tiên. Trong bốn năm tiếp theo, 13 chi nhánh phân phối nữa được mở và rất nhiều bánh quy được bán ra.

Tuy nhiên, vào năm 1981, công việc kinh doanh bất ngờ thất bại. Quan hệ đối tác sụp đổ kéo theo sự phá sản của các chi nhánh phân phối. Susan còn lại một mình với vài dụng cụ làm bánh và hai lò nướng công nghiệp. Cô nói: “Đây chỉ là Trường học làm bánh quy của tôi thôi – Tôi đã học được rất nhiều ở ngay trên thực tế và bây giờ tôi hiểu cần phải có những gì để điều hành một công việc kinh doanh.”

Đây có thể là thời điểm mà rất nhiều người sẽ bỏ cuộc. Nhưng Susan và gia đình cô thì không. Susan cùng với chồng là Barry và hai đứa con tiến về phía Tây để khởi đầu một cuộc sống mới tại Tempe, Arizona.

Rút kinh nghiệm từ quá khứ, Susan đã có một quyết định mang tính chiến lược quan trọng. Lần này, thay vì phân phối bánh quy qua các cửa hàng bán lẻ, cô quyết định làm một catalog nhận đặt hàng qua thư điện tử để bán tất cả các loại bánh quy của mình. Lòng can đảm, sẵn sàng đưa ra những quyết định dứt khoát và tiến lên theo một hướng đi mới đã được đền đáp. Công ty sản xuất bánh quy tại nhà (*www.cookiesfromhome.com*) hiện nay đang hoạt động trên một diện tích rộng 1.700 m², phục vụ cho nhiều công ty lớn, nhỏ và các đơn đặt hàng qua thư điện tử từ khắp nơi trên châu lục. Khách hàng của cô tăng lên từ 3.000 lên đến 75.000. Bánh quy của Susan đã có mặt ở rất nhiều nơi, bao gồm: Canada, Mexico, Anh, Pháp và Ả Rập.

Susan đã áp dụng những quyết định dứt khoát để vượt qua giai đoạn khó khăn. Cô không bao giờ có thói quen để mọi việc lại chỉ vì một số trở ngại trước mắt. Trong văn phòng của cô có treo một bức tranh nổi tiếng vẽ hình một con tàu đang vật lộn trong cơn biển động. Ở dưới bức tranh viết: “Bất cứ ai cũng có thể vững tay chèo khi trời yên bể lặng.”

Susan nói rằng những bài học lớn nhất mà cô đã học được đó là: “Tôi biết mình không biết những gì, vì vậy, tôi tập trung quanh mình những người có thể giúp tôi. Điều này cho phép tôi tập trung vào những gì tôi có thể làm tốt nhất. Bên cạnh đó, tôi lựa chọn việc đi làm hàng ngày.” Susan Brooks đã có quyết tâm biến những hình dung của mình thành hiện thực. Sự quyết tâm theo đuổi không ngừng của cô đã đảm bảo rằng cô sẽ thành công.

Thông điệp ở đây là: Cho dù bạn đang làm việc trong một dự án nhỏ hay một mục tiêu lớn, hãy gắn mình vào nó cho đến khi nó hoàn thành. Hãy chắc chắn bạn không phải là một kẻ khó chịu luôn mang trên mình một tấm biển Không hoàn thành. Jim Rohn đã nói: “Sự khó chịu khi phải tuân thủ các quy tắc chỉ nặng vài kg, trong khi nỗi đau khi phải hối tiếc nặng cả nghìn tấn.”

Để chắc chắn rằng bạn không còn lý do nào để trở nên thiếu quyết đoán, tôi sẽ tiết lộ cho bạn hai công thức để giúp bạn giải quyết mọi vấn đề trong tương lai. Công thức thứ nhất – công thức SH-QH, là một công thức nhỏ mà bạn có thể sử dụng hiệu quả hàng ngày. Công thức thứ hai, Chìa khóa cho khó khăn, có tính chất toàn diện hơn.

CÔNG THỨC SH-QH

Công thức này nhắc bạn về những gì sẽ xảy ra trong tương lai. Trước khi bạn chuẩn bị đưa ra bất cứ quyết định quan trọng nào, tôi mong bạn hãy sử dụng cụm từ viết tắt này để định hướng

cho mình như sau:

1. Suy nghĩ

Như chúng ta đã thảo luận, thời gian để suy nghĩ là cần thiết. Suy nghĩ kỹ lưỡng cho phép bạn dừng lại để tính toán tất cả các lựa chọn của mình. “Liệu điều này có giúp tôi hoàn thành các mục tiêu chính hiệu quả hơn không?” “Tại sao tôi lại muốn làm việc này?” “Lợi ích cụ thể khi tôi làm việc này là gì?” “Hậu quả gì sẽ xảy ra nếu việc này không thể thực hiện được?” “Tôi cần bao nhiêu thời gian để thực hiện nó?” Càng hiểu rõ mọi thứ bao nhiêu, bạn càng giảm được khả năng gây ra sai lầm và đổ vỡ bấy nhiêu. Hãy tạo ra một danh sách kiểm tra các tình huống giả định để có thể lường trước mọi việc.

2. Hỏi

Hãy hỏi những câu hỏi tập trung vào thực tế. Hãy tìm kiếm những gì bạn cần biết để đưa ra một quyết định thông minh và chín chắn. Hãy hỏi mọi người, cố vấn của bạn hay những người có hiểu biết rộng trong lĩnh vực này. Quyết định càng quan trọng bao nhiêu, bạn càng cần dành nhiều thời gian để tìm hiểu tất cả mọi thứ bấy nhiêu. Điều này không có nghĩa là bạn sẽ truy đuổi vấn đề cho đến khi nó rơi vào ngõ cụt. Chỉ khi bạn thu thập đủ thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, bạn mới có thể đi tới bước tiếp theo trong công thức này.

3. Quyết định

Hãy áp dụng phương pháp Hai vòng xoáy để làm tăng sự quyết đoán trong bạn. Tưởng tượng những hậu quả tiêu cực sẽ xảy ra nếu bạn không đưa ra một quyết định. Hãy so sánh điều này với những lợi ích tích cực mà bạn có thể nhận được nếu bạn tiến lên.

Sau đó, hãy đưa ra một quyết định thật chắc chắn về những việc bạn sắp làm. Ra quyết định là một nửa của cuộc chiến. Những người có tính trì trệ kinh niên luôn sống một cuộc sống đầy bất mãn bởi họ không quyết định đi lên. Sau một thời gian, việc ngồi mãi bên hàng rào chắn sẽ trở nên vô cùng khó chịu. Nếu không cẩn thận, bạn sẽ bị mắc vào đó mãi, không bao giờ ra được.

4. Hành động

Bây giờ, bạn đã suy nghĩ thật kỹ lưỡng, đã thu thập được nhiều thông tin, cuối cùng cũng đưa ra quyết định, và đó là thời điểm để bắt đầu hành động. Đây là phần quan trọng nhất trong công thức SH-QH. Rất nhiều người cả đời sống trong chế độ Sẵn sàng, thay vì Sẵn sàng – Chạy! Bạn phải chạy. Hãy đẩy mình vào trong những hành động trọng tâm. Chỉ cần thực hiện bước

đầu tiên đó, dần dần, bạn sẽ làm nên những điều kỳ diệu. Giống như những quả bóng tuyết đang lăn xuống đỉnh đồi, bạn sẽ không có khả năng dừng lại sau khi đã lăn đi. Hãy nhớ rằng những phần thưởng lớn trong cuộc đời chỉ xuất hiện khi bạn bắt tay vào hành động.

W. Clement Stone, một trong những người thành công nhất nước Mỹ và là đồng tác giả cuốn *Success Through a Possitive Mental Attitude* (Thành công nhờ vào thái độ tích cực), đã có cách đặc biệt để đẩy mình tới hành động. Ông ấy đứng trước gương, với tất cả sức mạnh của mình, nắm chặt hai tay và lớn tiếng ra lệnh: “Làm ngay bây giờ đi!” Ông lặp lại việc này ba lần. Nó nhắc nhở và thúc đẩy ông về những nhiệm vụ trước mắt. Điều này chắc chắn có hiệu quả. 16 tuổi, ông đã đi bán bảo hiểm nhân thọ và làm việc không ngừng nghỉ. Khi ông 21 tuổi, cuộc Đại khủng hoảng lan rộng, rất nhiều người nói họ khó có thể sống sót. Không hề nản lòng, chàng Stone trẻ tuổi đã bắt đầu xây dựng công ty riêng của mình, công ty Bảo hiểm Tổng hợp, với hơn 1.000 nhân viên bán hàng. Nó trở thành một trong những công ty lớn nhất Bắc Mỹ. Hãy nhớ rằng những thứ nhỏ nhặt như bài tập trước gương cũng có thể trở thành chất xúc tác để bạn bắt tay vào công việc.



CHÌA KHÓA cho vấn đề

Công thức thứ hai cho việc chủ động ra quyết định được gọi là Chìa khóa cho vấn đề. Nó bao gồm mười bước hành động giúp bạn giải quyết bất kỳ khó khăn hay thử thách nào. Công thức này rất hiệu quả. Hãy coi nó là ưu tiên của bạn để định hướng đi cho mình. Nó được trình bày ở mục Các bước hành động ở cuối chương.

Hai chiến thuật này sẽ giúp bạn trong việc đưa ra quyết định ở mọi hoàn cảnh khác nhau. Hãy xây dựng thói quen sử dụng cả hai chiến thuật đó. Nó là một phần không thể thiếu trong những vũ khí của bạn và có thể giúp bạn gạt bỏ mọi phiền toái trong cuộc sống hàng ngày để sống vui vẻ, khỏe mạnh hơn.

Hãy nói về TIỀN

Đạt được các mục tiêu tài chính hàng năm là điều vô cùng quan trọng, đặc biệt khi bạn sống trong một xã hội mà giá cả thị trường càng lúc càng tăng cao. Nếu gia đình bạn có trẻ con, chắc chắn bạn hiểu chúng tôi muốn nói gì!

Ở đây, chúng tôi không đưa ra một phân tích sâu sắc và trọn vẹn về tiền hay những chiến thuật

đầu tư. Tuy nhiên, vì thu nhập của bạn liên quan mật thiết đến khoảng thời gian nhàn rỗi mà bạn có, cũng như tận hưởng một cuộc sống cân bằng, tôi nghĩ rằng có lẽ cũng nên chia sẻ ở đây một vài điều cơ bản từ quan điểm của mình. Nó là một phần trong bài học về hành động quyết đoán của bạn.

Tiền bạc có ý nghĩa thế nào với bạn?

Tất cả mọi người đều có những quan điểm nhất định về tiền bạc. Trái với những điều mọi người thường nghĩ, tiền bạc không phải là nguồn gốc của mọi tội lỗi. Nếu điều đó đúng thì các tổ chức phi lợi nhuận, tổ chức từ thiện và nhà thờ không thể tồn tại được.

Về cơ bản, có ba thứ trên đời này có thể là nguồn gốc của tội lỗi:

1. Quyền lực – hãy quan sát những kẻ độc tài và những người mắc chứng hoang tưởng trên thế giới này.
2. Tình dục – là chuyện xảy ra thường xuyên với rất nhiều người, đặc biệt là các chính trị gia.
3. Lòng tham – tham vọng vô lý, muốn kiếm được càng nhiều tiền càng tốt dù có thể phải trả giá.

Để hiểu được quan điểm của bạn đối với tiền bạc, hãy tự hỏi bản thân một vài câu hỏi đơn giản. Chẳng hạn: Có nhiều tiền thì có tốt không? Thói quen tiêu tiền của bạn cho đến lúc này như thế nào? Bạn vui vẻ kiếm tiền và tích trữ một phần hay bạn sẽ tiêu hết tất cả nếu đột nhiên có thật nhiều tiền?

Tôi đã thêm vào một phần trò chơi với tiền rất hay ở cuối chương này. Nó sẽ giúp bạn nhận ra thực tế về tài chính của mình. Hãy nhớ hoàn thành nó.

Sau đây là một vài ý nghĩ khác về hệ thống quan điểm xung quanh tiền bạc. Một số người sinh ra trong những gia đình rất tiết kiệm, vì vậy, bòn-nhặt-từng-đồng đã trở thành đức tính tự nhiên của họ. Những người khác lại được dạy tiền bạc là một thứ “bẩn thỉu”. Bạn đã nghe câu nói này bao giờ chưa? “Đừng cho tiền đó vào mồm con, nó bẩn lắm đấy!”

Một số người thì may mắn hơn khi lớn lên trong một môi trường mà luân thường đạo đức được coi trọng và tiền bạc được tiêu dùng cũng như đầu tư khôn ngoan. Tất nhiên cuộc sống cũng sẽ dễ chịu hơn nếu bạn không quá tằn tiện.

Tiền bạc luôn chảy đến với những người thu hút nó.

Theo tôi, tiền bạc đơn giản là một phần thưởng để đáp lại các dịch vụ. Nếu bạn cung cấp một dịch vụ tuyệt vời và tạo ra những giá trị lớn cho mọi người thì tiền bạc sẽ tự đến với bạn. Vì vậy, để thu hút được tiền bạc, bạn phải là một người có sức hút, tức là phải làm thế nào để mọi người muốn sử dụng các sản phẩm và dịch vụ của bạn hơn của các đối thủ cạnh tranh. Vì thế, hãy tập trung vào việc tạo ra nhiều giá trị hơn nữa. Hãy làm tất cả mọi điều để biến những gì bạn cung cấp trên thị trường trở thành những thứ tốt nhất.

Nếu bạn đang đấu tranh về mặt tài chính hay muốn nâng cao hệ thống giá trị của mình thì hãy nhớ rằng: Thói quen sử dụng tiền bạc chính là nguyên nhân gây ra tình trạng tài chính hiện tại của bạn. Vì vậy, nếu bạn chưa bao giờ có thói quen tiết kiệm hay đầu tư tiền bạc, có thể bây giờ bạn đã phải chịu hậu quả rồi. Nếu bạn luôn tiêu nhiều hơn số tiền mình kiếm được thì chắc chắn sẽ có lúc bạn gặp phải những vấn đề nghiêm trọng. Thu nhập ở mức độ nào, người ta sẽ có thói quen chi tiêu ở mức độ đó. Đó là thực tế không thể chối cãi.

Để thay đổi các thói quen của mình, bạn cần phải biết chấp nhận tình hình tài chính thực tại của mình. Từ chối hay gạt bỏ những điều đã quá rõ ràng sẽ chẳng mang lại lợi ích gì. Nếu bạn muốn độc lập về mặt tài chính, hãy nghiên cứu về nó. Hãy làm bài tập của bạn. Tìm hiểu xem đồng tiền lưu thông như thế nào, nó mở rộng và phát triển ra sao và hơn tất cả, hãy tìm xem ai là người có tài thu hút nó nhất.

Có nhiều người đang kiếm được rất nhiều tiền. Hãy tìm hiểu xem họ đã làm như thế nào. Hãy sáng tạo, dũng cảm và mạnh dạn gặp mặt họ. Thêm vào đó, bạn cần phải có một huấn luyện viên hay thậm chí là cả một đội ngũ cố vấn tài chính giỏi để giúp đỡ và hỗ trợ bạn. Hãy tìm xem xung quanh bạn ai là người giỏi nhất và hỏi họ. Bây giờ, hãy tập trung làm bài tập của bạn. Phần lớn mọi người không chịu cố gắng như thế. Tất nhiên là việc ngồi xem tivi cả đêm dễ dàng hơn việc tạo ra một tương lai tài chính xán lạn cho bạn và gia đình rồi!

Những quy tắc làm giàu cơ bản

Tôi sẽ giới thiệu với bạn hai người giàu có nổi tiếng – John Templeton và Art Linkletter – và cùng nhau chia sẻ danh sách Top-10 của họ về việc tạo ra của cải. Tôi lựa chọn những người này bởi sự liêm chính và khả năng thu hút tiền bạc của họ. Bạn có thể sẽ ngạc nhiên khi biết được những quy tắc đơn giản của họ. Hãy nghiên cứu cẩn thận từng quy tắc. Những hiểu biết thấu đáo của họ sẽ giúp bạn rút ngắn được nhiều năm trên hành trình làm giàu của mình.

Trước tiên, chúng ta sẽ gặp gỡ ngài John Templeton. Ông là người sáng lập tập đoàn Templeton và là Giám đốc điều hành quỹ tương trợ huyền thoại. Khả năng quản lý tài chính

của ông đã tạo ra sự giàu có cho hàng nghìn nhà đầu tư trên toàn thế giới. Mười nguyên tắc sau đây là những điều quan trọng nhất trong thành công ngoài sức tưởng tượng của ông:

1. Để đạt được thành công, đừng quá lạc quan cũng đừng quá bi quan. Hãy là một người thực tế và biết hy vọng.
2. Hãy đếm những việc tốt lành bạn đã thực hiện để làm giàu cho mình và cho những người xung quanh, trước tiên là về mặt tình cảm, sau đó là về mặt tài chính.
3. Nợ nần, dù của bạn hay của cả nhóm, cũng không thể ngăn bạn khỏi việc đầu tư cho tương lai. Hãy cố gắng để không phải mắc nợ nữa.
4. Hãy đầu tư vào nhiều nơi khác nhau – càng nhiều nơi thì càng có nhiều sự đảm bảo.
5. Tiền bạc nên được dùng để làm nhiều việc hơn là tự sản sinh ra nó.
6. Hãy nhớ rằng kiên nhẫn là một thói quen tốt.
7. Nếu bạn muốn thành công, hãy tìm hiểu kỹ trước khi đầu tư.
8. Đừng bao giờ quên rằng: Bí mật của việc làm giàu cho chính mình đó là làm giàu cho người khác.
9. Hãy tìm người giỏi nhất, đừng cố biến mình thành người giỏi nhất.
10. Hãy tìm kiếm thành công bằng một từ đơn giản – Tình Yêu.

NGUỒN: Ten Golden Rules for Financial Success

(Mười quy tắc vàng trong làm giàu)

Còn bây giờ, hãy làm quen với Art Linkletter. Ông nổi tiếng nhất với vai trò là một người dẫn chương trình và một nhà kinh doanh giải trí. Khi còn nhỏ, ông bị bỏ rơi và được một nhà thờ ở Moose Jaw, Saskatchewan, Canada nhận nuôi. Chương trình nổi tiếng của ông, House Party (Tiệc trong nhà) trên đài CBS, là một trong những chương trình được phát sóng lâu nhất trên truyền hình. Art Linkletter cũng đồng thời là một nhà kinh doanh sắc sảo tham gia trực tiếp vào các công ty làm ăn phát đạt. Sau đây là những kinh nghiệm quan trọng của Art trong việc làm giàu và đạt được thành công.

1. Tôi sẽ làm công việc mà tôi yêu thích. Bạn chỉ có một cuộc đời để sống, do đó hãy làm những gì mà trái tim bạn mách bảo.

2. Luôn có những khó khăn, thất bại và thử thách trên những con đường của chúng ta.
3. Ranh giới giữa sự tầm thường và thành công là rất nhỏ khi nói đến vấn đề thời gian và công sức bỏ ra, hãy luôn ở trên và bên ngoài những điều được mong đợi.
4. Tôi sẽ luôn gắng sức để mở cánh cửa dẫn đến cơ hội cho mình, nhưng tôi cũng chắc chắn rằng mình sẽ làm việc chăm chỉ một khi cánh cửa đó đã mở ra.
5. Tôi sẽ luôn nhận biết và tự nhắc nhở mình về những điểm yếu của bản thân và tìm ra những người giỏi hơn tôi trong các lĩnh vực đó.
6. Tôi coi trọng cơ hội để phát triển hơn là tiền bạc hay những lợi ích trước mắt.
7. Tôi sẽ luôn phát huy hết năng lực của mình và đặt ra những mục tiêu hợp lý vượt ngoài vùng thoải mái của mình một chút.
8. Tôi sẽ học từ những thất bại của mình và bỏ chúng lại đằng sau.
9. Tôi sẽ học theo Quy tắc vàng. Tôi sẽ không bao giờ ký vào một thỏa thuận nếu biết rằng có ai đó sẽ bị lừa, bị lợi dụng.
10. Tôi sẽ dùng tiền của người khác với điều kiện là tôi có thể chắc chắn số tiền đó sẽ phát triển nhiều hơn là số tiền lãi phải trả. Tôi sẽ không là một kẻ tham lam.

Để kết lại những điều này, chúng tôi cũng sẽ nói thêm về chính bản thân mình. Sau đây là những chiến lược quan trọng nhất mà chúng tôi tập trung.

JACK:

- Hãy làm những thứ bạn yêu thích với niềm say mê và cố gắng không ngừng, tiền bạc sẽ tự đến với bạn.
- Hãy đọc tất cả những thứ bạn có thể, tham gia các buổi thảo luận, nghe băng và biến những thứ bạn học được thành hành động.
- Hãy nghiên cứu những nguyên tắc chung nhất của thành công, sự phồn thịnh và đầy đủ.
- Dành một phần thu nhập để ủng hộ các tổ chức từ thiện.
- Luôn phấn đấu để tiến bộ trong tất cả những việc bạn làm.

MARK:

- Hãy quyết định trở thành một người độc lập về tài chính và tiềm thức của bạn sẽ tự đưa ra một dữ liệu. Hãy viết nó thành một kế hoạch: “Tôi sẽ thu về ...”
- Hãy mang theo bên mình một tấm card nhỏ với dòng chữ: “Tôi thật hạnh phúc vì mình ...” (Sắp trở thành một triệu phú; phát triển 50% mỗi năm; gặp gỡ một khách hàng mỗi ngày; bán được X sản phẩm Y mỗi ngày; hay bất cứ thứ gì đang là mục tiêu cụ thể của bạn.) Hãy đọc tấm card này khi ăn sáng, ăn trưa, ăn tối hay trước lúc đi ngủ, sao cho nó in sâu vào tâm trí bạn, rồi nó sẽ trở thành hiện thực.
- Hãy yêu công việc của bạn. Tôi thích phát biểu, viết lách, sáng tạo, suy nghĩ, đề xuất và tiếp thị và bởi vì tôi yêu công việc nên nó phát triển rất mạnh.
- Tạo ra một đội ngũ những người có suy nghĩ tương tự, họ sẽ giúp bạn biến hy vọng thành hiện thực.
- *Hãy yêu thương chân thành bằng một trái tim hạnh phúc.*

LES:

- Tập trung vào những gì bạn có thể làm tốt nhất. Phấn đấu để trở thành một người lãnh đạo trong lĩnh vực bạn am hiểu. Năng khiếu của tôi là huấn luyện, viết lách và tạo ra các sản phẩm giúp mọi người tự nhận biết bản thân.
- Tìm kiếm những cơ hội nhất định để có thể bổ sung và mở rộng những lợi thế lớn nhất của bạn. Tôi đã xây dựng Chương trình huấn luyện thành đạt dành cho các thương gia bởi vì tôi có thể hiểu được những thách thức của họ.
- Đầu tiên hãy đầu tư vào việc kinh doanh của chính bạn. Tránh xa những hợp đồng hay những ngành công nghiệp mà bạn không hiểu rõ. Đây chính là lý do vì sao tỷ phú Warren Buffet đã thành công đến thế.
- Tìm cho mình những cố vấn tài chính tuyệt vời. Những người bạn biết đôi khi còn quan trọng hơn cả những gì bạn biết.
- Xây dựng và duy trì những thói quen tiêu tiền đơn giản. Đầu tư 10% thu nhập hàng tháng của bạn. Đừng tiêu pha nhiều hơn số tiền bạn kiếm được. Biết rõ mình tiêu tiền vào việc gì và cố gắng đừng để rơi vào nợ nần.

TRỜI SINH VOI TRỜI SINH CỎ



Nhưng không ai đưa cỏ đến tận miệng voi cả!

HÃY NGHIÊN CỨU VỀ SỰ GIÀU CÓ

Để giúp bạn tìm hiểu kỹ hơn, sau đây là danh sách mười cuốn sách hay nhất về cách kiếm tiền và làm giàu. Hãy đặt mục tiêu đọc hết những cuốn sách này. Có đến hàng trăm cuốn sách loại này trên thế giới. Hãy đặt bước chân đầu tiên lên hành trình tìm kiếm trí khôn tài chính của bạn.

1. *The Richest Man in Babylon* (Người giàu nhất Babylon), George S. Clason, (Penguin, 1989).
2. *The Wealthy Barber* (Anh thợ cạo giàu có), David Chilton (Stoddart, 1989).
3. *The Millionaire Next Door* (Người triệu phú hàng xóm), Thomas J. Stanley và William D. Danko (Longstreet, 1996).
4. *Ten Golden Rules for Financial Success* (Mười quy tắc vàng trong làm giàu), Gary Moore (Zondervan, 1996).
5. *The 9 Steps to Financial Success* (9 bước để thành công trong tài chính), Suze Orman (Random, 1998).
6. *Think and Grow Rich* (Suy nghĩ và làm giàu), Napoleon Hill (Fawcett Crest, 1960).
7. *Rich Dad, Poor Dad* (Cha giàu, cha nghèo); Robert T. Kiyosaki và Sharon L. Lechter (Techpress, 1997).

Bây giờ, bạn đã có được công cụ để đưa ra các quyết định dứt khoát về tình hình tài chính của mình. Điều cuối cùng chúng tôi muốn nhắc đến trong vấn đề này là: Hãy thực hiện các bước cần thiết ngay bây giờ. Khi nói đến vấn đề tiền bạc, thời gian là yếu tố sống còn.

KẾT LUẬN

Sau đây là câu chuyện về quyết định lớn nhất trong tất cả các quyết định – quyết định sống sót. Nó kể về một người đàn ông xuất sắc tên là Viktor Frank, người từng bị tổng giam trong trại tập trung của Đức quốc xã trong suốt cuộc Chiến tranh thế giới thứ hai. Cuộc đời của nhà tâm thần học xuất chúng bỗng thay đổi đột ngột do chiến tranh. Frankl cũng phải chịu chung số phận của hàng triệu người Do Thái khác – lao động cực nhọc trong những điều kiện khủng khiếp nhất. Mỗi ngày, không biết bao nhiêu bạn tù của ông phải chết do thiếu ăn, bị tra tấn dã

man hay bị dồn vào những hố ga kinh khủng.

Dù hoàn cảnh khó khăn như vậy, Viktor Frankl vẫn có một thái độ mà những kẻ cầm tù không thể điều khiển được. Nói đơn giản, ông đã lựa chọn để sống sót. Và hoàn toàn không có điều gì có thể thay đổi quyết tâm của ông trong trận chiến này.

Để làm dịu bớt hoàn cảnh đáng sợ của mình, ông tập trung vào một bức tranh tương lai tươi sáng. Ông tưởng tượng mình trở thành một nhà tâm lý học thành công, đi nghe các buổi hòa nhạc và tận hưởng một cuộc sống đầy đủ. Ông không bao giờ cho phép sự ngã lòng đang ngày càng dâng cao ở xung quanh làm lung lạc ý chí của mình. Sức chịu đựng ngoan cường, lòng quyết tâm, kiên trì và cá tính mạnh mẽ cuối cùng cũng đã được đền đáp khi chiến tranh kết thúc. Những người không có mục đích sống, và có rất nhiều người như vậy, đã không thể sống sót. Vitor Frankl trở thành một trong những nhà tâm lý học và nhà lãnh đạo truyền cảm vĩ đại nhất thế giới. Cuốn sách *Man's Search for Meaning* (Con người đi tìm ý nghĩa cuộc sống) kể lại những cố gắng đấu tranh của ông khi còn ở trong tù đã trở thành cuốn sách kinh điển. Hãy nhớ đọc nó thật nhiều lần. Nó nhất định sẽ thúc đẩy quyết tâm của bạn.

Tại sao chúng ta lại do dự? ngay phía trên vùng đất của sự do dự là những bộ hài cốt trắng xóa của hàng triệu người đã bước đến ngưỡng cửa của chiến thắng nhưng lại ngồi xuống để chờ đợi, và trong lúc chờ đợi, họ đã chết.

KHUYẾT DANH

CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG



Khi bạn phải trải qua một thử thách lớn, hãy áp dụng Chìa khóa của vấn đề dưới đây để giúp bạn giải quyết nó. Đây là chuỗi mười câu hỏi giúp bạn từng bước đạt được mục tiêu của mình. Để có kết quả tốt nhất, bạn cần thực hành tất cả các mục. Hãy sử dụng nó thường xuyên và sự quyết đoán của bạn sẽ được cải thiện rất nhiều khi bạn làm được điều đó.

1. Thử thách của tôi là gì?

Hãy định nghĩa chính xác hoàn cảnh của bạn. Hãy viết rõ ràng, ngắn gọn và cụ thể.

.....

.....

.....

2. Hãy quyết định đối mặt với vấn đề và giải quyết nó.

Quyết định đi xuyên qua nỗi sợ là bước đi quan trọng để tiến về phía trước. Vì sức khỏe và sự yên bình, hãy quyết định ngay bây giờ.

.....

.....

.....

3. Kết quả mà tôi mong muốn là gì?

Tiếp theo, hãy xác định rõ kết quả mà bạn mong muốn. Tưởng tượng đến kết cục của sự việc và mô tả những lợi ích cơ bản mà bạn sẽ có được khi giải quyết xong vấn đề.

.....

.....

.....

4. Hãy miêu tả những gì bạn cảm nhận khi vấn đề được giải quyết chỉ trong một từ.

.....

.....

.....

5. Bạn cần những thông tin gì để hỗ trợ mình trong trường hợp này?

Hãy học hỏi nhiều hơn bằng cách đọc sách, nghiên cứu các văn bản, hợp đồng cũ...

.....

.....

.....

6. Tôi có thể tự mình làm được điều gì?

.....

.....

.....

7. Có ai khác có thể giúp tôi?

.....

.....

.....

8. Bây giờ, các bước hành động cụ thể mà tôi phải thực hiện là gì?

Đây là kế hoạch cho cuộc chơi của bạn. Hãy suy nghĩ từng bước đi cho tới khi nó kết thúc.

1.

2.

3.

9. Khi nào tôi sẽ bắt đầu?

Khi nào tôi sẽ kết thúc công việc còn dang dở này?

Hãy bắt đầu!!

Hãy nhớ rằng sự bình yên trong tâm hồn chính là mặt sau của nỗi sợ.

10. Xem lại kết quả của bạn và cùng ăn mừng nào!

CÁC THÓI QUEN XÁC ĐỊNH TÀI CHÍNH

Một Trò chơi với tiền có thể xác định vị trí hiện thời của bạn.

1. Tiền bạc có ý nghĩa thế nào với bạn?

.....

.....
.....

2. Bạn có xứng đáng có được thật nhiều tiền không? Tại sao có? Hay tại sao không?

Có Không

.....
.....
.....

3. Định nghĩa TỰ DO TÀI CHÍNH theo quan điểm của bạn.

.....
.....
.....

4. Bạn có biết thu nhập và mức độ tiêu xài của mình trong một tháng là bao nhiêu không?

Có Không

5. Bạn là người có xu hướng tiêu dùng hay ưu tiên cho những chương trình tiết kiệm và đầu tư?

6. Bạn có thói quen trả các khoản chi tiêu của mình hàng tháng không?

Có Không

7. Bạn có cố vấn tài chính nào không?

Có Không

8. Bạn cần bao nhiêu tiền để có thể tận hưởng cuộc sống như bạn mong muốn sau khi nghỉ hưu?

.....
.....
.....

9. Bạn có khoản thâm hụt nào không và nếu có thì là bao nhiêu?

.....

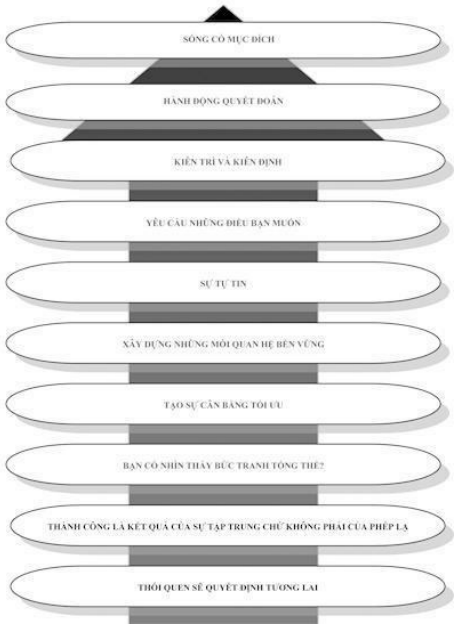
.....

.....

10. Bạn có luôn nắm rõ tình hình tài sản của mình để duy trì nó thật tốt không?

Điều này có nghĩa là có đủ tiền để tận hưởng một cuộc sống mà bạn thật sự mong muốn.

Nếu vẫn chưa có sự tự do về tài chính, bạn cần thay đổi điều gì?



Chỉ còn một chiến thuật nữa thôi – bạn đã gần tới đích rồi.

Chiến lược tập trung # 10

Sống có mục đích

Được sống vì một mục đích cao cả là niềm hạnh phúc thật sự.

GEORGE BERNARD SHAW

Craig Kielburger – một thanh niên phi thường

Mười ba tuổi, khi những đứa trẻ khác mải mê với khúc côn cầu hay bóng đá thì Craig say mê tuyên truyền cho cả thế giới biết đến tổ chức do cậu sáng lập có tên là Giải phóng trẻ em. Lịch làm việc của cậu không khác gì một diễn giả hàng đầu thế giới. Từ Ấn Độ đến thủ đô Washington rồi New York, Canada và Haiti. Chương trình truyền hình *60 Minutes* (60 phút) của CBS cũng đã ca ngợi cuộc vận động cấm sử dụng lao động trẻ em của Craig.

Vậy điều gì đã khiến một thiếu niên nhỏ tuổi làm được những việc như vậy? Craig nói: “Em chỉ cảm thấy rất đam mê vấn đề lao động trẻ em và em muốn làm một việc gì đó để giải quyết phần nào vấn đề này.”

Nói đơn giản, Craig Kielburger đang sống có mục đích. Cậu ấy đã tìm được thứ khiến cậu ấy đam mê và phấn khích. Mục đích đã mang lại nguồn năng lượng dồi dào cho Craig. Cậu hứng thú với mục đích của mình và không ngừng làm việc để đạt được mục đích ấy. Tuy nhiên, cậu cũng vẫn còn là một đứa trẻ. Nhà báo Robert Russo đã ghi lại: “Sau khi đến nhà thăm phó thủ tướng Al Gore, Craig đã rất phấn khích: “Cháu có một cái khăn ăn của chú ấy. Trên đó có in chữ Phó thủ tướng Mỹ. Chú ấy có khăn ăn của riêng mình!” Người Mỹ đã đổ xô đến để có thể ôm hôn cậu bé người Canada này, người đang thực hiện giấc mơ của chính mình, điều mà cha mẹ cậu chưa làm được.

Và chính giấc mơ này khởi nguồn cho một quyết tâm sắt đá, một động lực không ngừng khiến những quan chức cấp cao phải để ý. Lo lắng trước thực trạng hàng triệu trẻ em đang bị bóc lột sức lao động ở Ấn Độ, Craig quyết định đến quốc gia Nam Á này. Cùng lúc đó, thủ tướng Canada – Jean Chretien cũng đến thăm nước này. Việc Craig tạo nên sự chú ý đặc biệt của giới truyền thông khiến thủ tướng Canada quyết định sẽ có cuộc gặp riêng với cậu.

Hãy nhớ rằng khi có lửa trong lòng, bạn có thể làm những việc không thể. Một vấn đề được đặt ra là tại sao một số người có niềm đam mê cháy bỏng trong khi phần lớn những người khác lại

không? Mỗi ngày, mọi người hầu như đều vận động, làm những công việc buồn chán. Nếu cuộc sống của bạn cũng đang máy móc như vậy, hãy hăng hái lên và có một cách sống tốt hơn.

Tìm kiếm MỤC ĐÍCH

Đây là một chương vô cùng quan trọng. Trong những trang tiếp theo, bạn sẽ khám phá ra sự cần thiết phải sống có mục đích. Chúng tôi đồng thời sẽ giúp bạn có một định nghĩa mục đích rõ ràng. Mọi người hầu như đều không có chút khái niệm nào về vấn đề này. Bạn sẽ hiểu tại sao, khi nào chúng tôi giới thiệu với bạn khái niệm Mức độ Tồn tại. Chúng tôi không muốn bạn cũng kết thúc cuộc đời như phần đông những người bình thường đang lang thang ngoài kia, những người không chắc chắn mình đang làm gì và tại sao lại làm như vậy.

Sau này, trong cuộc sống, những người này chắc chắn sẽ gặp phải một ngã rẽ. Đặc biệt, khi ở tầm tuổi từ 35 đến 55, khủng hoảng tuổi trung niên bắt đầu xuất hiện. Họ sẽ đột nhiên tự đặt câu hỏi: “Đó có phải là tất cả?” Sau khi suy nghĩ quá nhiều về vấn đề này, họ bắt đầu cảm thấy trống rỗng. Họ biết mình đã bỏ lỡ một điều gì đó nhưng không biết đó là gì.

HỌC CÁCH SỐNG CÓ MỤC ĐÍCH

Bạn có thấy tình huống trên rất quen không? Bạn có nghĩ rằng cuộc sống của mình không có mục đích? Những gì viết trong chương này vượt xa những thói quen hàng ngày của bạn cho dù những thói quen đó có quan trọng như thế nào. Tất cả chúng ta đều khao khát ý nghĩa trong cuộc sống của mình, chúng ta phải cảm thấy tầm quan trọng của mình và chúng ta đang tạo nên sự khác biệt.

Một lối sống có mục đích tạo cho bạn cơ hội giúp đỡ người khác. Nếu quan điểm sống của bạn là trở thành người ban tặng và giúp đỡ người khác mà không cần trả ơn thì có nghĩa là bạn đang bắt đầu sống có mục đích. Khi bạn có thể nâng quan điểm sống này của mình lên một tầm cao hơn, mục đích của bạn sẽ kết tinh. Chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách thực hiện.

Chạy marathon vì niềm HY VỌNG

Trước tiên, tôi xin kể câu chuyện thần kỳ về Terry Fox. Khi mới 18 tuổi, Terry phát hiện mình bị ung thư. Theo chẩn đoán của bác sỹ, anh bị xacom xương, một căn bệnh ung thư có khả năng di căn nhanh và thường bắt đầu ở chân, tay sau đó sẽ lan ra phổi, não hoặc thận. Sau khoảng thời gian đau đớn ban đầu khi biết tin mình bị bệnh, Terry có hai lựa chọn: một là từ bỏ hy vọng và đợi thần chết đến, hai là khám phá một điều gì đó thật ý nghĩa để sống vì nó. Anh đã chọn điều thứ hai. Căn bệnh ung thư đồng nghĩa với việc anh sẽ mất đi một chân. Khi nằm trên

giường bệnh, Terry mơ ước mình có thể chạy xuyên đất nước Canada. Và ngày hôm đó, anh cam kết sẽ biến giấc mơ của mình thành hiện thực. Trong anh, một viễn cảnh bắt đầu được định hình.

Bằng việc cam kết tạo nên sự khác biệt trong cuộc chiến chống lại căn bệnh ung thư bằng cả cuộc đời mình, Terry đã có một mục đích thật sự. Mục tiêu lần chạy marathon có tên Marathon of Hope (Chạy vì niềm Hy vọng) của anh là nhằm gây quỹ một triệu đô-la Mỹ dành cho các nghiên cứu về ung thư. Nhưng con số cuối cùng mà quỹ gây được là 24,6 triệu đô-la Mỹ!

Terry đã có mục đích của mình và nhờ đó những đau đớn hàng ngày cả về thể xác lẫn tinh thần đã giảm đi. Sức mạnh của mục đích đã đưa anh đến một tầm cao mới. Cho dù anh chỉ còn một chân lành lặn nhưng chiếc chân giả vẫn cho phép anh có thể chạy được tuy rằng rất đau đớn. Khi chạy, Terry vẫn mặc quần soóc và để lộ chiếc chân giả của mình. Điều này có thể khiến một số người không thoải mái. Tuy nhiên, Terry đã trả lời: “Đó là chính tôi, tại sao tôi phải giấu chứ?” Bắt đầu xuất phát vào ngày 12 tháng 4 năm 1980, Terry đã chạy với quãng đường tương đương với chạy marathon tức 42 km mỗi ngày, tổng cộng là 5.573 km chỉ trong 143 ngày – một con số đáng kinh ngạc. Bằng hành động của mình, anh đã trao hy vọng cho hàng nghìn con người trên thế giới.

Lúc này bạn có thể đặt câu hỏi: “Tôi đang làm gì với cuộc đời của mình đây? Công việc của cuộc đời tôi là gì? Tôi sẽ để lại gì cho đời khi tôi không còn nữa?”

Bạn có nghĩ rằng đó là những câu hỏi quan trọng không?

Thách thức

Đừng để mình sống một cuộc đời vô nghĩa.

Đừng để mình phải tranh cãi những chuyện vụn vặt.

Đừng để mình phải khóc lóc vì những vết thương nhỏ.

Đừng để mình phó mặc tương lai trong tay người khác.

JIM ROHN

Ba ĐIỂM quan trọng

Bây giờ, chúng ta hãy cùng xem xét kỹ hơn những yếu tố quan trọng giúp Terry Fox thực hiện thành công mục đích của anh. Đầu tiên, chúng ta phải phân biệt rõ ràng giữa đặt mục tiêu và có

mục đích. Mục đích lớn hơn mục tiêu. Mục đích là một bức tranh toàn cảnh. Ngược lại, mục tiêu là những bước đi trong quá trình thực hiện của bạn. Mục đích của Terry là giúp loại trừ căn bệnh ung thư còn mục tiêu cụ thể của anh là gây quỹ một triệu đô-la Mỹ cho việc nghiên cứu về bệnh ung thư bằng cách chạy xuyên đất nước Canada. Khi bạn có thể kết hợp những mục tiêu hàng ngày với một mục đích rõ ràng, bạn sẽ cảm nhận được sự bình yên và sự tuyệt vời của cảm giác được sống. Ngày nay, đó thật sự là những điều hiếm hoi.

Ba yếu tố quan trọng dưới đây sẽ giúp bạn đưa ra mục đích của chính mình:

1. Kết hợp mục đích với khả năng

Terry Fox đã kết hợp mục đích của mình với một việc mà anh thật sự yêu thích – thể thao. Anh chạy rất tốt vì thế việc chạy xuyên Canada trở thành phương tiện phù hợp giúp anh thực hiện được mục tiêu của mình. Tất cả chúng ta đều được tạo hóa ban cho khả năng nhất định và khám phá ra khả năng đó là một phần thú vị trong trò chơi cuộc đời. Tuy vậy, thông thường việc chúng ta đang làm lại không phải là những việc chúng ta làm tốt nhất. Giá trị và hành động của chúng ta có thể trái ngược nhau. Đó là những thông điệp gây mâu thuẫn nội tại và sự không chắc chắn.

2. Quyết tâm

Mỗi ngày, Terry đều thực hiện đúng theo mục đích của mình. Cho dù trời có tuyết, mưa hay cả hai thì anh vẫn chạy. Ở những chặng đầu khi chưa có sự chú ý của các phương tiện truyền thông, đôi khi Terry cảm thấy đơn độc và bị hiểu nhầm. Anh vượt qua những cảm giác này bằng cách luôn nghĩ đến mục đích của mình. Rất nhiều người mất phương hướng trong cuộc sống do mất tập trung và bị ảnh hưởng bởi người khác. Và hậu quả là họ cứ luẩn quẩn hết từ tình huống này sang tình huống khác.

Để có thể sống với mục đích của mình, bạn cần luôn chuyên tâm, kiên quyết thực hiện những việc mình muốn làm. Chuyên tâm giúp phân biệt người yếu đuối với người mạnh mẽ, người do dự với người kiên quyết. Chuyên tâm thổi lên ngọn lửa đam mê và tạo ra cảm giác có ý nghĩa. Khi bạn có mục tiêu rõ ràng, cuộc sống của bạn sẽ có ý nghĩa. Và hàng đêm bạn có thể yên tâm ngủ ngon mà không phải trăn trở lo lắng đến những công việc thường ngày.

3. Giữ thái độ khiêm tốn

Đừng để bản ngã xấu xa che lấp những ý định tốt đẹp của bạn. Những vĩ nhân có tầm ảnh hưởng lớn đến xã hội không quan tâm đến chuyện nổi tiếng hay giàu có. Mahatma Gandhi, Mẹ

Teresa và hàng nghìn người bình thường khác chỉ đơn giản là thực hiện công việc của mình. Danh lợi và quyền lực không xuất hiện trong công thức sống có mục đích của họ.

Ở những chặng sau trong cuộc chạy Marathon vì Hy vọng của mình, Terry Fox thu hút sự chú ý của hàng nghìn người ở tất cả những thành phố lớn. Bất cứ lúc nào thái độ của anh vẫn là: “Tôi chỉ là một người bình thường, không tốt cũng không xấu hơn bất kỳ ai. Còn có rất nhiều người góp sức trong cuộc chạy marathon này và họ cũng xứng đáng được công nhận.” Chính thái độ khiêm tốn và sự quan tâm chân thành đến người khác cộng với ý chí không bao giờ bỏ cuộc trong cuộc chiến với nghịch cảnh khiến anh được hàng triệu người yêu mến. Thậm chí ngay cả khi căn bệnh ung thư di căn đến phổi, anh vẫn quyết tâm chạy tiếp. Nhưng Terry đã không bao giờ có thể kết thúc hành trình của mình. Anh đã ra đi vào ngày 28 tháng 6 năm 1981. Tuy nhiên, tài sản anh để lại vẫn tiếp tục giúp đỡ các bệnh nhân ung thư. Đến nay, con số đáng kinh ngạc 150 triệu đô-la Mỹ thu được từ những lần tổ chức giải chạy Terry Fox hàng năm đã được ủng hộ cho công tác nghiên cứu ung thư. Giải chạy này được tổ chức ở hơn 50 quốc gia với hơn 200.000 người tham gia. Lúc này, bạn có thể đang nghĩ: “Thật là một câu chuyện vĩ đại nhưng tôi không thể thay đổi thế giới được như vậy. Tôi đâu phải là một người nổi tiếng. Cuộc chiến của tôi chỉ là làm sao vẫn còn đủ tiền vào cuối tháng.”

Đó là nguyên nhân khiến bạn đang phải đấu tranh – bạn chưa xác định được tầm quan trọng của mục đích. Nếu bạn đã xác định được thì bạn đã không coi cuộc sống của mình giống như một cuộc chiến.

Trong vai trò người hướng dẫn, thách thức lớn nhất của chúng tôi là làm sao để mọi người hiểu tầm quan trọng của mục đích với cuộc đời của họ. Không tuyệt sao khi có một “nút mục đích” gắn sẵn trên đỉnh đầu bạn để bạn chỉ cần ấn nút và mục đích thật sự của bạn sẽ ngay lập tức rõ ràng hơn? Còn nhiều việc phải làm hơn thế. Phần còn lại trong chương này sẽ giúp bạn sáng tỏ được thêm nhiều điều.

Dưới đây là bước tiếp theo để biến mục đích của bạn thành hiện thực.

Khám phá MỤC ĐÍCH

Như chúng tôi đã đề cập, mọi người hầu như đều không có một mục đích rõ ràng. Những câu hỏi thăm dò dưới đây sẽ giúp bạn tìm ra mục đích thật sự của mình. Hãy dành thời gian suy nghĩ những câu hỏi này trước khi trả lời chúng. Nếu bạn cảm thấy bế tắc hay đang trong thời kỳ chuyển tiếp quan trọng, hãy nghỉ làm vài ngày và đến một khu nghỉ dưỡng yên tĩnh để có thể suy ngẫm về những việc bạn muốn làm trong cuộc đời mình. Bạn sẽ không thể có một

quyết định sáng suốt khi bị rơi trong mớ bòng bòng những công việc bận rộn hàng ngày.

David McNally, tác giả cuốn sách ăn khách *Even Eagles Need a Push* (Đại bàng cũng cần lực đẩy) và *The Eagle's Secret* (Bí mật của đại bàng, đã sản xuất bộ phim về Terry Fox và giành được rất nhiều giải thưởng. Đó là một bộ phim thú vị. David được coi là một chuyên gia hàng đầu về nghệ thuật phát triển cuộc sống cá nhân và công việc. Chính ông là người đã nghĩ ra bài tập gồm mười câu hỏi quan trọng nổi tiếng có tên gọi Khám phá và sống với mục đích của bạn. Đó là những câu hỏi cần thiết. Vì thế đừng đánh giá thấp bản thân – hãy dành ra vài phút hoàn thành bài tập này – có thể nó sẽ tạo ra một sự đột phá cho chính bạn. Nhưng trước hết, hãy đọc xong chương này đã. Khi đọc xong, bạn sẽ có một cái nhìn sâu sắc hơn về cách xác định mục đích của mình.

Dưới đây là những điều cần đặc biệt lưu tâm: Câu hỏi của bạn bắt đầu bằng việc nhận ra tài năng và năng khiếu đặc biệt. Bạn làm gì giỏi nhất? Bạn thật sự thích làm việc gì? Chương 3: Trọng tâm ưu tiên sẽ giúp bạn giải đáp những điều này. Mọi người hầu như đều trì trệ với công việc của mình và kết thúc với cảm giác buồn chán, tẻ nhạt. Và lý do thường là công việc không có mấy thách thức. Công việc không khai thác những thế mạnh của họ và họ mắc kẹt với những công việc hủy hoại sinh lực của bản thân, thay vì cảm thấy phấn chấn với những dự án quan trọng. Bạn có cảm thấy giống như vậy không?

Công việc có mục đích đồng nghĩa với việc bạn quan tâm sâu sắc đến một thứ gì đó. Bạn không cảm thấy bị bắt ép khi thực hiện, ngược lại còn thấy đam mê với công việc đó. Terry Fox đã rất xúc động khi thấy nhiều bệnh nhân ung thư còn trẻ hơn mình. Chính điều này đã thôi thúc anh vượt qua những khó khăn hàng ngày.

Khi bạn sống có mục đích, bạn cảm thấy mình đang tạo nên sự khác biệt. Và bạn không cần phải nổi tiếng. Bạn có thể có một tầm ảnh hưởng quan trọng lên chính cộng đồng cho mình. Một yếu tố quan trọng khác khi bạn tìm kiếm phương hướng của mình là mức độ nhiệt tình của bạn. Bạn thường ở trong trạng thái phải làm hay lựa chọn? Như đã từng đề cập, sống trong trạng thái ựa chọn mang lại cho bạn quyền lực và bạn sẽ cảm thấy sung sức, tràn trề năng lượng. Khi phục vụ một mục đích lớn hơn chính bản thân mình, mức độ cam kết của bạn cũng tăng lên. Khi mục đích của bạn xuất hiện, bạn sẽ có một triết lý riêng về cuộc đời và viễn cảnh tương lai. Những công việc lặp lại hàng ngày bớt quan trọng hơn khi công việc của bạn có một ý nghĩa mới. Để sống một cuộc sống ý nghĩa nhất, mục tiêu của bạn phải phản ánh được mục đích của bạn. Nếu bạn chỉ tập trung vào kiếm tiền, bạn đang bỏ lỡ một trang quan trọng trong cuộc đời mình.



mai bạn phải mặc chiếc quần này trong khi bạn lại không có thời gian để đến cửa hàng lấy thì nhân viên bán hàng sẽ đảm bảo với bạn rằng nhân viên giao hàng sẽ đưa chiếc quần đến địa chỉ của bạn. Điều này sẽ tăng thêm sự hài lòng cho khách hàng. Vì thế, chúng tôi gợi ý rằng bản tuyên bố mục đích cá nhân của bạn chỉ nên là một câu nhưng phải có ý nghĩa. Hãy khái quát hóa câu tuyên bố này hợp lý để có thể áp dụng vào từng trường hợp cụ thể hàng ngày.

LES

Tuyên bố mục đích của tôi là: Trong cuộc đời mình, cố gắng giúp đỡ càng nhiều người càng tốt nhưng phải theo cách khiến cuộc sống của họ tốt hơn. Chính câu tuyên bố mục đích này mang lại cho tôi vô số cơ hội. Tôi có thể giúp đỡ các doanh nhân thông qua Chương trình Đào tạo Người thành công kéo dài ba năm. Tôi cũng có thể chia sẻ ý kiến với mọi người bằng cách viết sách, viết bài cho các tạp chí, hay thu âm bài giảng của mình. Hoặc tôi chỉ cần động viên và mỉm cười với một ai đó đang cần sự động viên – ví dụ như với một nhân viên phục vụ bàn đang cảm thấy có quá nhiều áp lực do nhà hàng thiếu nhân viên. Hay với người trông xe – người hiếm khi trò chuyện với những vị khách đến gửi xe vì họ quá vội để có thời gian cho một câu chào hỏi.

JACK

Tuyên bố mục đích của tôi là: Truyền cảm hứng và sức mạnh cho mọi người để họ sống với tầm nhìn cao nhất trong tình yêu và niềm vui. Giống như những gì Les nói về tình yêu, có rất nhiều cơ hội cũng như cách để làm được điều này. Tôi có thể viết sách, tổ chức các buổi semina, diễn thuyết, viết báo, xuất hiện trên chương trình truyền hình và radio, động viên và chỉ bảo các đồng nghiệp, tư vấn cho các doanh nghiệp khác, xây dựng một chương trình tự nâng cao cho các học sinh trung học ở khu phố cổ đang gặp nguy hiểm, hay đơn giản chỉ là động viên người ngồi cạnh tôi trên máy bay.

MARK

Tuyên bố mục đích của tôi là: Truyền sự thông thái cho các thánh giả của tôi, khiến thế giới của họ ổn định. Những thánh giả này có thể từ vài trăm người trong một hội nghị lớn đến vài người trong phòng họp ban giám đốc. Cũng giống như Les và Jack, tôi có thể nói chuyện với thánh giả của mình dù chỉ là một người trong mười phút. Thật bất ngờ khi bạn có thể khiến một ai đó cảm động chỉ với một vài lời động viên, ủng hộ. Đôi khi một khoảnh khắc cũng có thể tạo nên sự khác biệt mang tính tích cực.

Chúng tôi cũng xây dựng một tuyên bố mục đích cho bộ sách *Hạt giống tâm hồn*. Đó chính là:

THAY ĐỔI THẾ GIỚI VỚI MỖI LẦN MỘT CÂU CHUYỆN

Phát triển MỤC ĐÍCH của bạn

Nhằm giúp bạn phát triển mục đích của mình lên một mức lớn hơn, chúng tôi đưa ra khái niệm Mức độ Tồn tại.

Trước đây, chúng tôi đã nói đến những tác phẩm mang tính chấn động của George Addair. George là một người xuất sắc, đã cống hiến cả cuộc đời cho cái mà ông gọi là “Công việc” – bao gồm những nhóm nghiên cứu đặc biệt và các chương trình tự đánh giá bản thân được giảng dạy cho những người tham gia. Năm 1999, hơn 30 nghìn người đã hoàn thành xong chương trình Omega Vector và Delta Vector của George Addair.

Những nỗ lực không ngừng của George trong việc tìm hiểu những nguyên tắc sâu hơn của cuộc sống đã mở ra một mật mã độc nhất vô nhị cho quá trình sống của con người ở một mức cao hơn. Để hiểu sâu hơn cách thức hoạt động của Mức độ Tồn tại, bạn hãy đọc những trang tiếp theo để có thể hiểu được ý nghĩa của nó. Thiếu ý thức về những điều cơ bản này sẽ khiến bạn sa lầy và không thể hoàn thành cũng như giành được những phần thưởng lớn nhất của cuộc sống.

Để giúp bạn đọc hiểu khái niệm này dễ dàng hơn, chúng tôi sẽ chia nhỏ khái niệm này thành ba lĩnh vực cụ thể. Đầu tiên, bạn sẽ học cách phân biệt phát triển cá nhân với thuật ngữ Mức độ Tồn tại. Sau đó, chúng ta sẽ xác định những giai đoạn cơ bản trong quá trình tiến hóa của loài người. Đây không phải là một bài lịch sử dài lê thê mà chúng tôi sẽ nhanh chóng đi thẳng vào vấn đề. Cuối cùng, bạn sẽ chứng kiến cách hoạt động chi tiết của Mức độ tồn tại và sự kết nối quan trọng của nó với hai chủ đề trước. Khi bạn có thể đồng bộ cả ba thành phần này và triển khai chúng, thành công sẽ đến với bạn.

Tôi ở đây không phải để kiếm sống, tôi ở đây để tạo nên sự khác biệt

HELICE BRIDGES

Phát triển cá nhân và CẤP ĐỘ TỒN TẠI

Hãy nhìn hình vẽ dưới đây để thấy được mối quan hệ giữa phát triển cá nhân và thời gian. Phát triển cá nhân nằm theo trục dọc. Nó được miêu tả ẩn dụ là *hướng đến một vị trí cao hơn, vươn lên đỉnh, leo núi, lên đỉnh cao hay sống theo tiềm năng của bạn.*

Ngược lại, thất bại được ví như *chạm đáy, rơi xuống hố, đi ngược lại, trượt và rơi* hay những

điều tương tự.

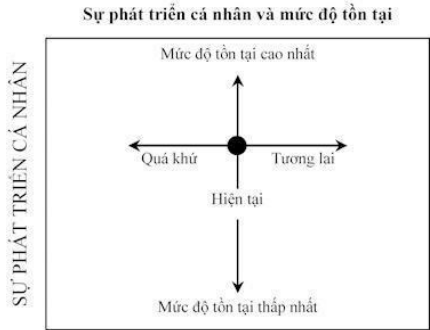
Thời gian thì nằm ngang. Điều này có nghĩa là quá khứ ở sau lưng còn tương lai vẫn ở trước mắt.

Thực tế, trong cả hai tỷ lệ này, không có tỷ lệ nào mang tính định hướng. Tỷ lệ lên xuống thể hiện Mức độ Tồn tại của bạn. Tỷ lệ phải trái thể hiện điều không thuộc về con người, trạng thái ảo tưởng bởi quá khứ của bạn đã qua đi còn tương lai vẫn chưa đến. Nơi hai tỷ lệ này giao nhau chính là lúc này và ở đây – những tình huống hiện tại. Và khi càng lên cao trên trục dọc, khả năng thấu hiểu cách cuộc sống vận hành của bạn sẽ càng tốt hơn.

Bước tiếp theo trong trò chơi này là xác định ba giai đoạn lớn trong quá trình phát triển của con người: Trẻ con, Trưởng thành và Phát triển năng khiếu. Giai đoạn Trẻ con mang tính máy móc và vô thức – một vùng đất chưa được đánh thức. Giai đoạn Trưởng thành theo nghĩa đen liên quan đến sự thức tỉnh. Nhưng một số người lại không bao giờ tỉnh giấc; họ mãi mãi dậm chân ở những mức độ nhận thức thấp hơn. Ở những mức cao hơn, con người trong giai đoạn Phát triển năng khiếu biết mục đích của mình là gì và luôn có một triết lý sống rõ ràng. Trong những chương tiếp theo chúng tôi sẽ đề cập sâu hơn.

Đầu tiên là sự khác biệt quan trọng giữa sự kiện và trạng thái. Thế giới bên ngoài nơi chúng ta đang sống là một loạt các sự kiện – đó là những gì diễn ra trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Tuy nhiên, thế giới nội tâm của con người lại trải qua nhiều trạng thái. Những trạng thái này bao gồm nhiều tình cảm, bản năng và trực giác. Những trạng thái này quyết định Mức độ Tồn tại hay nhận thức của con người.

Khi bạn phân biệt rõ ràng giữa sự kiện (thế giới bên ngoài) với trạng thái (thế giới nội tâm), bạn sẽ hiểu được cách cuộc sống thật sự vận hành. Ví dụ: cuộc sống hiện tại (mức sống) của bạn do trạng thái nội tâm của bạn quyết định, chứ không phải do các sự kiện bên ngoài. Không thể có Mức độ Tồn tại thấp trong nội tâm và Mức độ Tồn tại cao ở thế giới bên ngoài. Hầu như mọi người không hiểu được điều này – họ cố gắng sử dụng các sự kiện bên ngoài để đạt được thành công. Cách làm này không bao giờ hiệu quả. Cách duy nhất để thật sự tận hưởng thành công ở mức cao với sự tự do tài chính, thỏa mãn với công việc và những mối quan hệ sâu sắc là thay đổi Mức độ Tồn tại bên trong của bạn. Để có một cái nhìn đầy đủ về các cấp độ của Mức độ Tồn tại, bạn hãy nghiên cứu đồ thị ở trang tiếp theo. Mỗi cấp độ giống như một bậc thang. Mỗi lần bạn bước lên một bậc cao hơn, mức độ nhận thức và khả năng sở hữu những gì bạn mong muốn càng cao hơn.



Vòng tròn đánh dấu Mức độ Tồn tại hiện tại của bạn hay nói cách khác là tình hình hiện tại của bạn. Lối sống không liên quan đến thời gian. Thành công và thất bại hoàn toàn do Mức độ Tồn tại quyết định.

CẤP ĐỘ TỒN TẠI

Mức sống, lối sống, giàu có và đói nghèo không phải do các sự kiện hay tình huống trong thế giới bên ngoài quyết định mà do trạng thái Tồn tại bên trong mỗi con người. Không thể có Mức độ Tồn tại thấp trong thế giới bên trong và mức độ thành công cao trong thế giới bên ngoài. Dưới đây là một vài ví dụ về những Trạng thái bên trong hay Mức độ Tồn tại.

TỰ LỰC: Lồng tự trọng cao, tôn trọng nội tâm. Động lực từ bên trong. Đi theo "tiếng nói nội tâm". Không bị ràng buộc bởi những nhu cầu, giúp đỡ người khác vô tư, trong sáng và tự nguyện.	Có ý thức và thức tỉnh
CHẤP NHẬN: Chấp nhận cuộc sống vô điều kiện. Thể hiện tài năng lãnh đạo còn tiềm tàng. Không gây hại cho ai. Có sức mạnh cá nhân. Sống mỗi ngày, không phán xét, chấp nhận sự thật và không đổ lỗi cho người khác.	(trạng thái tự nhận thức)
KHÁM PHÁ TÌNH YẾU: Học và thực hành cách trao tặng cũng như yêu vô điều kiện.	Đang thức tỉnh
THỨC TỈNH: Khám phá những hành vi có lợi cho cả đôi bên. Lắng nghe trực giác. Chấp nhận hiểm nguy. Học cách cho hơn là nhận. Chia sẻ cảm xúc. Suy nghĩ thấu đáo các tình huống, nghĩ đến các lý do.	(trạng thái trưởng thành)
TỰ ÁI VÀ BÀN NẶNG PHÚ PHIÊM: Đánh giá người khác, suy nghĩ duy lý, lý giải tại sao cuộc sống lại không tốt đẹp. Thường xuyên sống trong tình trạng từ chối – trả thù – phản ứng lại – trí thức hóa. Hành vi máy móc.	Máy móc và ngu
BÀN NẶNG TỰ VỆ: Phòng vệ – sợ hãi – lo lắng – ghen tỵ – đổ lỗi cho người khác hoặc việc khác vì không thành công. Làm mọi việc để chấp nhận – chú ý – tìm kiếm. Thể hiện hành vi máy móc.	(trạng thái trẻ nhỏ)
BÀN NẶNG TỒN TẠI: Sợ hữu – xâm chiếm – kiểm soát và hành vi xốc nổi. Sử dụng biện pháp đe dọa và tấn công để nắm quyền. Hành vi máy móc.	

Hãy xem xét kỹ hơn Mức độ Tồn tại từ khía cạnh thực tế. Nấc thang thấp nhất được gọi là mức Cơ học (chưa tỉnh giấc) hay Giai đoạn Trẻ con. Con người ở mức này không hứng thú với việc học hỏi thêm đặc biệt là nâng cao phong cách sống. Họ đang ở mức hạn chế về nhận thức. Theo nghĩa nào đó, họ không biết còn có những mức cao hơn. Đối với họ, cuộc sống chỉ là những công việc đơn giản lặp đi lặp lại. Mỗi quan tâm chính của họ chỉ là sự an toàn và tồn tại. Miễn là tình trạng của họ vẫn giữ nguyên, vẫn làm công việc cũ, xem ít tivi, trả các hóa đơn, họ sẽ tồn tại. Họ có xu hướng đổ lỗi cho hoàn cảnh hoặc cho người khác khi mọi việc không thành công

như mong đợi, nhưng họ lại không chuẩn bị để thay đổi chính bản thân mình. Và hậu quả là họ mãi dậm chân tại chỗ.

Tuy nhiên, chúng tôi không nói rằng làm như thế là sai. Mọi thứ trong cuộc sống đều là một lựa chọn. Nếu bạn chọn Mức độ tồn tại này, bạn sẽ vẫn ở vị trí cũ. Để thay đổi, bạn cần di chuyển theo trục dọc. Làm việc chăm chỉ hơn và lâu hơn mỗi ngày chỉ mang lại cho bạn những thứ bạn đã có. Để nâng lên một mức độ tồn tại cao hơn, bạn phải biết cách cuộc sống vận động.

Bước lên nấc thang cao hơn một chút, chúng ta sẽ thấy những người đang do dự vì cảm giác tội lỗi và nghi ngờ chính mình. Những người ở mức độ tồn tại này thường sống vì sự đồng tình của người khác. Họ không đánh giá cao giá trị bản thân nên họ thường có xu hướng không hoàn thành những mục tiêu đã đặt ra. Tuy nhiên, họ lại có rất nhiều cách để biện minh cho sự không tiến bộ của mình.

Bước lên những nấc thang cao hơn ở giai đoạn Trưởng thành, giai đoạn Thức tỉnh bắt đầu. Ở giai đoạn này, cuộc sống của bạn xoay quanh việc dám liều mạng, bắt đầu hiểu nguyên tắc đôi bên cùng có lợi và bạn cho nhiều hơn nhận. Bạn có thể chia sẻ cảm xúc với người khác với thái độ tự tin và khát khao tìm kiếm một cuộc sống có ý nghĩa hơn.

Khi bạn ở trong giai đoạn Tự nhận thức, bạn đã đạt tới Mức độ Tồn tại cao hơn. Ở mức độ này, bạn hoàn toàn tỉnh táo và chú tâm vào những việc mình làm. Việc này không dễ dàng và có rất ít người sống trong môi trường này. Khi bạn nhận thức rõ hơn, bạn không còn phụ thuộc nhiều vào các sự kiện và nhu cầu sở hữu vật chất nữa. Việc giúp đỡ mọi người rất quan trọng và bạn hãy làm việc này tự nguyện.

Ở mức độ cao nhất, bạn sẽ luôn điều chỉnh những năng khiếu đặc biệt của mình. Chúng mang lại cho bạn cơ hội để giúp đỡ mọi người. Cuộc sống của bạn bắt đầu thông suốt, thay vì chỉ là những mảnh ghép rời rạc của các sự kiện và áp lực. Trực giác giúp bạn biết quyết định nào là đúng và nên theo phương hướng nào. Ngược lại, bạn cũng ngày càng tự lập hơn và nắm trong tay vận mệnh của chính mình.

Tuy nhiên, vẫn còn có những câu hỏi khó trả lời như: Bạn đang ở nấc thang nào? Mức độ Tồn tại hiện tại của bạn là gì? Bạn cần phải cẩn trọng bởi việc nói rằng tình trạng của bạn lên đỉnh hay xuống đáy tùy thuộc vào từng ngày trong tuần là rất dễ. Sự thật là có những hành vi bạn thực hiện thường xuyên hơn những hành vi khác. Đó chính là những thói quen nổi bật của bạn – Mức độ Tồn tại.

Tuy nhiên, trước khi có thể bước lên bậc thang kế tiếp, bạn phải nhấc chân khỏi bậc thang đang

đứng. Tuy nhiên, có một giai đoạn chuyển tiếp khi bạn đã nhấc chân ra khỏi một bậc thang nhưng cũng chưa đặt lên nấc thang kế tiếp. Đây là phần đáng sợ nhất – bạn không chắc liệu mình có thể bước lên bậc kế tiếp hay không. Và bạn nghi ngờ. Sợ hãi cùng với nghi ngờ sẽ giữ chân bạn. Cách duy nhất để bước lên những nấc thang cao hơn là nắm lấy sự thay đổi và dám thay đổi. Việc này cũng giống như việc nhảy xuống bể bơi lần đầu tiên vậy. Nếu bạn không biết bơi, nỗi sợ hãi không thể nổi lên trên mặt nước sẽ khiến bạn không bao giờ dám nhảy xuống nước. Chắc chắn là bạn sẽ nổi lên trên mặt nước nhưng quan trọng là bạn phải dám nhảy xuống thì mới biết được chân lý này.

Danh sách ĐIỂM DỪNG

Bạn có thể nhanh chóng bước lên những nấc thang cao hơn bằng cách lập một danh sách điểm dừng. Có một bài tập ở cuối chương này có tên Danh sách điểm dừng của bạn. Đây là một danh sách bao gồm tất cả những việc bạn đang làm và đang kìm chân bạn ở nấc thang hiện tại. Hãy nhớ rằng mọi thứ chỉ thay đổi khi bạn thay đổi. Chú trọng đến thói quen, thường xuyên thay đổi thói quen. Khi làm như vậy, bạn sẽ bắt đầu được tận hưởng niềm vui sống ở những mức độ cao hơn.

NHỮNG NGUYÊN TẮC CƠ BẢN

CỦA CUỘC SỐNG

BIẾT MÌNH MUỐN GÌ

BIẾT TẠI SAO MUỐN

KHÁM PHÁ TÀI NĂNG CỦA MÌNH

SỬ DỤNG TÀI NĂNG MỖI NGÀY

LÀM VIỆC CHĂM CHỈ

LÀM VIỆC THÔNG MINH

CHO KHÔNG ĐIỀU KIỆN

YÊU KHÔNG ĐIỀU KIỆN

TÌM KIẾM MỤC ĐÍCH

SỐNG VỚI MỤC ĐÍCH

KẾT LUẬN

Sống có mục đích ở Mức độ Tồn tại cao nhất chứng tỏ bạn đang tạo nên sự khác biệt. Đó là vị trí bạn thỏa mãn nhất và cũng hứa hẹn nhiều phần thưởng lớn khác. Cuộc sống của bạn sẽ tràn ngập niềm vui, yên bình và những tài năng thiên phú của bạn sẽ được thể hiện theo cách có ý nghĩa nhất.

Vì thế hãy đẩy nhanh tốc độ tìm kiếm. Hãy cố gắng hiểu chính mình hơn cũng như vai trò của bạn trong cuộc sống. Đó là hành trình kéo dài suốt cuộc đời. Trong hành trình đó, bạn ngày càng trở nên có trách nhiệm hơn, có những lựa chọn khác nhau và chắc chắn sẽ có những lựa chọn vô cùng khó khăn.

CUỘC ĐỜI RẤT NGẮN NGỦI. HÃY TẬP TRUNG NGAY TỪ HÔM NAY ĐỂ TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT!



CÁC BƯỚC HÀNH ĐỘNG



Mười câu hỏi dưới đây được lập ra nhằm giúp bạn quyết định liệu cuộc sống của bạn có đang xoay quanh mục đích của bạn không. Cùng với những điểm quan trọng trong chương này, những câu hỏi này sẽ giúp bạn có một định nghĩa mục đích phù hợp nhất cho bản thân. Trước khi trả lời, hãy suy nghĩ về mỗi câu hỏi và đọc phần nhận xét. Sau đó, chỉ cần đánh dấu vào phần “có”, “không biết/không chắc” hoặc “không.”

1. Bạn có biết mình giỏi gì không và cái gì mang lại sinh lực cho bạn:

☐ có ☐ không biết/không chắc ☐ không

Nhiều người không bao giờ tìm được công việc phù hợp cho chính mình bởi họ không phân tích mục tiêu nghề nghiệp của mình. Họ chỉ biết làm việc và không bao giờ tự hỏi: “Tôi làm tốt việc gì? Tôi muốn có một cuộc sống như thế nào? Loại công việc nào đem lại nguồn sinh lực cho tôi?” Câu trả lời cho những câu hỏi này rất quan trọng, chúng sẽ giúp bạn biết cách sử dụng tài năng của mình.

2. Bạn có sử dụng tối đa những kỹ năng tốt nhất của mình không?

☐ có ☐ không biết/không chắc ☐ không

Nhiều người gặp phải tình trạng trì trệ trong công việc. Họ có thể làm nhiều hơn nhưng họ

không dám thách thức chính mình. Có bốn mức độ hy vọng công việc. Thật không may là mọi người hầu như chỉ tập trung vào ba mức hy vọng đầu tiên.

A. “Đó chỉ là một công việc. Công việc nào cũng được, chỉ cần tiền lương cao là được và tôi sẽ làm những việc cho riêng mình sau khi làm xong việc này.”

B. “Công việc phải liên tục. Tôi cần tiền thưởng, những kỳ nghỉ và sự đảm bảo một công việc ổn định.”

C. “Tôi muốn thấy sự vững chắc và hài lòng trong nghề nghiệp, các vụ giao dịch hay công việc của mình. Tôi muốn sử dụng tài năng của mình và muốn được thách thức.”

D. “Công việc không liên quan đến tiền bạc; công việc là con đường học hỏi và phát triển cá nhân ở mức cao hơn. Nó giúp tôi tập trung vào những việc mà tôi thật sự tin rằng mình cần phải làm trong công ty, cộng đồng hay thế giới này.”

3. Công việc của bạn có giúp thúc đẩy những mối quan tâm hay vấn đề mà bạn để ý sâu sắc không?

có	không biết/không chắc	không
----	-----------------------	-------

Quan tâm là điều cơ bản của mọi mục đích. Quan tâm nghĩa là có thái độ rộng mở với mọi thứ quanh bạn. Để quan tâm sâu sắc hơn, bạn cần nhận thức. Bạn không được có cảm giác phải có trách nhiệm hay sự bắt buộc. Khi bạn quan tâm một cách tự nhiên, điều đó có nghĩa là đó là thứ khiến bạn bị tác động sâu sắc.

4. Bạn có nhìn thấy chính mình, trong công việc, khi đang tạo nên sự khác biệt trong thế giới này không?

có	không biết/không chắc	không
----	-----------------------	-------

Hội chứng “han rỉ” rất phổ biến trong xã hội hiện nay do nhiều người thấy công việc thật vô nghĩa và mất đi động lực làm việc. Công việc phải hứa hẹn nhiều điều thú vị hơn, không chỉ là tiền bạc và địa vị mà phải đem lại cho bạn cơ hội tạo ra sự khác biệt.

5. Mỗi ngày của bạn đầy ắp sự nhiệt tình?

có	không biết/không chắc	không
----	-----------------------	-------

Khi bạn phục vụ cho một mục đích lớn, bạn sẽ cảm thấy gắn bó, có trách nhiệm và nhiệt tình

hơn với công việc. Hãy nhớ rằng thời gian trôi qua rất nhanh vì thế hãy khởi đầu mỗi ngày và mỗi nhiệm vụ với lòng nhiệt tình cao nhất.

6. Bạn có xây dựng triết lý sống và thành công của riêng mình không?

☐ có ☐ không biết/không chắc ☐ không

Mỗi người đều cần phải sống theo một số nguyên tắc. Tuy nhiên, rất nhiều người sẵn sàng chấp nhận những nguyên tắc của người khác và không bao giờ tự đặt ra cho mình một nguyên tắc nào cả. Họ chưa thể hiện đủ cuộc sống của họ, thay vào đó, họ lo lắng về việc làm sao có được sự đồng tình từ những người khác. Sức mạnh thật sự xuất phát từ việc thể hiện những giá trị cá nhân sâu sắc bằng hành động.

7. Bạn có dám sống theo nguyên tắc của mình không?

☐ có ☐ không biết/không chắc ☐ không

Không ai có thể chắc chắn về con đường mà họ đi, nhưng người dũng cảm dám tin vào chính bản thân cũng như những suy nghĩ của mình và họ cũng biết rằng có thể họ sẽ phải mất điều gì đó, nhưng đó mới là những cá nhân thực thụ. Bạn phải dám liều – hãy dũng cảm lên, thành thật với chính bản thân mình.

8. Bạn có thấy cuộc sống của mình có ý nghĩa và mục đích?

☐ có ☐ không biết/không chắc ☐ không

Terry Fox là một ví dụ hoàn hảo về người có mục đích sống. Ký ức về anh khuyến khích chúng ta nâng cao những kỳ vọng về khả năng của bản thân. Bạn có thể chọn cách tập trung sức mạnh của mình vào những gì mang lại cho bạn cảm giác sâu sắc nhất. Bạn cũng có thể dành thời gian, tài năng của mình cho mọi người, những cam kết, những ý tưởng và thách thức có mục đích.

9. Năm nay, bạn có mục tiêu nào liên quan đến mục đích của bạn không?

☐ có ☐ không biết/không chắc ☐ không

Mục đích – một phần trong cuộc sống của chúng ta là một nguồn cảm hứng. Nhưng mục tiêu mới thật sự là động lực thúc đẩy chúng ta làm những công việc hàng ngày. Cuộc sống của chúng ta sẽ trở nên trống rỗng khi chúng ta không có gì để đấu tranh. Mục tiêu, cho dù không phải luôn dễ dàng đạt được, mang lại cho ta cảm giác thỏa mãn vì đã hoàn thành công việc và khiến chúng ta cảm thấy mình có giá trị.

10. Hiện tại, bạn có đang sống một cuộc sống có ý nghĩa nhất không hay chỉ đang hy vọng một ngày nào đó mọi việc sẽ ổn thỏa?

có không biết/không chắc không

Tại sao bạn phải đợi dịp may chứ? Hãy sử dụng sức mạnh tiềm năng trong bạn thay vì chôn vùi nó. Đã đến lúc bạn sống với những giá trị của chính mình và sống có mục đích.

Hãy tính điểm cho mỗi câu trả lời của bạn như sau:

- Mỗi câu có, bạn có 0 điểm
- Mỗi câu không biết/ không chắc, bạn có 1 điểm
- Mỗi câu không, bạn có 2 điểm

Bây giờ, hãy tính tổng số điểm của bạn. Vì những câu hỏi này mang tính khách quan nên không có câu trả lời đúng hay sai. Tuy vậy, những lời giải thích dưới đây chỉ mang tính hướng dẫn chung.

Nếu bạn được từ 0 – 7 điểm: cuộc sống của bạn có sự tập trung rất cao, có ý thức về định hướng và nỗ lực tạo nên sự khác biệt.

Nếu bạn có từ 8 – 15 điểm: bạn đã có mục đích nhưng bạn cần phải xác định rõ hơn các cam kết của mình. Liệu bạn có đang thật sự sống với những giá trị của mình và thực hiện những điều bạn nói?

Nếu bạn có từ 16 – 20 điểm: bạn chưa sử dụng đến sức mạnh tiềm tàng của bản thân và đang hoài phí cuộc đời mình. Xin lưu ý rằng: điểm cao cũng có thể có nghĩa rằng bạn đang trong giai đoạn khủng hoảng hoặc trong thời kỳ chuyển giao quan trọng.

Bây giờ, bạn đã có cơ hội để nghĩ xem mục đích có ý nghĩa gì với bạn, hãy viết ra lời cam kết thể hiện toàn bộ ý nghĩa mục đích cuộc đời bạn trong một câu ngắn gọn.

Hãy chọn từ thận trọng và phải cụ thể

Để củng cố mục đích, hãy suy nghĩ đến câu nói này mỗi ngày. Bạn có thể in ra giấy để luôn nhìn thấy nó. Tập thói quen suy nghĩ đến câu tuyên bố mục đích này đến khi nó ăn sâu vào tiềm thức của bạn. Nó sẽ trở thành chất xúc tác thay đổi hành vi và giúp bạn tận hưởng một cuộc sống có mục đích.

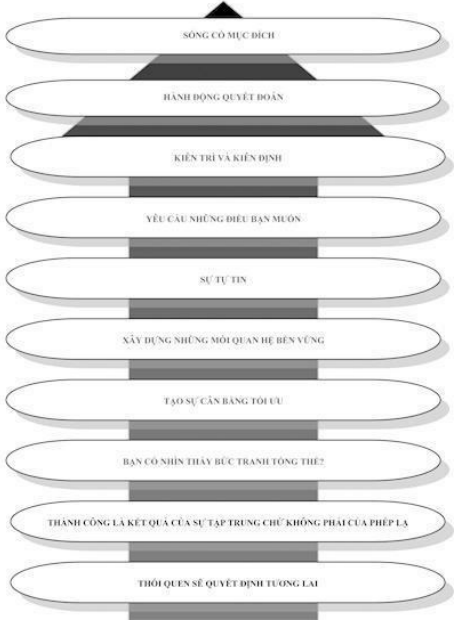
Nếu bạn vẫn chưa có được một câu tuyên bố mục đích có ý nghĩa sau khi làm bài trắc nghiệm trên thì bạn cũng đừng quá lo. Thường phải mất hàng tháng (đôi khi là hàng năm) để có thể xác định rõ câu tuyên bố này. Lúc này, bạn cần tiếp tục tìm kiếm và suy nghĩ về những việc bạn đang làm và lý do tại sao. Cuối cùng, câu trả lời sẽ tự đến với bạn.

Danh sách điểm dừng của bạn

Lên danh sách tất cả những việc bạn cần dừng lại để có thể dễ dàng chuyển lên Mức độ Tồn tại cao hơn. Hãy cụ thể các công việc. Xem xét đến nghề nghiệp, tài chính, các mối quan hệ, sức khỏe, triết lý sống và thái độ.

Dưới đây là một vài ví dụ:

- 1. Ngừng chi tiêu quá nhiều.
- 2. Ngừng việc đến muộn.
- 3. Ngừng những mối quan hệ xấu.
- 4. Ngừng đổ lỗi cho người khác vì những gì bạn không có.
- 5. Ngừng hạ thấp giá trị bản thân bằng những suy nghĩ tiêu cực.



Chúc mừng – bạn đã hoàn thành! Giờ, hãy sử dụng sức mạnh của sự tập trung để giúp đỡ mọi người.

Lời kết

Đó là cuộc sống của bạn... hãy chấp nhận thách thức!

“Để cười nhiều hơn; để được người thông minh tôn trọng và trẻ con yêu mến; để được các nhà phê bình chân thực đánh giá cao và chịu đựng được sự phản bội của những người bạn xấu; để đánh giá cao sắc đẹp, để tìm được người tốt nhất; để thế giới tốt đẹp hơn đôi chút, cho dù là nhờ một đứa trẻ khỏe mạnh, một người thợ làm vườn hay điều kiện xã hội được cải thiện; để biết rằng một người dễ thở hơn vì bạn đã sống. Đó là để thành công.”

RALPH WALDO EMERSON

Nếu bạn đã đọc xong toàn bộ cuốn sách này, xin chúc mừng. Nếu bạn thuộc kiểu người thích nhảy cóc, lật luôn đến những trang cuối để đọc phần kết của cuốn sách – có lẽ trong cuộc đời bạn, bạn cũng làm như thế. Xin hãy hiểu rằng không có đường tắt trong việc xây dựng một cuộc sống vững chắc. Đó là một quá trình liên tục. Để trở thành một người tốt hơn, bạn cần có thời gian, nỗ lực và cả khát vọng. Đó thật sự là một thách thức đáng giá. Tuy nhiên, thách thức lớn nhất của bạn bắt đầu từ ngày mai. Bạn sẽ áp dụng những điều bạn học được trong cuốn sách này như thế nào? Tất cả những chiến lược chúng tôi đã chia sẻ với bạn thật sự hiệu quả. Chúng có thể tạo nên những thay đổi lớn giúp cuộc đời bạn trở nên tốt đẹp hơn. Nhưng chỉ khi bạn sử dụng những chiến lược này mà thôi.

Tất cả chúng ta đều phải đối mặt với những quyết định khó khăn. Đó là một phần trong những tình huống khó xử của con người. Bạn phải đi con đường nào đây, đường này hay đường kia? Chắc chắn sẽ không có sự đảm bảo hoàn toàn rằng con đường nào sẽ mang lại một tương lai tốt đẹp cho bạn. Tuy nhiên, những thói quen cơ bản mà chúng tôi đã chia sẻ với bạn trong cuốn sách này đảm bảo công việc và cuộc sống cá nhân của bạn sẽ luôn may mắn. Những thói quen này đã có tác dụng tốt đối với chúng tôi và hàng nghìn người khác. Vì vậy hãy nắm lấy thách thức. Quyết định tiếp tục tập trung ngay bây giờ và trở thành người tốt nhất trong khả năng của bạn.

Bây giờ đã đến lúc bước lên và thể hiện ý kiến của mình. Bạn có thể nói: “Một thông tin thú vị” sau đó để sách lên giá và tiếp tục với những thói quen cũ. Nếu như vậy thì thật đáng buồn vì cuộc đời bạn sẽ không có gì thay đổi cả. Nếu bạn dành thời gian đọc sách thì điều đó có nghĩa là bạn đã muốn cải thiện điều gì đó.

Với những gì bạn đã đọc, giờ đây bạn nhận thức rõ hơn cách thức vận động của cuộc sống. Vì thế, bạn sẽ không còn gì để biện minh cho những thất bại trong tương lai, trừ khi bạn không ép chính mình phải có những thay đổi cần thiết. Có hàng nghìn người đã biến cuộc đời họ thành những câu chuyện thành công thần kỳ chỉ nhờ một lý do đơn giản là dám thay đổi.

Bạn có thể làm được những điều tương tự. Hãy tin vào chính mình. Áp dụng những kiến thức bạn học được trong cuốn sách này và tập trung vào bước đi đầu tiên cho dù là như thế nào. Hãy coi đó là một ưu tiên. Sau đó, đi những bước tiếp theo và cuộc đời bạn sẽ dần thay đổi. Chúng tôi bảo đảm với bạn điều đó. Chỉ cần thực hành và quyết tâm, những thói quen mới sẽ dần trở thành một phần trong con người bạn. Một năm sau, bạn sẽ nói: “Hãy xem tôi đã thay đổi nhiều như thế nào và hãy nhìn những kết quả này – tôi không thể tin được.”

Thường xuyên đọc lại các chiến lược và coi chúng như những gợi ý cho bạn. Hãy nhớ rằng bạn có thể tạo nên sự khác biệt trong thế giới này. Đó là trách nhiệm đồng thời cũng là số phận của bạn. Hãy tiến về phía trước với lòng dũng cảm và hy vọng mới. Tương lai đang chờ bạn – hãy nắm chặt lấy nó!

Chúng tôi xin được gửi tới quý vị độc giả lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong cuộc sống.

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

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

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