

TRẮC NGHIỆM ƯỚC MƠ

10 câu hỏi giúp bạn
hiểu rõ và biến ước mơ của bạn
thành hiện thực

JOHN C. MAXWELL



Table of Contents

[TRẮC NGHIỆM ƯỚC MƠ](#)

[Để biến Ước mơ thành Hiện thực](#)

[MỞ ĐẦU: Ước mơ của bạn như thế nào?](#)

[CHƯƠNG 1: Câu hỏi về Quyền sở hữu: Liệu đây có thực sự là ước mơ của chính tôi?](#)

[CHƯƠNG 2: Câu hỏi về Tính rõ ràng: Tôi có thể nhìn thấy rõ ước mơ của mình không?](#)

[CHƯƠNG 3: Câu hỏi về Tính thực tế: Tôi có thể dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ?](#)

[CHƯƠNG 4: Câu hỏi về Niềm đam mê: Liệu ước mơ có lôi cuốn tôi theo đuổi?](#)

[CHƯƠNG 5: Câu hỏi về Đường đi nước bước: Tôi đã có chiến lược để đạt được ước mơ của mình hay chưa?](#)

[CHƯƠNG 6: Câu hỏi về Con người: Liệu tôi đã tính đến những người tôi cần để hiện thực hóa ước mơ của mình hay chưa?](#)

[CHƯƠNG 7: Câu hỏi về Cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của tôi không?](#)

[CHƯƠNG 8: Câu hỏi về Tính kiên định: Tôi có đang tiến gần hơn tới ước mơ?](#)

[CHƯƠNG 9: Câu hỏi về Sự mãn nguyện: Việc cố gắng đạt được ước mơ có khiến bạn hài lòng không?](#)

[CHƯƠNG 10: Câu hỏi về Ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của bạn có giúp ích cho mọi người không?](#)

[KẾT LUẬN: Nhìn lại... Và hướng về phía trước](#)

JOHN C. MAXWELL

TRẮC NGHIỆM ƯỚC MƠ

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Sách Alpha

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

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

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

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

Để biến Ước mơ thành Hiện thực

Trên đời này, hiếm có ai chưa từng mơ ước hoặc không có ít nhất một ước mơ. Nhưng không phải ai cũng có thể biến ước mơ của mình thành hiện thực. Bởi vì, nhiều người đã nhầm lẫn giữa ước mơ và những mộng tưởng hảo huyền. Cũng bởi vì, ước mơ không bao giờ tự đến với bạn, mà bạn phải tự đến với nó. Hành trình đến với ước mơ thật dài và thật gian lao, nhưng cũng có bao điều thú vị.

Đã có nhiều cuốn sách, nhiều tác giả bàn về ước mơ và mơ ước, nhưng tôi cho rằng Trắc nghiệm ước mơ (Put Your Dream to the Test) của John C. Maxwell là cuốn hay nhất, vì định nghĩa của ông về ước mơ thật mới mẻ và độc đáo. Không chỉ dừng lại ở những lập luận mang tính lý thuyết, tác giả còn giúp đưa ước mơ của bạn vào trắc nghiệm, rồi đánh giá xem liệu ước mơ đó có khả năng trở thành hiện thực hay không. Sau đó, chính bạn sẽ suy xét và trả lời 10 câu hỏi – cũng là 10 chương của cuốn sách – giúp bạn hiểu rõ và biến ước mơ của bạn thành hiện thực.

Vốn là một doanh nhân bình thường như bao người khác, tôi đã từng mơ ước có được những thành công vượt trội trong kinh doanh. Tôi đã làm việc cật lực, và đến nay đã trở thành một doanh nhân thành đạt. Có lẽ, thành công lớn nhất trong cuộc đời doanh nhân của tôi là đã đưa Công ty Wrigley Asia Pacific Ltd. Với các nhãn hàng sing-gum Cool Air, Doublemint, Extra Xylitol, Sugus... đến gần với mọi người Việt Nam hơn, đặc biệt nhãn hàng sing-gum Cool Air giúp các bạn trẻ có được những cảm hứng lành mạnh, đó là sự sáng khoái tinh thần và sự tập trung cao độ khi làm việc và học tập.

Trong nhiều năm qua, tôi đã đi khắp Việt Nam, đã đến nhiều quốc gia có sự hiện diện của Wrigley. Tôi đã gặp rất nhiều người khác nhau về màu da, ngôn ngữ, tôn giáo... nhưng tất cả đều có chung một điểm: ai cũng có ước mơ của riêng mình, ai cũng suy nghĩ và hành động hướng tới ước mơ, hướng tới thành công.

Tôi đã đọc cuốn sách Trắc nghiệm ước mơ và phát hiện ra rằng, phải dám ước mơ và tập trung làm việc để thực hiện ước mơ đó thì mới có được thành công. Do đó, tôi rất vui khi hợp tác với Công ty Sách Alpha giới thiệu cuốn sách này với các bạn. Và tôi tin rằng, những lời khuyên thật sự giá trị trong cuốn sách sẽ giúp bạn đến với ước mơ, đến với thành công của bạn bằng con đường ngắn nhất.

Tháng 12 năm 2009

NGUYỄN HỮU TUẤN ANH

Trưởng đại diện Giám đốc Phát triển Kinh doanh

WRIGLEY ASIA PACIFIC LIMITED

MỞ ĐẦU: Ước mơ của bạn như thế nào?

Ước mơ của bạn như thế nào? Bạn có đạt được nó trong cuộc đời mình không? Tôi tin chắc là bạn mong muốn đạt được. Tôi tin chắc là bạn hy vọng rằng bạn sẽ đạt được. Nhưng bạn sẽ thật sự thực hiện ước mơ đó chứ? Bạn sẽ tạo ra cho chính bạn bao nhiêu phần cơ hội? Một phần năm? Một phần trăm? Một phần triệu? Làm thế nào mà bạn có thể khẳng định là bạn có những cơ hội tốt, hoặc ước mơ của bạn sẽ luôn luôn chính xác là một ước mơ? Và bạn có sẵn sàng trải nghiệm ước mơ đó không?

Đa số những người mà tôi biết đều có một ước mơ. Thật ra, tôi đã hỏi hàng trăm người, nếu không muốn nói là hàng nghìn người, về ước mơ của họ. Một số người sẵn lòng mô tả nó với nhiều chi tiết và lòng nhiệt thành. Những người khác thì miễn cưỡng khi nói về nó. Họ có vẻ bối rối khi nói to lên về nó. Những người này không bao giờ trải nghiệm ước mơ của họ. Họ không biết liệu những người khác có cười họ không. Họ không biết mục đích mà họ đang nhắm đến là quá cao hay quá thấp. Họ không biết liệu ước mơ của họ có phải là một cái gì đó mà họ có thể thật sự đạt được, hoặc liệu họ có thất bại hay không.

Họ không hề có một ý tưởng làm thế nào để đạt được ước mơ của mình. Những gì họ có là một ý niệm mơ hồ. Họ muốn rằng vào một ngày nào đó, họ sẽ trở thành một người nào đó. Nhưng họ không biết làm thế nào để thực hiện điều đó. Nếu bạn không phải là người như vậy, bạn sẽ vui mừng khi biết rằng ước mơ thật sự là niềm hy vọng của bạn. Và tôi tin rằng cuốn sách này có thể giúp bạn.

CẦN BIẾT CÁCH TRẢ LỜI TRƯỚC KHI TRẢI NGHIỆM ƯỚC MƠ

Khi còn là một cậu bé đang đi học, bạn có nhớ thầy, cô giáo thường cho học sinh ôn tập trước kỳ kiểm tra và thường nói một điều gì đó, đại loại như “Hãy chú ý nhé, vì sẽ kiểm tra cái này đấy”? Tôi cũng vậy. Những thầy, cô giáo biết khích lệ học sinh, muốn nhìn thấy học sinh của mình thành công thường luôn nói những điều như vậy. Họ muốn chúng ta chuẩn bị trước để có thể làm bài tốt. Họ kiểm tra chúng ta, nhưng chính là họ “cài đặt” để chúng ta thành công.

Ước muốn của tôi là được làm giống như những thầy, cô giáo biết khích lệ học sinh đó đã làm với bạn. Tôi muốn chuẩn bị cho bạn, để bạn trải nghiệm ước mơ của mình và có thể thật sự đạt được ước mơ đó. Làm thế nào đây? Tôi tin rằng, nếu bạn biết phải hỏi chính bạn những câu hỏi gì, và nếu bạn có thể trả lời những câu hỏi này một cách quả quyết, thì bạn sẽ có những cơ hội tuyệt vời để có thể đạt được những ước mơ của mình. Bạn có thể trả lời rõ ràng càng nhiều

câu hỏi thì bạn sẽ càng có nhiều thành công! Đó cũng chính là lý do tôi viết cuốn sách này.

BỨC TRANH SAI VÀ BỨC TRANH ĐÚNG CỦA MỘT ƯỚC MƠ

Tôi đã nghiên cứu về những người thành công gần như đã bốn mươi năm. Tôi đã biết hàng trăm người nổi tiếng đã đạt được những ước mơ lớn. Và tôi cũng đã đạt được một số ước mơ của riêng mình. Nhưng tôi khám phá ra là nhiều người hiểu lầm về ước mơ. Hãy xem xét những thứ mà con người theo đuổi và gọi đó là ước mơ trong cuộc sống của họ:

- Ước mơ hảo huyền – Sự xao lãng công việc hiện thời.
- Ước mơ ở trên trời – Những ý tưởng hoang đại không có chiến lược, không có cơ sở thực tế.
- Ước mơ xấu – Những lo âu gây ra sự sợ hãi và tê liệt.
- Ước mơ duy tâm – Nếu bạn có đủ quyền hành thì thế giới sẽ như thế này, như thế nọ.
- Ước mơ không phải thực hiện – Muốn người khác làm thay mình để đạt được ước mơ.
- Ước mơ lãng mạn – Tin rằng một người nào đó sẽ làm cho bạn hạnh phúc.
- Ước mơ về nghề nghiệp – Tin rằng thành công trong nghề nghiệp sẽ làm bạn hạnh phúc.
- Ước mơ về mục đích – Tin rằng một vị trí, danh hiệu, hoặc phần thưởng sẽ làm bạn hạnh phúc.
- Ước mơ về vật chất – Tin rằng sự giàu có hoặc của cải sẽ làm bạn hạnh phúc.

Nếu những điều nói trên không phải là những ước mơ tốt và đúng đắn, xứng đáng với cuộc sống của một con người, thì cái gì mới là ước mơ? Tôi có một định nghĩa về ước mơ có thể đưa vào thử nghiệm và đánh giá xem có thành công hay không: Ước mơ là một bức tranh truyền được cảm hứng của tương lai, tiếp thêm nghị lực cho ý chí và cảm xúc của bạn; trao quyền cho bạn, giúp bạn có thể mọi làm thứ để đạt được ước mơ đó. Một ước mơ đáng để theo đuổi là một bức tranh và bản thiết kế về mục đích và tiềm năng của một con người. Hoặc như một người bạn của tôi là Sharon Hull nói, “Ước mơ là hạt giống của triển vọng được gieo trồng trong tâm hồn của một con người, kêu gọi người ấy theo đuổi con đường duy nhất dẫn tới hiện thực hóa mục đích của người đó.”

BẠN CÓ NHỮNG GÌ TRONG TÂM TRÍ?

Ước mơ là những tài sản quý giá. Nó thúc đẩy chúng ta tiến lên phía trước. Nó cho chúng ta nghị lực, nó làm cho chúng ta có nhiệt tâm. Mọi người đều cần có một ước mơ. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu bạn không chắc chắn là bạn có ước mơ hay không để mà theo đuổi? Chúng ta hãy đối mặt với điều đó. Nhiều người không được khích lệ để mơ ước, những người khác có ước mơ nhưng đánh mất hy vọng và đặt nó qua một bên.

Tôi muốn bạn biết rằng có những tin tốt lành. Bạn có thể tìm thấy hoặc đạt được những ước mơ của mình. Và chúng có thể là những ước mơ nhỏ, không nhất thiết tất cả ước mơ đều phải thật to lớn thì mới đáng theo đuổi. Chỉ cần chúng lớn hơn bạn. Như nữ diễn viên Josie Bisset đã nhận xét, “Ước mơ chỉ cần lớn đến mức sao cho chúng ta có thể lớn lên trong đó.”

Ước mơ chỉ cần lớn đến mức sao cho chúng ta có thể lớn lên trong đó.

Nếu bạn từ bỏ hy vọng, đánh mất khả năng nhìn về ước mơ của mình, hoặc không bao giờ có mối liên hệ với một cái gì đó mà bạn nghĩ đáng mơ ước và làm việc vì nó, có lẽ điều đó sẽ giúp bạn học hỏi về phần lớn các lập luận chung chung rằng, con người gặp rắc rối khi xác định ước mơ của họ.

1. MỘT SỐ NGƯỜI THOÁI CHÍ VÌ ĐÃ ĐỂ CHO NGƯỜI KHÁC MƠ ƯỚC HỘ MÌNH

Nhiều người cũng đã có ước mơ, nhưng nó bị đánh bật ra khỏi tiềm thức của họ! Bởi vì thế giới này đầy rẫy những chiếc máy nghiền nát ước mơ và những kẻ hủy diệt các ý tưởng. Một số người không theo đuổi một ước mơ nào của riêng mình thường không thích nhìn thấy những người khác theo đuổi ước mơ của họ. Thành công của người khác làm cho họ cảm thấy không thỏa đáng hoặc không an toàn.

Các giáo sư quản trị kinh doanh Gary Hamel và C. K. Prahalad đã viết về một thí nghiệm được tiến hành với một nhóm khỉ. Bốn con khỉ được đưa vào một căn phòng có một cái cột cao ở giữa phòng. Lơ lửng trên đỉnh của cái cột đó treo một nải chuối. Một trong những con khỉ đang đói bắt đầu leo lên cột để lấy chuối, nhưng đúng khi nó với tay để vạt một quả chuối, nó bị một vòi nước lạnh phun cho ướt sũng. Nó kêu ré lên, tụt xuống khỏi cột và từ bỏ ý định ăn uống của mình. Mỗi con khỉ đều thử làm tương tự như vậy, và mỗi con đều bị ướt sũng vì nước lạnh. Sau một vài lần thử, cuối cùng chúng từ bỏ.

Sau đó, những nhà nghiên cứu đưa một trong những con khỉ ra khỏi phòng và thay thế nó bằng một con khỉ mới. Khi con khỉ mới đến bắt đầu leo lên cột, ba con khác kéo nó lại và giữ nó ngồi trên sàn nhà. Sau khi cố gắng thử leo cột một vài lần và được những con khỉ khác kéo xuống, cuối cùng nó cũng từ bỏ và không bao giờ cố leo lên cột một lần nữa.

Các nhà nghiên cứu đã thay thế những con khỉ ban đầu, từng con một, bằng những con khỉ mới, và mỗi lần một con khỉ mới được đưa vào phòng, nó lại được những con khỉ khác kéo xuống trước khi nó có thể với được đến nải chuối. Chán nản và thất vọng, chỉ trừ những con khỉ chưa bao giờ bị phun nước lạnh, những con còn lại đều không dám leo lên cột nữa. Chúng ngăn cản nhau leo lên cột, nhưng chúng đều không biết tại sao.

Có lẽ trong cuộc sống, bạn cũng đã được những người khác co kéo như vậy. Họ không khuyến khích bạn mơ ước. Có thể họ không bằng lòng rằng bạn muốn vượt lên hoặc làm một cái gì đó quan trọng với cuộc sống của bạn. Đúng hơn là, họ đang cố gắng bảo vệ bạn khỏi sự đau khổ hoặc thất vọng. Cũng bằng cách đó, nếu bạn đã thoái chí với việc mơ ước, thì hãy bình tâm. Không bao giờ là quá muộn để bắt đầu mơ ước và theo đuổi những ước mơ của bạn.

2. MỘT SỐ NGƯỜI BỊ CẢN TRỞ BỞI NHỮNG THẤT VỌNG VÀ TỔN THƯƠNG TRONG QUÁ KHỨ

Sự thất vọng là khoảng trống tồn tại giữa mong đợi và thực tế. Tất cả chúng ta đều đã gặp phải khoảng trống đó. Chúng ta đã có những kinh nghiệm xấu một cách không ngờ. Chúng ta đã phải sống với những ước muốn chưa hoàn thành và những niềm hy vọng bị đập vỡ. Sự thất vọng có thể làm hại chúng ta rất nhiều. Nhà văn Mark Twain đã nhận xét, “Chúng ta phải cẩn thận để thoát ra khỏi một trải nghiệm chỉ là sự khôn ngoan nhất thời – và nên dừng ở đó; vì e rằng chúng ta như con mèo ngồi phải cái nắp đậy lò nóng bỏng. Nó sẽ không bao giờ ngồi lên cái nắp đậy lò nóng bỏng nữa, và thế là ổn. Nhưng nó cũng sẽ không bao giờ ngồi lên một cái nắp đậy lò chẳng nóng tí nào.

Sự thất vọng là khoảng cách giữa mong đợi và thực tế

Bạn có thấy điều đó là đúng không? Khi có cái gì đó sai, chúng ta nói, “Tôi sẽ không bao giờ làm thế nữa!” Thật là sai lầm, đặc biệt là khi nó có liên quan đến những ước mơ của chúng ta! Thất bại là cái giá mà chúng ta phải trả để đạt được thành công. Một số người phải đối mặt với thất bại nhiều lần trước khi họ tiến lên phía trước để theo đuổi ước mơ của họ. Margaret Thatcher, cựu Thủ tướng Anh khẳng định, “Bạn có thể phải đánh nhiều trận mới giành được chiến thắng”. Chúng ta cần nhớ câu đó và chắc chắn rằng chúng ta không từ bỏ đấu tranh quá sớm.

3. MỘT SỐ NGƯỜI QUEN SỐNG THEO CHỦ NGHĨA TRUNG BÌNH

Maureen Dowd, một phóng viên phụ trách chuyên mục nói, “Vào giây phút mà bạn miễn cưỡng chấp nhận ít hơn cái bạn xứng đáng được hưởng thì thậm chí bạn còn nhận được ít hơn cái mà bạn muốn tiếp nhận”. Những ước mơ yêu cầu một người phải vươn lên để vượt lên trên mức trung bình. Bạn không thể đạt được một ước mơ và đồng thời giữ lại được cái tầm thường. Hai

cái đó không tương thích với nhau.

Khi chúng ta không có cảm hứng để mơ ước, khi chúng ta sống theo chủ nghĩa trung bình, chúng ta có thể bị xúi giục đổ lỗi cho người khác, cho hoàn cảnh, cho chế độ. Nhưng sự thật là cái tầm thường luôn luôn là một lựa chọn cá nhân. D. Bruce Lockerbie, Chủ tịch và CEO của tập đoàn PAIDEIA, nguyên là sinh viên nội trú Thomas F. Staley tại trường Stony Brook ở New York, đã viết:

Sự tầm thường không phải một vấn đề của quốc gia, cũng không phải là một vấn đề của tập đoàn hoặc cơ quan; cũng không phải là một vấn đề của một bộ phận; nó là một vấn đề của cá nhân. Nền giáo dục Mỹ không phải là một khối đá vô tri vô giác, mà nó được tạo nên bởi hàng triệu sinh viên đang được dạy dỗ bởi hàng triệu giáo viên, được trợ giúp bởi hàng triệu nhân viên giúp việc, được trang bị bởi hàng triệu nhà sản xuất và nhà cung cấp – tất cả mọi thứ được chi trả với hàng tỉ đôla! Mỗi khía cạnh này của nền giáo dục Mỹ sống được là nhờ những cá nhân. Bởi vậy, nền giáo dục Mỹ không phải tầm thường. Nhưng những ai trong số chúng ta ra quyết định và chu cấp cho nền giáo dục có thể bất cẩn trong cam kết đối với công việc của chúng ta. Những trường học không phải là tầm thường; nhưng một số người trong số chúng ta – những người quản lý hoặc giáo viên, và cả sinh viên đã không hăng hái với việc quản lý, dạy dỗ và học hành của học sinh. Bạn sẽ thấy, sự tầm thường trước hết là một đặc điểm cá nhân, một sự nhượng bộ cá nhân đối với cái ít hơn nỗ lực của chúng ta, một sự nhản nhin đến mê muội, ví dụ như, "Tôi cho rằng tốt rồi là tốt rồi". Sự tầm thường sớm lây lan ra khắp các đoàn thể chính trị, làm cho dân tộc ở tình trạng rủi ro; nhưng hãy luôn nhớ, sự tầm thường bắt đầu với chính mình!

Những người không có ước mơ hấp dẫn có nguy cơ sống một cuộc sống chỉ có sự trốn tránh mà thôi. Những tháng ngày của họ có thể trở nên trần tục, và sau đó chính con người họ cũng trở nên trần tục như vậy. Tác giả Kenneth Hildebrand đã diễn tả hiệu ứng tiêu cực của một tình trạng như vậy. Ông giải thích:

Người nghèo nhất trong số những người nghèo không phải là người có cái tên chỉ đáng giá vài xu. Người đó không có ước mơ... [Anh ta giống như] một con tàu lớn được làm ra để đi trên đại dương bao la nhưng cố gắng di chuyển trong một hồ nước nhỏ. Anh ta không có cảng để cập bến, không có chân trời rộng mở, không có hàng hóa quý giá nào để chuyên chở. Những tháng ngày của anh ta bị hút vào những điều nhỏ nhặt và thường lệ. Hơi ngạc nhiên nếu anh ta không hài lòng, hay gây gổ và "chán ngấy": Một trong số bi kịch lớn nhất trong cuộc sống là một người có khả năng to lớn mà tâm hồn lại quá chật hẹp.

Nếu bạn cảm thấy rằng cuộc sống của bạn gần với mức trung bình mà bạn muốn, bạn càng cần phải mơ ước nhiều hơn. Không gì có thể giúp đỡ một người thoát ra khỏi vũng lầy tốt hơn một ước mơ đáng giá.

4. MỘT SỐ NGƯỜI THIẾU TỰ TIN ĐỂ THEO ĐUỔI ƯỚC MƠ

Cần phải tự tin để có thể nói về ước mơ và thậm chí cần phải tự tin hơn nữa để theo đuổi ước mơ. Và đôi khi, sự tự tin phân biệt những người mơ ước theo đuổi ước mơ với những người không làm như vậy. Trong nghiên cứu của mình tại trường Đại học Wisconsin, Karen Greno-Maisch đã phát hiện ra sự tự tin là vô cùng quan trọng đối với thành công. Khi nghiên cứu trẻ em, bà thấy rằng sự thiếu tự tin làm cho 37% trẻ em kém sẵn sàng đàm phán và sử dụng những chiến lược đàm phán với trẻ em khác ít hơn 11%. Bà cũng khám phá ra rằng trẻ em càng tự tin thì càng sẵn sàng gánh chịu những rủi ro của việc đàm phán trong thời gian dài và càng thích nghi tốt hơn. Nói cách khác, càng tự tin thì bạn càng ít khi từ bỏ việc cố gắng đạt được những gì bạn muốn.

Những ước mơ thật mỏng manh, dễ vỡ. Và chúng ở trạng thái rủi ro lớn nhất khi chúng là mới mẻ đối với bạn, khi những người bạn yêu mến và kính trọng không chấp nhận chúng, và khi bạn không có bản ghi chép các thành công trong quá khứ để có được sự tự tin. Nhưng sự tự tin dựa trên thực tế là cần thiết để bạn có thể phấn đấu cho ước mơ mình. Vậy, làm thế nào để có được sự tự tin? Thông qua sự tự biết mình. Cố vấn về quản lý Judith Bardwick khẳng định rằng, “Sự tự tin thực sự có được từ việc nhận biết và chấp nhận chính bạn, những sức mạnh và hạn chế của bạn, trái ngược với việc phụ thuộc vào sự khẳng định của người khác, những người ngoài cuộc.” Đó là lý do tại sao tôi tin tưởng cuốn sách này có thể giúp được bạn. Việc trả lời những câu hỏi một cách tích cực sẽ làm cho bạn thêm tự tin để theo đuổi những ước mơ của bạn.

5. MỘT SỐ NGƯỜI THIẾU TRÍ TƯỞNG TƯỢNG ĐỂ MƠ ƯỚC

Con người khám phá ra những ước mơ của mình như thế nào? Bằng cách mơ ước! Điều đó có vẻ đơn giản một cách thái quá, nhưng sự thực lại đúng là như vậy. Trí tưởng tượng là mảnh đất mang ước mơ đến cho cuộc sống. Nhà vật lý đoạt giải Nobel, Albert Einstein (một người biết mơ ước và là nhà tư tưởng) đã hiểu được giá trị của trí tưởng tượng. Ông nói, “Khi tôi xem xét chính mình và những phương pháp tư duy của mình, tôi đi đến kết luận rằng quà tặng của khả năng tưởng tượng có ý nghĩa nhiều đối với tôi hơn là tài năng của tôi trong việc hấp thụ được những kiến thức tích cực.” Einstein gọi trí tưởng tượng của ông là “sự ham hiểu biết thần thánh”.

Trí tưởng tượng là mảnh đất mang ước mơ đến cho cuộc sống.

Nếu bạn ở trong một hoàn cảnh chán nản hoặc bạn không nghĩ về chính bạn như một người rất giàu tưởng tượng thì cũng đừng để mất hy vọng. Bạn có thể vẫn khám phá ra và phát triển một ước mơ. Chúa đã cài đặt khả năng đó trong mỗi người chúng ta. Nếu bạn biết quan sát trẻ em, bạn sẽ biết rằng đó là sự thật. Mọi đứa trẻ đều biết mơ ước. Mọi đứa trẻ đều biết tưởng tượng. Vợ tôi, Margaret, và tôi có năm đứa cháu, và bất cứ khi nào ở cùng với chúng, chúng tôi đều thấy trí tưởng tượng phong phú của chúng hoạt động, kéo chúng ra khỏi thế giới này đến những thế giới đầy sáng tạo của riêng mình.

Bạn cũng có trí tưởng tượng để mơ ước. Max Lucado, một tác gia, bạn tôi tin tưởng vào những khả năng của bạn: “Bạn không phải là một sự cố. Bạn không phải được sản xuất hàng loạt. Bạn không phải là một sản phẩm của dây chuyền lắp ráp. Bạn được lập kế hoạch một cách cẩn trọng, đặc biệt tài năng, và được Đấng Sáng tạo âu yếm đặt lên trái đất này. “Vượt lên trên đó, một số người thậm chí tranh luận rằng sự khởi đầu của bạn càng buồn tẻ thì tiềm năng để mơ ước của bạn càng to lớn. Doanh nhân Howard Schultz, xuất thân từ một gia đình rất bình thường, đã sử dụng mảnh đất phì nhiêu của trí tưởng tượng để giúp mình trau dồi ý tưởng về Starbucks, một công ty do ông thành lập. Schultz nói:

Có một thứ giúp tôi nhận ra những người lãng mạn: Họ cố gắng tạo ra một thế giới mới tốt hơn từ sự tẻ nhạt của cuộc sống hàng ngày. Đó cũng là mục tiêu của Starbucks. Chúng tôi cố gắng tạo ra, trong các cửa hiệu của chúng tôi một ốc đảo, một khu vực thân thiện nhỏ bé, nơi đó bạn có thể nghỉ giải lao, nghe một chút nhạc jazz, hoặc suy nghĩ về vũ trụ, hoặc đặt những câu hỏi về cá nhân, thậm chí một câu hỏi kỳ quái với một tách cà phê.

Những ai có thể tưởng tượng ra một chỗ như vậy?

Từ kinh nghiệm cá nhân của mình, tôi đã nói rằng khởi đầu của bạn càng không hứa hẹn thì chắc chắn bạn sẽ muốn sử dụng trí tưởng tượng của mình và sáng chế ra những thế giới, nơi mọi thứ đều là có thể.

Điều đó thật đúng với tôi. Tôi tin rằng Chúa muốn chúng ta mơ ước, và có những ước mơ lớn, bởi vì Người là một vị Chúa vĩ đại muốn làm những việc lớn lao, và Người muốn làm những việc lớn lao đó thông qua chúng ta. Bạn tôi, Dale Turner quả quyết, “Những ước mơ có thể được phục chế lại. Không có vấn đề gì về tuổi tác hoặc điều kiện, vẫn có những khả năng chưa được khai thác bên trong chúng ta và cái đẹp mới đang chờ đợi được sinh ra. Sẽ không bao giờ quá muộn để mơ ước.”

BẠN ĐÃ SẴN SÀNG TRẮC NGHIỆM ƯỚC MƠ CỦA MÌNH HAY CHƯA?

Thật tốt quá, bạn có thể đang nói với chính mình: Tôi có một ước mơ. Tôi nghĩ là nó đáng theo đuổi. Làm gì bây giờ? Làm thế nào mà tôi có thể biết rằng tôi có những cơ hội tốt để đạt được ước mơ đó? Điều đó đưa chúng ta đến với 10 câu tự hỏi, cũng là 10 chương của cuốn sách này.

1. Câu hỏi về Quyền sở hữu: Ước mơ đó có thật sự là ước mơ của chính tôi không?
2. Câu hỏi về Tính rõ ràng: Tôi có nhìn thấy rõ ràng ước mơ của mình không?
3. Câu hỏi về Tính thực tế: Tôi có đang dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ của mình không?
4. Câu hỏi về Niềm đam mê: Ước mơ của tôi có cuốn hút tôi theo đuổi nó hay không?
5. Câu hỏi về Đường đi nước bước: Tôi có một chiến lược để đạt được ước mơ của mình hay không?
6. Câu hỏi về Con người: Tôi đã tính đến tất cả những người mà tôi cần để hiện thực hóa ước mơ của mình chưa?
7. Câu hỏi về Cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình hay không?
8. Câu hỏi về Tính kiên định: Tôi có đang tiến gần đến ước mơ của mình không?
9. Câu hỏi về Sự mãn nguyện: Việc cố gắng để đạt được ước mơ có đem lại cho tôi sự hài lòng không?
10. Câu hỏi về Ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của tôi có giúp ích cho những người khác không?

Tôi tin rằng, nếu bạn thật sự khám phá từng câu hỏi, tự xem xét mình một cách trung thực, và nếu câu trả lời là “CÓ” cho tất cả 10 câu hỏi, thì khả năng đạt được ước mơ của bạn sẽ rất cao. Bạn có thể trả lời khẳng định càng nhiều thì bạn sẽ càng đi đúng hướng và hoàn thành được càng nhiều ước mơ của mình. Tôi cũng thực sự tin tưởng rằng, mọi người đều có đủ tiềm năng để tưởng tượng ra một ước mơ đáng giá, và đã sẵn có khả năng đạt được ước mơ. Và ước mơ của bạn lớn hay nhỏ, thái quá hay không thái quá thì cũng chẳng sao, miễn là các câu trả lời của bạn là “CÓ” đối với các câu hỏi Trắc Nghiệm Ước Mơ.

“Hãy luôn luôn nhớ rằng, trên thế giới này chỉ có hai loại người: người thực tế và người mơ

mộng. Những người thực tế biết họ đang đi đâu. Còn những người mơ mộng nói đã từng ở đó rồi.”

– ROBERT ORBEN

Người chuyên viết diễn văn và tác giả hài kịch Robert Orben đã khẳng định, “Hãy luôn luôn nhớ rằng, trên thế giới này chỉ có hai loại người: người thực tế và người mơ mộng. Những người thực tế biết họ đang đi đâu. Còn những người mơ mộng nói đã từng ở đó rồi.” Nếu bạn là một người mơ mộng đã từng ở đó rồi (trong tâm trí của bạn), thì bước tiếp theo là đưa ước mơ của bạn vào trắc nghiệm. Trong những trang dưới đây, bạn sẽ thấy một Bài Trắc nghiệm Ước mơ. Nó được thiết kế để giúp bạn đo lường xem bạn đã sẵn sàng để đạt được ước mơ như thế nào. Tôi chân thành khuyến nghị rằng bạn hãy tiến hành bài trắc nghiệm này trước khi đọc các phần còn lại của cuốn sách. Bạn càng có thể làm nhiều việc để trắc nghiệm ước mơ và chuẩn bị tốt trước khi thật sự bắt đầu thực hiện nó, bạn càng có nhiều cơ hội để nhìn thấy ước mơ của bạn trở thành sự thật.

BÀI TRẮC NGHIỆM ƯỚC MƠ

Để hỗ trợ bạn đưa ước mơ vào trắc nghiệm, tôi đã phát triển bài kiểm tra trắc nghiệm này. Hãy trả lời từng tuyên bố dưới câu hỏi về ước mơ bằng các từ “đúng” hoặc “sai”. Khi đã hoàn thành bài trắc nghiệm, hãy chọn ba người biết rõ về bạn để giúp bạn đánh giá. Nếu bạn chưa hề nói với họ về ước mơ của mình, hãy làm như thế ngay đi. Sau đó đề nghị họ trả lời từng câu hỏi áp dụng cho bạn. Hơn nữa, hãy đề nghị họ chấm điểm cho bạn, với thang điểm từ 1 (không có cơ hội nào) đến 10 (hoàn toàn chắc chắn) để biết chắc chắn ước mơ của bạn có đạt được hay không.

1. Câu hỏi về Quyền sở hữu: Ước mơ đó có thật sự là ước mơ của chính tôi không?

A. Tôi sẽ là người hài lòng nhất trên thế gian này nếu tôi đạt được ước mơ của mình.

B. Tôi sẽ công khai chia sẻ ước mơ của mình với người khác, kể cả người mà tôi yêu.

C. Ước mơ của tôi bị người khác đàm tiếu, nhưng tôi vẫn ôm ấp nó.

2. Câu hỏi về Tính rõ ràng: Tôi có nhìn thấy rõ ràng ước mơ của mình không?

A. Tôi có thể giải thích các điểm chính trong ước mơ của mình bằng một câu đơn giản.

B. Tôi có thể trả lời tất cả các câu hỏi như ước mơ của tôi thế nào hoặc tôi đã mơ ước ra sao.

C. Tôi đã viết ra một bản mô tả rõ ràng về ước mơ của mình bao gồm cả các đặc điểm hoặc mục tiêu chính.

3. Câu hỏi về Tính thực tế: Tôi có đang dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ của mình không?

A. Tôi biết những khả năng lớn nhất của tôi là gì, và ước mơ của tôi chủ yếu dựa trên đó.

B. Những thói quen và sự rèn luyện hàng ngày của tôi đóng góp rất nhiều vào khả năng đạt được ước mơ.

C. Ước mơ của tôi chắc chắn sẽ thành sự thật thậm chí nếu tôi không may mắn, nếu những người quan trọng không để ý đến hoặc chống lại tôi, hoặc nếu tôi gặp phải những trở ngại lớn.

4. Câu hỏi về Niềm đam mê: Ước mơ của tôi có cuốn hút tôi theo đuổi nó hay không?

A. Tôi có thể chẳng phải suy nghĩ rằng, đáng lẽ tôi phải làm nhiều hơn nữa để ước mơ của tôi được hoàn thành.

B. Tôi nghĩ về ước mơ của mình hàng ngày và thường tỉnh giấc hay ngủ thiếp đi khi nghĩ về nó.

C. Ước mơ này luôn luôn quan trọng đối với tôi, ít nhất là trong một năm.

5. Câu hỏi về Đường đi nước bước: Tôi đã có một chiến lược để đạt được ước mơ của mình chưa?

A. Tôi đã viết ra một kế hoạch về việc tôi định làm thế nào để hoàn thành ước mơ của mình.

B. Tôi đã chia sẻ kế hoạch của mình với ba người mà tôi kính trọng để nhận được ý kiến phản hồi của họ.

C. Tôi đã có những thay đổi lớn trong thứ tự ưu tiên và thói quen làm việc để biến kế hoạch của tôi thành hành động.

6. Câu hỏi về Con người: Tôi đã tính đến tất cả những người mà tôi cần để thực hiện ước mơ của mình chưa?

A. Tôi đã có quanh mình những người tạo cho tôi cảm hứng và nói thật cho tôi biết về các điểm mạnh và điểm yếu của mình.

B. Tôi đã tìm được những người có những kỹ năng cần thiết để giúp đỡ tôi hoàn thành ước mơ

của mình.

C. Tôi đã truyền đạt quan điểm về ước mơ của tôi tới những người khác, và họ cùng tôi sở hữu ước mơ đó.

7. Câu hỏi về Cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình hay không?

A. Tôi có thể tính toán được cái giá cụ thể mà tôi phải trả để đạt được ước mơ của mình.

B. Tôi đã xem xét những gì tôi muốn bán đổi để đạt được ước mơ của mình.

C. Tôi sẽ không thỏa hiệp với những giá trị của tôi, tàn phá sức khỏe và hủy hoại gia đình để theo đuổi ước mơ.

8. Câu hỏi về Tính kiên định: Tôi có đang tiến gần đến ước mơ của mình không?

A. Tôi có thể xác định được những cản trở mà tôi sẽ vượt qua khi theo đuổi ước mơ của mình.

B. Mỗi ngày, tôi đều làm một cái gì đó, thậm chí nó rất nhỏ bé, để tiến gần hơn đến ước mơ của mình.

C. Tôi muốn làm những việc khó khác thường để lớn thêm và thay đổi sao cho ước mơ của tôi được hoàn thành.

9. Câu hỏi về Sự mãn nguyện: Việc cố gắng để đạt được ước mơ có đem lại cho tôi sự hài lòng không?

A. Tôi muốn từ bỏ chủ nghĩa duy tâm để làm cho ước mơ của tôi trở thành hiện thực.

B. Tôi muốn làm việc nhiều năm, hoặc thậm chí nhiều thập kỷ để đạt được ước mơ của mình, bởi vì nó rất quan trọng đối với tôi.

C. Tôi vô cùng thích thú khi theo đuổi ước mơ, thậm chí nếu thất bại, tôi sẽ xem xét lại đời tôi để sống tốt hơn.

10. Câu hỏi về Ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của tôi có giúp ích cho những người khác không?

A. Tôi có thể kể tên những người sẽ được hưởng lợi nếu ước mơ của tôi trở thành hiện thực, ngoài tên tôi.

B. Tôi đang làm việc để xây dựng nên một nhóm những người có cùng chí hướng để hoàn

thành ước mơ của mình.

C. Những gì tôi làm để đạt được ước mơ của mình sẽ là quan trọng trong 5 năm, 20 năm, hoặc 100 năm.

Nếu bạn có thể đánh dấu mọi tuyên bố là “đúng”, thì bạn có các cơ hội cực kỳ tốt để thấy được ước mơ của bạn đơm hoa kết trái. Nếu bạn đánh dấu “sai” cho một hay nhiều tuyên bố thì bạn cần phải xét lại xem bạn có trung thực với chính mình hay không, và bạn đang đứng ở đâu so với câu hỏi. Hãy dành thời gian để phản ánh, và làm các bài tập thực hành ở cuối mỗi chương trong cuốn sách này.

Bạn cũng nên nói chuyện với ba người sẽ đánh giá những câu hỏi này. Câu trả lời của họ có khớp với của bạn không? Nếu không, hãy đề nghị họ nói lên những nhận xét. Cũng cần phải nhìn vào tổng số điểm của bạn. Nếu họ cho bạn ít hơn 10 điểm, thì hãy hỏi họ, “Tôi phải làm gì để đạt được điểm 10?” Hãy lắng nghe họ nói, ghi chép lại, hỏi thêm cho rõ ràng, nhưng đừng tự biện bạch cho mình. Khi bạn có được câu trả lời của họ, hãy tìm kiếm những tấm gương.

Và hãy nhớ đến câu nói của vị cố vấn về quản lý Jack Rosenblum: “Nếu một người bảo bạn là một con ngựa, thì người đó thật điên rồ. Nếu ba người bảo bạn là một con ngựa thì giữa họ có sự thông đồng hay một âm mưu gì đó. Nếu mười người bảo bạn là một con ngựa, thì đã đến lúc bạn phải sắm cho mình một... bộ yên cương rồi đấy.”

CHƯƠNG 1: Câu hỏi về Quyền sở hữu: Liệu đây có thực sự là ước mơ của chính tôi?

Dù nghĩ bất cứ điều gì, hãy chắc chắn đó là điều bạn nghĩ;

Dù muốn bất cứ điều gì, hãy chắc chắn đó là điều bạn muốn;

Dù cảm thấy bất cứ điều gì, hãy chắc chắn đó là điều chính bạn cảm thấy

--T.S.ELIOT

Bố Arnord muốn cậu trở thành một chính trị gia. Rất cục, bố là trưởng phòng cảnh sát tại một thị trấn nhỏ nơi cậu sinh ra và lớn lên. Mẹ Arnord lại có ý nghĩ khác. Bà tin rằng cậu nên làm thợ mộc, vì nhận ra rằng cậu không say mê và không có năng khiếu về các môn học ở trường. Mẹ muốn cậu học một nghề thực tế. Theo đề nghị của mẹ, Arnord nghiêm túc đăng ký vào một chương trình học nghề mộc khi đang học cấp ba, nhưng thực lòng, cậu chưa bao giờ thích điều này cả.

ƯỚC MƠ CỦA AI?

Rất nhiều bạn trẻ gặp phải tình huống này khi đang ở tuổi vị thành niên. Họ không biết họ giỏi cái gì. Họ không biết họ muốn điều gì. Thế nên, họ lắng nghe bố mẹ, bạn bè, và bắt đầu tìm một hướng đi cho cuộc đời phản ánh ước mơ và mong muốn của một người nào đó, chứ không phải của bản thân họ. Điều đó không có gì đáng ngạc nhiên. Ban đầu, con cái nhìn chính mình qua đôi mắt của các bậc phụ huynh và những hình mẫu khác. Họ không có điểm tham chiếu.

Chuyên gia tư vấn, Cecil G. Osborne, trong cuốn The Art of Understanding Yourself (Nghệ thuật hiểu chính mình), nhận xét, “Đứa trẻ không hiểu về bản thân. Và tự nhận ra chính mình qua cách đánh giá của các bậc phụ huynh về nó... Một đứa trẻ bị nói đi nói lại rằng nó là một đứa hư, hoặc lười, hoặc không tốt, hoặc ngu, hoặc đáng xấu hổ, hoặc vụng về, sẽ có xu hướng thể hiện đúng như những gì bố mẹ hoặc những người có thẩm quyền khác đánh giá về nó.” Rất nhiều bạn trẻ đã không xác định được tính cách của bản thân – họ đang làm theo ước mơ và mong muốn của người khác bởi vì họ muốn được chấp nhận và không biết phải làm gì khác.

Bất cứ khi nào bạn thấy ai đó đổi nghề khi đang ở quãng giữa cuộc đời, bạn có thể hầu như chắc chắn rằng họ đã từng sống vì ước mơ của người khác và lạc lối.

Có bao nhiêu người đã học trường luật bởi vì đó là những gì bố mẹ họ mong muốn? Có bao nhiêu người kết hôn để làm hài lòng bố mẹ? Có bao nhiêu người kiếm một “công việc thực sự” thay vì theo đuổi một nghề nghiệp trong các bộ phim hoặc vở kịch? Bất cứ khi nào bạn thấy ai đó đổi nghề khi đang ở quãng giữa cuộc đời, bạn có thể hầu như chắc chắn rằng họ đã từng sống vì ước mơ của người khác và lạc lối.

Nếu sự chuyển đổi có tính chất đột phá như vậy có thể xảy ra, họ may mắn hơn những người không bao giờ khám phá ra và theo đuổi ước mơ của riêng mình.

Thậm chí, những bậc phụ huynh quá hiểu biết, quyết đoán, luôn khích lệ lại dẫn con cái họ sai hướng. Tôi biết điều này vì đã từng gặp phải trường hợp này khi tôi lên bảy. Bố mẹ đã thuyết phục rằng, tôi có tài năng âm nhạc. Họ mua một chiếc đàn piano và đăng ký học cho tôi. Hai năm đầu, tôi rất thích học và tập đàn. Tôi không đam mê nhưng vẫn tiếp tục chơi vì điều này khiến bố mẹ tôi vui.

Vào lớp năm, bố mẹ quyết định mở rộng con đường âm nhạc của tôi, họ mua cho tôi một cây kèn trumpet. Thầy dạy nhạc nói với họ rằng, miệng tôi không hợp với nhạc cụ này và thế là họ chuyển tôi sang thổi clarinet. Ted Lewis, một nhạc công clarinet nổi tiếng là người quê tôi, Circleville, bang Ohio, và thế là bạn bè bắt đầu nói với tôi, “Cậu có thể là Ted Lewis tiếp theo đấy!”

Không đúng. Tôi thậm chí còn không đủ khả năng để ngồi vào cái ghế đầu tiên của ban nhạc ở trường tiểu học. Tôi là nhạc công clarinet hạng bét!

Ở tuổi đó, tôi muốn chơi bóng chày. Tôi vẫn nhớ, cuối cùng, tôi đã cảm thấy áp lực và ăn năn như thế nào khi ngồi với bố mẹ và nói rằng tôi không muốn chơi nhạc mà thích chơi bóng chày. Tôi cũng nhớ tôi đã cảm thấy phẫn khích khi bố mẹ trao cho tôi cái ước mơ trở thành một nhạc sĩ vĩ đại. Thật tuyệt, vì tôi đã đóng gói chiếc clarinet đó lại và tóm lấy quả bóng chày.

ƯỚC MƠ CỦA ARNORD

Arnord không biết bản thân thực sự muốn gì, nhưng cậu bé biết mình không muốn trở thành luật sư hay thợ mộc. Không phải vì cậu thiếu cố gắng để tìm ra ước mơ. Cậu bé có tham vọng. Thực tế, cậu biết rằng mình muốn trở thành số một thế giới dù làm gì đi chăng nữa. Thích thể thao, nhưng ở tuổi dậy thì, nên cậu vẫn chưa chọn đúng môn thể thao. Arnord đã chơi thử rất nhiều môn thể thao như: khúc côn cầu trên băng, đấm bốc, các loại điền kinh (chạy, ném lao, ném bóng sắt). Cậu chơi bóng đá trong 5 năm nhưng không đam mê môn thể thao này. Một ngày nọ, huấn luyện viên môn bóng đá yêu cầu các thành viên trong đội bóng bắt đầu đẩy tạ

mỗi tuần một lần để nâng cao thể lực. Từ đó, ước mơ của cậu bắt đầu hình thành.

Arnord hồi tưởng lại, “Tôi vẫn nhớ lần đầu tiên vào phòng tập thể hình” Tôi chưa từng nâng tạ trước đó. Những gã ở đây trông... thật cơ bắp, như Héc-quyn vậy. Vậy đấy, nó ở trước mặt tôi – câu trả lời cho cuộc đời. Nó là một thứ gì đó đột nhiên tôi muốn và tìm thấy, cứ như thể tôi đang băng qua một chiếc cầu lơ lửng rồi đặt chân xuống đất vậy.”

Mười bốn tuổi, Arnord Schwarzenegger đã tìm thấy niềm đam mê của anh trong phòng tập thể hình. Vài tháng sau, ước mơ xuất hiện khi anh chú ý đến một tờ tạp chí. Trang bìa là hình một vận động viên thể hình đóng vai Héc-quyn trong một bộ phim cùng tên. Arnord nhớ lại những gì đã xảy ra tiếp theo:

Tôi vét nốt đồng xu cuối cùng để mua tờ tạp chí đó. Hóa ra Héc-quyn là một gã người Anh (tên là Reg Park) đã dành giải Quý ông hoàn vũ (Mr. Universe) trong cuộc thi thể hình không chuyên và đặt cược điều đó vào sự nghiệp điện ảnh – sau đó lấy tiền để tạo nên một đế chế thể dục thể hình. Bingo! Tôi đã có hình mẫu lý tưởng rồi! Nếu anh ta có thể làm vậy, thì tôi cũng có thể. Tôi sẽ giành giải Mr. Universe. Tôi sẽ trở thành ngôi sao màn bạc. Tôi sẽ giàu có. Một, hai, ba – bing, bang, boom! Tôi đã tìm ra niềm đam mê. Tôi đã tìm ra mục tiêu.

Không phải ai cũng hiểu ước mơ của Arnord – đương nhiên không phải là bố mẹ và bạn bè của anh. Bố anh hy vọng đó chỉ là một mong muốn thoáng qua.

“Arnord này, thế con muốn làm gì?” Bố hỏi.

“Bố, con muốn trở thành một vận động viên thể hình chuyên nghiệp. Con sẽ làm nghề đó.” Arnord trả lời.

“Bố thấy là con nghiêm túc đấy, thế con đã dự định làm thế nào để đăng ký chưa?”

Không ai hiểu lựa chọn, nhiệt huyết và tầm nhìn của Arnord.

“Tôi không thể chọn một môn ít phổ biến hơn được.” Arnord giải thích. “Bạn bè ở trường nghĩ là tôi điên. Nhưng tôi không quan tâm... Tôi đã tìm thấy điều mà tôi muốn cống hiến toàn bộ sức lực và không gì ngăn cản tôi được. Động lực của tôi thật khác thường. Tôi nói chuyện khác bạn bè mình; tôi khao khát thành công hơn bất cứ ai tôi biết.” Đó là sức mạnh của một ước mơ tuyệt vời. Ước mơ là một bức tranh đầy cảm hứng về tương lai tiếp sức cho ý định, còn cảm xúc khiến bạn có khả năng làm mọi thứ có thể đạt được.”

Kể từ khi tìm ra ước mơ của bản thân, Arnord đã không ngừng theo đuổi nó. Anh bắt đầu luyện

tập nhiều giờ liền, sáu ngày mỗi tuần. Ước mơ của anh là trở thành vận động viên thể hình số một thế giới. Mười tám tuổi, khi đang thực hiện nghĩa vụ quân sự cho quân đội Áo, Arnord đã giành giải Quý ông trẻ châu Âu (Junior Mr. Europe), cuộc thi lớn đầu tiên của anh. Năm tiếp theo, anh giành giải Quý ông châu Âu (Mr. Europe). Sau đó, Arnord tới Munich và tiếp tục luyện tập. Anh đồng sở hữu một phòng tập thể hình ở đây. Năm 1967, anh giành giải Mr. Universe trong cuộc thi thể hình không chuyên tại London. Khi đó anh chỉ mới 21 tuổi, chiến thắng của anh khiến mọi người sửng sốt. Khi anh gọi điện cho bố mẹ để kể về chiến thắng này, họ đã không vui vẻ lắm.

“Nếu một tờ báo địa phương của Graz viết rằng tôi đã tốt nghiệp đại học, điều đó sẽ có ý nghĩa với bố mẹ tôi hơn.” Arnord nhấn mạnh. “Ở một khía cạnh nào đó, tôi để ý rằng họ không hiểu ước mơ của tôi. Tôi cảm thấy ít nhất họ cũng nên nhận ra điều gì có ý nghĩa với tôi. Họ biết tôi đã phải phấn đấu như thế nào... Tôi nghĩ các bạn luôn làm mọi thứ có sự đồng ý của bố mẹ.”

Mặc dù thiếu sự ủng hộ của bố mẹ khi lựa chọn sự nghiệp của mình, nhưng Arnord vẫn tiếp tục chiến thắng trong mọi cuộc thi thể hình lớn trên thế giới, bao gồm cả bảy lần giành chiến thắng trong cuộc thi uy tín Mr. Olympia, lần cuối là vào năm 1980. Nhưng trở thành vận động viên thể hình số một thế giới – một thành tích đáng nể – vẫn chưa phải là ước mơ của Arnord. Nhiều người đã bị sốc khi anh biến kỹ năng thể hình thành sự nghiệp điện ảnh thành công. Những năm về sau, Arnord đã làm cho mọi người sửng sốt khi tranh cử thống đốc bang California và đắc cử. Có một điều mọi người không biết, đó là Arnord đã mong muốn thực hiện tất cả những điều này từ khi còn ở Áo. Năm 20 tuổi, anh nói với một người bạn, “Tớ muốn giành giải Mr. Universe nhiều lần như Reg Park (thần tượng của Arnord). Tớ muốn đóng phim như Reg. Tớ muốn trở thành tỷ phú. Tớ muốn làm chính trị.”

Arnord đã thực hiện được ước mơ. Anh chiến thắng nhiều lần trong các cuộc thi thể hình Mr. Universe và Mr. Olympia. Arnord đã tham gia vào nhiều bộ phim với tổng số doanh thu đạt được là 1,6 tỷ đô-la. Anh là một doanh nhân thành đạt. Kể từ những ngày đầu đặt chân lên nước Mỹ, anh đã trở thành một người tiết kiệm cẩn mẫn và một nhà đầu tư thông minh trong các lĩnh vực như bất động sản, chứng khoán, kinh doanh. (Tuy chưa phải là tỷ phú; nhưng tài sản ròng của Arnord ước tính vào khoảng 800 triệu đô-la). Anh đã trở thành một chính trị gia. Arnord Schwarzenegger có ước mơ của riêng anh; và kết quả là, anh đã cực kỳ thành đạt.

“Ngay từ đầu, tôi đã biết thể hình là lựa chọn hoàn hảo cho sự nghiệp của tôi.” Arnord nói. “Dường như không ai đồng ý với ý kiến này – chí ít thì đó là bố mẹ và các thầy cô giáo của tôi. Với họ, chỉ có một cách để được chấp nhận đó là trở thành chủ ngân hàng, thư ký, bác sỹ, hoặc

doanh nhân – lập nghiệp theo cách thông thường, kiếm một công việc đều đặn trong một công ty nào đó – một nghề nào đó chính thống. Ước mơ trở thành vận động viên thể hình và trở thành Mr. Universe hoàn toàn không nằm trong nhận thức của họ.” Nhưng điều mà Arnord ý thức được – đó là khả năng đạt được ước mơ, bởi vì anh có thể trả lời Câu hỏi về Quyền sở hữu một cách quả quyết.

ƯỚC MƠ CÓ THỂ TRỞ THÀNH HIỆN THỰC NẾU BẠN DÁM MƠ ƯỚC

Bạn trả lời Câu hỏi về Quyền sở hữu như thế nào? Liệu đây có thực sự là điều bạn mơ ước? Bạn có sẵn sàng trải nghiệm nó không? Vì biết vâng lời, nên nhiều người đã bỏ qua ước mơ của bản thân. Họ theo đuổi nghề nghiệp để làm hài lòng bố mẹ, vợ chồng, hoặc những người khác. Điều đó có thể khiến họ là người có trách nhiệm, nhưng không thành công. Không thể đạt được ước mơ nếu bạn không mơ ước.

Không thể đạt được ước mơ nếu bạn không mơ ước.

Hãy thử hồi tưởng lại xem những người khác đã gây ảnh hưởng như thế nào tới kế hoạch, mục tiêu, và mong ước của bạn? Bạn có nhận ra rằng tầm nhìn của mình đã bị ảnh hưởng? Liệu có phải ước mơ của bạn là kết quả của...

Bố mẹ nghĩ bạn là ai?

Những người khác nghĩ bạn là ai?

Bạn muốn bạn là ai?

Hay chúng là kết quả của...

Bạn thực sự là ai, và điều đó có nghĩa là gì?

Trách nhiệm của mỗi người là tự khám phá ra bản thân mình. Thực tế, bạn sẽ hoàn thành ước mơ và sống cuộc sống mà Chúa đã ban tặng chỉ sau khi bạn xác định được nó là gì. Joseph Brodsky, người từng giành giải Nobel nhận xét, “Nhiệm vụ đầu tiên của chúng ta khi làm chủ cuộc đời là: Hãy là chính bản thân mình, không bị áp đặt hay bắt buộc dù những biểu hiện bề ngoài của bạn có vẻ xuất sắc thế nào đi chăng nữa. Mỗi chúng ta chỉ được sinh ra một lần, và chúng ta đều biết rõ nó sẽ kết thúc ra sao. Thật đáng tiếc nếu lãng phí cơ hội duy nhất này vì cái biểu hiện bề ngoài của ai đó hay kinh nghiệm của ai đó.”

Làm thế nào để biết rằng bạn đang theo đuổi một ước mơ không thực sự là của mình? Đây là

một số mẹo để giúp bạn tìm ra câu trả lời:

KHI NGƯỜI KHÁC SỞ HỮU ƯỚC MƠ CỦA BẠN KHI BẠN SỞ HỮU ƯỚC MƠ CỦA CHÍNH MÌNH

Nó sẽ không phù hợp với bạn

Nó sẽ là gánh nặng đối với bạn

Nó sẽ khiến bạn cạn kiệt năng lượng / nghị lực

Nó sẽ khiến bạn cảm thấy buồn ngủ

Nó không phải là thế mạnh của bạn

Nó sẽ đáp ứng mong muốn của những người khác

Người khác yêu cầu bạn làm việc đó Nó sẽ phù hợp với bạn

Nó sẽ khiến nhiệt huyết ngập tràn trong bạn

Nó sẽ đốt cháy bạn

Nó sẽ khiến bạn thức đêm

Bạn sẽ không cảm thấy an nhàn

Nó sẽ phát huy hết năng lực của bạn

Bạn sẽ cảm thấy bạn sinh ra để làm việc này

Khi ước mơ phù hợp với một người, và người đó cũng phù hợp với ước mơ đó, hai điều này không thể tách rời.

Khi ước mơ phù hợp với một người, và người đó cũng phù hợp với ước mơ đó, hai điều này không thể tách rời. Nếu đó thực sự là điều bạn mơ ước, bạn cần phải nhìn thấy khả năng nó xảy ra – và cần sở hữu nó. Triết gia, Soren Kierkegaard đã nhấn mạnh, “Khả năng là lời chỉ dẫn của Chúa, con người phải tuân theo.”

Quyền sở hữu là bước quan trọng tiếp theo để thực hiện ước mơ. Nó chính là chiếc chìa khóa mở cửa ước mơ tới mọi thứ khác. Khi có ước mơ, chẳng phải bạn nhìn rõ nó hơn sao? Khi có ước mơ, chẳng phải bạn dựa vào những điều có thể kiểm soát để đạt được nó sao? Chẳng phải khi niềm đam mê tăng lên, bạn sẽ phát triển chiến lược để đạt được nó hay sao? Chẳng phải

trong ước mơ của bạn không có những người khác, và bạn phải trả giá để đạt được nó? Có ước mơ, chẳng phải bạn có thể phát huy năng lực và trở nên kiên cường hơn để theo đuổi nó? Chẳng phải tầm quan trọng của ước mơ tăng lên? Bạn có thể trả lời chắc chắn tất cả những câu hỏi về ước mơ của mình khi đã nắm quyền sở hữu nó.

TÔI CÓ ƯỚC MƠ, NHƯNG...

Hầu hết mọi người không thực hiện ước mơ của họ. Họ ước và chờ đợi. Rồi hối tiếc. Họ hy vọng những điều tốt đẹp nhất. Nhưng thời gian cứ dần trôi đi và ước mơ không thành hiện thực. Một số người cảm thấy nản lòng và cay đắng, số khác từ bỏ. Tôi và nhà tư tưởng Henry David Thoreau đều cho rằng, “Đa số chúng ta im lặng sống trong tuyệt vọng.” Tôi tin rằng một trong những lý do có quá ít người nhận ra ước mơ của bản thân là do vô trách nhiệm với chính mình.

Anh trai tôi, Larry, thường gọi tôi nhớ về tầm quan trọng của việc đặt cược vào cuộc chơi và nỗ lực hết mức có thể. Bằng cách đặt cược vào cuộc chơi, Larry muốn đầu tư vào thứ có giá trị. Bất cứ khi nào việc đặt cược xảy ra, mức độ cam kết của một người bỗng tăng lên. Tại sao? Bởi vì nếu sở hữu thứ gì đó, bạn phải đầu tư năng lượng, tiền bạc, thời gian và cam kết mạnh mẽ. Khi đặt cược vào cuộc chơi, bạn không còn tâm lý từ bỏ dễ dàng nữa. Bạn đầu tư vào nó. Bất cứ khi nào thỏa thuận với ai đó, Larry luôn đảm bảo cả hai đều đã đặt cược vào trò chơi, nếu không anh sẽ lùi lại.

Bạn cần có thái độ tương tự như vậy đối với ước mơ của chính mình. Để có thể sở hữu ước mơ bạn cần phải kiên định với nó. Khi đó, bạn sẽ được trao sức mạnh để vượt lên những điều đáng tiếc mà những người không có ước mơ đưa ra để từ bỏ không theo đuổi ước mơ, chẳng hạn như ba điều mà tôi thường nghe:

ĐIỀU ĐÁNG TIẾC #1: NGƯỜI BÌNH THƯỜNG KHÔNG THỂ BIẾN ƯỚC MƠ THÀNH HIỆN THỰC

Nhiều người tin rằng ước mơ chỉ dành cho những người đặc biệt, và những người khác phải biết thân biết phận. Nhưng tôi không đồng ý với tư tưởng này. Quả thật là những vĩ nhân làm nên lịch sử đều có mơ ước. Anh em nhà Wright muốn bay. Winston Churchill hình dung một Châu Âu tự do. Martin Luther King mơ ước về sự bình đẳng giữa các chủng tộc. Tuy nhiên, không cần phải là một vĩ nhân tầm cỡ thế giới, bạn mới có thể mơ ước. Mỗi người đều có một ước mơ để theo đuổi. Thực tế, dám theo đuổi ước mơ tạo nên sự khác biệt giữa một người bình thường và một vĩ nhân. Người bình thường có thể sống một cuộc sống phi thường khi họ làm theo những gì mình mơ ước. Tại sao tôi lại nói như vậy? Bởi vì ước mơ là một chất xúc tác

để giúp con người thực hiện những thay đổi quan trọng trong cuộc sống. Bạn không chỉ thay đổi bản thân để đạt được ước mơ. Theo đuổi ước mơ, chính quá trình này sẽ thay đổi con người bạn và những gì bạn có thể đạt được. Ước mơ vừa là mục tiêu vừa là chất xúc tác.

ĐIỀU ĐÁNG TIẾC #2: NẾU ƯỚC MƠ KHÔNG LỚN, THÌ CHẴNG XỨNG ĐÁNG ĐỂ THEO ĐUỔI

Không nên đánh giá ước mơ bằng độ lớn vì độ lớn không quyết định giá trị của nó. Một ước mơ không nhất thiết phải lớn. Chỉ cần nó lớn hơn bạn mà thôi.

Dan Reiland, một người bạn kể với tôi về một nhân viên của anh ta, người đã nói với các đồng nghiệp của mình rằng, “Tất cả những gì tôi muốn là trở thành một ông bố vĩ đại.” Họ không chỉ trích vì anh này không mơ tưởng viễn vông. Và khi kể về mong muốn chân thành này, anh nhân viên đã khiến mọi người bật khóc. Nó không lớn, nhưng là một ước mơ mạnh mẽ. Lớn hơn chưa hẳn đã tốt hơn. Kích thích không quyết định tầm quan trọng.

ĐIỀU ĐÁNG TIẾC #3: GIỜ KHÔNG PHẢI LÚC ĐỂ TÔI THEO ĐUỔI ƯỚC MƠ CỦA MÌNH

Điều đáng tiếc phổ biến nhất vì đã không sở hữu và theo đuổi một ước mơ là việc tính toán thời gian. Một số người nói, nó quá sớm. Cần phải đợi điều kiện cho phép thì mới có thể theo đuổi ước mơ – sự cho phép có thể từ chính bản thân họ. Trong khi đó, một số ít những người khác, như Arnord Schwarzenegger chẳng hạn, tìm ra ước mơ của mình và theo đuổi nó. Điều này khẳng định lời nói của nhà văn nổi tiếng, Pearl S. Buck: “Những người trẻ tuổi thường thiếu hiểu biết để có thể cân trọng, và bởi vậy, họ nỗ lực vì những điều không thể, và đạt được nó, thế hệ này qua thế hệ khác.”

Những người trẻ tuổi thường thiếu hiểu biết để có thể cân trọng, và bởi vậy, họ nỗ lực vì những điều không thể, và đạt được nó, thế hệ này qua thế hệ khác.

-- PEARL S. BUCK

Những người khác sợ rằng đã quá muộn để họ thực hiện ước mơ của mình. Kết quả là, họ từ bỏ. Nhưng tôi tin rằng tiểu thuyết gia George Eliot đã đúng khi nói, “Không bao giờ quá muộn để là chính mình.”

Ngôi sao điện ảnh Jim Carrey gặp nhiều thách thức và sự phản đối khi bắt đầu sự nghiệp tấu hài. Anh ta giải thích rằng, khi muốn từ bỏ ước mơ trở thành diễn viên hài nổi tiếng trong ngành giải trí, anh đã nghĩ về Rodney Dangerfield, người đã tranh đấu hàng thập kỷ trước khi lên tới đỉnh cao sự nghiệp. “Tôi đã biểu diễn trong các câu lạc bộ trong 15 năm” Carrey hồi tưởng lại, “và đôi lúc điều duy nhất giúp tôi tiếp tục diễn xuất là nghĩ đến Rodney, anh đã bỏ

nghe khi 30 tuổi, nhưng đã quay lại và thành công rực rỡ ở tuổi 40. Thành công rực rỡ. Trong một ngành mà tuổi trẻ có giá trị hơn tài năng, ông đã... chứng tỏ một điều là không bao giờ quá muộn để tỏa sáng. Bạn có thể từ bỏ một thời gian và đi bán tấm lợp bằng nhôm, nhưng không thể từ bỏ ước mơ của mình.” Việc xác định thời gian sẽ không bao giờ là hoàn hảo đối với bạn để theo đuổi ước mơ, thế nên bạn hãy bắt đầu ngay bây giờ. Nếu không, năm tới bạn sẽ già thêm một tuổi và cách xa ước mơ thêm một bước.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ SỞ HỮU ƯỚC MƠ CỦA BẠN

Nếu bạn đã sẵn sàng thực hiện bước đó – để bắt đầu sở hữu ước mơ của chính mình – vậy thì hãy bắt đầu quá trình này bằng cách làm như sau:

1. HÃY SẴN SÀNG ĐÁNH CƯỢC BẢN THÂN

Bạn có thể thành công nếu không ai tin tưởng bạn, nhưng không thể thành công nếu bạn không tin tưởng chính mình. Thực tế, nếu không tin tưởng chính mình, bạn sẽ thấy khó có thể tin vào bất kỳ điều gì khác. Bạn sẽ trở thành một kẻ vấp vưởng trong một thế giới không có gì cuốn hút bạn tiến lên phía trước. Tuy nhiên, những người sở hữu ước mơ tin vào bản thân họ, khi tin vào chính mình, họ sẵn sàng đánh cược bản thân.

Bạn có thể thành công nếu không ai tin tưởng bạn, nhưng không thể thành công nếu bạn không tin tưởng chính mình.

Sở hữu ước mơ có nghĩa là bạn tin vào chính bản thân hơn là tin vào nỗi sợ hãi. Một cảnh trong bộ phim *Akeelah and the Bee* (*Akeelah và chú Ong*) minh họa sức mạnh của việc tin vào chính bản thân mình và những điều bạn có thể làm. Câu chuyện kể về một cô gái tên là Akeelah đến từ miền nam Los Angeles đã vượt qua nhiều khó khăn để giành đua trong cuộc thi cấp quốc gia “Ong mật đánh vần”. Khi huấn luyện viên đánh vần của cô gái, Dr. Darabee (do diễn viên Laurence Fishburne đóng) hỏi, “Cháu có mục tiêu nào không? Cháu muốn làm gì khi lớn lên? Bác sĩ, luật sư, hay diễn viên hài?” Cô bé trả lời, “Cháu không biết, thứ duy nhất cháu giỏi là đánh vần.”

“Đi lại đằng kia,” ông nói, ra hiệu về phía tấm bảng, “và đọc câu trích dẫn trên bức tường kia. Đọc thật to nhé.”

Cô bé đọc, “Nỗi sợ hãi lớn nhất của chúng ta không phải là chúng ta không đủ khả năng. Nỗi sợ hãi lớn nhất là chúng ta vô cùng mạnh mẽ. Chúng ta tự hỏi bản thân, 'Mình có thông minh, xinh đẹp, tài năng, hay hoang tưởng?' Thực tế, bạn không thể là ai? Chúng ta được sinh ra là để

chứng tỏ sự hiện diện của Chúa ở bên trong mỗi người. Và khi cho phép bản thân tỏa sáng, chúng ta vô tình cho phép những người khác cũng làm như vậy.”

“Điều đó có nghĩa gì với cháu không?” Larabee hỏi, “Nó có nghĩa là gì?”

“Nó có nghĩa là cháu không nên sợ hãi” cô bé trả lời.

“Sợ điều gì?”

“Sợ ... chính mình?”

Bạn sẽ không tin vào ước mơ của bạn nếu trước hết bạn không tin vào chính mình. Tôi có thể diễn đạt lại lời bình luận này để rút ra ý sau:

Tôi tạo ra những ý tưởng lớn vì tin rằng mình có thể làm được chứ không phải vì tôi là người sáng tạo. Trên đỉnh kim tự tháp, một người có sức mạnh để tạo ra bất cứ thứ gì và tạo ra giá trị cho mọi thứ đã được tạo ra. Tôi đã bắt đầu leo dốc từ khi còn là một đứa trẻ, với sự giúp đỡ của bố mẹ và các thầy cô giáo, tiếp đó là của những người tư vấn của tôi, vợ và các con tôi. Tất cả họ đều ủng hộ và giúp đỡ tôi về mặt tâm lý. Nói tóm lại: Lòng tự tôn lành mạnh tạo ra sự giàu có.

Nếu muốn thành công, bạn cần tin rằng mình có thể thành công. Bạn phải đánh cược bản thân nếu muốn biến ước mơ thành hiện thực.

2. HÃY LÃNH ĐẠO CUỘC ĐỜI BẠN THAY VÌ CHỈ CHẤP NHẬN NÓ

Quyền lựa chọn là quyền lớn nhất của con người. Không may, nhiều người chỉ chấp nhận cuộc sống – họ không muốn lãnh đạo chính mình. Hậu quả là, họ đi chệch hướng.

Điều quan trọng để có thể sở hữu ước mơ là lựa chọn dẫn dắt cuộc đời thay vì chỉ chấp nhận nó. Elie Wiesel, nạn nhân của một vụ thảm sát đã viết trong *Souls on fire* (Những linh hồn bị thiêu đốt) rằng khi bạn chết đi và tới gặp Đấng Toàn Năng, bạn sẽ không được hỏi tại sao mình không trở thành vị cứu tinh hay không tìm ra cách chữa bệnh ung thư. Tất cả những gì bạn được hỏi đó là, “Tại sao con không là con? Tại sao con không là chính bản thân mình?” Để đạt đến tiềm năng mà Chúa ban tặng, bạn phải chịu trách nhiệm với chính bạn và cuộc sống của bạn. Điều đó có nghĩa là bạn đóng vai trò chủ động trong việc dẫn dắt chính mình.

Bằng cách nào? Hãy tự đánh giá cao bản thân, hy vọng và ước mơ của bạn. Như vậy, bạn tự mở ra cánh cửa dẫn tới tiềm năng của bản thân và những khả năng lớn sẽ xảy ra. Nếu không, bạn

có thể gặp khó khăn. Nếu điều đó là đúng trong trường hợp của bạn, thì ít nhất hãy sẵn sàng nói với chính bản thân rằng bạn có đủ khả năng. Đừng bao giờ quên rằng bạn là một điều kì diệu, rằng bạn là duy nhất, bạn có tài năng, kinh nghiệm và những cơ hội mà không ai đã có hoặc sẽ có. Trách nhiệm của bạn là trở thành chính mình, không phải vì riêng bạn mà còn là vì những người khác nữa.

3. HÃY YÊU QUÝ NHỮNG GÌ BẠN LÀM VÀ LÀM NHỮNG GÌ BẠN THÍCH

Irving Berlin là một trong những nhạc sĩ thành công và sáng tác nhiều nhất trong lịch sử nước Mỹ. Các bài hát của ông, chẳng hạn như, “God Bless America”, “Easter Parade”, và “I’m dreaming of a White Christmas,” vẫn được xếp hạng là những bản nhạc bất hủ bán chạy nhất. Trong một cuộc phỏng vấn trên tờ San Diego Union, Don Freeman hỏi Berlin, “Có câu hỏi nào anh chưa được hỏi và muốn người khác hỏi không?”

“Có một câu,” Berlin trả lời. “Anh nghĩ gì về những bài hát từng viết nhưng không trở thành bài hát thành công?” Câu trả lời sẽ là tôi vẫn nghĩ chúng thật tuyệt vời.”

Những người thành công – nhìn thấy và đạt được ước mơ của mình – yêu quý những gì họ làm và làm những gì họ thích. Họ để tài năng và niềm đam mê dẫn dắt bản thân. Tại sao? Bởi vì tài năng, mục tiêu, và tiềm năng luôn đi cùng với nhau. Tôi không tin rằng Chúa mắc sai lầm. Người không tạo ra những nhân tài trong lĩnh vực này mà không tạo ra nhân tài trong những lĩnh vực khác. Luôn có sự liên kết giữa tài năng và niềm đam mê nếu chúng ta dũng cảm theo đuổi mục tiêu và chấp nhận rủi ro.

Po Bronson, tác giả cuốn What Should I Do with My Life? (Tôi nên làm gì với cuộc đời mình?) từng viết:

Tôi tin rằng kinh doanh thành công trong tương lai bắt đầu bằng câu hỏi, “Tôi nên làm gì với cuộc đời mình?” Vâng, đúng vậy...Người ta không thành công vì đã gia nhập vào một ngành “hot” (như: dotcom) hay làm theo một câu thần chú hướng nghiệp đặc biệt (bạn có nhớ thuật ngữ “nghe”?) Họ phát triển tập trung vào câu hỏi tôi thực sự là ai – và liên hệ tới công việc họ thực sự thích (và, sử dụng và để cho sức mạnh sáng tạo và hữu ích tự do hành động, điều chưa từng tưởng tượng.)

Nhiều người thành công lặp lại lời khẳng định của Bronson. Carly Fiorina, cựu chủ tịch hội đồng quản trị kiêm CEO của Hewlett-Packard, khuyên, “Hãy yêu những gì bạn làm, không thì đừng làm nó. Đừng lựa chọn giữa cuộc đời hay sự nghiệp do muốn làm hài lòng người khác hoặc giúp người khác thành đạt cao... Mà hãy lựa chọn bởi vì điều đó ràng buộc trái tim và tâm

trí của bạn. Hãy lựa chọn vì điều đó ràng buộc cả con người bạn.” Đừng trở thành nô lệ cho ước mơ của một ai đó. Tại sao? Bởi vì bạn từng sở hữu một ước mơ, và nó cũng sở hữu bạn. Trở thành nô lệ cho ước mơ của người khác sẽ trở thành ác mộng đối với bất kỳ ai.

4. ĐỪNG SO SÁNH BẠN (ƯỚC MƠ CỦA BẠN) VỚI NGƯỜI KHÁC

Tất cả những người tôi biết đều mong muốn thành công, nhưng mỗi người định nghĩa thành công khác nhau. Bạn định nghĩa nó như thế nào? Bạn có đồng ý với định nghĩa của từ điển Webster “Thành công là những lợi ích của sự giàu có, danh tiếng, địa vị,...”? Nếu thế, giàu bao nhiêu là đủ để thành công? Bao nhiêu danh tiếng? Liệu bạn có nên chọn một mục tiêu tùy hứng? Có nên so sánh mình với người khác? Và giả sử bạn quyết định dành hết tâm huyết để dạy bảo con cái, hay phục vụ cộng đồng? Liệu điều đó có nghĩa là bạn ít thành công hơn những người có chức vụ cao hoặc nhiều tiền hay không? Tôi không cho là vậy.

Thành công là làm tốt nhất những điều bạn có thể bằng tất cả những gì bạn có bất cứ khi nào trong đời. Đừng nên để người khác đặt tiêu chuẩn cho mình, cũng như không bao giờ nên sống vì ước mơ của người khác. So sánh bản thân với người khác không mang lại lợi ích gì cho chúng ta, cũng chẳng giúp chúng ta lại gần hơn ước mơ của mình. Khi chơi trò so sánh, chúng ta giống như những con bò trên bãi cỏ nhìn thấy xe chở sữa đi qua với hình quảng cáo “tiệt trùng, thuần hóa, chuẩn hóa, bổ sung Vitamin A.” Một con bò nói với những con khác, “Nó làm cậu cảm thấy không đủ tiêu chuẩn, phải không?”

Thành công là làm tốt nhất những điều bạn có thể bằng tất cả những gì bạn có bất cứ khi nào trong đời.

Tác giả và một người bạn tên là Joyce Meyer đều khẳng định, “Chúa sẽ giúp bạn là chính bản thân mình, nhưng Ngài không bao giờ giúp bạn là người khác.” Nếu tập trung quá nhiều vào việc bạn chẳng là ai vì mãi so sánh bản thân với những người khác, bạn sẽ mất đi dấu hiệu nhận biết bản thân mình cần trở thành người nào. Nếu bây giờ bạn đã qua tuổi sáu mươi, tôi có thể nói với bạn một điều chắc chắn rằng có sự thông thái tuyệt vời trong quy luật 18/40/60. Khi 18 tuổi, bạn lo lắng người khác nghĩ thế nào về mình. Khi 40 tuổi, bạn không quan tâm tới những gì người ta nghĩ về mình. Khi 60 tuổi, bạn nhận ra rằng chẳng có ai nghĩ gì về mình!

5. HÃY TIN VÀO TẦM NHÌN CỦA BẠN VỀ TƯƠNG LAI CHO DÙ NHỮNG NGƯỜI KHÁC KHÔNG HIỂU BẠN

Bạn không phải là một sự tình cờ. Bạn ở đây là có lý do. Ralph Waldo Emerson khẳng định, “tự

tin là bí quyết đầu tin để thành công, với niềm tin – bạn có mặt ở trên đời này là do một quyền năng tối cao đưa tới vì một nguyên nhân nào đó, hoặc được chỉ định để làm một nhiệm vụ nào đó, chắc chắn bạn sẽ thực hiện tốt và thành công.”

Mặc dù bạn có tiềm năng lớn và mục tiêu để hướng tới, song những người khác sẽ không cần hiểu bạn. Giống như Arnord Schwarzenegger, bạn có thể nhìn thấy hình ảnh trong tương lai của mình, nhưng người khác có thể coi bạn là một kẻ hợm hĩnh hoặc một người khôn ngoan. Đừng để lời can ngăn đó lấy đi quyền sở hữu ước mơ của bạn, hãy tiến lên phía trước.

Anna Quindlen, nhà báo đoạt giải Pulitzer năm 1992, luôn có một ước mơ cháy bỏng trong tim và nhìn thấy tương lai, cô sẽ xuống đường, điều mà mọi người khác không hiểu. Trong một lần họp lớp năm 2002 tại trường Đại học Sarah Lawrence, Quindlen giải thích, “Khi tôi rời tờ New York Times để làm một bà nội trợ, cả thế giới nói rằng tôi thật là điên rồi. Lần thứ hai khi tôi bỏ việc để trở thành một tiểu thuyết gia, họ nói rằng tôi gàn dở. Nhưng nếu thành công không theo đúng định nghĩa của bạn, nếu nó làm hài lòng cả thế giới, nhưng không khiến bạn hạnh phúc, thì đó chẳng phải là thành công.”

Nếu ước mơ thực sự là của bạn, thì đó lại là điều viển vông đối với nhiều người. Tôi không nói rằng ước mơ của bạn có thể bỏ qua thực tại, điều mà tôi đã đề cập trong Chương 3. Điều mà tôi muốn nói đó là đương nhiên bạn sẽ phải vượt qua những kẻ bi quan để đạt được ước mơ của mình. Nếu ai đó cố gắng dập tắt hy vọng hay phủ nhận sự tiến bộ để theo đuổi ước mơ của bạn, thì có thể người đó không phải là một người bạn chân thành.

Nhưng nếu thành công không theo đúng định nghĩa của bạn, nếu nó làm hài lòng cả thế giới, nhưng không khiến bạn hạnh phúc, thì đó chẳng phải là thành công.

Mọi người đều có tiềm năng để sống khác thường. Như Robert Kriegel và Louis Patler viết trong cuốn *If It Ain't Broke...Break it*, “Chúng ta không biết giới hạn của con người. Tất cả những bài kiểm tra, đồng hồ tính giờ, và vạch đích trên thế giới đều không để tính toán tiềm năng của con người. Khi ai đó theo đuổi ước mơ, họ đã tiến xa hơn giới hạn của chính bản thân. Tiềm năng tồn tại trong mỗi chúng ta là vô hạn và vẫn chưa được khai thác... khi nghĩ về giới hạn, bạn tự tạo ra chúng.”

HÃY NẮM BẮT ƯỚC MƠ CỦA BẠN

Mơ ước có một sức mạnh lớn lao. Mary Shelley, tác giả cuốn *Frankenstein* nhận xét: “Những ước mơ là của riêng tôi. Tôi không giải thích chúng cho ai cả. Chúng là nơi ẩn náu khi bị quấy rầy – niềm hạnh phúc tuyệt vời nhất của tôi khi tự do.” Nếu có một ước mơ nhưng không thực

hiện, thì nơi đầu tiên bạn cần nhìn để khám phá ra lý do là ở trong chính mình. Bạn đang nuôi dưỡng một ước mơ không thực sự là của mình, hoặc không nhận quyền sở hữu ước mơ mà bạn có.

Chúa trao cho bạn một ước mơ. Nó là của bạn, không phải của người khác. Nó khẳng định sự duy nhất của bạn. Chứa đựng tiềm năng của bạn. Chỉ có bạn mới có thể sinh ra nó. Chỉ có bạn mới có thể thực hiện nó. Đừng chỉ khám phá, hãy chịu trách nhiệm với ước mơ của bạn, hãy hành động vì nó tác động tới bản thân, và những người sẽ có lợi nhờ ước mơ đó.

Nhà thơ, John Greenleaf Whittier đã viết: “Lúc về già, bạn hồi tưởng lại cuộc đời, liệu bạn có thấy rằng mình đã sống đúng nghĩa nhất, phấn đấu để hoàn thành mục tiêu, và nhận ra ước mơ của bạn? Hay bạn thấy rằng mình sống chỉ để thực hiện những kỳ vọng của bố mẹ, vợ chồng, hoặc bạn bè? Bạn sẽ làm gì với món quà của cuộc sống? Nếu cho rằng câu hỏi đó quan trọng, thì nó đúng là quan trọng với bạn hiện nay. Bước đầu tiên để trả lời nó là sở hữu ước mơ của chính mình và chuẩn bị tiến lên phía trước.”

Bạn có thể trả lời “có” khi nghe Câu hỏi về Quyền sở hữu:

LIỆU ĐÂY CÓ THỰC SỰ LÀ ƯỚC MƠ CỦA TÔI?

Nếu không thể trả lời rõ ràng là “có” sau khi nghe câu hỏi sở hữu, thì bạn cần làm hai điều: (1) hãy kết nối tốt hơn tới bản thân hoặc với ước mơ của bạn, (2) tăng sự tự tin để nắm lấy quyền sở hữu ước mơ. Để hiểu chính mình, bạn hãy trả lời những câu hỏi sau:

- Tôi sẽ làm gì nếu không có giới hạn?
- Tôi sẽ làm gì nếu chỉ còn sống năm năm nữa?
- Tôi sẽ làm gì nếu có nguồn lực vô hạn?
- Tôi sẽ làm gì nếu biết mình không thể thất bại?

Một khi đã có các câu trả lời chắc chắn và trung thực cho những câu hỏi này, hãy sử dụng thời gian suy ngẫm lặng lẽ để hiểu thêm về ước mơ của bạn. Khi tin rằng mình đã khám phá ra ước mơ, hãy xác nhận với người bạn thực sự tin tưởng rằng ước mơ đó phù hợp với tài năng, kỹ năng, và kinh nghiệm của bạn. Nhưng lưu ý! Nếu xung quanh bạn là những người có tư tưởng tiêu cực, thì họ sẽ không thể nhìn ra tiềm năng của bạn, và không phải là những vị quan tòa công minh để có thể đánh giá ước mơ của bạn.

Nếu tự tin là vấn đề của bạn, hãy làm theo lời khuyên của Les Brown, diễn giả kiêm cựu thành viên cơ quan lập pháp của bang Ohio trong cuốn sách của ông Live Your Dream (Hãy hiện thực hóa ước mơ của mình.) Les Brown khuyên bạn tự hỏi mình,

- Tài năng của tôi là gì?
- Năm điều gì tôi thích ở bản thân?
- Ai khiến tôi cảm thấy đặc biệt?
- Lúc nào tôi nhớ mình cảm thấy hạnh phúc?

Ông tin rằng khi hỏi những câu hỏi này sẽ làm tăng sự tự ủng hộ của mỗi người. “Hãy tìm ra thứ bạn muốn là gì và thực hiện nó như thể cuộc đời bạn phụ thuộc vào điều này.” Brown tuyên bố. “Tại sao? Bởi vì, nó đúng.”

CHƯƠNG 2: Câu hỏi về Tính rõ ràng: Tôi có thể nhìn thấy rõ ước mơ của mình không?

Hãy đưa ra một tầm nhìn rõ ràng để chúng ta có thể biết được chúng ta đang ở đâu và với lý do gì.

--PETER MARSHALL

Mùa hè năm 2007, Mike Hyatt và một số người bạn khác cùng tôi tới Ai-len vài ngày để chơi gôn. Mike làm việc trong ngành xuất bản từ khi còn ngồi trên giảng đường đại học; anh ta nghiên cứu về mọi thứ trong ngành. Mike từng là tác giả, người đại diện, giám đốc phụ trách bộ phận sách kinh doanh, và thậm chí là sáng lập viên của một nhà xuất bản. Hyatt là một nhà lãnh đạo đặc biệt. Hiện giờ, anh ta đang là chủ tịch kiêm CEO của Công ty Thomas Nelson, Inc.

Tôi thích chơi golf. Mặc dù chơi không giỏi hơn một tay golf bình thường, nhưng tôi luôn muốn ở trên những sân golf đẹp và thích rèn luyện thân thể. Tôi cũng tin rằng những buổi chơi golf là khoảng thời gian tuyệt vời để xây dựng mối quan hệ và bàn bạc công việc. Vào một buổi sáng sớm ở Ai-len, khi đang nói chuyện với Mike, tôi cho anh ta xem đề cương tạm thời của cuốn sách này, *Put Your Dream to the Test*. Sau khi đọc xong, Mike lập tức nói rằng, “John, anh cần có một chương đề cập tới sự quan trọng của tầm nhìn. Nếu không xác định rõ ràng, thì chẳng có bất kỳ cái gì cả.” Và sau đó Mike kể cho tôi nghe một câu chuyện của mình.

Vào tháng 7/2000, sếp của Mike ở Thomas Nelson, Inc. đột ngột từ chức. Lúc đó, Mike đang là phó phòng phụ trách bộ phận sách kinh doanh của Nelson Books, và anh được mời thay thế vị trí của sếp – trở thành giám đốc bộ phận này.

“Tôi biết bộ phận của chúng tôi hoạt động không hiệu quả,” Mike giải thích. “Nhưng tôi không biết mọi thứ tồi tệ như thế nào cho đến khi trở thành giám đốc bộ phận. Tôi hít thở thật sâu rồi đánh giá hiện trạng.” Mike khám phá ra rằng:

- Bộ phận sách kinh doanh là nơi đem lại ít lợi nhuận nhất trong số 14 bộ phận của công ty. Thực tế, nó đã thua lỗ trong năm vừa qua. Nhân viên của các bộ phận khác phàn nàn về ảnh hưởng không tốt của bộ phận sách kinh doanh tới toàn công ty.
- Tăng trưởng doanh thu của bộ phận sách kinh doanh không hề thay đổi trong ba năm. Ngoài ra, họ đã để mất tác giả lớn nhất vào tay một nhà xuất bản là đối thủ cạnh tranh, khiến cho

doanh thu tương lai của công ty có vẻ càng âm ảm.

- Bộ phận sách kinh doanh sử dụng vốn ít hiệu quả nhất tại Thomas Nelson, Inc. Xét tới tỷ lệ doanh thu, thì hàng tồn kho và phí bản quyền ứng trước của bộ phận này đạt mức kỷ lục trong công ty, nhưng hầu như không mang lại lợi nhuận gì cho các cổ đông.
- Mọi nhân viên trong bộ phận đều cảm thấy kiệt sức. Bộ phận xuất bản 125 tác phẩm mỗi năm nhưng chỉ có mười nhân viên. Mọi người bị quá tải, và chất lượng công việc giảm sút.

Mike nói, “Mọi chuyện còn có thể tồi tệ hơn. Tuy nhiên, là giám đốc mới của bộ phận, tôi nhận ra rằng mọi việc không thể tốt hơn với mình. Đây quả là một cơ hội tuyệt vời trong sự nghiệp. Nếu cải thiện được bộ phận này, tôi sẽ trở thành người hùng. Còn không, thì cũng chẳng sao cả. Rốt cục, bộ phận sách kinh doanh này là một đồng rác khi tôi tiếp nhận. Tôi không thể thất bại.”

Với mục tiêu đó, đa số các giám đốc sẽ khởi xướng một phiên họp về chiến lược cần thiết để kéo công ty ra khỏi hố sâu. Sau nhiều năm, Mike rút ra rằng nếu mọi người nghĩ về làm như thế nào quá sớm, thì họ cũng tự phá hủy tiềm năng của chính mình. Chính điều này hạn chế mơ ước và ngăn cản khả năng tư duy vốn có. Mike biết rằng thực hiện ước mơ phụ thuộc vào việc xác định rõ tầm nhìn.

“Thứ mà bạn cần là một tầm nhìn đủ lớn để hấp dẫn,” Mike giải thích, “không phải đối với người khác, mà là đối với bạn. Nếu ước mơ đó không lôi cuốn, bạn sẽ không có động lực để thực hiện, và cũng chẳng thể được ai ủng hộ.” Cả tầm nhìn và chiến lược đều quan trọng, nhưng chúng có thứ tự ưu tiên. Tầm nhìn luôn đứng số một. Nếu có một tầm nhìn rõ ràng, cuối cùng bạn cũng sẽ có được một chiến lược đúng đắn. Nếu không, chẳng chiến lược nào có thể cứu được bạn. Tôi đã chứng kiến điều này nhiều lần trong sự nghiệp và cuộc sống.”

Nếu có một tầm nhìn rõ ràng, cuối cùng bạn cũng sẽ có được một chiến lược đúng đắn.

Nếu không, chẳng chiến lược nào có thể cứu được bạn.

-- MIKE HYATT

Mike đã làm gì để có được bức tranh miêu tả rõ ràng về điều mà anh ta muốn thực hiện?

“Việc đầu tiên tôi đã làm là tiếp tục xử lý một mình,” Mike nói. “Tôi đã có một mục tiêu trong đầu. Tôi muốn có sự sáng suốt rõ ràng trong tầm nhìn của mình. Tôi mong nhìn thấy điều gì xảy ra? Trong ba năm tới bộ phận của tôi sẽ như thế nào? Tôi không quan tâm tới chiến lược;

tôi chỉ chú trọng vào tầm nhìn. Nếu có chiến lược trước khi có được tầm nhìn, có lẽ tôi sẽ nói,” Tôi không biết làm thế nào chúng ta có thể thực hiện. Tình hình rất khó khăn. Chúng ta không có nhiều nhân lực. Vậy hãy cố gắng đạt tới điểm hòa vốn vào năm tới. Có thể giảm vốn quay vòng bằng cách bán hết số hàng tồn kho quá hạn. Hãy cố gắng ký hợp đồng với một vài tác giả khác, và tăng thêm chút doanh thu.”

“Bạn nghĩ ai sẽ hào hứng với ý tưởng này? Tầm nhìn này liệu có thể thu hút được các tác giả xuất sắc? Có giữ chân được những nhân viên giỏi? Có đem về thêm nguồn thu đảm bảo cho công ty? Tôi không cho là vậy. Vấn đề mà mọi người gặp phải là làm thế nào. Không hiểu phải làm thế nào để thực hiện thêm công việc, thế nên họ hạ thấp tầm nhìn, và tự thuyết phục rằng mình cần phải thực tế. Điều mà họ mong đợi là có được một thực tại mới.”

Mike rất khôn ngoan. Bạn phải xác định mục tiêu trước khi vươn tới. Bạn phải có cái nhìn toàn cảnh trước khi vẽ một bức tranh cho người khác. Bạn phải nhìn thấy ước mơ rõ ràng trước khi đạt được nó – nếu không bạn sẽ bị sa lầy vào những giới hạn tưởng tượng hay thực tế – bạn tự giới hạn bản thân. Nhưng nếu tiếp tục mơ ước, bạn sẽ có một ước mơ lớn. Và đó là điều mà Mike đã làm được. Trong khi xử lý, Mike tạo ra một tuyên bố về tầm nhìn – thứ khiến anh ta bị cuốn hút. Nói tóm lại, nếu anh ta không thể hào hứng với tầm nhìn mới, thì cũng chẳng có ai trong bộ phận sẽ thích thú với nó. Mike tự cho phép mình hình dung ra một tương lai hoàn hảo. Sau đó, vẽ một bức tranh rõ ràng về ước mơ đó của anh ta. Và đây:

Tuyên bố về tầm nhìn

Nelson Books là nhà cung cấp các tác phẩm truyền cảm hứng, lớn nhất và có uy tín nhất trên thế giới

1. Chúng ta có mười tác giả độc quyền sở hữu các đầu sách mới bán được ít nhất 100.000 bản trong 12 tháng đầu tiên.
2. Chúng ta có mười tác giả mới nổi sở hữu các đầu sách mới bán được ít nhất 50.000 bản trong 12 tháng đầu tiên.
3. Chúng ta sẽ xuất bản 60 tác phẩm mới trong một năm.
4. Các tác giả hiện có sẽ thay mặt chúng ta thu hút nhiều tác giả khác, lý do là vì họ rất thích làm việc với Nelson Books.
5. Những đại lý hàng đầu thường giới thiệu các tác giả và đưa ra các đề xuất cho chúng ta bởi danh tiếng và thành công của Nelson Books.

6. Mỗi năm, chúng ta chiếm bốn vị trí trong danh sách những tác phẩm bán chạy nhất trên tờ New York Times.
7. Lúc nào chúng ta cũng có nhiều cuốn sách nằm trong danh sách các tác phẩm nói về Đạo Thiên chúa bán chạy nhất so với đối thủ cạnh tranh của chúng ta.
8. Chúng ta luôn vượt chỉ tiêu doanh thu và có những đóng góp đáng kể.
9. Nhân viên của chúng ta luôn đạt được mức thưởng cao nhất.
10. Chúng ta là bộ phận tăng trưởng nhanh nhất và đem lại nhiều lợi nhuận nhất cho công ty.

Bức tranh tương lai của Mike mang tính cụ thể hóa cao. Nó là cách làm cho một ước mơ trở nên thật rõ ràng.

Khi Mike quay trở lại văn phòng, anh ta triệu tập một cuộc họp với toàn bộ nhân viên. Điều đầu tiên Mike làm là miêu tả tình hình hiện tại một cách trung thực không thêm thắt. Sau đó, chia sẻ ước mơ mà anh đã cụ thể hóa hết mức có thể. Nhờ tầm nhìn rõ ràng, mọi người đều hiểu nó. Nhờ tính hấp dẫn, mà ước mơ này đã thu hút hầu hết các nhân viên. Mike thấy sự hào hứng và đồng tình ở họ.

Nhưng chỉ sắp đặt một tầm nhìn cho mọi người thôi thì chưa đủ. Mike biết mình cần thường xuyên ghi nhớ và xác định rõ tầm nhìn, nên hàng ngày anh đọc đi đọc lại tuyên bố về tầm nhìn. Lúc nào Mike cũng nghĩ về nó. Cầu mong nó. Mơ về nó.

Mọi người bắt đầu hỏi Mike, “Làm thế nào mà anh có thể đạt được tầm nhìn này?”. Ban đầu, anh trả lời, “Tôi không chắc, nhưng tôi tin rằng điều đó sẽ xảy ra. Hãy chờ xem.” Mike luôn tập trung vào tầm nhìn, và thế là chiến lược bắt đầu hình thành. Nhưng anh vẫn không chú trọng lắm đến chiến lược. Nó ở trong mơ. Mike nói, “Tôi dành nhiều thời gian cho cái gì hơn là như thế nào – tỷ lệ có lẽ là 10/1.”

Mike hy vọng quá trình chuyển đổi của bộ phận chỉ kéo dài trong ba năm. Thật kỳ diệu, anh và đồng đội đã đạt được hầu hết các tiêu chuẩn chỉ trong 18 tháng. Sau đó, họ gần như vượt quá mọi mục tiêu của tầm nhìn.

“Điều này xảy ra không phải vì chúng tôi có một chiến lược kinh doanh tuyệt vời.” Mike khẳng định. “Mà bởi vì chúng tôi có một tầm nhìn rõ ràng về những điều muốn đạt được. Đó là điểm xuất phát, là nơi bạn phải khởi đầu nếu bạn muốn có được một thực tế khác so với hiện tại.

Bạn phải xác định được điều mình muốn là gì.”

Kể từ năm 2002, Nelson Books luôn là bộ phận tăng trưởng nhanh nhất và mang lại nhiều lợi nhuận nhất tại Thomas Nelson, Inc. Nó là cái nôi của hầu hết những tác giả nổi tiếng của công ty, xuất bản liên tục các cuốn sách bán chạy nhất. Đây không phải điều ngẫu nhiên. Cũng chẳng phải ngẫu nhiên mà Mike từ giám đốc bộ phận trở thành Chủ tịch và sau đó là CEO của toàn công ty. Ngày nay, Thomas Nelson, Inc. là nhà xuất bản lớn nhất trên thế giới chuyên về các sách khơi nguồn cảm hứng, đồng thời là nhà xuất bản lớn thứ sáu tại Mỹ. Nó vẫn tiếp tục thành công, kể cả khi các nhà xuất bản khác trong ngành phải đối mặt với thời kỳ khó khăn. Tại sao vậy? Bởi vì ước mơ của Mike và mọi nhân viên của Thomas Nelson rất rõ ràng.

BẠN ĐÃ TẬP TRUNG VÀO ƯỚC MƠ CHƯA?

Ước mơ của bạn có dễ thấy không? Một ước mơ rõ ràng và hấp dẫn đã giúp khôi phục rất nhiều tổ chức đang gặp khó khăn. Ước mơ mang lại ý nghĩa quan trọng đối với cuộc sống của nhiều cá nhân. Mọi điều Mike nói về ước mơ luôn khiến tôi ám ảnh. Mỗi lần trong đời, sau khi hoàn thành bất cứ điều gì quan trọng, tôi luôn nhận thấy mình đã có ước mơ rõ ràng từ trước. Tôi biết mình phấn đấu vì cái gì.

Bạn chỉ có thể đạt được ước mơ khi nhìn thấy nó rõ ràng. Bạn phải xác định ước mơ trước khi theo đuổi. Hầu hết mọi người không làm vậy. Ước mơ vẫn chỉ là ước mơ – một thứ gì đó mơ hồ, không cụ thể. Rút cục là, họ không bao giờ đạt được nó.

Theo đuổi một ước mơ không rõ ràng cũng giống như những người yêu thích các bộ phim về cao bồi khởi hành một chuyến đi tới miền Viễn Tây nước Mỹ chỉ với hy vọng sẽ tìm thấy điều gì đó thú vị bằng cách này. Thay vì cần biến khái niệm trừu tượng thành cụ thể, họ lại nói, “Tôi muốn thăm Bảo tàng Di sản và Cao bồi của vùng Viễn Tây ở thành phố Oklahoma, du hành tới Arizona để thăm O.K Corral ở Tombstone, và đi đến Old Tucson để xem nơi người ta làm phim Rio Bravo (Rio muôn năm) – tác phẩm điện ảnh ưa thích nhất của tôi về miền Viễn Tây, thăm Monument Valley nơi dàn dựng các bộ phim như, Stagecoach và Once upon a Time in the West.” Giờ đây điều đó có thể trở thành hiện thực!

Nếu muốn đạt được ước mơ, cần phải có sự tập trung, không lan man. Hãy nhớ:

1. ƯỚC MƠ RÕ RÀNG BIẾN Ý TƯỞNG TRỪU TƯỢNG THÀNH CỤ THỂ

Khi tôi đề nghị mọi người miêu tả ước mơ của mình, đa số lấp bắp và ngại ngần khi cố gắng nói thành lời những điều mơ hồ mà họ mơ tưởng được nhưng chưa bao giờ xác định. Một ước

mơ không rõ ràng chẳng giúp bạn đi tới đâu cả.

Bạn muốn làm gì? Bạn muốn trải nghiệm điều gì? Bạn muốn đóng góp gì? Bạn muốn trở thành người như thế nào? Nói cách khác, thành công đối với bạn là gì? Nếu không thể trả lời, bạn sẽ không thể đạt được ước mơ.

Nghe thì có vẻ rất đơn giản, nhưng lý do đầu tiên khiến nhiều người không thể có được thứ họ muốn, là vì họ không biết mình muốn gì. Những người này không xác định rõ ràng và chi tiết ước mơ của bản thân. Như diễn viên kiêm nhạc sỹ, Ben Stein từng nhấn mạnh, “Bước đầu tiên không thể thiếu để có được thứ bạn muốn trong cuộc sống, đó là: quyết định bạn muốn gì.”

“Bước đầu tiên không thể thiếu để có được thứ bạn muốn trong cuộc sống đó là: quyết định bạn muốn gì.”

-- BEN STEIN

Quyết định mình muốn gì đòi hỏi bạn phải cụ thể hóa và tính toán các mục tiêu. Ví dụ, quan sát những khái niệm trừu tượng này và biến chúng về dạng cụ thể:

Ý TƯỞNG CHUNG CHUNG	MỤC TIÊU CỤ THỂ
Tôi muốn giảm cân.	Tôi sẽ nặng 185 pound vào Tháng 1.
Tôi cần đối xử với nhân viên tốt hơn.	Tôi sẽ khen ngợi một số nhân viên vào cuộc họp mỗi sáng thứ Hai.
Tôi muốn không còn nợ nần.	Tôi sẽ thanh toán tất cả các khoản nợ trong thẻ tín dụng vào ngày 31/12.
Tôi muốn học một ngôn ngữ.	Tôi sẽ học tiếng Trung Quốc một tiếng mỗi ngày trong năm nay.
Tôi cần khỏe mạnh. Tôi cần nâng cao kỹ năng lãnh đạo.	Tôi sẽ bơi mỗi ngày một giờ. Hàng tháng, tôi sẽ đọc sách về kỹ năng lãnh đạo.

Một ước mơ cần phải không phù du. Thậm chí một ước mơ thực sự táo bạo cũng cần được cụ thể hóa. Vào đầu thập niên 1960, tổng thống John F. Kennedy đã mơ ước khi ông nói rằng, “Nước Mỹ nên tự cam kết sẽ đạt được mục tiêu con người có thể đặt chân lên mặt trăng trước khi thập kỷ này kết thúc.” Albert Siepert, nguyên phó giám đốc phụ trách hoạt động khởi hành tại Trạm Vũ trụ Kennedy, phát biểu, “Lý do mà NASA thành công là vì NASA có một mục tiêu rõ ràng để thực hiện.” Khi bạn bắt đầu băn khoăn về tiềm năng và suy nghĩ về tương lai của mình, tốt hơn hết là để bản thân tự tiến lên, hãy nghĩ khái quát hơn. Nhưng nếu đã đến lúc biến ước mơ thành hiện thực, bạn cần cụ thể hóa nó.

Cụ thể hóa không có nghĩa là phải nghĩ ra mọi chi tiết nhỏ trước khi tiến hành. Đó là một sai lầm. Một ý tưởng lớn cần phải rõ ràng. Phần còn lại sẽ hé lộ dần trong quá trình bạn thực hiện,

và điều chỉnh. Nhưng hãy cố gắng cụ thể hóa hết mức có thể về một ước mơ lớn.

Nhiều năm liền, tôi khuyến khích các nhà lãnh đạo tăng thêm giá trị cho nhân viên bằng cách tập hợp họ lại, và thúc đẩy để giúp họ thành công. Với tôi, tăng thêm giá trị cho con người là một tài năng thiên bẩm. Không phải ai cũng có, và tôi có thể nhận ra rằng một số người phải đấu tranh với nó. Đã từ lâu tôi giúp những người khác trong lĩnh vực này, và nhận ra rằng mình cần cụ thể hóa chủ đề này hơn, đồng thời phải viết về nó. Kết quả là, tôi đã cùng Les Parrott viết cuốn sách 25 Ways to Win with People: How to Make Others Feel Like a Million Bucks (25 Thuật đắc nhân tâm: Làm thế nào để tự tin như triệu phú). Nó giải thích các thói quen để giúp mọi người tăng thêm giá trị cho những người khác. Giờ đây tôi không chỉ khuyến khích mọi người tăng thêm giá trị; tôi giúp mọi người thực hiện nó.

2. MỘT ƯỚC MƠ RÕ RÀNG SẼ KHÔNG TRỞ NÊN RÕ RÀNG NẾU THIẾU NỖ LỰC

Không cần phải nỗ lực nhiều để cho phép tâm trí phiêu du và mơ ước. Tuy nhiên, sẽ mất nhiều nỗ lực khi nghĩ về nhiệm vụ xây dựng nên một ước mơ hấp dẫn và rõ ràng. Mike Hyatt nói rằng, khi tự suy nghĩ để có được một tầm nhìn rõ ràng cho bộ phận sách kinh doanh, anh đã tới một nơi vắng vẻ chỉ với một chiếc bút và một cuốn sổ tay. Anh bắt đầu quá trình bằng cách viết ra thực tại đang phải đối mặt. Hoàn toàn trung thực, anh viết mọi thứ mình không thích. Chỉ sau khi làm như vậy, Mike mới viết ra được chi tiết những điều anh muốn thấy trong tương lai – không phải là một ước mơ viễn vông về thành công và sự cải tiến. Thậm chí anh còn viết ở thì hiện tại để khiến cho ước mơ trông cụ thể và đáng tin hơn.

Nỗ lực khiến ước mơ của bạn trở nên rõ ràng nhờ sử dụng các phương pháp và công cụ. Nếu giống Mike, bạn có thể đi tới một túp lều chỉ với một chiếc bút và vài tờ giấy. Mặt khác, tôi cần những thứ để khởi động cho phép tôi đi đúng hướng. Có lẽ, chúng cũng có thể giúp bạn. Đây là một số điều cần thiết tôi mang theo để cụ thể hóa ước mơ của mình.

- Câu hỏi. Với tôi, toàn bộ quá trình bắt đầu bằng những câu tôi tự hỏi mình. Ước mơ luôn bén rễ trong người biết mơ ước, trong kinh nghiệm, tình huống, tài năng, và cơ hội. Tôi hỏi:

Tôi đang cảm thấy gì? – Những cảm xúc nói gì với tôi?

Tôi đang cảm giác gì? – Trực giác nói gì với tôi?

Tôi đang nhìn thấy gì? – Điều gì đang xảy ra xung quanh tôi?

Tôi đang nghe thấy gì? – Những người khác đang nói gì?

Tôi đang nghĩ gì? – Trí thông minh và kiến thức thông thường của tôi nói gì?

Nếu tôi có thể ý thức tốt việc tôi ở đâu, tôi biết gì, tôi muốn gì, tức là tôi đang đi đúng hướng để có thể cụ thể hóa ước mơ của mình.

- **Nguồn lực.** Tôi hiếm khi nghĩ, sáng tạo hoặc mơ ước là điều viển vông. Tôi là người tin rằng các công cụ có thể giúp tôi. Đôi lúc, điều đó có nghĩa là đọc một quyển sách, nghe một thông điệp trên đĩa nhạc, xem một bộ phim, hoặc đọc các câu danh ngôn. Lúc khác, nó có nghĩa là đặt một bức ảnh hoặc một vật thể ở trước mắt để giúp tôi mơ ước. Đã hơn một lần, tôi giữ một tấm ảnh trên bàn làm việc tại văn phòng trong một năm hoặc lâu hơn để giúp tôi nhìn ra ước mơ rõ hơn.
- **Kinh nghiệm.** Cách đây nhiều năm, ước mơ của tôi là xây một nhà thờ có ảnh hưởng lớn tại Mỹ, tôi củng cố và làm rõ tầm nhìn bằng cách tới thăm các giáo đoàn đã có ảnh hưởng trên khắp đất nước. Tôi cũng tới những di tích lịch sử và thăm nhà của một vị anh hùng, người đã khơi dậy cảm hứng trong tôi. Những trải nghiệm đó đã giúp ước mơ của tôi lớn dần và ngày càng trở nên rõ ràng hơn.
- **Con người.** Khi mơ ước, tôi nghĩ về những người đã từng tới nơi tôi muốn đến. Trong ba năm, tôi hẹn gặp những người lãnh đạo đang thực hiện những điều mà tôi mơ ước để có thể nhận được quan điểm từ họ. Những lần tiếp xúc đó đã cho tôi sự tự tin, và cảm hứng để mơ ước lớn hơn, khắc họa rõ bức tranh về ước mơ của tôi. Lắng nghe mọi người chia sẻ những câu chuyện trong hành trình của họ sẽ giúp bạn khám phá ra những câu chuyện của chính mình.

Nếu đã khám phá ra cách thức làm cho ước mơ của bạn trở nên rõ ràng, thì hãy sử dụng nó. Còn nếu không, hãy sử dụng các cách thức của tôi. Hoặc làm như Mike Hyatt đã làm. Tuy nhiên, khi tiếp cận nhiệm vụ, hãy nhớ: nó luôn là một quá trình. Một bức tranh sáng sủa về ước mơ có thể đến với bạn ngay lập tức trong nháy mắt, nhưng với đa số thì không hẳn như vậy. Hầu hết mọi người cần tiếp tục nghiên cứu, làm rõ, và vẽ lại nó. Nếu quá trình khó khăn, chẳng có lý do gì để từ bỏ. Thực tế, nếu nó quá dễ dàng, có thể do ước mơ của bạn chưa đủ lớn. Hãy xem xét kỹ bởi vì một ước mơ rõ ràng xứng đáng để bạn phấn đấu vì nó.

3. MỘT ƯỚC MƠ RÕ RÀNG KHẮNG ĐỊNH MỤC TIÊU CỦA BẠN

Nếu đã trả lời Câu hỏi về quyền sở hữu để kiểm nghiệm ước mơ đó có thực sự là của bạn hay không, thì việc làm rõ ước mơ giúp bạn củng cố những gì đã thực hiện. Đưa ước mơ của bạn vào sự tập trung để khẳng định rằng bạn đang đi đúng hướng và củng cố cho mục tiêu của bạn.

Tôi thấy điều này rất đúng. Khi nỗ lực làm rõ ước mơ, tôi khám phá ra rằng càng nhìn rõ ước mơ, thì tôi càng trông thấy rõ mục tiêu. Tôi tin điều đó là đúng vì ước mơ và mục tiêu của một người có mối tương quan chặt chẽ. Chúa tạo ra chúng ta để muốn làm những điều đa số chúng ta đều có thể làm. Do vậy, khi tới thăm những nhà thờ có ảnh hưởng, một điều gì đó vang vọng trong tôi. Tôi cảm thấy mình thuộc về những nơi này. Khi phỏng vấn những nhà lãnh đạo thành công trong các nhà thờ này, tôi nhận ra rằng mình cũng có thể là một trong số đó. Theo một cách nào đó, đây là tình huống hơi kỳ quặc. Tôi thích thú với những ngọn lửa của trí tưởng tượng, cho phép mình mơ ước lớn hơn, đồng thời nó cũng khẳng định rằng tôi đang đi đúng hướng. Tôi có thể nhìn thấy bức tranh của ước mơ, tôi nhìn thấy bản thân mình trong đó!

Khi nỗ lực làm rõ ước mơ, tôi khám phá ra rằng càng nhìn rõ ước mơ, thì tôi càng trông thấy rõ mục tiêu

Khi ước mơ và mục tiêu của bạn song hành, thì bạn sẽ cảm nhận được nó. Điều này đúng với nhà làm phim Steven Spielberg. Khi còn học cấp ba, ông đã mơ ước được làm phim. “Con muốn trở thành đạo diễn” Steven nói với cha.

“Chà” cha ông nói, “Nếu muốn trở thành đạo diễn, con phải bắt đầu ở cấp thấp nhất; làm một chân chạy việc vặt và từ đó đi lên.”

“Không, bố ạ” Spielberg con trả lời, “Điều đầu tiên, con sẽ trở thành đạo diễn.” Và ông đã làm được.

“Điều đó ám ảnh tâm trí tôi” bố ông nói, “Nó thật dũng cảm.” Arnord Spielberg quá ấn tượng với tham vọng và sự tự tin của con trai đến mức ông đã tài trợ vốn cho bộ phim đầu tiên của Steven, Firelight, một bộ phim khoa học viễn tưởng thuộc thể loại kinh dị ra mắt lần đầu tại một rạp chiếu phim nhỏ ở Phoenix, bang Arizona. Trong quá trình làm phim, Steven đã nói với các cộng sự, “Tôi muốn trở thành Cecil B. DeMille của thể loại phim khoa học viễn tưởng.” Đó là lời mô tả tuyệt vời về việc ông muốn trở thành người như thế nào, Steven Spielberg đã sản xuất và đạo diễn Jurassic Park, Men in Black, Transformers, ET, Minority Report, Back to the Future, Gremlins, Close Encounters of the Third Kind, và hàng loạt bộ phim khoa học viễn tưởng khác. Ước mơ của Steven thật rõ ràng, chính sức mạnh của sự rõ ràng đã giúp ông đạt được ước mơ đó.

Khi trải nghiệm ước mơ và làm cho nó trở nên rõ ràng, nếu ước mơ và mục tiêu song hành, chúng sẽ thay đổi cuộc đời bạn. Tại sao? Bởi vì nó giải thích lý do vì sao bạn có mặt trên trái đất này. Nếu không ý thức được tính song hành và củng cố mục tiêu, bạn có thể cần quay trở lại

Câu hỏi về Quyền sở hữu và đảm bảo rằng đó thực sự là ước mơ của chính bạn.

4. MỘT ƯỚC MƠ RÕ RÀNG QUYẾT ĐỊNH NHỮNG ƯU TIÊN CỦA BẠN

Bộ phim *The Bridge on the River Kwai*, đã dành giải Oscar cho bộ phim xuất sắc nhất vào năm 1957, và được xem là một trong những bộ phim hay nhất mọi thời đại. Nhân vật chính, Colonel Nicholson, do Alec Guinness thủ vai (người giành giải nam diễn viên xuất sắc nhất năm đó) là một đối tượng được ưu tiên nhằm. Nicholson là một người đàn ông đáng ngưỡng mộ và một nhà lãnh đạo can trường, đã bị quân đội Nhật bắt giam trong suốt Chiến tranh Thế giới lần thứ II. Ông từng đảm nhiệm vị trí cao nhất trong trại giam ở Miến Điện. Những người Nhật bắt giam Nicholson cố gắng ép buộc ông lãnh đạo các bạn tù để xây dựng một cây cầu đường sắt. Ban đầu, Nicholson phản kháng mãnh liệt, nhưng sau đó ông bót gay gắt và bắt đầu dự án xây dựng. Cuối cùng, ông tự hào về việc xây dựng cây cầu mà ông cùng những người bạn đang làm đến nỗi quên đi mục tiêu thực sự – đánh bại quân Nhật và giành chiến thắng.

Cuối bộ phim, có một khoảnh khắc Nicholson thực sự bảo vệ cây cầu khỏi sự tấn công của một sĩ quan phe Đồng Minh – người được giao nhiệm vụ phá tan cây cầu đó. Nhưng trong một giây sáng suốt khi sắp chết, anh ta nói, “Mình đã làm cái gì thế này?”. Rốt cục, anh ta vẫn kích hoạt khối thuốc nổ và làm nổ tung cây cầu.

Nhịp điệu ngày qua ngày của cuộc sống khiến cho bạn dễ bị cuốn theo và mất đi mục tiêu lớn. Tuy nhiên, khi ước mơ trở nên rõ ràng, nó sẽ giúp bạn xác định thứ tự ưu tiên.

Mặc dù tôi đã dạy điều này nhiều năm liền, nhưng vẫn phải thường xuyên nhắc đi nhắc lại. Đó là vào năm 2007 khi tôi tới bệnh viện vì bị chóng mặt. Sau hai ngày kiểm tra, tôi biết rằng tim mình đập bất thường.

Crandall, bác sĩ chuyên khoa tim mới của tôi, tới thăm tôi tại phòng bệnh để nói cho tôi biết tình trạng sức khỏe. Tôi đã biết những điều ông sắp sửa nói. Thỉnh thoảng, tôi không xem xét thực đơn ăn kiêng. Thế nên, tôi đã cố gắng cho ông thấy rằng tôi biết điều gì sắp tới, “Bác sĩ Crandall, tôi biết tôi cần giảm cân”

Trong một khoảnh khắc, tôi đã hy vọng ông ấy nói, “Ồ không, anh không cần giảm cân đâu.” Và câu trả lời của ông sẽ khiến tôi ngạc nhiên, thích thú. Nhưng trái lại, ông ta nói, “Anh cần phải giảm cân, John ạ. Anh quá béo! Sau khi giảm cân, anh có thể kiểm soát được bệnh tật.” Trong suốt 15 phút trò chuyện, nếu tôi nói một thì ông ta nói mười, cứ lặp đi lặp lại rằng tôi quá béo. Crandall đảm bảo rằng ông muốn tôi hiểu hoàn toàn thực trạng của mình.

Tập trung vào vấn đề của tôi và ước mơ duy trì sức khỏe để tôi có thể tiếp tục dành thời gian cho gia đình, những ưu tiên của tôi ngày càng bộc lộ rõ. Tôi sẽ làm những gì mang lại sức khỏe tốt cho bản thân. Điều đó có nghĩa là tôi sẽ thay đổi thứ tự các ưu tiên và phát triển một lối sống mới quyết định tương lai sẽ làm gì. Mãi cho tới khi chú ý hơn, tôi mới ăn ít hơn 600 ca-lo một ngày. Tôi sẽ tập thể dục ít nhất mỗi ngày một giờ. Nếu muốn đạt được ước mơ có một cơ thể khỏe mạnh, tôi sẽ phải tổ chức lại cuộc sống theo những ưu tiên này.

Không ai có thể có tất cả. Chúng ta muốn nghĩ rằng mình có thể, nhưng thực tế không hẳn vậy. Nếu bạn nhận thức rõ ước mơ – và luôn nghĩ về nó trước tiên – bạn sẽ hiểu cần phải hy sinh thứ gì và phải dâng hiến bản thân để tiếp tục tiến lên phía trước.

Chỉ một quan điểm rõ ràng về việc bạn là ai và bạn muốn tới đâu mới có thể giúp bạn xác định rõ thứ tự ưu tiên những điều cần làm. Tất cả chúng ta đều phải lựa chọn. Câu hỏi đặt ra là, bạn sẽ lựa chọn những gì giúp bạn lại gần ước mơ hay là cách xa nó hơn? Nếu không biết chính xác ước mơ của mình là gì, thì bạn không thể lựa chọn đúng. Xác định rõ tầm nhìn tạo ra thứ tự ưu tiên.

Xác định rõ tầm nhìn tạo ra thứ tự ưu tiên.

5. MỘT ƯỚC MƠ RÕ RÀNG SẼ ĐỊNH HƯỚNG VÀ THÚC ĐẨY CẢ NHÓM

Hiển nhiên, ước mơ lớn của bạn cần sự tham gia của những người khác. Nếu ở trong một tổ chức có mục tiêu và tầm nhìn, chắc hẳn bạn phải làm việc theo nhóm để thực hiện chúng. Điều đó chỉ có thể được thực hiện hiệu quả khi bạn có một bức tranh rõ ràng về những gì bạn muốn đạt được.

Jim Tunney, tác giả và cựu trọng tài giải NFL (National Football League), phát biểu rằng, nhiều tổ chức thất bại khi thực hiện mục tiêu là bởi họ không xác định rõ ràng mục tiêu. “Nếu nhân viên không hiểu mục tiêu và kế hoạch của công ty”, ông nhấn mạnh, “thì những mục tiêu đó sẽ chẳng bao giờ đạt được.” Ông chỉ ra rằng trò chơi bóng đá không bao giờ có mục tiêu rõ ràng. “Mục tiêu luôn cần được làm rõ,” Tunney tiếp tục. “Cuối sân là vạch đích. Tại sao chúng ta lại gọi nó là vạch đích? Bởi vì mười một cầu thủ trong đội hăng hái tấn công vì một mục tiêu duy nhất – đưa bóng qua vạch đích đó. Mỗi cầu thủ có một nhiệm vụ riêng – tiền vệ, hậu vệ, tiền đạo, thủ môn, tất cả các cầu thủ đều biết chính xác mình phải làm gì. Còn hàng phòng ngự có mục tiêu riêng – ngăn chặn đội tấn công qua vạch đích.”

Mục sư, nhà văn, kiêm biên tập viên Ed Rowell từng nói, “Ước mơ là một tương lai tốt đẹp hơn, cần một kiến trúc sư chỉ cho những người khác làm thế nào để biến nó thành hiện thực.” Nếu là

lãnh đạo, bạn phải trở thành kiến trúc sư trưởng. Bạn phải xác định rõ ước mơ và có khả năng vẽ ra nó, không chỉ vì bản thân mà còn vì lợi ích của những người khác.

Một buổi tối nọ ở Dallas, tôi dùng bữa với một kiến trúc sư tên là John Fleming. Anh ta nói với tôi rằng, “Nếu là kiến trúc sư, bạn không thể bắt đầu xây dựng một dự án cho đến khi bạn kết thúc nó.” Ý của John là, nếu bạn tạo ra tầm nhìn – bạn là lãnh đạo – bạn cần phải biết đích đến trước khi bắt đầu dẫn dắt cả đội. Bạn phải nhìn thấy nó. Nếu không, đội của bạn sẽ chẳng bao giờ đạt tới tầm nhìn đó.

Là một lãnh đạo kiêm nhà tư vấn về lãnh đạo, tôi tiếp tục nghĩ về việc làm thế nào để truyền đạt tầm nhìn tới những người khác. Nếu ban quản lý tạo ra một bức tranh hỗn độn, nhân viên cũng sẽ làm theo một cách mù mờ. Sự thiếu rõ ràng ngăn cản sáng kiến, làm giảm tính kiên trì, và ngầm phá hoại những bước tiếp theo. Nhân viên sẽ không cố gắng hết sức để thực hiện những điều họ không hiểu. Mọi người sẽ ngừng tiếp tục chặng đua nếu không nhìn thấy gì cả. Chẳng ai cảm thấy được khuyến khích vì điều mình không tin tưởng.

Nhân viên sẽ không cố gắng hết sức để thực hiện những điều họ không hiểu. Mọi người sẽ ngừng tiếp tục chặng đua nếu không nhìn thấy gì cả. Chẳng ai cảm thấy được khuyến khích vì điều mình không tin tưởng.

Tôi thích cách mà huấn luyện viên điền kinh truyền đạt mục tiêu cho vận động viên trước cuộc đua. Ngay trước khi nghe thấy tiếng súng, anh ta thường nói, “Hãy luôn ở phía trái, và quay trở lại đây càng sớm càng tốt.” Không gì rõ ràng hơn thế.

Bất cứ khi nào một đội, một bộ phận, hay một tổ chức không trông thấy cùng một mục tiêu rõ ràng mà họ cố gắng hoàn thành, thì đã đến lúc bỏ cuộc. Tôi đã đối mặt với thực tại này vào năm 1981 khi là mục sư cấp cao của nhà thờ Skyline Wesleyan. Mặc dù giáo đoàn lúc đó đã phát triển nhưng nó từng trì trệ trong nhiều năm. Tôi nhanh chóng nhận ra rằng lãnh đạo đã lạc hướng. Theo bản năng, tôi đề nghị từng thành viên trong ban lãnh đạo viết mục đích của nhà thờ lên một tấm bìa. Sự nghi ngờ của tôi đã sáng tỏ khi tôi đọc các lá bài và khám phá ra rằng 17 thành viên đã viết 15 câu trả lời khác nhau.

Nguồn lực của nhà thờ bị phân tán, và định hướng không rõ ràng. Vì sao vậy? Bởi vì những người lãnh đạo tổ chức không cùng chia sẻ một ước mơ. Chẳng có gì khó hiểu khi họ không thể tiến bộ. Phải mất hơn sáu tháng chúng tôi mới tìm ra giá trị cốt lõi và tầm nhìn chung. Ước mơ cho nhà thờ của chúng tôi trở nên rõ ràng hơn, năng lực lãnh đạo tăng lên. Những người lãnh đạo mới đầy nhiệt huyết mang những phẩm chất mới đến cho toàn giáo đoàn. Kết quả là giáo

đoàn đã tăng lên gấp ba lần về số lượng trong mười năm và tạo ra ảnh hưởng tích cực tới cộng đồng – đó chính là ước mơ của chúng tôi.

BẠN PHẢI NHÌN THẤY ƯỚC MƠ VÀ NẮM GIỮ LẤY NÓ

Hầu hết mọi người quẩn quanh trong cuộc sống, họ không có một ước mơ rõ ràng, không biết mình muốn đi đâu. Thậm chí khi cơ hội lớn tự xuất hiện, họ cũng chẳng có khả năng trông thấy và xây dựng ước mơ dựa vào nó.

Vào năm 1866, một nhà địa chất không chuyên nhận thấy một số trẻ em Nam Phi đang chơi với một hòn đá lấp lánh. Anh ta âm mưu hỏi mẹ lũ trẻ để mua hòn đá đó. Bà ta nói nó chẳng đáng giá và đưa cho anh. Sau đó, khi nghiên cứu kỹ hơn, linh cảm của anh ta đã được xác nhận: đó là một viên kim cương, ước tính nặng 21 cara.

Khi những người khác nghe thấy tin này, một nhà địa chất người Xcốt-len, tên là James Gregory đã được cử đi điều tra. Anh ta báo cáo rằng Nam Phi không có kim cương, và biện minh rằng những phát hiện về kim cương trước đây là do đà điều đã ăn những viên đá quý từ vùng đất xa xôi nào đó và thải phân ở Nam Phi.

Vài ngày sau khi công bố bản báo cáo của Gregory, một viên kim cương nặng 83 cara lại được phát hiện ở chính nơi mà anh ta đã tới thăm. Giờ đây khu vực đó trở thành Ngôi sao Nam Phi, khởi xướng cho hoạt động khai thác khoáng sản đầu tiên và Nam Phi trở thành nhà sản xuất kim cương lớn nhất trên thế giới. Thế còn Gregory thì sao? Tên tuổi của anh ta vẫn còn nhưng không như mong muốn. Trong ngành công nghiệp kim cương, khi ai đó đánh giá sai, người đó sẽ bị gọi là “một Gregory.”

Trong số những người lũ lượt kéo đến Nam Phi để săn lùng kim cương, có một gã đàn ông người Anh tên là Cecil Rhodes cũng mơ ước thành công. Anh ta và em trai nhìn thấy tiềm năng khai thác kim cương ở khu vực này và mua nhiều quyền khai thác đến hết mức có thể. Họ cũng mua một chiếc máy làm đá lạnh tại Anh rồi sau đó mang sang Châu Phi, để bán những viên đá mát lạnh cho công nhân mỏ đang phải chịu đựng cái nóng như thiêu như đốt ở đây. Họ đầu tư lợi nhuận từ việc này để mua thêm quyền khai thác mỏ. Trong thập niên 1880, anh em nhà Rhodes đã sáng lập ra De Beers, nhà sản xuất kim cương lớn nhất trên thế giới.

Bạn sẽ miêu tả tầm nhìn ra sao khi nó trở thành ước mơ? Bạn có mù quáng chấp nhận hiện trạng hay không? Bạn có nhìn mọi thứ với đôi mắt mở to, và tìm kiếm những khả năng lớn hơn hay không? Khi trông thấy chúng, liệu bạn có thực sự nghiêm túc nghĩ về việc đạt được ước mơ để thực sự trải nghiệm về tính rõ ràng của nó hay không? Bạn có sẵn sàng miêu tả chi tiết trên

giấy, và nói với những người khác về nó không?

Chỉ những ai nhìn thấy ước mơ mới có thể nắm giữ được nó

Nếu trả lời phủ định các câu hỏi trên, bạn tự đặt ước mơ của mình vào tình thế bất lợi. Chỉ những ai nhìn thấy ước mơ mới có thể nắm giữ được nó. Nếu trả lời khẳng định Câu hỏi về tính rõ ràng, bạn có thể tăng thêm số cơ hội, và một ngày nào đó bạn sẽ làm được nhiều hơn là chỉ trông thấy – bạn sẽ sống với ước mơ của bạn.

Bạn có thể trả lời “Có” đối với Câu hỏi về Tính rõ ràng:

TÔI CÓ THỂ NHÌN RÕ ƯỚC MƠ CỦA MÌNH HAY KHÔNG?

Đã đến lúc làm rõ ước mơ của bạn, bổ sung thêm chi tiết cho nó. Nếu đã có ý tưởng chung về ước mơ, có lẽ việc tạo ra chiến lược bắt đầu lôi cuốn bạn. Tuy nhiên, đừng vội. Như Mike Hyatt đã nhấn mạnh, tầm nhìn phải ở vị trí đầu tiên. Hãy bắt đầu viết một bản miêu tả chi tiết ước mơ của bạn. Hãy để cho trí tưởng tượng bay bổng. Hãy viết càng nhiều phần cấu thành nó càng tốt. Đừng ngừng lại cho tới khi bạn có nhiều hơn những điều bạn nghĩ là mình cần.

Bây giờ hãy xác định số lượng bất kỳ cái gì có thể. Hãy làm cho nó trông sao có vẻ đếm được. Đừng vội lo làm thế nào để đạt được ước mơ. Hãy dũng cảm. Táo bạo. Mơ ước thật lớn!

Bước tiếp theo là trình bày ước mơ thật súc tích ra giấy. Mike đã chia nhỏ ước mơ thành mười phần rõ ràng và có thể đếm được. Bạn hãy làm tương tự. Số lượng không quan trọng – chúng đơn giản chỉ để kết nối với ước mơ – nhưng hãy cố gắng ngắn gọn thôi.

Đừng mong đợi bạn có thể làm tất cả trong một lúc. Với hầu hết mọi người, điều đó là không thể. Thay vì thế, hãy cho ước mơ thời gian. Bạn có thể muốn đi đâu đó để suy nghĩ và bắt đầu quá trình. Nếu có thể tự tách mình ra khỏi môi trường làm việc xung quanh vài ngày, bạn sẽ vạch ra được nhiều thứ. Nếu không thì dành một ngày để mơ ước, sau đó quay trở lại với quá trình trong vài giờ vào những tuần sau đó. Đừng quên mục tiêu: Hãy làm rõ và cụ thể hóa ước mơ hết mức có thể. Sau đó, đặt nó trước mặt để hàng ngày bạn có thể nhìn thấy nó.

CHƯƠNG 3: Câu hỏi về Tính thực tế: Tôi có thể dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ?

Thực tế... là kẻ thù của sự tưởng tượng kỳ quặc chứ không phải là kẻ thù của ước mơ.

--RUDY RUETTIGER

Ước mơ, theo định nghĩa trong một số từ điển, không phải là sự khởi đầu với một thực tế. Ước mơ thường là một cái gì đó lãng mạn, không hiện thực, và phi thực tế. Rốt cục, nó được sinh ra từ hy vọng, ước muốn và những khả năng. Nó là sản phẩm của sự tưởng tượng và sáng tạo. Những nó cũng biểu thị cho một vấn đề. Ước mơ có đáng theo đuổi hay không nếu nó không có cơ hội nào để trở thành hiện thực? Tôi không nghĩ như vậy.

Nhiều người đã bị bán rẻ như đồ dỏm khi họ bắt đầu mơ ước. Họ đã được nghe cha mẹ, thầy cô giáo, và những người khéo ăn nói, nói rằng “Bạn có thể tiến xa, ước mơ sẽ dẫn đường cho bạn,” và “Nếu bạn tin vào ước mơ, bạn có thể đạt được nó.” Họ đã đọc những lời của Edmund O’Neil, người đã quả quyết rằng: “Bạn có khả năng đạt được những gì bạn tìm kiếm; trong bạn có sẵn tiềm năng mà bạn có thể hình dung được. Hãy luôn đặt ra mục tiêu cao hơn bạn tin rằng bạn sẽ đạt được. Thông thường, bạn sẽ khám phá ra rằng bạn có thể đạt được bất kỳ mục tiêu nào.

Thật là mệt mỏi! Tôi không tin rằng những lời đó nói về ước mơ của bạn. Tôi cũng không tin rằng nó nói về ước mơ của tôi. Vâng, chúng ta cần đặt ra mục tiêu cao. Tuy nhiên, chúng ta không có khả năng để đạt được bất cứ điều gì mà chúng ta tìm kiếm. Chúng ta không có khả năng để đạt được mọi tiềm năng mà chúng ta có thể tưởng tượng ra. Tôi không tin rằng tôi có thể đạt được mọi mục tiêu. Điều đó không thực tế chút nào.

Tương tự, nhà văn Richard Bach cũng khẳng định, “Bạn không bao giờ được ban cho một điều ước mà không được trao cho sức mạnh để biến nó thành sự thật”. Nếu thậm chí bạn cho rằng đó là một ý nghĩ sáng suốt trong chốc lát, rồi bạn sẽ biết rằng đó không phải là sự thật. Tại một thời điểm nào đó, mọi đứa trẻ đều mơ ước có thể bay như một con chim. Điều đó có lãng mạn không? Điều đó sẽ không xảy ra, bất chấp chúng ta tưởng tượng về nó rõ ràng như thế nào.

TƯ DUY SAI VỀ SỰ THÀNH CÔNG

Nếu bạn có bất kỳ nghi ngờ nào về một sự thật rằng, con người thường mắc vào điều hứa hẹn sai lầm này, thì điều mà tất cả chúng ta phải làm là xem thực tế sẽ diễn ra thế nào trên chương trình truyền hình Thần tượng Mỹ. Nếu bạn đã xem chương trình này, bạn sẽ hiểu điều tôi muốn nói. Hàng chục nghìn người đăng ký tham gia chương trình này, nhưng chỉ những người rất tốt hoặc rất kém mới có cơ hội được thử giọng trước khi các giám khảo – những người quyết định chọn lựa những thí sinh đạt tiêu chuẩn để ký hợp đồng ghi hình.

Một số người dự thi này thiếu hiểu biết về khả năng của mình. Họ hát lạc giọng, gào thét, rống lên, và thậm chí hú lên. Rồi họ nói với người khác, một cách đầy tự hào và tự tin ghê gớm, về tài năng của họ, thậm chí họ chưa bao giờ hát trước công chúng. Và khi giám khảo – bao gồm một nhạc sĩ hay nhà sản xuất băng đĩa chuyên nghiệp, một nghệ sĩ đã có đến sáu bài hát thành công bậc nhất, và một đạo diễn ghi hình (với trên sáu năm kinh nghiệm tổng hợp) – bảo là họ hát không hay thì những ngôi sao cố gắng bắt chước ca sĩ này nổi cơn thịnh nộ, lảng mạt, và tuyên bố, “Đó chỉ là ý kiến của các anh thôi! Tôi hát tuyệt thế cơ mà.”

Tôi phải thừa nhận rằng, tôi đã thấy một số người thử giọng để giải trí, nhưng tôi cũng phải băn khoăn tự hỏi, không biết bạn bè và gia đình của các “ca sĩ” này đi đâu hết rồi. Chưa từng có ai nói cho họ biết sự thật về họ hay sao? Không có ai giúp họ trải nghiệm thực tế của họ hay sao? Mọi người, trừ những người dự thi, nói chung đều biết là họ không đủ tiêu chuẩn để đạt được ước mơ đó!

Chỉ tin tưởng vào một ước mơ thôi thì không đủ. Liều mạng để có được nó cũng không đủ. Những người dự thi này có say mê ước mơ của họ hay không? Có chứ. Họ có sự cam kết với ước mơ của họ hay không? Có chứ, ít nhất là trong một vài khoảnh khắc nào đó. Họ sẽ đạt được ước mơ trở thành Thần tượng Mỹ không? Không đâu! Tại sao vậy? Vì ước mơ và thực tế của họ không bao giờ gặp được nhau.

TÀI NĂNG, CHĂM CHỈ VÀ ƯỚC MƠ

Trái ngược với câu chuyện vừa kể là câu chuyện về Andy Hull, con trai của John Hull, Chủ tịch và CEO của Công ty EQUIP và Công ty Dịch vụ chiêu đãi viên Injoy. Andy là một người luôn luôn yêu âm nhạc. Mẹ anh ấy, Sharon, nói rằng Andy biết hát trước khi biết nói. Và trong khi các bậc cha mẹ khác thường phải làm cho con họ thích chơi nhạc, thì Sharon lại phải làm cậu bé con của mình ngừng chơi nhạc. Andy có cây đàn ghi-ta đầu tiên khi lên tám tuổi, và cậu rất tự nhiên chọn nó để tự học chơi đàn. Cậu bé cũng tự học chơi những nhạc cụ khác, ví dụ như kèn trompet và piano. Nhưng Sharon nói hình như cậu bé có một sở trường đặc biệt về các nhạc cụ có dây. Không ngạc nhiên chút nào khi cậu tham gia thành lập ban nhạc đầu tiên của mình khi

mới học lớp sáu. Cậu và bạn bè đã chơi nhạc trong một căn phòng có tường bê-tông lạnh lẽo gần nhà cậu ở Toronto. Năm mười ba tuổi, cậu và một người bạn thường cùng nhau viết các bài hát và trao đổi qua điện thoại, dùng một chiếc máy ghi băng để ghi lại những sáng tác của mình. Khi Andy bước vào năm thứ nhất của trường trung học, cậu đã thấy chán ngán việc đi học. Cậu sẵn sàng bỏ học, và muốn theo đuổi nghề ca hát. Trả lời câu hỏi của cha “Kế hoạch của con thế nào?” Andy trình bày một số suy nghĩ của mình, rồi sau đó đề nghị: cậu sẽ rời trường trung học, tự học ở nhà hết năm thứ nhất, và làm một đĩa hát trong thời gian ấy. Andy hình dung cậu có thể làm bài xong xuôi trong vòng hai giờ mỗi ngày. Sự thu xếp này sẽ cho cậu thời gian để viết bài hát, tụ họp ban nhạc, góp số tiền cần thiết để thuê phòng thu âm, và sẽ ra một album. Cha mẹ cậu đồng ý, và cậu bắt đầu. Cậu đã nghĩ đúng về việc tự học ở nhà, và năm đó cậu hoàn thành mục tiêu của mình là cho ra một album – với sự giúp đỡ của một tạp chí âm nhạc đã cho cậu tiền để trả cho phòng thu.

Tuy nhiên, cậu không nhận ra rằng album đó là một quá trình đã dạy cho cậu rất nhiều điều. Cậu củng cố lại ban nhạc mà cậu đặt tên là Manchester Orchester, học về kinh doanh âm nhạc, và lập một kế hoạch tiến lên phía trước. Đa số các nhạc sĩ trẻ rất hào hứng khi được một hãng sản xuất đĩa hát ký hợp đồng, như vậy là bỏ quyền kiểm soát âm nhạc của mình để có thể kiếm tiền một cách nhanh chóng. Hãng sản xuất đĩa đưa cho họ một số tiền tạm ứng lớn, và sau đó ban nhạc được mong đợi làm việc chăm chỉ để kiếm tiền trả nợ. Và nếu ban nhạc không trả lại số tiền mà hãng sản xuất đĩa muốn có, nó sẽ bỏ ban nhạc này, và không bao giờ người ta còn nghe thấy tên ban nhạc này nữa.

Andy có những ý tưởng khác. Anh không muốn ký một hợp đồng làm ăn lớn và không mắc vào cái bẫy đó. Thay vào đó, anh muốn trực tiếp phát hành âm nhạc của mình, và xây dựng tiền đồ cho ban nhạc của mình bằng cách đi lưu diễn. Anh cũng muốn tạo ra và khuyến khích hãng sản xuất đĩa nhạc của riêng mình. Anh đặt tên cho nó là Favorite Gentlemen, một cái tên mà những cầu thủ của đội bóng chày Atlanta Braves rất thích.

Anh từ chối một số đề nghị của các công ty thu âm cho đến khi tìm ra những gì anh cho là phù hợp – một quan hệ đối tác với người nào đó sẽ ký hợp đồng không chỉ vì ban nhạc mà còn vì hãng Favorite Gentlemen. Cuối cùng, Andy đã tìm được đối tác là hãng Sony. Như một phần của vụ làm ăn, trước mắt, anh nhận được số tiền ít hơn nhiều, nhưng có nhiều quyền kiểm soát âm nhạc của mình hơn. Thỉnh thoảng, anh nhận một số tiền của Sony và sử dụng để công ty thu âm của anh ký hợp đồng với các ban nhạc khác. Quan điểm của Andy là tạo ra một cộng đồng của các nghệ sĩ. Một người quản lý thu âm nói rằng, kế hoạch kinh doanh của Andy, một chàng trai mới mười chín tuổi, là kế hoạch kinh doanh tốt nhất mà anh ta từng được biết.

Khi tôi viết cuốn sách này, Andy hai mươi một tuổi, và là chủ tịch hãng thu âm của anh. Anh đã ký hợp đồng với mười ban nhạc và đã phát hành được 15 album. Mancheste Orchestra đã sản xuất và phát hành album đầu tiên của mình là I'am Like a Virgin Losing a Child (Tôi như là một trinh nữ lạc mất con). Và ban nhạc của anh đã xuất hiện trên chương trình truyền hình Late Show với sự tham gia của David Letterman và Late Night với sự tham gia của Conan O'Brien nổi tiếng. Năm 2007, ban nhạc Manchester Orches đạt đến kỷ lục 250 buổi công diễn trong một năm đi lưu diễn ở Anh lần thứ tư. Họ cũng đang làm album thứ hai.

Sharon, mẹ của Andy, nói rằng mọi điều Andy muốn đã lùi vào quá khứ, và anh đã sẵn sàng bắt đầu nghĩ về ước mơ lớn tiếp theo của mình. Tôi không nghi ngờ rằng anh sẽ có thể đạt được nó.

NẾU BẠN CẦN DỰA VÀO MAY MẮN, THÌ TẤT CẢ NHỮNG GÌ TÔI CÓ THỂ NÓI LÀ, "CÓ RẤT NHIỀU MAY MẮN"

Tôi đọc sách và biết rằng nhà vật lý đoạt giải Nobel, Niels Bohr có một miếng sắt đóng móng ngựa được đóng đinh treo lên tường trong phòng làm việc của ông. Khi một người khách đến thăm nhận xét, "Chắc một nhà khoa học như ông không tin vào những điều mê tín như vậy;" Bohr trả lời, "Tất nhiên là không. Nhưng tôi nghe nói nó mang lại cho bạn may mắn bất kể bạn có tin hay không."

Nếu ước mơ của bạn dựa nhiều vào may mắn, thì bạn đang gặp rắc rối.

Nếu nó phụ thuộc hoàn toàn vào sự may mắn, thì bạn đang sống trong một thế giới tưởng tượng.

Nếu ước mơ của bạn dựa nhiều vào sự may mắn, thì bạn đang gặp rắc rối. Nếu nó phụ thuộc hoàn toàn vào sự may mắn, thì bạn đang sống trong một thế giới tưởng tượng.

Nhà văn của những câu danh ngôn La tinh, Publius Syrus, nhận xét, "Sẽ là một điều rất xấu khi đã rất quen với may mắn tốt". Loại xấu nhất của người hay tưởng tượng hão huyền – giống như những người đi thử giọng cho chương trình Thần tượng Mỹ – chủ yếu dựa dẫm vào may mắn để thúc đẩy ước mơ của mình. Họ có một tư duy giống như chơi xổ số. Họ tin rằng nếu họ xuất hiện đúng chỗ, đúng thời điểm, đúng số thì họ thành công! Trí tưởng tượng của họ sẽ trở thành sự thật.

Ước mơ có đẹp không nếu nó dễ dàng? Tất nhiên là không. Nhà triết học, nhà thơ Ralph Waldo Emerson nhận xét, "Những người nông cạn tin vào sự may mắn. Những người mạnh mẽ tin

vào nguyên nhân và hậu quả."

Khi bạn tiến lên phía trước để theo đuổi ước mơ của mình, bạn cần hỏi chính bạn Câu hỏi về tính thực tế: "Tôi đang dựa vào những nhân tố nào trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ?" Những người xây dựng ước mơ dựa trên thực tế sử dụng một cách tiếp cận ước mơ rất khác so với những người sống trong thế giới tưởng tượng. Hãy xem họ có cách tiếp cận khác nhau như thế nào để đạt được ước mơ:

NGƯỜI MƠ MỘNG NGƯỜI XÂY DỰNG ƯỚC MƠ

Dựa vào may mắn.

Tập trung vào cái đích sẽ đến.

Ươm trồng những mong đợi không lành mạnh.

Tối thiểu hóa giá trị của công việc.

Tìm kiếm những lời xin lỗi.

Tạo ra quán tính.

Nhân giống sự cô lập.

Chờ đợi.

Tránh những mạo hiểm cá nhân.

Đổ trách nhiệm cho người khác. Dựa trên nguyên tắc.

Tập trung vào quá trình.

Ươm trồng sự không hài lòng lành mạnh.

Cực đại hóa công việc họ làm.

Dấn dấn tới hành động.

Làm nảy sinh động lực.

Đề cao làm việc theo nhóm.

Khởi đầu.

Dám mạo hiểm khi cần thiết.

Tự làm cho mình biết chịu trách nhiệm.

Những người nông cạn tin vào sự may mắn... Những người mạnh mẽ tin vào nguyên nhân và hậu quả."

-- RALPH WALDO EMERSON

Những người thành công bền vững không phó mặc mọi thứ cho sự may mắn. Họ tập trung vào những gì họ có thể làm, và sau đó làm những điều đó. Một trong số những người anh hùng của tôi là John Wooden, huấn luyện viên đã nghỉ hưu của đội bóng rổ UCLA thành công bậc nhất. Ông là một mô hình hoàn hảo của cách tiếp cận cuộc sống theo kiểu đó. Huấn luyện viên Wooden không phó mặc mọi thứ cho sự may rủi. Trước mỗi buổi tập, ông viết ra chi tiết mọi thứ mà những cầu thủ của ông sẽ làm lên ba đến năm tờ phiếu. Ông bắt đầu làm như thế khi còn là huấn luyện viên của trường đại học South Bend Central và tiếp tục làm như vậy khi đến Indiana State và UCLA. Vì sao ông lại phải làm cái điều rắc rối đó? Ông không muốn lãng phí thời gian, và không muốn phó mặc thành công của đội cho sự may rủi. Ông muốn đạt được những mục đích của mình thông qua sự chuẩn bị.

Wooden đã tuyên bố, "Tôi đón mừng may mắn đúng như những người khác đã làm, nhưng tôi làm việc vô cùng chăm chỉ để tránh ở trong một tình trạng may mắn là cần thiết để sản sinh một kết quả thuận lợi. Nếu không, sự may mắn của một đối thủ có thể đánh bại chúng tôi. Với tôi, phần còn lại của kế hoạch – là may mắn – có thể quan trọng. Tất nhiên, điều quan trọng hơn nhiều là kế hoạch." Mới rồi, huấn luyện viên Wooden đã đặt ra cho tôi một phương cách khác, khi chúng tôi hẹn gặp để đi ăn trưa với nhau. "John này;" ông nói, "chúng ta không bao giờ rời mắt khỏi bóng rổ để bắt đầu liếc nhìn quả cầu bằng thạch anh". Nếu bạn muốn sống với ước mơ của mình, thì bạn cần có một thái độ tương tự, tập trung vào cái bạn có thể làm, chứ không phải những cái khác, như số phận, hoặc may mắn phải có để làm cho bạn thành công.

HÃY ĐỌC NHỮNG CHỮ IN NHỎ

Phóng viên chuyên mục Ann Landers đã viết, "Những cặp kính râm màu hồng không bao giờ được làm thành kính hai tròng. Không ai muốn đọc những chữ in nhỏ trong ước mơ." Chữ in nhỏ là cái gì khi nó đến trong ước mơ của bạn? Chữ in nhỏ là thực tế. Nếu bạn muốn đạt được ước mơ của mình, bạn cần đọc những câu tục ngữ in chữ nhỏ. Khi bạn làm vậy, đây là một số điều bạn sẽ tìm thấy:

Cuộc hành trình sẽ chiếm nhiều thời gian hơn bạn hy vọng.

Những trở ngại sẽ nhiều hơn bạn nghĩ.

Những sự thất vọng sẽ lớn hơn bạn chờ đợi.

Cái gì thấp thì sẽ thấp hơn bạn tưởng tượng.

Cái giá phải trả sẽ cao hơn bạn dự đoán.

Với mọi thứ đang chống lại bạn, nhất thiết là bạn dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của bạn để đạt được ước mơ!

Đúng như bất cứ ai khi ký một hợp đồng có tính pháp lý không thể bỏ qua hoặc lờ đi những chữ in nhỏ. Là một người có ước mơ, bạn không thể bỏ qua hoặc lờ đi thực tế. Nếu bạn làm thế, có khả năng rất lớn là tại một thời điểm nào đó trong khi bạn đang theo đuổi ước mơ, thực tế sẽ lạnh lùng chặn bạn lại trên đường đi, và bạn sẽ không thể thực hiện một bước đi khác để tiến lên phía trước trong cuộc hành trình của bạn.

"Những cặp kính râm màu hồng không bao giờ được làm thành kính hai tròng. Không ai muốn đọc những chữ in nhỏ trong ước mơ."

--ANN LANDER

BẠN ỨNG PHÓ VỚI THỰC TẾ NHƯ THẾ NÀO?

Một trong những điều hài hước lớn trong cuộc sống là bạn phải làm quen với thực tế trong khi không được phép làm ước mơ của bạn đổ vỡ. Tùy thuộc vào bạn là ai và ước mơ của bạn là gì, điều đó có thể là khó hoặc dễ. Mỗi con người là một cá thể khác nhau mà.

Sam Levenson, nhà văn hài hước phản ánh về sự từng trải của cha mẹ ông, là những người đã mơ ước được đến nước Mỹ. Ông đã nói, "Họ hàng của tôi là những người nhập cư và họ bị bùa mê của một huyền thoại Mỹ rằng các đường phố của nước Mỹ đều được lát bằng vàng. Khi cha tôi đến đó, ông nhận thức được ba điều: 1) Đường phố không được lát bằng vàng. 2) Không phải mọi đường phố đều đã được lát. 3) Ông được coi là người công nhân lát đường."

Với cha mẹ của Levenson, thực tế đã bị chìm ngấm khi họ đến nước Mỹ. Có những tin tốt lành là khi đương đầu với thực tế, họ không cố gắng đăng ký vé để trở về quê hương của họ. Họ tiến bước lên phía trước, kiếm việc làm và tạo dựng một cuộc sống cho chính họ. Tôi hy vọng rằng bạn cũng sẽ làm như thế.

Nhưng không phải tất cả mọi người đều làm như thế. Nhà văn Mark Twain nói, "Hãy tìm hiểu thực tế trước, rồi bạn có thể xuyên tạc chúng như bạn muốn. Không may, ước mơ có một cách làm cho điều đó đến với nhiều người trong chúng ta. Ước muốn của chúng ta có thể mạnh mẽ đến nỗi chúng bóp méo bức tranh về thực tế của chúng ta. Đó là những gì xảy ra với những người đi thử giọng cho chương trình Thần tượng Mỹ. Thay vì thay đổi mình hoặc ước mơ của mình, họ hy vọng rằng thực tế sẽ thay đổi để phù hợp với họ.

Ước mơ của bạn càng không thực tế, bạn càng có xu hướng dựa vào những điều bạn không thể kiểm soát được để biến ước mơ thành sự thật. Thủ thuật là cân bằng tính rõ nét của ước mơ với tình trạng thực tế của bạn. Bạn cần phải đặt cao hơn những gì bạn nghĩ là mình có thể, nhưng đồng thời, những gì bạn làm cần dựa trên sức mạnh và những nhân tố khác trong tầm kiểm soát của bạn. Bạn càng quan tâm đến những điều bạn không thể kiểm soát, thì bạn càng làm ít để cải thiện những điều mà bạn có thể kiểm soát. Và khi bạn làm như thế, bạn bắt đầu sống trong một thế giới tưởng tượng.

Ước mơ của bạn càng không thực tế, bạn càng có xu hướng dựa vào những điều bạn không thể kiểm soát được để biến ước mơ thành sự thật.

HÃY NHÌN LẠI CHÍNH MÌNH

Để đạt được ước mơ của mình, bạn không chỉ cần làm việc chăm chỉ vì nó, mà bạn cũng phải chắc chắn rằng nó đang thi đấu với sức mạnh của bạn. Điều đó có nghĩa là cần biết những gì bạn có thể và không thể làm. Khi Catherine B. Ahles, giáo sư về quảng cáo và quan hệ công chúng và Phó chủ tịch của Trường cao đẳng cộng đồng Macomb, đã nhận xét, "Hầu hết chúng ta sử dụng tuổi hai mươi của mình để khám phá hàng trăm thứ chúng ta có thể trở thành. Nhưng khi chúng ta đã trưởng thành ở tuổi ba mươi, chúng ta lại bắt đầu khám phá tất cả các thứ mà chúng ta sẽ không bao giờ trở thành. Thách thức cho chúng ta khi đạt đến tuổi bốn mươi và trên bốn mươi là gộp tất cả các thứ lại với nhau để biết rõ những khả năng của chúng ta, nhận diện những hạn chế của chúng ta và trở thành cái gì tốt nhất mà chúng ta có thể trở thành." Vì thế, tôi hy vọng rằng chương này sẽ giúp bạn đối mặt với thực tế về những khả năng cũng như những hạn chế của bạn, và điều đó sẽ giúp bạn biết về những nỗ lực của bạn khi bạn hình thành ước mơ và sau đó đưa nó vào thực nghiệm.

Bạn càng quan tâm đến những điều bạn không thể kiểm soát, bạn càng làm ít để cải thiện những điều mà bạn có thể kiểm soát.

ƯỚC MƠ CỦA BẠN CÓ ĐƯỢC XÂY DỰNG TRÊN SỨC MẠNH THẬT SỰ CỦA BẠN KHÔNG?

Bước đầu tiên trong việc đối mặt với thực tế yêu cầu bạn nhìn lại bản thân mình một cách thực tế để xem lại bạn thực sự là ai. Nathaniel Branden, một bác sĩ tâm thần và chuyên gia về vấn đề lòng tự trọng, đã phát biểu rằng, không có nhân tố nào quyết định hơn trong sự phát triển tâm lý và động cơ của con người so với việc đánh giá về giá trị mà chúng ta tự thực hiện cho chính mình. Ông tiếp tục nói rằng, bản chất của việc tự đánh giá có ảnh hưởng sâu sắc đến những giá trị, niềm tin, quá trình suy nghĩ, tình cảm, nhu cầu và mục đích của một con người.

Nếu bạn đã được nghe nói rằng, bạn có khả năng làm bất cứ cái gì bạn nghĩ trong tâm trí, và bạn tin vào điều đó thì bạn không phải là người thực tế với chính mình. Mặt khác, nếu bạn đã được nghe nói rằng bạn sẽ không bao giờ đạt được bất cứ cái gì – và bạn tin như vậy – bạn cũng không phải là người thực tế. Bạn cần thừa nhận, ở lĩnh vực đó bạn không có tài năng hoặc kỹ năng và nhìn thấy được tiềm năng thật sự trong các lĩnh vực mà bạn có thể mạnh. Có thể bạn phải đặt chúng lại cùng nhau, và bạn phải cuồng nhiệt theo đuổi ước mơ của mình bằng cách xây dựng ước mơ dựa trên thế mạnh của bạn. Bạn có biết đầy đủ về những thế mạnh của bạn hay không? Bạn có thể nhìn thấy chính bạn sử dụng những thế mạnh đó để đạt được ước mơ của mình hay không?

Ở một trong số rất nhiều buổi hòa nhạc lưu diễn tại Mỹ của mình, nghệ sĩ piano người Ba Lan, Ignace Paderewski, được một phụ nữ trẻ đầy tham vọng đến thăm và nói với nhạc sĩ nổi tiếng đó rằng cô ấy cũng là một tài năng âm nhạc lớn. Sau nhiều lần nhắc khéo, cô thuyết phục ông để cho cô biểu diễn cùng với ông. Paderewski ngồi nghe cô ta biểu diễn một cách vụng về và tầm thường, cố gắng che đậy sự khó chịu và buồn tẻ của mình.

Khi người phụ nữ trẻ đã biểu diễn xong, cô ta hỏi, “Tôi làm gì bây giờ nhỉ?” Paderewski nói trong tiếng thở dài, “Lấy chồng thôi!”

Trong những ngày đó và ở độ tuổi của ông, lời bình luận này có vẻ phân biệt đối xử về giới tính, nhưng luận điểm của ông thật rõ ràng. Không quan trọng là người phụ nữ này đã luyện tập nhiều hay ít. Cô ấy không bao giờ đạt được đến trình độ của một nghệ sĩ piano chơi cho buổi hòa nhạc. Paderewski lành nghề biết được điều đó ngay lập tức. Khi tài năng của một người không phù hợp với những ước mơ của họ và họ không nhận ra điều đó, thì họ sẽ mãi mãi cố gắng làm việc nhưng sẽ chẳng bao giờ biết đến thành công.

Bước đầu tiên đi liền với ước mơ của bạn, và tài năng của bạn nữa, là phát triển thế mạnh của bạn. Quá trình đó đòi hỏi thời gian. Tôi phải thú thật là, tôi đã mất khoảng sáu năm đầu trong nghề để điều chỉnh sự tập trung và bắt đầu phát triển những điểm mạnh của tôi. Thông qua thử và sai, và lời khuyên của những người thông thái, tôi dần dần tập trung sự chú ý của mình

để có thể quay mặt về một hướng đi đúng, để khám phá những ước mơ đẹp nhất của mình. Và thành công về sau trong cuộc sống của tôi có thể có mối liên quan trực tiếp với sự điều chỉnh đó. Tôi chưa bao giờ thấy ai thành công khi tập trung vào làm những việc mà họ ghét hoặc không giỏi về việc đó. Những người thành công thường yêu thích công việc họ làm và làm việc đó rất giỏi.

Khi tài năng của một người không phù hợp với những ước mơ của họ, và họ không nhận ra điều đó, họ sẽ mãi mãi cố gắng làm việc nhưng sẽ chẳng bao giờ biết đến thành công.

Bạn có đang tập trung vào làm những việc mà bạn thích làm hay không? Bạn có đang phát triển thể mạnh của bạn hay không? Việc xây dựng ước mơ dựa trên thể mạnh của bạn là vô cùng quan trọng. Trang sau đây sẽ giải thích lý do tại sao:

1. VIỆC PHÁT TRIỂN THỂ MẠNH CỦA BẠN SẼ KÍCH HOẠT QUY LUẬT “NỖ LỰC TỐI THIỂU”

Khi bạn phát triển thể mạnh của mình, những hoạt động sử dụng thể mạnh đó đến với bạn dễ dàng hơn. Mới đây, trong khi đọc cuốn Bạn đã đọc cuốn sách này chưa?, tôi mở đến chương viết về Farrah Gray, một doanh nhân trẻ và cũng là một tác giả trẻ. Anh ta nói rằng khi anh ta đọc về “Luật nỗ lực tối thiểu” trong cuốn Bảy quy luật tinh thần của thành công của tác giả Deepak Chopra, nó có một tác động không thể tin được đối với anh ấy. Gray viết,

Luật nỗ lực tối thiểu nói về việc tìm ra mục đích thật sự của bạn và lĩnh vực hoàn hảo thật sự của bạn. Tôi thật sự hơi khó chịu khi lần đầu đọc quy luật này. Tôi nói, "Thật vớ vẩn! Tôi thấy mẹ tôi làm việc rất chăm chỉ. Thế mà tác giả lại dám nói không cần làm việc chăm chỉ!" Nhưng khi tôi làm theo quy luật Nỗ lực tối thiểu thì thành công thật sự của tôi bắt đầu.

Cuốn sách nói rằng, Luật nỗ lực tối thiểu phát huy hiệu quả khi bạn tuân theo bản tính tự nhiên của bạn – những cái gì là tự nhiên đối với bạn. Nếu bạn biết và tuân theo những thứ đó, thì bạn sẽ thấy thật dễ dàng khi sống với mục đích cuộc đời của bạn. Tôi nghĩ về điều đó và nảy sinh một số câu hỏi giúp tôi hình dung ra nó: Cái gì sẽ dễ đến với tôi nhưng khó đến với người khác? Tôi muốn làm việc gì trong thời gian dài – thậm chí nếu tôi không bao giờ trả giá cho nó? Và trên cơ sở những câu trả lời, tôi có thể làm gì để giúp đỡ những người xung quanh tôi?"

Việc phát triển thể mạnh rõ ràng là có hiệu quả đối với Gray. Anh trở thành một triệu phú, một doanh nhân trẻ tuổi, và khi mới hai mươi tuổi anh đã mở công ty Reality Pros, quản lý hơn 30 triệu đô-la tổng giá trị tài sản.

Người làm trò tiêu khiển Pearl Bailey khẳng định, "Có hai loại tài năng, tài năng do con người

tạo ra và tài năng trời ban cho. Với tài năng do con người tạo ra, bạn phải làm việc rất chăm chỉ. Với tài năng trời ban cho, bạn chỉ đụng đến nó một lần, trong chốc lát." Bạn nên làm gì? Phấn đấu để phát triển những kỹ năng mà bản thân bạn có, hay làm việc với tài năng mà Chúa đã ban tặng cho bạn, và đợi xem nó sẽ dẫn bạn đi đâu?

"Có hai loại tài năng, tài năng do con người tạo ra và tài năng trời ban cho. Với tài năng do con người tạo ra, bạn phải làm việc rất chăm chỉ. Với tài năng trời ban cho, bạn chỉ đụng đến nó một lần, trong chốc lát."

-- PEARAL BAILEY

Đó là những gì tôi đã cố gắng làm trong suốt đời tôi. Một trong số điều làm cho tôi trở nên nổi tiếng là diễn thuyết trước công chúng. Mọi người thường hỏi tôi rằng, tôi có hồi hộp khi nói trước rất nhiều thính giả hay không – có lẽ vì việc diễn thuyết trước công chúng là nỗi sợ hãi lớn nhất của con người. Khi tôi trả lời là không hồi hộp, mọi người rất ngạc nhiên. Khi diễn thuyết, tôi cảm thấy được thư giãn. Đây là một trong số những việc mà tôi thích làm nhất. Tôi thích được giao tiếp với mọi người; tôi thường say sưa với những ý tưởng mới khi tôi đứng trên sân khấu. Tôi thích dạy học và tăng thêm giá trị cho những người khác. Giao tiếp là một trong số sức mạnh mà Chúa đã ban tặng cho tôi. Hãy tin tôi, tôi đã đổ mồ hôi hột khi phải làm việc gì đó mà tôi không giỏi. Nếu bạn bảo tôi rằng tôi phải cắm một chiếc đầu DVD vào TV hoặc thay hộp mực của máy photocopy, xin bạn hãy quên chuyện đó đi. Tôi thật vô tích sự!

Khi mọi người đang làm việc với những thế mạnh của họ và làm việc ở những nơi ưa thích của họ, công việc mà họ làm thật đơn giản và dễ dàng. Tuy nhiên, khi họ đang tập trung công sức của họ vào một lĩnh vực mà họ yếu kém, thì việc mà họ đang làm sẽ là phức tạp và khó khăn. Để đạt được ước mơ của mình, bạn nên phát triển thế mạnh của bạn.

2. VIỆC PHÁT TRIỂN THẾ MẠNH CÓ THỂ TẠO NÊN NHỮNG KẾT QUẢ TỐT ĐẸP

Những ước mơ không trở thành sự thật đối với một người làm tốt một việc gì đó chỉ một lần, trong chốc lát. Thành công không phải là một sự kiện – nó là một lối sống. Ước mơ được hoàn thành khi một người nào đó thực hiện công việc với sự hoàn hảo ngày này qua ngày khác. Nó chỉ được hoàn thành khi bạn làm việc trong một lĩnh vực mà bạn có thế mạnh.

Ví dụ, tôi yêu thích môn đánh golf, nhưng nó không phải thế mạnh của tôi. Dần dần, tôi có thể đánh được một cú khá hay. Tôi đặc biệt nhớ rõ một cú thật tồi tệ mà tôi đã đánh năm 1987. Tôi sẽ là một kẻ ngốc khi cố gắng kiếm sống bằng nghề chơi golf. Tôi sẽ giống như một cầu thủ đánh cú home-run trong môn bóng chày ở đội tuyển của trường trung học. Cậu ta đã nhận lời

mời đi tập huấn vào mùa xuân với một đội bóng chày có danh tiếng. Sau tuần đầu tiên, cậu ta gửi email về nhà và nói, "Mẹ thân yêu ơi, con là cầu thủ bóng chày giỏi nhất đấy. Làm cầu thủ ném bóng không khó lắm đâu." Tuần tới, cậu ta khoe khoang, "Bây giờ con đánh bóng rồi. Và con sắp bắt đầu chơi ở vị trí chính." Tuy nhiên, tuần thứ ba, cậu ta viết, "Hôm nay, họ bắt đầu ném bóng theo đường cong. Mai con sẽ về nhà thôi."

Bạn không thể có được thành công nếu thiếu sự kiên định. Bạn không thể kiên định nếu bạn làm việc trong những lĩnh vực nằm ngoài thế mạnh của bạn. Tất cả tài năng mà bạn có sẽ được huy động để đạt được một ước mơ lớn. Theo đó, tài năng sẽ cho bạn cơ hội lớn nhất để trở nên giỏi giang một cách kiên định trong công việc bạn làm.

3. PHÁT TRIỂN THỂ MẠNH MANG ĐẾN CHO BẠN SỰ ĐỀN ĐÁP CAO NHẤT

Greer Garson, người đoạt "Giải thưởng hàn lâm dành cho nghệ sĩ hay nhất" năm 1943 đã nhận xét, "Khởi đầu chỉ để kiếm tiền là sai lầm lớn nhất trong cuộc đời của mỗi người. Hãy làm những gì mà bạn cảm thấy mình có năng khiếu, và nếu bạn đủ giỏi về việc đó, tiền bạc rồi sẽ đến với bạn."

"Khởi đầu chỉ để kiếm tiền là sai lầm lớn nhất trong cuộc đời của mỗi người. Hãy làm những gì mà bạn cảm thấy mình có năng khiếu, và nếu bạn đủ giỏi về việc đó, tiền bạc rồi sẽ đến với bạn."

--GREER GARSON

Những người thành công luôn luôn đưa thời gian, nghị lực, và các nguồn lực của họ vào trong những thế mạnh, bởi vì họ nhận được sự đền đáp cao nhất từ đó. Và nếu họ không khởi đầu từ cách tiếp cận đó, như Michael Jordan đã làm khi anh từ bỏ môn bóng rổ để chuyển sang bóng chày, kết quả thật là xoàng xĩnh. Bóng rổ là thế mạnh của Jordan – một môn thể thao luôn luôn đền đáp cho anh một cách xứng đáng nhất – và đa số mọi người đều nhất trí rằng anh là một cầu thủ hiếm có trong môn thể thao này. Tuy nhiên, với tư cách là một cầu thủ bóng chày, anh chỉ chơi khoảng một năm, và chưa bao giờ vượt quá trình độ của một cầu thủ chơi cho một đội hạng nhì, và kết thúc với 11 lỗi trong sân. Rõ ràng, đó không phải là điều anh muốn nhớ lại một chút nào.

Con người chỉ có thể cải thiện tài năng ở một mức độ nào đó. Theo quan sát của tôi, tiềm năng của chúng ta cho sự tăng trưởng một lĩnh vực tài năng là khoảng hai phần mười. Nói khác đi, nếu tôi chỉ ở mức độ trung bình trong một lĩnh vực, ví dụ điểm 5, thì có thể tôi chỉ lên được đến điểm 6 hoặc điểm 7 nếu tôi chăm chỉ làm việc trong lĩnh vực đó. Thỉnh thoảng cũng có trường

hợp ngoại lệ, một người có thể tăng thêm được 3 điểm, tức là đạt được điểm 8. Tuy nhiên, con người không thể đạt được ước mơ trong những lĩnh vực mà họ vốn chỉ được 4 hoặc 5 điểm. Nếu bạn muốn đạt được một ước mơ, thì bạn cần làm việc trong một lĩnh vực mà bạn vốn có điểm 7 hoặc điểm 8. Rồi, nếu bạn làm việc chăm chỉ thì bạn có thể trở thành một trường hợp ngoại lệ!

Sau đây là những gì tôi biết: Bạn có một vài sức mạnh kỳ diệu làm cho bạn trở nên độc nhất và nắm giữ những khả năng lớn cho tương lai của bạn. Bạn chỉ phải hiện thực hóa được chúng. Có lần, tôi nhìn thấy một biển hiệu trong một cửa hàng đồ dùng gia đình nói rằng, "Chúng ta đã có nó nếu bạn có thể nhìn ra nó". Biển hiệu này có thể được áp dụng vào cuộc sống của bạn. Bạn đã có nó, nhưng bạn phải nhận ra nó.

ƯỚC MƠ CỦA BẠN CÓ ĐƯỢC XÂY DỰNG DỰA TRÊN NHỮNG THÓI QUEN THẬT SỰ CỦA BẠN KHÔNG?

Trong việc trả lời Câu hỏi về Tính thực tế, bạn cần bắt đầu bằng việc phát triển những thế mạnh của bạn. Tuy nhiên, đó chỉ là điểm xuất phát. J. Paul Getty, nhà từ thiện và nhà sáng lập Công ty dầu mỏ Getty đã giải thích, "Người muốn đạt đến đỉnh cao trong kinh doanh cần phải đánh giá cao sức mạnh của thói quen. Anh ta phải nhanh chóng bỏ đi những thói quen có thể hạ thấp anh ta, và nhanh chóng áp dụng những thực tiễn sẽ trở thành những thói quen giúp anh ta đạt được thành công mà anh ta mong muốn." Nhận xét đó không chỉ đúng trong kinh doanh mà còn đúng trong nhiều lĩnh vực khác nữa. Một ước mơ chỉ trở thành hiện thực khi một kết quả của các hành động của bạn, và những hành động của bạn được kiểm soát, trong một phạm vi lớn, bởi những thói quen của bạn.

Có lần, tôi đã đọc được rằng các nhà tâm lý học thống kê rằng có đến 90% hành vi của con người là do thói quen. Chín mươi phần trăm! Hầu hết mọi điều mà bạn làm chịu sự chi phối của những thói quen thường ngày. Hãy thử nghĩ xem bạn đã bắt đầu những ngày trong tuần này của bạn ra sao. Có lẽ là bạn tắm, mặc quần áo, ăn, và lái xe đi làm; sử dụng cùng một hình mẫu các công việc mà bạn vẫn làm mỗi ngày. Nếu bạn giống như đa số mọi người, thì bạn không tiêu tốn một chút năng lượng nào cho việc nghĩ xem bạn sẽ làm những việc này như thế nào; đơn giản là bạn chỉ làm những việc đó thôi. Bạn bắt đầu một ngày làm việc bình thường của bạn, lau nhà, đi mua đồ ăn, và đọc báo rất nhiều, cũng theo cách đó. Bạn có một lịch trình thường ngày, một tập hợp những thói quen. Những thói quen của bạn ảnh hưởng đến mọi khía cạnh trong cuộc sống của bạn, từ sức khỏe đến tiền bạc và những mối quan hệ.

Có những tin tốt lành là những thói quen có thể giúp chúng ta làm việc nhanh hơn và xóa bỏ sự

lộn xộn về tinh thần để chúng ta có thể nghĩ về nhiều thứ quan trọng hơn. Tin xấu là những thói quen cũng có thể có hại đối với sức khỏe của chúng ta hoặc dẫn dắt chúng ta theo một hướng khác với hướng chúng ta mơ ước. Hãy nghĩ về một người mơ ước chiến thắng trong một cuộc đua maratông nhưng hút đến hai gói thuốc lá một ngày. Hoặc một người mơ ước trở thành người mẫu thời trang nhưng ăn 6.000 calo một ngày mà chẳng tập tành gì cả. Hoặc một doanh nhân mơ ước lãnh đạo một công ty bách chiến bách thắng nhưng lại hay mải mê và hạ thấp nhân viên.

Nhà triết học Aristotle của Hy Lạp nhận xét, "Chúng ta chính là cái gì mà chúng ta thường làm lặp đi lặp lại. Sự hoàn hảo sau đó không phải là một hành động, mà là một thói quen." Những thói quen hàng ngày của bạn sẽ quyết định kết quả trong cuộc sống của bạn. Bí mật dẫn tới thành công của bạn có thể được tìm thấy bên trong chương trình làm việc hàng ngày của bạn. Những người thành công không chỉ để mặc mình tự trôi nổi đến chiến thắng. Những người đạt được ước mơ lớn không đi đến chiến thắng một cách tình cờ. Bạn càng thực hành lâu những thói quen tốt theo một cách thức tích cực, có nguyên tắc và tập trung thì cơ hội cho tương lai của bạn sẽ càng lớn. Bạn thực hành càng lâu những thói quen xấu thì cơ hội để thực hiện ước mơ của bạn càng kém.

"Chúng ta chính là cái mà chúng ta thường làm lặp đi lặp lại. Sự hoàn hảo sau đó không phải là một hành động, mà là một thói quen."

--ARISTOTLE

Khi càng cao tuổi, tôi thấy điều này càng đúng đối với cuộc đời của mỗi con người. Những thói quen có một hiệu ứng tích lũy, nhưng kết quả thường không lộ rõ cho đến tận nhiều năm sau trong cuộc đời. Nếu những thói quen là xấu, thì thời gian gây thiệt hại là rõ ràng, thường quá muộn để sửa đổi lại kết quả. Đó là lý do tại sao bạn cần nắm quyền kiểm soát những thói quen của bạn ngay từ đầu!

Diễn giả và tác giả Robert Ringer, trong cuốn Những thói quen hàng triệu đô-la, đã giải thích rất hay về sức mạnh của những thói quen tích cực. Ông viết, "Thế giới này đã bão hòa với những người thông minh, được giáo dục cẩn thận, những người đặc biệt lành nghề, những người đang trải qua nỗi thất vọng vì họ thiếu thành công. Hàng triệu người khác đang sống và làm việc chăm chỉ, nhiều giờ để khát khao đột phá. Giải pháp của Ringer thế nào? Ringer nói, ươm trồng những thói quen tốt và thực hành chúng thường xuyên.

Hãy nhớ, cuộc sống không là cái gì khác ngoài tổng số của nhiều năm thành công; một năm

thành công không là cái gì khác ngoài tổng số của nhiều tháng thành công; một tháng thành công không là cái gì khác ngoài tổng số của nhiều tuần thành công; một tuần thành công không là cái gì khác ngoài tổng số của nhiều ngày thành công. Đó là lý do tại sao việc thực hành những thói quen thành công hàng ngày là cách chắc chắn tốt nhất để chiến thắng về lâu về dài.

Những thói quen rất quan trọng trong việc đạt được ước mơ của bạn. Chúng đưa bạn đi đúng một định hướng đặc biệt. Và bạn phải có một cái nhìn thực tế về bản thân để biết những thói quen của bạn đang dẫn dắt bạn đi đâu. Nếu thói quen của bạn không phù hợp với ước mơ của bạn, thì bạn cần thay đổi thói quen hoặc thay đổi ước mơ của bạn. Nếu bạn muốn tiếp tục duy trì ước mơ của mình, thì hãy chuẩn bị cho một trận đánh để thay đổi những thói quen của bạn, vì một thói quen xấu không bao giờ tự nó ra đi.

Nếu bạn muốn tiếp tục duy trì ước mơ của mình, thì hãy chuẩn bị cho một trận đánh để thay đổi những thói quen của bạn, vì một thói quen xấu không bao giờ tự nó ra đi.

Thật bất tiện, và có vẻ không tự nhiên chút nào nếu làm một điều gì đó khác với những điều bạn vẫn thường làm. Để ví dụ cho những điều tôi muốn nói, hãy thử làm các hoạt động nhỏ sau đây:

- Đặt hai bàn tay bạn lại cùng nhau và đan những ngón tay lại với nhau. Khi mọi người làm như vậy, họ luôn đặt ngón tay cái trên cùng. Bây giờ, hãy tách hai bàn tay ra và lại đan những ngón tay một lần nữa, nhưng làm sao cho ngón tay cái khác của bạn ở trên cùng. Bạn có cảm thấy lạ không?
- Vắt chéo hai cánh tay lại. Một lần nữa, khi mọi người làm điều này, họ luôn luôn đặt cùng một cánh tay ở trên. Thôi bắt chéo hai cánh tay, rồi lại bắt chéo hai cánh tay, nhưng lần này đặt cánh tay khác lên trên.
- Vỗ hai tay vào nhau. Rất tự nhiên, bạn thích sử dụng một bàn tay để vỗ, còn bàn tay kia để nhận cái vỗ. Bây giờ, hãy thử chuyển chỗ của chúng cho nhau.

Nếu có người nào đó đề nghị bạn từ giờ trở đi làm ba việc nói trên theo thứ tự ngược lại với thứ tự mà bạn thường làm, thì có vẻ bạn thấy lúng túng và không thuận tiện. Bạn cần cố gắng liên tục để thay đổi. Điều này minh họa bạn sẽ cảm thấy thế nào khi bạn nỗ lực để thay đổi những thói quen trong cuộc sống của bạn. Nhưng bạn phải sẵn sàng để thực hiện những thay đổi như vậy. Nỗ lực này có đáng giá hay không, nếu bạn biết rằng khi thực hành, những thói quen mới của bạn sẽ giúp bạn đến gần với ước mơ của mình hơn? Hãy nghĩ về điều này như một dự án “tự mình làm lại nó” của riêng bạn.

ƯỚC MƠ CỦA BẠN CÓ ĐƯỢC XÂY DỰNG DỰA TRÊN TIỀM NĂNG THẬT SỰ CỦA BẠN KHÔNG?

Cuối cùng, bạn cần xây dựng những thể mạnh dựa trên tiềm năng thật sự của mình. Trong cuộc sống, bạn không thể thay đổi ngay khi xuất phát. Bạn đang ở nơi bạn ở, đó là một thực tế. Điều tốt nhất mà bạn có thể làm là làm việc chăm chỉ để thay đổi nơi mà bạn sẽ đến. Nếu bạn muốn đến một nơi mà bạn sẽ đạt được ước mơ của mình, bạn sẽ phải chắc chắn rằng bạn có những thể mạnh phù hợp, có những thói quen và tiềm năng tốt. Nếu chúng không phù hợp với định hướng tiến về phía ước mơ của bạn – thì bạn đang gặp rắc rối đấy.

Hiện nay, những thể mạnh của tôi có vẻ khá rõ ràng với tôi và với những người khác. Tôi giỏi trong việc lãnh đạo, giao tiếp, sáng tạo và làm việc theo mạng lưới. Tôi chỉ có thể làm bốn việc đó một cách hoàn hảo. Với những việc khác, tôi chỉ là người trung bình hoặc kém cỏi. Những điểm yếu của tôi thì nhiều, và rõ ràng với tôi cũng như những người quanh tôi. Bù lại, tôi đã phát triển được một nhóm những người có thể bổ khuyết những điểm yếu của mình, và tôi đã tạo ra những hệ thống và những thói quen để giúp mình phát triển thể mạnh của mình. Sau đây là những thói quen tích cực mà tôi thực hành để tôi có thể tiếp cận gần hơn tới ước mơ:

- Mỗi ngày, tôi đọc các sách nói về lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi sắp xếp các chủ đề về lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi viết về sự lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi nói về sự lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi đặt câu hỏi về chủ đề lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi huấn luyện cho mọi người về sự lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi nghĩ về sự lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi tăng thêm giá trị cho mọi người về sự lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi nói chuyện với những người lãnh đạo về chủ đề lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi cố gắng ươm trồng những quan hệ tốt với những người lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi làm việc để có được sự kính trọng của những người lãnh đạo.
- Mỗi ngày, tôi cố gắng tăng thêm giá trị cho những người lãnh đạo mà không mong đợi được đền đáp một cái gì đó.

Mặc dù tôi làm các việc này hàng ngày, nhưng tôi không có nhiều dịp để thể hiện chúng sau một số ngày, tuần, hay tháng. Nhưng tôi có nhiều dịp để thể hiện chúng sau vài năm. Và sau vài thập niên, nó thật sự bắt đầu hòa trộn với nhau. Tại sao tôi phải nỗ lực nhiều như vậy? Bởi vì ước mơ của tôi sẽ tăng thêm giá trị cho những người lãnh đạo, những người mang giá trị đó tới những người khác. Hoàn cảnh hiện nay của tôi, những thể mạnh, những thói quen và tiềm năng của tôi đang song hành đến một ước mơ.

Có thể tôi không nói với các bạn rằng những thói quen mà bạn cần phát triển để làm cho ước mơ của bạn trở thành hiện thực vì tôi không biết gì về ước mơ của bạn, cũng như không biết gì về tiềm năng mà Chúa đã ban tặng bạn. Nhưng đây là những gì tôi biết: Nếu bạn biết được những thể mạnh và xây dựng ước mơ dựa trên thể mạnh bằng cách làm những việc cần thiết để biến ước mơ thành hiện thực, và bạn làm chúng một cách kiên định cho đến khi chúng trở thành thói quen tốt, thì lợi thế của bạn là rất lớn, và bạn có thể đạt được ước mơ của mình. Với đa số mọi người, những hạn chế mà họ phải đối mặt thường không nằm ở bên ngoài, chỉ nằm ở bên trong họ mà thôi.

Với đa số mọi người, những hạn chế mà họ phải đối mặt thường không nằm ở bên ngoài, chỉ nằm ở bên trong họ mà thôi.

LÀM CHO THỰC TẾ TRỞ THÀNH ĐỒNG MINH CỦA BẠN

Anh ta muốn trở thành một nhạc trưởng. Tuy nhiên, kiểu cách của anh ta thật lạ thường, chỉ ít có thể nói như vậy. Khi chỉ huy một trích đoạn êm dịu, anh ta luôn cúi xuống. Khi âm nhạc đòi hỏi mạnh dần, anh ta như nhảy vọt lên không trung với một tiếng la hét. Có lần, anh ta nhảy lên để ra hiệu rằng đã đến một trích đoạn đầy kịch tính, nhưng không một nhạc công nào hưởng ứng vì anh ta đã nhìn nhầm chỗ trong cuốn vở chép nhạc của mình nên nhảy lên quá sớm. Các nhạc công thường nhìn về phía người chơi đàn violin trước tiên thay vì nhìn về phía anh ta để định hướng.

Trí nhớ của anh ta không được tốt lắm. Trước khi biểu diễn, anh ta đã thống nhất với các nhạc công là sẽ không chơi một số trường đoạn. Nhưng lúc biểu diễn, khi họ không chơi đoạn nhạc đó, anh ta dừng chỉ huy hoàn toàn và hét lên, "Dừng! Sai rồi! Chơi lại!"

Anh ta vụng về với chính mình. Khi anh ta chỉ huy một bản concerto cho đàn piano do chính anh ta viết, anh ta cố gắng tự chơi đàn piano và làm đổ cả những cây nến để trên mặt đàn. Trong một buổi hòa nhạc khác, anh ta gõ cả dũa chỉ huy vào đầu một cậu bé trong dàn hợp xướng.

Những nhạc công cầu xin anh ta từ bỏ ước mơ trở thành nhạc trưởng vĩ đại của mình. Cuối cùng, anh ta cũng đã từ bỏ. Từ đó, anh ta, chính là Ludwig van Beethoven chứ chẳng phải ai xa lạ, đã từ bỏ chỉ huy dàn nhạc để tập trung vào sáng tác.

Bạn làm thế nào khi trả lời câu hỏi về tính thực tế? Bạn cố gắng làm một điều gì đó mà bạn thực sự không phù hợp hay sao? Bạn đã làm hòa hợp những khả năng, thói quen, tiềm năng và khát vọng của bạn sao cho bạn có một khả năng lớn để thành công hay chưa? Hay bạn đang dựa vào may mắn hoặc dựa vào những người khác để đạt được ước mơ của bạn? Nếu vậy, đã đến lúc bạn phải điều chỉnh rồi.

Thực tế không bao giờ là kẻ thù của một ước mơ – khi bạn có thể trả lời Câu hỏi về tính thực tế một cách tích cực: Tôi có đang dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ của tôi không?

Bạn có thể trả lời “CÓ” cho Câu hỏi về Tính thực tế:

TÔI CÓ DỰA VÀO NHỮNG NHÂN TỐ Ở TRONG TẦM KIỂM SOÁT CỦA TÔI ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ CỦA TÔI KHÔNG?

Hãy kiểm tra để tin chắc rằng bạn đang đi đúng hướng để đạt được ước mơ của mình. Hãy trả lời mỗi câu hỏi sau đây:

1. Ước mơ của tôi như thế nào? Nếu bạn chưa viết ra ước mơ của mình, thì hãy làm việc đó ngay bây giờ.
2. Xuất phát điểm của tôi như thế nào? Ngay bây giờ, hãy xác định xem bạn đang ở đâu. Có thể bạn đã mô tả ước mơ này nếu bạn tuân theo những hướng dẫn ở cuối chương trước.
3. Những thế mạnh và điểm yếu của tôi là gì? Hãy mô tả 3 đến 5 khả năng nổi trội nhất của bạn. Bất kỳ ước mơ nào mà bạn mong muốn đạt được sẽ phải xây dựng trên những thế mạnh này. Nếu nó có ích cho bạn, hãy vẽ một vòng tròn xung quanh 3 hoặc 5 điều nổi trội nhất đó. Bất cứ cái gì không nằm trong vòng tròn sẽ là điểm yếu của bạn! Bạn có thể dựa trên chỉ một số thế mạnh này để đạt được ước mơ của bạn. Bất kỳ điều gì khác nữa sẽ yêu cầu bạn phải dựa vào những nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Hãy điều chỉnh chúng cho tương ứng với ước mơ của bạn.
4. Những thói quen tích cực và tiêu cực của tôi hiện nay là gì? Hãy chia trang giấy thành 3 cột. Ở cột thứ nhất, hãy viết ra tất cả những thói quen hiện thời của bạn mà chúng có vẻ đóng góp tích cực vào ước mơ của bạn. Trong cột thứ hai, hãy viết ra tất cả những thói quen hiện thời

mà chúng ngăn cản sự tiến bộ của bạn. Ở cột thứ ba, viết ra những thói quen mới mà bạn cần thực hành để thẳng tiến về phía ước mơ của bạn. Nếu bạn không chắc chắn về bước này, hãy ngồi cùng một người cố vấn tin cậy, người biết rõ bạn; hoặc người khác có cùng trải nghiệm với bạn trong lĩnh vực mà bạn quan tâm và nhận lời khuyên của người đó.

5. Tôi cần thực hành những thói quen này bao lâu để có được tiềm năng của tôi? Hãy ước lượng bao nhiêu công việc bạn cần phải làm để phát triển thành một người có thể đạt được ước mơ của mình. Hãy kiểm tra sự đánh giá của bạn cùng với một người cố vấn đáng tin cậy.

CHƯƠNG 4: Câu hỏi về Niềm đam mê: Liệu ước mơ có lôi cuốn tôi theo đuổi?

Nếu đang làm những điều thú vị khiến bạn thực sự quan tâm, bạn chẳng cần được thúc đẩy. Tầm nhìn sẽ kéo bạn đi.

--STEVE JOBS

Bạn đã bao giờ tham dự một lễ hội hóa trang hay một cuộc vui chơi và nhìn thấy chiếc máy đo niềm đam mê chưa? Nó có thể đo độ lãng mạn của bạn. Máy đo này có một bảng đèn nhấp nháy và một tay cầm bằng kim loại mà bạn phải nắm lấy nó, trong khi những dòng điện nhẹ truyền qua nó. Thời gian nắm càng lâu và càng chặt thì bạn càng ghi được nhiều điểm.

Chẳng phải thật tuyệt vời khi chúng ta có thể dễ dàng đo được ước mơ hay sao? Chỉ bỏ một đồng xu vào máy, nắm lấy tay cầm, và nó sẽ dự đoán mức độ thành công của chúng ta! Nhưng cuộc sống không giống vậy. Câu hỏi về niềm đam mê: Liệu ước mơ có lôi cuốn để tôi theo đuổi? thật khó trả lời. Làm thế nào có thể biết được ước mơ có đủ khả năng giúp bạn hiện thực hóa nó hay không?

NIỀM ĐAM MÊ TẠO RA KHẢ NĂNG

Niềm đam mê là thành tố quan trọng cho bất kỳ ai muốn đạt được ước mơ. Tại sao? Bởi vì nó là điểm khởi đầu của mọi thành công. Tôi chưa từng nhìn thấy ai ở bất kỳ đâu vào bất cứ lúc nào đạt được bất cứ thứ gì mà không ánh lên sự khao khát đam mê. Nó cung cấp năng lượng để khiến ước mơ trở nên có thể. Bạn sẽ hỏi, “Thế thì tại sao đam mê không phải là chủ đề của chương đầu tiên trong cuốn sách?” Tôi sẽ giải thích rằng: “Bởi vì có quá nhiều người nói rằng đam mê là điểm kết thúc và quan trọng nhất của ước mơ. Điều đó không đúng.” Chỉ đam mê thôi không đủ để bạn có thể đạt được ước mơ. Câu hỏi về niềm đam mê là một trong mười câu hỏi mà bạn phải trả lời chắc chắn để có thể thành công. Nói cách khác, nếu không trả lời được câu hỏi này thì bạn sẽ rời bỏ cuộc hành trình trước khi đến được với ước mơ.

Niềm đam mê là thành tố quan trọng cho bất kỳ ai muốn đạt được ước mơ. Tại sao? Bởi vì nó là điểm khởi đầu của mọi thành công.

Con đường tới ước mơ bị ngăn cản bởi sự vòng vèo, các vấn đề và sự thất vọng. Không may, nhiều người vấp phải quá nhiều khó khăn trên đường đi và ước mơ của họ chết ở đó. Đó là lý

do vì sao đam mê lại quan trọng. Nó giúp ước mơ tiếp tục sống kể cả trong những thời điểm khó khăn. Nó khơi nguồn cảm hứng cho bạn. Đó là lý do vì sao triết gia Đan Mạch, Søren Kierkegaard khẳng định, “Nếu được phép ước bất cứ điều gì, tôi sẽ không ước muốn sự giàu sang hay quyền lực, mà ước muốn có được ý nghĩa đáng say mê của tiềm năng cho những ai nhìn thấy tiềm năng. Sự hài lòng không bao giờ biết đủ; không bao giờ có thể xảy ra.”

SỨC MẠNH CỦA NIỀM ĐAM MÊ

Đam mê là gì? Đó là sự nhiệt tình không những trao cho bạn năng lượng và khả năng tập trung vào hiện tại, mà còn giúp bạn tiếp tục hướng về tương lai. Nó cung cấp cho bạn năng lượng để theo đuổi ước mơ. Theo lời nhà bình luận Will Hobb, niềm đam mê khiến chúng ta có thể dậy và ra khỏi giường vào mỗi sáng, dù bạn là ai, dù bạn ở đâu, dù bạn bao nhiêu tuổi bởi vì có điều gì đó ngoài kia bạn muốn làm, bạn tin tưởng, và bạn có thể làm một cách xuất sắc – một điều gì đó lớn hơn bản thân, và bạn khó có thể đợi để có lại nó vào hôm nay.

Nếu nói một cách đơn giản, niềm đam mê bao gồm ba điều quan trọng đối với chúng ta:

1. ĐAM MÊ KÉO CHÚNG TA DẬY – TRAO CHO TA KHẢ NĂNG VƯỢT QUA NGHỊCH CẢNH

Bất cứ khi nào muốn thực hiện một điều đáng giá, bạn sẽ phải đối mặt với khó khăn. Niềm đam mê có thể giúp bạn vượt qua nó. Tháng 7 năm 2007, tôi có bài phát biểu tại hội nghị Maxima Global Consulting Johannesburg ở Nam Phi. Mặc dù chuyến đi tới Johannesburg khá dài, nhưng tôi rất thích hội nghị này. Một ngày sau sự kiện đó, tôi đã có cơ hội ngồi với ban tổ chức và nói chuyện. Thalita Boikhutso, một giám đốc đầy kinh nghiệm trong việc phát triển con người, chịu trách nhiệm đồng tổ chức hội nghị. Khi trò chuyện, cô ấy luôn miệng nói, “Thế là ước mơ của tôi đã trở thành hiện thực.” Khi tôi hỏi Thalita lý do, cô giải thích rằng năm ngoái cô đã nảy ra một ý niệm phát triển kỹ năng lãnh đạo mới cho công ty: tổ chức một sự kiện về kỹ năng lãnh đạo cấp quốc tế.

“Tôi quyết tâm thực hiện vào năm 2006,” Thalita nói, “Mỗi năm, tôi sẽ làm ít nhất một việc lớn không chỉ để cho riêng bản thân tôi mà còn cho những người dân ở đất nước tôi phát triển. Định nghĩa thế nào là lớn của tôi ư? Với tôi, nó là điều tôi tin là có thể xảy ra, có một chút mạo hiểm. Tiến sỹ Maxwell sẽ đưa anh tới Nam Phi để tham dự sự kiện này là việc lớn của tôi trong năm 2007, và tôi quyết tâm làm nó.”

Thalita tiếp tục miêu tả những khó khăn mà cô đã phải trải qua để tổ chức được hội nghị này, chẳng hạn như việc cô không thuyết phục được đối tác kinh doanh của cô cho tới khi hứa sẽ bỏ tiền túi ra để đền bù cho công ty đó nếu bị lỗ. Khi không có được sự ủng hộ từ phía các nhà tài

trợ, cô đã không từ bỏ. Niềm đam mê đã giúp Thalita vượt qua mọi khó khăn và chiến thắng.

“Trước hội nghị, đa số mọi người đều biết rằng sự kiện này có ý nghĩa rất lớn đối với tôi và công việc kinh doanh của chúng tôi,” Thalita tâm sự, “nhưng rất ít người hiểu rằng nó cũng có ý nghĩa với họ và tổ chức của họ. Cuối hội nghị, nhiều người ước gì mình đã mời bạn bè, người thân, và nhiều thành viên khác trong tổ chức của họ tới dự; phần lớn đều mong muốn hội nghị này có thể kéo dài thêm một ngày hoặc sẽ có một hội nghị tương tự trong tương lai không xa. Nhiều người nhận xét tóm gọn toàn bộ trải nghiệm của họ qua hội nghị chỉ trong một từ: tuyệt diệu. Chuyển đi thật dài, nhưng lợi ích cuối cùng nó mang lại là vô giá. Thế là ước mơ của tôi đã trở thành sự thực.”

Phần gọi cảm hứng nhất trong bất cứ ước mơ nào đó là phần khởi đầu. Chúng ta đã chiêm nghiệm sự ra đời một ước mơ. Chúng ta đã nhận thấy những khả năng. Chúng ta cảm thấy hào hứng với những gì có thể xảy ra. Chúng ta hình dung ra một tương lai tươi sáng. Và sau đó... chúng ta bắt đầu. Chẳng mấy chốc chúng ta nhận ra rằng, giữa niềm cảm hứng và sự biểu thị của ước mơ sẽ có rất nhiều mồ hôi, công sức. Giống như mỗi bậc cha mẹ trẻ đều nhận ra rằng, có con và nuôi dạy chúng còn khó khăn hơn là sinh ra chúng.

Giữa niềm cảm hứng và sự biểu thị của ước mơ sẽ có rất nhiều mồ hôi, công sức.

Cái gì giúp bạn vượt qua những thời điểm khó khăn đó? Cái gì trao cho bạn sức mạnh để vượt qua nghịch cảnh? Niềm đam mê! Nhà thơ William Arthur Ward đã gợi ý về chìa khóa của thành công như sau

Hãy tin trong khi người khác nghi ngờ

Hãy lập kế hoạch trong khi người khác chơi

Hãy học trong khi người khác ngủ

Hãy quyết đoán trong khi người khác trì hoãn

Hãy chuẩn bị trong khi người khác mộng tưởng

Hãy bắt đầu trong khi người khác chần chừ

Hãy làm việc trong khi người khác chỉ ước ao

Hãy tiết kiệm trong khi người khác hoang phí

Hãy lắng nghe trong khi người khác nói

Hãy cười trong khi người khác không tán thành

Hãy bình phẩm trong khi người khác chê bai

Hãy kiên trì trong khi người khác bỏ cuộc

Cái gì sẽ trao cho bạn năng lượng để tin tưởng, lập kế hoạch, học tập, quyết định, chuẩn bị, bắt đầu, làm việc, tiết kiệm, lắng nghe, mỉm cười, ca ngợi, kiên trì? Đó chính là niềm đam mê.

2. ĐAM MÊ ĐẨY CHÚNG TA ĐI TỚI – TRAO CHO TA KHẢ NĂNG SÁNG TẠO

Để thành công trong cuộc sống chúng ta phải ở vùng khỏe mạnh nhưng luôn ở ngoài vùng thoải mái. Hãy nghĩ về điều này. Đã bao giờ bạn hoàn tất một việc gì quan trọng ở trạng thái thoải mái chưa? Tôi đoán câu trả lời là không.

Để thành công trong cuộc sống chúng ta phải ở vùng khỏe mạnh nhưng luôn ở ngoài vùng thoải mái.

Hầu hết mọi người đều không muốn mất đi sự thoải mái. Đa số kháng cự lại điều này. Chúng ta muốn cảm thấy an toàn và được bảo đảm. Chúng ta không muốn bị coi là ngu ngốc hay mất mặt. Tuổi càng cao, con người càng có xu hướng tự mãn. Đó và vấn đề bởi chính sự tự mãn sẽ giết chết đam mê. Nó làm chúng ta trở về mức trung bình. Nó cắt đôi cánh và không cho chúng ta bay lên, dù chúng ta muốn. Nó kéo ước mơ ra khỏi tầm với của chúng ta.

Cần có sáng kiến để thành công và đạt được ước mơ. Chúng ta phải mạo hiểm. Nhà soạn kịch George Bernard Shaw nhấn mạnh, “Tôi ghét tất cả những kẻ có lý: họ nhìn thấy nhiều lý do mà chẳng để làm gì cả.” Đam mê khiến chúng ta trở nên vô lý. Nó thúc giục chúng ta ra khỏi cảm giác thoải mái, bước vào ngưỡng nghi ngờ. Nó mở cửa ra để chúng ta có thể theo đuổi cuộc hành trình đi tới những ước mơ.

Đam mê xác định vị trí của chúng ta – trao cho ta khả năng thành công lớn nhất

Theo như quan sát của tiến sĩ truyền giáo Albert Schweitzer, “Thành công không phải chìa khóa của hạnh phúc. Hạnh phúc mới là chìa khóa dẫn tới thành công. Nếu bạn thích những điều bạn đang làm, nghĩa là bạn sẽ thành công.” Khi chúng ta có đam mê và tự cho phép bản thân theo đuổi, nó sẽ xác định vị trí của chúng ta trong cuộc đời này một cách rõ nét. Nếu không theo đuổi đam mê, chúng ta sẽ đứng ở một chỗ khó khăn không làm cho chúng ta thỏa mãn. Như

Richard Elder từng khuyên:

Nói chung cuộc sống an nhàn sẽ khiến chúng ta hối tiếc sau này. Chúng ta được ban cho tài năng và mơ ước. Đôi khi hai thứ này không ăn nhập với nhau. Nhưng thông thường, chúng ta đã thỏa hiệp hai nhân tố này trước khi tìm ra chúng. Tiếp theo, khi thành công chúng ta cảm thấy khát khao muốn nhìn lại khoảng thời gian lẽ ra chúng ta nên theo đuổi ước mơ và tài năng thực sự vì chúng xứng đáng được vậy. Đừng để bản thân bị áp lực vì nghĩ rằng ước mơ hay tài năng của bạn là không thận trọng. Chúng không bao giờ có nghĩa là thận trọng, mà có ý nghĩa là mang lại niềm vui hoàn thành bốn phần với cuộc đời của bạn.”

“Thành công không phải chìa khóa của hạnh phúc. Hạnh phúc mới là chìa khóa dẫn tới thành công. Nếu thích những điều bạn đang làm, nghĩa là bạn sẽ thành công.”

--ALBERT SCHWEITZER

Đa số mọi người trên thế giới không theo đuổi niềm đam mê của mình. Hậu quả là, họ cảm thấy chán nản và không hạnh phúc. Và bạn có thể nhìn thấy họ sống ra sao. Malcom Forbes khẳng định, “Sai lầm lớn nhất trong đời của mọi người là không cố gắng sống với những gì họ muốn.” Rốt cục, họ chỉ đơn giản cam chịu cuộc sống vốn có thay vì tạo ra nó. Họ sống vì các kỳ nghỉ cuối tuần. Họ cố gắng chờ đợi tới tuổi nghỉ hưu. Đó thực sự là điều đáng xấu hổ vì cơ hội thành công có liên quan trực tiếp với mức độ hài lòng có được từ những điều họ làm. Khi an phận, họ tự đặt bản thân vào tình huống khó khăn. Khi đi theo tiếng gọi của đam mê, họ sẽ ghi dấu bản thân rõ nét.

Tommy Lasorda, giám đốc đã nghỉ hưu của đội Dodgers ở Los Angeles, biểu thị niềm đam mê của ông với môn bóng chày trong một cuộc phỏng vấn trên đài phát thanh sau khi đội của ông có một kết quả tồi tệ trong trận play-off ở Giải quốc gia. Mặc dù thua, ông vẫn rất nhiệt tình khi nói về trận đấu này. Đội chủ nhà thấy lạ lùng và hỏi ông làm sao mà ông có thể lạc quan sau một trận thua quan trọng như vậy.

“Ngày tuyệt vời nhất trong đời là khi tôi điều khiển một trận đấu thắng lợi.” Lasorda trả lời. “Còn ngày tuyệt vời thứ hai trong đời là khi tôi điều khiển một trận đấu thất bại.” Niềm đam mê của người quản lý dày dạn đó là bóng chày, mỗi ngày tham gia vào trận đấu là mỗi ngày ông làm cho ước mơ của mình thêm sống động.

Ước mơ trở thành sự thực khi tài năng rực cháy nhờ ngọn lửa đam mê. Lời khuyên tốt nhất cho sự nghiệp mà bạn nhận được đó là hãy khám phá niềm đam mê của bạn và đi theo nó. Khi biến ước mơ thành nghề nghiệp, hầu hết các ngày trong cuộc sống bạn sẽ trải qua cảm giác thỏa

nguyện. Học giả Logan Pearsall Smith nhận xét, “Có hai mục tiêu trong đời: thứ nhất, có được thứ bạn muốn; và sau đó, tận hưởng nó. Chỉ những người khôn ngoan nhất mới đạt được mục tiêu thứ hai.”

“Có hai mục tiêu trong đời: thứ nhất, có được thứ bạn muốn; và sau đó, tận hưởng nó. Chỉ những người khôn ngoan nhất mới đạt được điều thứ hai.”

-- LOGAN PEARSALL SMITH

NHẠC CÔNG CHƠI GHITA

Người có được điều anh ta muốn và chắc chắn đã tận hưởng nó là Bob Taylor. Tôi gặp Bob vào đầu thập niên 1980 khi đang là một người lãnh đạo ở nhà thờ Skyline ở San Diego. Bob chơi ghita trong đội thánh ca. Ấn tượng đầu tiên của tôi về Bob là một chàng trai tốt bụng. Anh ta sắc sảo và khá là thoải mái – ngoại trừ khi đề cập tới một chủ đề: ghita. Bạn biết đấy, Bob là nhà sáng lập và chủ tịch của Taylor Guitars, người đã biến những cây đàn ghita thành công việc của mình và tận hưởng niềm đam mê.

Khi còn nhỏ, Bob đã đắm chìm trong hai sở thích. Thứ nhất, anh muốn biết mọi thứ hoạt động như thế nào. Bob nói rằng khi còn là một đứa trẻ, anh thường “nghịch” đồ chơi bằng tua-vít và cờ-lê. Bất cứ món quà nào nhân dịp Giáng Sinh đều không tránh khỏi việc bị sửa chữa lại vào ngày 26/12.

“Với tôi”, Bob nói, “tàu điện chỉ thú vị khi nó dạy bạn về cách thức vận hành của động cơ điện. Tôi không hiểu mục đích của việc chỉ nhìn nó chạy loanh quanh.”

Sở thích khác của Bob là ghita. Anh mua chiếc đàn thùng đầu tiên với giá 3 đô-la từ một người bạn khi mới chín tuổi. Nó không tồn tại lâu trước khi bị sửa chữa. Khi lên mười, Bob cưa cưa cắt cắt để cố gắng sửa chữa nó thành một cây ghita điện. Mặc dù nó không hoạt động, như ở độ tuổi ấy Bob đã sẵn sàng cố gắng làm bất cứ điều gì.

Lên trung học, Bob là bậc thầy trong xưởng trường và hai năm liên tiếp giành giải trong cuộc triển lãm Các tác phẩm mỹ thuật công nghiệp của bang California với dự án xưởng kim khí. Nhưng khi mười một tuổi, Bob đã chuyển sang xưởng gỗ và chú tâm vào dự án mà thậm chí giáo viên cũng không thể hoàn thành: một chiếc đàn ghita thùng mười hai dây. Bob đã mất gần một năm để tạo ra nó. Năm tiếp theo, anh ta làm thêm hai cây đàn thùng nữa vào lúc rảnh rỗi. Sau đó, anh nhận ra rằng mình muốn làm việc này cả đời. Bob nói với bố mẹ rằng anh sẽ không đi học mà thay vào đó sẽ làm nhà sản xuất ghita. Mẹ anh bật khóc. Bà sợ rằng Bob sẽ không

thành công. Nhưng không phải ai cũng cần đi theo lối mòn mới có thể thành công. Họ cần niềm đam mê dẫn dắt.

Tháng 9 năm 1973, chỉ ba tháng sau khi tốt nghiệp trung học, Bob đã bắt đầu làm việc tại một xưởng sản xuất ghita nhỏ độc lập có tên là American Dream – nơi mà mỗi công nhân đảm trách nhiệm vụ như một nhà thầu nhỏ độc lập. Ngay lập tức anh làm nên ấn tượng. Một thợ làm đàn ghita tại xưởng nói về Bob như sau, “Anh ta bỏ học và vượt mặt tất cả mọi người ở đây cả về tốc độ lẫn chất lượng. Anh ta cứ thế cúi đầu xuống và đi... có nghị lực phấn đấu phi thường mà tôi chưa từng thấy.”

Bob sử dụng các dụng cụ của xưởng và những vật dụng do chính anh đã thiết kế khi còn ở xưởng kim khí của trường. Bob đã thu được kiến thức, tốc độ, kinh nghiệm nhờ làm việc.

“Tôi mất một tháng trời để làm cây đàn thùng đầu tiên,” Bob hồi tưởng lại, “Việc đó thực sự mất thời gian, Tôi chỉ kiếm được 200 đô-la mỗi cây đàn, tôi không thể sống nếu chỉ làm được 12 cây đàn thùng một năm. Lúc đó, tôi xem cơ thể và khối óc chính là những công cụ cần phải cải tiến nhất, thế nên tôi làm việc dựa trên kỹ năng và thái độ. Tôi bắt đầu biết cách làm đàn ghita ngày một nhanh hơn chỉ với đôi tay trần. Sau này trong sự nghiệp của mình, tôi bắt đầu sử dụng các công cụ để đẩy nhanh quá trình sản xuất.”

Bob làm việc chăm chỉ và tiếp tục thử nghiệm các kỹ thuật sản xuất mới. Niềm khao khát tạo ra những cây ghita tuyệt vời tăng theo từng dự án. Anh nhận thấy mọi thứ thật cuốn hút:

“Không có cảm giác nào giống như khi bán cây ghita mà bạn tự làm.”

TỪ THỢ LÀM GHITA TRỞ THÀNH ÔNG CHỦ

Khoảng một năm sau khi Bob tới, chủ xưởng ghita do không kiếm được tiền nên đã quyết định bán nó. Hai thanh niên sửa chữa ghita tại đó quyết định đề nghị Bob cùng tham gia vào thương vụ này. Kurt Listug, một trong hai thanh niên, đã được bố khuyên nên mời thêm một người thứ ba biết cách làm ghita tham gia. Bob là thợ giỏi nhất, thế nên Kurt đã mời anh tham gia. Tháng 10/1974, ba người đã mua lại xưởng chế tạo ghita và bắt đầu kinh doanh. Vì Bob là thợ làm ghita, nên họ quyết định dán nhãn “Taylor” lên các nhạc cụ.

Trong suốt những năm tiếp theo, họ làm việc chăm chỉ. Bob là thợ kiêm nhà thiết kế chính. Anh mua gỗ thô về xẻ ra để làm nguyên liệu sản xuất đàn. Anh phát triển những kỹ thuật sản xuất và thiết kế mới, chẳng hạn như “cổ gắn bằng bu-lông”. Thậm chí Bob còn thiết kế và tự sản xuất công cụ khi cần. Anh nói chuyện với mọi thợ chế tạo và sửa chữa ghita mà anh có thể gặp. Bob không ngừng học hỏi.

Trong khi đó, Kurt Listug cố gắng điều hành việc kinh doanh khó khăn trong xưởng. Nhưng đó là một cuộc chiến đấu, đặc biệt là về mặt tài chính. Trong mười năm, để duy trì xưởng họ đã phải đi vay vài lần. Trong những năm đầu, họ không nhận lương. Năm 1977, họ thực hiện một thỏa thuận lớn giữa các đối tác, đó là tự trả cho mỗi người 15 đô-la một tuần. Tuy nhiên, tài khoản của họ thường xuyên không có khả năng chi trả do thiếu tiền trong ngân hàng. Năm 1983, Bob và Kurt đã mua lại cổ phần của đối tác thứ ba vì anh này không còn nhiệt tình kinh doanh.

Mặc dù phải trải qua nhiều khó khăn lớn về tài chính, nhưng Bob vẫn yêu ghita. Khi ở xưởng, anh chế tạo ghita. Khi không ở xưởng thì anh nghĩ về nó. “Tôi bị sức ép vì thiếu tiền,” Bob giải thích. “Nhưng tôi hạnh phúc cả ngày vì thực sự được chế tạo ghita và sống với ước mơ của chính mình. Thực sự thì với tôi, lý do duy nhất để bán ghita là để tôi có thể tiếp tục làm ra chúng... Tôi chỉ sợ rằng chúng tôi sẽ phá sản và tôi phải làm việc mình không thích.”

CUỐI CÙNG, NIỀM ĐAM MÊ CŨNG ĐƯỢC ĐỀN ĐÁP

Vào giữa thập niên 1980, mọi việc bắt đầu thay đổi hoàn toàn, mặc dù đàn ghita thùng bắt đầu lỗi mốt trên thị trường âm nhạc. Lúc này, xưởng đã sản xuất được 21 cây đàn thùng mỗi tuần. Và Kurt Listug cũng thành công trong việc mở một cửa hàng bán ghita. Lần đầu tiên, chúng tôi thực sự có lãi. Chính niềm đam mê đã giúp họ vượt qua nghịch cảnh! Nó tiếp tục khuyến khích họ mơ ước. Như nhà vô địch chơi ghi ta Chris Proctor từng nói, “Bob thức dậy vào mỗi sáng và muốn tạo ra những cây ghita tốt hơn. Kurt dậy vào mỗi sáng và muốn công ty kinh doanh tốt hơn.”

Ngày nay Taylor Guitars là một trong những nhà sản xuất nhạc cụ thành công nhất trên thế giới. Công ty nổi tiếng vì sự sáng tạo trong thiết kế và kỹ thuật chế tạo. Tận dụng niềm đam mê, kiến thức phong phú về ghita, khả năng thiết kế và làm ra các loại công cụ của Bob, công ty đã đi tiên phong trong sử dụng các máy móc điều khiển bằng máy tính, tạo ra các sản phẩm thân thiện với môi trường, và phát triển các kỹ thuật bảo vệ nguồn cung cấp đang hẹp dần về các loại gỗ làm đàn. Trong khi đó, tất cả các nhân viên lành nghề đều chế tạo ra những chiếc ghita có chất lượng đồng đều. Và công ty đã phát triển mạnh mẽ. Hiện nay, Taylor tuyển dụng hơn 450 nhân viên và sản xuất hơn 72.000 nhạc cụ mỗi năm.

Điều đáng chú ý hơn cả là Taylor Guitars cũng chia sẻ kinh nghiệm của công ty với các nhà sản xuất khác. Tại sao lại như thế? Bob yêu ghita và những người chế tạo ra chúng. Ông luôn nhớ tới sự cởi mở và hữu ích mà những người thợ chế tạo ghita đã dạy mình lúc ban đầu.

“Kể từ lúc đó, tôi cho rằng mình nên chia sẻ kiến thức về ghita như những người thợ kia đã làm với đồng nghiệp của họ.” Anh nói. “Tôi sẽ thấy hài lòng khi biết rằng sau khi nghỉ hưu, mọi người nói, ‘Anh ta để lại một thế giới ghita phong phú hơn là khi anh ta tìm ra nó.’ Tôi nghĩ đó là một cách tốt nhất để được tưởng nhớ.”

THƯỚC ĐO NIỀM ĐAM MÊ

Bạn đam mê tới mức nào? Bạn có nghĩ về ước mơ của mình khi thức dậy vào mỗi buổi sáng và trước lúc đi ngủ vào mỗi buổi tối như Bob? Bạn có sẵn sàng theo đuổi kể cả khi ước mơ không nuôi sống bạn? Bạn có sẵn sàng kiên trì bám trụ vào ước mơ, nâng cao kỹ năng và thái độ trong hơn một thập kỷ trước khi những người khác thừa nhận nó? Thậm chí, có lẽ bây giờ, cũng như những nhà chế tạo ghita thành công nhất trên thế giới, Bob Taylor vẫn đang cố gắng tìm ra cách để chế tạo ra những cây ghita tốt hơn. Anh ta không ngừng phấn đấu. Trong những năm gần đây, công ty bắt đầu sản xuất những cây ghita điện. Và điều thực sự đáng chú ý là mặc dù đam mê và tập trung cho ghita, Bob vẫn là một người đàn ông chân chính trong gia đình. Ông đã kết hôn được hơn ba mươi năm!

Những người đạt được ước mơ có thể trả lời khẳng định Câu hỏi về niềm đam mê. Họ cảm thấy bị cuốn theo ước mơ và không quan tâm liệu nó có bình thường hay thực tế hay không. Khi học cấp ba, Bob đã làm ra cây ghita đầu tiên trong khi mọi người nghĩ rằng anh thật kỳ lạ và cố gắng khiến Bob ngã lòng.

“Này Taylor, cậu đang làm gì đấy?” Người ta hỏi.

“Ghita” anh trả lời.

“Không thể nào. Hẳn ta nghĩ mình có thể làm ra một cây ghi ta cơ đấy. Hẳn sẽ chẳng bao giờ hoàn thành nó,” Người ta chọc ghẹo.

“Ừ, thì không,” Bob trả lời và vẫn tiếp tục làm việc. “Có vẻ kỳ lạ nhưng quả thật điều đó không khiến tôi bận tâm bởi vì tôi từng là một thằng ngốc và làm công việc vớ vẩn của mình,” Bob nói.

Làm thế nào để đo lường niềm đam mê của bạn? Hãy trở lại ý tưởng về máy đo niềm đam mê, bạn sẽ được bao nhiêu điểm? Hãy nhìn vào những tiêu chí có thể sử dụng để đánh giá thái độ của bạn đối với bất kỳ chủ đề nào dưới đây:

THƯỚC ĐO ĐAM MÊ

10. Đam mê của tôi quá nóng tới mức đốt cháy những người khác

9. Tôi không thể tưởng tượng đời tôi sẽ ra sao nếu thiếu ước mơ

8. Tôi sẵn sàng hy sinh những thứ quan trọng khác vì nó

7. Nó làm tôi cực kỳ phấn khích và quan tâm.

6. Đó là một trong những sở thích của tôi

5. Tôi có thể chọn hoặc bỏ nó

4. Tôi không muốn nghĩ thêm về nó

3. Tôi muốn tránh nó

2. Đó là một trong những điều tôi ghét phải làm nhất

1. Tôi thà có một cái tủ răng mất cảm giác còn hơn

Cố gắng đo lường niềm đam mê của Bob với ghita, tôi phát hiện ra rằng anh ta đạt điểm 10. Tôi không phải là một nhạc sỹ, nhưng khi Bob nói về ghita, anh ta làm tôi thấy rất hào hứng. Đam mê của Bob thật có sức lôi cuốn người khác.

Thế đam mê của tôi là gì? Bổ sung thêm giá trị cho những người lãnh đạo. Tôi luôn nghĩ về điều này. Tôi đã hy sinh nhiều niềm vui trong cuộc sống để nghiên cứu về kỹ năng lãnh đạo. Và đã dành hai mươi năm để chú tâm vào nó. Khi đề cập tới kỹ năng lãnh đạo, tôi cũng khiến những người khác cảm thấy phấn khích. Đó là điều tôi muốn thực hiện và sống vì nó. Khi truyền đạt kỹ năng lãnh đạo, tôi không thể ngừng được suy nghĩ, mình được sinh ra để làm việc này!

Hãy nghĩ tới ước mơ của bạn. Giờ thì nhìn vào thước đo niềm đam mê. Câu nào miêu tả đúng nhất cảm giác của bạn? Nếu điểm số của bạn thấp hơn 8, thì ước mơ đó đang có vấn đề. Sẵn sàng hy sinh chỉ là điểm khởi đầu tạo ra đủ đam mê để vươn tới ước mơ. Nhưng nếu ít đam mê, bạn sẽ không thể tiếp tục. Và điều này sẽ mang tới một khía cạnh khác quan trọng của đam mê: lưu giữ sức mạnh. Cháy bỏng mơ ước thì chưa đủ nếu bạn không giữ được ngọn lửa nhiệt huyết. Nếu giống như đa số mọi người, bạn sẽ phải đi theo tiếng gọi của niềm đam mê một thời gian dài trước khi nhận được bất kỳ phần thưởng nào.

Nếu giống như đa số mọi người, bạn sẽ phải đi theo tiếng gọi của niềm đam mê một thời gian

dài trước khi nhận được bất kỳ phần thưởng nào.

NHIỆT TÌNH

Nếu mức độ đam mê của bạn là 8, 9 hay 10, thì bạn đang ở trạng thái tốt. Nhưng nếu không thì sao? Liệu điều đó có nghĩa là bạn chán nản hay không? Nếu không cảm thấy bị cuốn hút theo ước mơ, chẳng lẽ bạn sẽ không bao giờ nhìn thấy ước mơ trở thành hiện thực? Không hẳn vậy. Tất nhiên, cũng có thể bạn không nắm bắt đúng ước mơ và cần xem lại Câu hỏi về sự sở hữu và Câu hỏi về tính thực tế. Tuy nhiên, bạn vẫn có thể đi đúng hướng, nhưng không đủ nhiệt huyết cho chuyến đi. Nếu đó là nơi bạn tìm thấy bản thân, và biết rằng mình có thể làm những điều đặc biệt để giữ ngọn lửa đam mê. Hãy thử làm những điều sau đây để tăng thêm năng lượng và tiến về phía trước:

1. HÃY XEM XÉT KHÍ CHẤT TỰ NHIÊN CỦA BẠN

Mọi người không giống nhau. Tính cách tự nhiên của bạn có thể là sâu muộn (thích mọi thứ đã thực hiện đúng) hoặc lạnh lùng (đánh giá cao trạng thái yên tĩnh); bạn có thể không phải loại người vốn dĩ hay thổ lộ tâm sự và nhiệt tình. Không sao cả. Bạn chỉ cần xem xét khí chất của mình. Nhà văn Charlie Wetzel sở hữu cả hai loại khí chất trên. Rốt cục, ông không phải là người hay than vãn và la ó mỗi khi bị kích động về những điều ông quan tâm. Tuy nhiên, Charlie lại là người rất kiên định, ông đã cùng tôi sáng tác hơn 45 tác phẩm trong 14 năm qua. Không ai có thể làm điều đó nếu thiếu tính kiên định. Nếu giống Charlie, bạn có thể sử dụng tính бурь của mình và nâng nó lên thành tính kiên định.

Ngược lại, tính cách của bạn có thể là lạc quan (thích những thứ vui nhộn) hoặc nóng tính (muốn làm mọi việc theo ý mình); bạn sẽ rất đam mê về bất cứ thứ gì bạn quan tâm. Tuy nhiên bạn cũng sẽ nhanh chóng mất đi sở thích đó. Nhiệt huyết của bạn cao nhưng không tồn tại lâu. Đó cũng là tính cách của tôi. Tôi hào hứng với điều gì đó thú vị, nhưng lại muốn nhanh chóng chuyển sang một điều khác. Bạn cần xem lại tính cách của mình.

Điểm mấu chốt là: duy trì niềm đam mê cũng giống như khi nấu nướng. Một miếng thịt bò hay thịt thăn có thể được rán ngon nhất ở nhiệt độ cao trong một khoảng thời gian ngắn. Một miếng thịt bò cũng có thể được hầm ngon nhất ở nhiệt độ thấp trong một khoảng thời gian dài. Dù là nấu theo cách nào, thì bạn vẫn có một bữa ăn ngon. Bạn chỉ cần biết về loại thịt mình có và phương pháp nấu nó.

2. HÃY CHÚ Ý ĐẾN ĐIỀU QUAN TRỌNG ĐỐI VỚI BẠN

Cuốn *The Leadership Challenge* của James Kouzes và Barry Posner là một trong những cuốn sách hay nhất về kỹ năng lãnh đạo mà tôi đã từng đọc. Các tác giả đã phỏng vấn John H. Stanford, một thiếu tướng trong Quân đội Hoa Kỳ, về cách phát triển các nhà lãnh đạo, Stanford đã trả lời như sau:

Khi bất kỳ ai hỏi tôi về điều đó, tôi thường nói với họ đó là bí quyết thành công trong cuộc sống. Bí quyết thành công là niềm đam mê. Đam mê trao cho bạn ngọn lửa để thắp sáng những người khác, để nhìn thấy cái bên trong họ, để khao khát hoàn thành công việc nhiều hơn những người khác. Một người thiếu đam mê sẽ không thực sự cảm thấy hào hứng – thứ giúp họ vượt qua những người khác và nắm quyền lãnh đạo. Tôi không biết bất cứ ngọn lửa nào khác, bất cứ điều gì khác trong cuộc sống có thể khiến cho mọi người hồ hởi và lạc quan hơn là đam mê.

Stanford nhận ra rằng ông phải giữ tình yêu đối với mọi người – đặt nó lên hàng đầu – nếu không ông chẳng thể lãnh đạo tốt. Nhiều người không làm vậy. Họ không nhận ra vấn đề của mình thực sự là gì, rốt cục là, ngọn lửa đam mê tắt ngấm.

Nếu không say mê với ước mơ của mình, hãy nhớ điều gì là quan trọng đối với bạn và tại sao bạn muốn theo đuổi ước mơ này lúc ban đầu. Miễn là luôn tâm niệm điều đó, bạn sẽ dễ dàng giữ được ngọn lửa đam mê không bao giờ tắt.

3. HÃY VƯỢT QUA NỖI SỢ HÃI ĐỂ TRỞ NÊN KHÁC BIỆT VỚI MỌI NGƯỜI

Tôi đã đề cập tới sự khác biệt của Bob Taylor so với những thợ làm đàn ghita khác. Những đứa trẻ ở trường trung học thường không hiểu cậu bé. Nhưng bạn sẽ ngạc nhiên nếu biết rằng khi tới làm việc tại xưởng chế tạo ghita American Dream, Bob không thực sự phù hợp ở đó. Greg Deering, người đã làm việc ở xưởng khi Bob tới, nhớ lại, “Bob khác biệt so với mọi người ở đó. Cậu ấy là người duy nhất, trừ tôi và Sam (chủ xưởng), không để tóc dài theo kiểu hippie.” Bob không quan tâm tới việc cậu ta khác biệt mà cứ thế theo đuổi ước mơ.

Những năm đầu tiên trong sự nghiệp, tôi thấy mình là kẻ ngoại đạo. Tôi không bao giờ hợp với những người khác mà tôi biết trong đoàn mục sư. Tôi không bao giờ là “một trong những cậu bé.” Ban đầu, điều này đã khiến tôi chán nản. Nhưng tôi tin vào những điều mình đang làm, tôi muốn tạo ra một nhà thờ có ảnh hưởng lớn. Và sau đó, tôi ngạc nhiên khi thấy mọi người tới để xin mình lời khuyên.

Những người đạt được ước mơ thật là xuất chúng. Bạn không thể vừa là một phần của đám đông vừa đạt được ước mơ. Nếu bạn muốn sống một cuộc sống phi thường và làm những điều phi thường, bạn cần đi theo niềm đam mê của mình và không quan tâm tới những gì người

khác nghĩ về bạn.

Những người đạt được ước mơ thật là xuất chúng. Bạn không thể vừa là một phần của đám đông vừa đạt được ước mơ.

4. KHÁNG CỰ LẠI SỰ LÃNH ĐẠM THƯỜNG ĐI KÈM VỚI LÃO HÓA

Trẻ em vốn dĩ sinh ra đã có lòng đam mê và nhiệt tình. Chúng yêu cuộc sống và luôn mơ ước những điều vĩ đại. Một số giữ lại được nhiệt huyết và nghị lực qua thời thơ bé và khi chớm bước vào ngưỡng trưởng thành. Nhưng thời gian qua đi, hầu hết loài người đánh rơi nhiệt huyết sống và trở nên ngày càng lãnh đạm. Có lẽ, điều này xảy ra là do họ không còn lý tưởng hóa mọi việc. Hoặc do mâu thuẫn và những khó khăn hàng ngày đã khiến họ nản lòng. Dù là cách nào, thì họ cũng đã đánh mất niềm đam mê. Nhiều người cảm thấy thoải mái nhưng không được tưởng thưởng xứng đáng, thế là họ từ bỏ.

Đừng cho phép điều đó xảy ra với bạn. Dù phải đối mặt với khó khăn nào và thất vọng tới đâu đi chăng nữa, đừng để chúng dập tắt đam mê trong bạn. Kể cả những người đã gặp phải thảm họa cũng vẫn có thể tìm thấy mục tiêu của mình. Ở mọi lứa tuổi và mọi đoạn đường đời, đều có những khó khăn, thuận lợi, thử thách và thành công. Để trở thành người lạc quan nhất và không bị nỗi bi quan đánh bại là tùy thuộc ở bạn. Ví dụ như, tôi đã hơn sáu mươi tuổi, và nghị lực đã không còn như trước. Nó khiến tôi phiền lòng vì trước tiên tôi không muốn trì trệ. Nhưng bây giờ, hầu hết thời gian tôi đều rảnh rỗi và dành nhiều thời gian cho gia đình hơn, đặc biệt là cho các cháu của tôi. Tôi thích tận hưởng khoảng thời gian này trong cuộc sống hơn bao giờ hết.

Vậy bạn trả lời Câu hỏi về niềm đam mê như thế nào? Ước mơ có lôi cuốn bạn không? Nếu không, bạn đã sẵn sàng tăng sự đam mê tới mức nó sẽ giúp bạn vượt qua mọi khó khăn và duy trì năng lượng của bạn trong một thời gian dài chưa?

Chỉ đam mê thôi thì chưa đủ để biến ước mơ thành hiện thực. Nhưng tôi có thể nghĩ tới vài thứ quan trọng hơn đam mê. Làm những điều bạn thích và thích những điều bạn làm sẽ tiếp tục cung cấp cho bạn năng lượng để đi tiếp quãng đường dài. Chúng có thể thay đổi cách bạn nghĩ, cách bạn làm việc, và cách bạn cư xử với những người khác. Niềm đam mê biến đổi con người bạn. John Ruskin, một tác giả kiêm nhà phê bình, đã nhận xét, “Khi tình yêu và tài năng cùng kết hợp để sáng tạo, thì có thể kỳ vọng về sự ra đời một kiệt tác.” Đó không phải những thứ bạn muốn trong đời hay sao?

“Khi tình yêu và tài năng cùng kết hợp để sáng tạo, thì có thể kỳ vọng về sự ra đời một kiệt

tác.”

--JOHN RUSKIN

Bạn có thể trả lời “Có” cho Câu hỏi về Niềm đam mê:

ƯỚC MƠ CÓ LÔI CUỐN ĐỂ TÔI THEO ĐUỔI HAY KHÔNG?

Nếu thiếu đam mê để theo đuổi ước mơ, bạn phải phân tích vấn đề để có thể thành công trong các lĩnh vực của cuộc sống:

Bạn thiếu đam mê vì không có ước mơ? Nếu vậy hãy dành thời gian để suy ngẫm và đánh giá lại Câu hỏi về sự sở hữu và quyết định xem liệu ước mơ đó có thực sự là của bạn hay không.

Bạn thiếu đam mê bởi không nhìn thấy ước mơ rõ ràng? Nếu đó là vấn đề, hãy tưởng tượng ra một bức tranh sáng sủa về ước mơ, rồi vẽ nó lên giấy.

Bạn thiếu đam mê vì ước mơ không phù hợp với tài năng của bạn? Khó có thể duy trì niềm đam mê với ý nghĩ rằng bạn không thể thành công. Hãy đảm bảo rằng ước mơ của bạn dựa trên tài năng và các nhân tố nằm trong tầm kiểm soát của bạn.

Khí chất che đậy đam mê của bạn? Nếu bạn là loại người không dễ bị kích động, hãy kiên định với mục tiêu để giúp bạn tập trung và khai thác sức mạnh vốn có của mình nhằm giữ ngọn lửa đam mê.

Niềm đam mê của bạn bị kìm kẹp bởi nỗi lo sợ về sự khác biệt? Nếu bạn lo lắng vì mình khác biệt, hãy đọc tiểu sử của những người mà bạn ngưỡng mộ để biết họ đã hoàn thành ước mơ của họ trong các lĩnh vực tương tự như ước mơ của bạn như thế nào. Bạn sẽ tìm thấy nguồn cảm hứng khi biết rằng bạn cũng giống những người anh hùng đó.

Mọi người đều có thể khám phá và khai thác sức mạnh của niềm đam mê – bất kể tuổi tác, quãng đời, hay tính cách. Không bao giờ là quá muộn hay quá sớm để mơ ước.

Đam mê dần biến mất khi bạn ngày một già đi? Nếu tuổi tác ảnh hưởng tới vầng hào quang dành cho ước mơ mà bạn từng có, thì cần phải phân biệt liệu nó có phải là một sản phẩm của một đoạn đường đời khác biệt hay là nó vẫn là một điều gì đó xứng đáng với thời gian và công sức của bạn. Hãy nghĩ xem tại sao bạn lại đặt nó lên vị trí hàng đầu. Hãy nhớ lại sự hứng khởi ban đầu có thể khiến bạn tràn đầy nhiệt huyết. Nếu không, đã đến lúc bạn cần phải thay đổi ước mơ của mình để phù hợp với đoạn đường đời hiện tại.

CHƯƠNG 5: Câu hỏi về Đường đi nước bước: Tôi đã có chiến lược để đạt được ước mơ của mình hay chưa?

“Chúng ta phải tìm ra những con đường để trở nên chủ động. Chúng ta phải chịu trách nhiệm về số phận mình, tổ chức cuộc sống và thực sự bắt đầu những ước mơ của mình.”

--LES BROWN

Mấy tháng trước đây, sau khi tham dự giải bóng đá quốc gia, tôi đi ăn tối cùng một nhóm bạn bè. Phần lớn họ đều ở độ tuổi 30, còn tôi ở tuổi 60, đã trở thành một chính khách lão thành của nhóm. Tôi quyết định đặt ra cho họ một vài câu hỏi về quan điểm của họ đối với các vấn đề như bóng đá, chính trị cũng như những ước mơ của họ. Một câu hỏi của tôi là, “Nếu có thể làm một điều để thay đổi thế giới, anh sẽ chọn điều gì?” Một số chưa bao giờ nghĩ đến câu hỏi đó trước đây nên khó trả lời. Một số khác đưa ra những mục tiêu cao siêu và phức tạp.

“Vậy anh sẽ làm gì, John?”, một người hỏi tôi sau khi chia sẻ câu trả lời của họ. Tôi đã từng suy nghĩ về điều này. Câu trả lời của tôi là tôi sẽ dạy tất cả trẻ em trên thế giới biết đọc. Tôi tin rằng khả năng đọc sẽ mở ra cánh cửa cho mọi hình thức học tập và phát triển cá nhân khác.

Gần đây tôi có đọc báo về một người ôm ấp ý tưởng thay đổi thế giới bằng cách giúp trẻ em học tập. Không chỉ biết mơ ước, ông đã làm được nhiều điều để biến ước mơ của mình thành hiện thực. Ông là Nicholas Negroponte. Ông khởi đầu sự nghiệp của mình với việc theo học ngành kiến trúc tại trường MIT, tập trung vào một lĩnh vực có tính chất đột phá ở thời điểm đó là thiết kế với máy tính. Sau khi lấy bằng Đại học và Thạc sĩ, ông trở thành giảng viên trường MIT vào năm 1966. Kể từ đó, ông gắn bó với rất nhiều dự án đổi mới cách ứng dụng máy vi tính.

Tôi phải thừa nhận rằng mình không phải là một người nhạy bén về công nghệ. Khi viết, tôi vẫn dùng bút và giấy. Tuy nhiên, tôi hiểu và rất có ấn tượng với một bài báo đã khơi dậy trí tò mò của mình về một loại máy tính xách tay có giá 100 đô-la có tên gọi là XO. Máy tính xách tay XO được làm ra để giúp trẻ em tại các nước đang phát triển trong quá trình học tập. Đó là một sản phẩm trí tuệ của Nicholas Negroponte.

Vào năm 1982, Negroponte chấp nhận lời đề nghị của Chính phủ Pháp và trở thành một thành viên của dự án thử nghiệm sử dụng máy vi tính ở các nước đang phát triển. Với một số máy tính được Steve Jobs, người sáng lập hãng máy tính Apple tặng, Negroponte và các đồng nghiệp đã bắt đầu làm việc với một số trẻ em tại Senegal. Dự án chỉ thu được những thành công nhất định, nhưng chính những kinh nghiệm đó đã gieo những hạt giống đầu tiên cho một chương trình sau này có tên là Một trẻ em có một máy tính xách tay (One Laptop per Child – OLPC). Đây là một sáng kiến phát triển máy tính giá rẻ cho trẻ em ở các quốc gia đang phát triển trên thế giới, ngay cả ở những nơi không có hệ thống nước sạch, không có điện hay các dịch vụ viễn thông.

Negroponte mơ ước tạo ra một thiết bị có tính chất đổi mới, có sức bền nhưng lại đơn giản. Nó sẽ có ít các phần chuyển động và có thể chịu được tác động của những môi trường khắc nghiệt. Loại máy này cũng có khả năng tự động nối mạng với các máy tính khác cùng loại, và ít tốn kém năng lượng. (Nó có thể sử dụng năng lượng mặt trời hoặc dùng tay quay.) Và tất cả các phần mềm trong đó sẽ là mã nguồn mở, tức là nó không hề bị hạn chế bởi vấn đề bản quyền và có thể được sử dụng, truy cập và sửa đổi bởi bất cứ ai. Ý tưởng này được biết đến với tên gọi “Máy tính xách tay 100 đô-la.”

Với kinh nghiệm 40 năm làm việc với những cách tân, đổi mới, Negroponte có khả năng cũng như những mối quan hệ cần thiết để tạo thuận lợi cho việc sản xuất thiết bị nói trên. Tuy nhiên, công nghệ không phải là yếu tố có sức thu hút đối với ông. Đúng hơn, đó chính là những người hưởng lợi dự án của ông. Ông thường nói với mọi người, “OLPC là một dự án giáo dục, không phải dự án công nghệ.” Quan điểm của Negroponte đã được thể hiện trong tuyên ngôn về mục đích hoạt động của OLPC: “Nguồn lực tự nhiên của một quốc gia là những trẻ em của họ. Chúng tôi tin rằng những nước đang phát triển cần củng cố nguồn lực này bằng cách bồi đắp những khả năng bẩm sinh của trẻ nhỏ: khả năng học tập, chia sẻ và sáng tạo. Giải pháp của chúng tôi trước thách thức này là máy tính xách tay XO, một loại máy tính dành cho trẻ thơ, giúp chúng “học cách học.”

Năm 2006, Negroponte rút lui khỏi vị trí Chủ tịch Media Lab tại trường MIT để có thể tập trung cống hiến phần còn lại của cuộc đời mình cho việc thực hiện ước mơ được nhìn thấy những đứa trẻ lớn lên, trưởng thành và phát triển hết những tiềm năng của chúng.

TÌM RA CON ĐƯỜNG ĐỂ ĐI TỚI THÀNH CÔNG

Có không ít người đã vội chỉ trích ước mơ của Negroponte. Chủ tịch hãng Intel Craig Barret bình luận, “Ngài Negroponte gọi sản phẩm đó là “máy tính xách tay 100 đô-la”. Tôi thì cho

rằng cái tên có phần thực tế hơn nên là ‘món đồ chơi 100 đô-la’. Vấn đề là ở chỗ, những món đồ đó chưa hề thành công.” Một số người khác nghĩ rằng Negroponte là người tham vọng một cách ngây ngô. Ông chỉ đơn giản muốn tiến về phía trước.

Để đạt được ước mơ của mình, Negroponte cần một chiến lược để thực hiện ba điều: (1) thiết kế chiếc máy tính, (2) sản xuất nó với giá cả phải chăng, và (3) đưa nó đến tay trẻ em trên thế giới bằng cách bán ra (với giá tại nhà máy) cho các nước đang phát triển. Nhiệm vụ đầu tiên dễ thực hiện nhất. Tuy nhóm của ông cũng phải đối mặt với những thất bại và chậm trễ chung, họ đã tạo ra những cải tiến trong một thời gian khá ngắn. Và họ đã vượt qua khó khăn thứ hai sau khi tìm được một nhà sản xuất.

Vào thời điểm đó, Negroponte nghĩ rằng mọi thứ khác sẽ nhanh chóng được tổ chức hợp lý. Nhưng ông đánh giá quá thấp mức độ khó khăn của nhiệm vụ thứ ba. Ông dự định sẽ làm việc trực tiếp với Bộ Giáo dục của 7 nước: Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Ai Cập, Negeria, Brazil và Argentina. Không hề có nhóm bán hàng và tiếp thị, ông nghĩ mình có thể thuyết phục họ mua khoảng 7 đến 10 triệu chiếc trong năm đầu tiên. Khi đợt đầu tiên của dòng máy tính này sẵn sàng, ông lập luận, cả thế giới sẽ chạy theo nó và trong năm tiếp theo số máy bán ra có thể sẽ lên tới 100 đến 200 triệu chiếc.

Nhưng mọi việc không diễn ra theo chiều hướng đó. Đơn đặt hàng không đổ về như mong đợi. Họ cần được giúp đỡ. OLPC cần được chuyển đổi từ những người mơ ước thành những chiến lược gia. Để làm được điều đó, họ tranh thủ sự giúp đỡ của Brightstar, một nhà sản xuất và phân phối thiết bị điện thoại di động có cơ sở tại Miami đã từng làm việc với họ trong một sáng kiến khác. Những người thuộc hãng này có kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực mà Negroponte cũng như các đồng nghiệp của ông không có. Negroponte thừa nhận:

Phần lớn mọi người tại văn phòng này (tại trụ sở chính của OLPC) không đủ kinh nghiệm để có thể thực hiện công việc. Chúng tôi làm việc tốt với những ý tưởng mới và sự thay đổi. Đó cũng là một trong những lý do khiến chúng tôi chuyển hầu hết bộ phận có thể gọi là bán hàng và tiếp thị đến Miami. Nhân viên ở đây có rất nhiều kinh nghiệm trong những công việc kiểu này cũng như toàn bộ mặt hậu cần từ nhà máy đến trường học. Quá trình này được thực hiện bởi những người thực sự có hiểu biết về thế giới này, cho dù đó là thế giới chính trị hay kinh tế.

Negroponte đã không từ bỏ ước mơ của mình. Ông đã sửa lại chiến lược của mình. Ông sẵn sàng làm những gì phải làm. Là một nhà báo trong lĩnh vực công nghệ, Robert Buderer nhận xét, Negroponte có kỹ năng, các mối liên hệ, năng lượng và sự táo bạo để thực hiện điều đó. Ông là một người giàu có, xuất thân trong một gia đình đầy quyền lực. Hiện ông đã 63 tuổi. Ông đã có

danh tiếng với tư cách là người thành lập ra Media Lab tại trường MIT. Tuy nhiên, thay vì ngồi lại để nghỉ ngơi thoải mái, hưởng thụ cuộc đời, ông quyết định đứng lên và hưởng thụ cuộc đời theo một cách khác: làm việc cật lực cho một ước mơ làm thay đổi cả thế giới.

Khi tôi viết những dòng này, ông vẫn chưa hoàn thành ước nguyện. Nhưng ông đang tiếp tục công việc của mình. Vào năm 2007, một đợt sản xuất hàng loạt máy tính loại này được thực hiện vào tháng 11. Trong tháng 12, Peru đã đặt hàng 260.000 chiếc. Và 190.000 chiếc khác cũng được mua qua một chương trình ở Mỹ, nơi những người mua có thể có một chiếc XO cho chính họ và một chiếc để giúp đỡ một đứa trẻ ở một nước đang phát triển. Trong những năm tới đây, rồi chúng ta sẽ được thấy kiến liệu Negroponte và OLPC có thể phát triển và thực hiện một chiến lược tương xứng với ước mơ lớn lao của họ hay không.

KẾ HOẠCH CỦA BẠN THẾ NÀO?

Bạn đã có một chiến lược để đạt được ước mơ? Bạn sẽ trả lời câu hỏi về đường đi nước bước như thế nào? Liệu bạn có định tìm ra nó? Nếu bạn giống như một vài nhân vật trong các phim hoạt hình của hãng Disney, những kẻ ước mong sống trên những vì sao đơn giản chỉ bằng cách chờ đợi và hy vọng điều đó trở thành sự thật, chắc chắn bạn sẽ thất vọng.

Thật đáng buồn khi con người không có ước mơ. Nhưng cũng đáng buồn không kém là khi họ có ước mơ nhưng thiếu chiến lược thực hiện, không tìm ra con đường để xây dựng nên những đỉnh cao ở trên hay nền tảng bên dưới họ. Nhiều năm qua, tôi đã cố gắng trở thành người nâng đỡ những ước mơ. Tôi vốn là một người có khả năng động viên người khác. Tôi yêu thích công việc khuyến khích mọi người mơ ước bởi vì tôi tin rằng có quá nhiều người còn đi quá chậm trong cuộc sống. Nhưng thỉnh thoảng, khi nói chuyện với ai đó và hỏi họ có thể chia sẻ ước mơ của mình không, tôi nhận thấy họ dường như không tìm ra mối liên hệ giữa hoàn cảnh thực tại và nơi họ muốn đi đến.

“Đó là một ước mơ lớn,” tôi trả lời trước bức tranh họ vừa vẽ ra. Rồi tôi hỏi, “Anh sẽ thực hiện nó như thế nào?”. Một số nói rằng họ chưa có ý tưởng gì. Và điều đó cũng là bình thường, như trong trường hợp của Mike Hyatt (chương 2), nếu ước mơ của họ chỉ vừa xuất hiện và họ mới chỉ bắt đầu suy nghĩ về chiến lược của mình. Tuy nhiên, nếu tôi gặp họ sau 6 tháng, 1 năm, hay thậm chí là 5 năm và vẫn thấy họ không có chiến lược nào, thì rõ ràng là họ có vấn đề. Họ đã thất bại trong việc chuyển mình từ người mơ ước thành người hiện thực hóa ước mơ đó.

Không có một sức mạnh thần kỳ nào khi nói về ước mơ. Bạn không thể chỉ biết chờ đợi. Bạn phải nỗ lực vì nó. Và bạn cần có một chiến lược để định hướng và chỉ ra trọng tâm cho những

nỗ lực của mình. Lý do tôi viết quyển sách này chính là muốn chỉ ra những bước đi thực tế để đạt được một ước mơ. Hãy nhớ, có 10 câu hỏi trong cuốn sách này, và bạn càng trả lời “CÓ” nhiều thì càng có nhiều cơ hội để làm được điều đó. Câu hỏi về đường đi nước bước là then chốt đối với toàn bộ quá trình. Nếu bạn có một chiến lược để thực hiện ước mơ, bạn sẽ có những bước tiến hoàn hảo để đạt được nó. Còn nếu không, có thể, bạn đang sống trong vùng đất tưởng tượng của chính mình.

Không có một sức mạnh thần kỳ nào khi nói về ước mơ. Bạn không thể chỉ biết chờ đợi. Bạn phải nỗ lực vì nó.

Gần đây, một người bạn báo tin cho tôi về kết quả của một nghiên cứu từ năm 2005 được xuất bản bởi ThinkTQ, một tổ chức chuyên về đào tạo và xuất bản. Nghiên cứu đã chỉ ra mức độ phổ biến của những cách thức phát triển chiến lược mà con người thường dùng để thực hiện ước mơ. Dưới đây là những phát hiện từ những người được trắc nghiệm:

- 26% tập trung vào những mục tiêu cụ thể, xác thực cho những gì họ muốn trong cuộc sống.
- 19% đặt ra những mục tiêu song song với mục đích sống, nhiệm vụ và sở thích của họ.
- 15% viết ra những mục tiêu của họ với những chi tiết cụ thể, có thể đo lường được.
- 12% duy trì một mục tiêu đã được vạch rõ trong mọi mối quan tâm hay vị trí của họ trong cuộc sống.
- 12% lập ra những mục tiêu cho từng ngày, từng tuần cũng như những mục tiêu dài hạn có bao gồm thời gian hoàn thành.
- 7% thực hiện những hành động thường xuyên hướng tới việc đạt được ít nhất một mục tiêu.

Tác giả của nghiên cứu trên bình luận, “Người Mỹ, một lần nữa chỉ đạt điểm F trong lĩnh vực quan trọng này. Họ thất bại trong việc tiến hành một cách nhất quán những hành động cần thiết để chuyển những ước mơ và tầm nhìn của mình ra khỏi trái tim, khối óc và trở thành hiện thực.” Điểm mấu chốt của vấn đề là phần lớn mọi người thất bại trong quá trình hành động tiến đến ước mơ. Và thất bại đó là kết quả của việc có quá ít kế hoạch chiến lược.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẢO ĐẢM CHO ƯỚC MƠ CỦA BẠN?

Tiểu thuyết gia người Anh, Mary Webb từng đưa ra lời khuyên: “Hãy thắng yên cương cho con tuấn mã ước mơ trước khi bạn quyết định cưỡi nó.” Điều này có ý nghĩa gì? Bà muốn nói rằng,

chúng ta cần có kế hoạch để lập kế hoạch. Chiến lược là một phần của ước mơ và có tầm quan trọng như chính ước mơ đó. Phần lớn mọi người có thể đồng ý rằng việc lập kế hoạch là rất quan trọng. Tuy nhiên, họ vẫn sao lãng công việc đó. Họ quên không đưa công việc đó trở thành một phần của quá trình. Họ quá bận rộn với việc mơ mộng hão huyền mà bỏ bê việc thiết lập một chiến lược hợp lý.

Mục đích của tôi trong chương này là giúp bạn có kế hoạch để thiết lập kế hoạch cho mình. Bởi vì, cũng như dấu vân tay, mọi ước mơ đều là duy nhất, tôi không thể đưa ra những lời khuyên chi tiết. Tuy nhiên, tôi có thể cho bạn biết một cách tiếp cận trong việc lập kế hoạch, hy vọng nó có thể hỗ trợ được bạn. Đó chỉ là cách tiếp cận của tôi. Tôi hy vọng rằng bạn sẽ thấy nó hữu ích và dễ nhớ:

TUYÊN BỐ TẤT CẢ CÁC VỊ TRÍ CỦA BẠN

Hành trình đạt đến ước mơ cũng giống như hành trình bạn đi đến một địa điểm, sử dụng thiết bị định vị toàn cầu GPS. Nếu bạn cho biết bạn đang ở đâu, và nơi nào bạn muốn đến, nó sẽ tạo ra một lộ trình cho bạn. Sự khác biệt giữa GPS và bạn chỉ là bạn phải tự mình tạo ra toàn bộ các hướng đi. Nhà văn Mỹ Mark Twain từng nói, “Bí mật của việc tiến về phía trước là hãy bắt đầu bước đi. Bí mật của việc bắt đầu bước đi là hãy chia những công việc to lớn, phức tạp thành những nhiệm vụ nhỏ, có thể quản lý tốt và bắt đầu từ nhiệm vụ đầu tiên.”

“Bí mật của việc tiến về phía trước là hãy bắt đầu bước đi. Bí mật của việc bắt đầu bước đi là hãy chia những công việc to lớn, phức tạp thành những nhiệm vụ nhỏ, có thể quản lý tốt và bắt đầu từ nhiệm vụ đầu tiên.”

--MARK TWAIN

Khi tôi muốn tạo ra một kế hoạch để đạt được một ước mơ, tôi bắt đầu bằng việc nhận thức rõ các vị trí của mình trong tiến trình...

1. Vị trí hiện tại của tôi: Trước hết, tôi tự hỏi mình, tôi đang ở đâu. Tôi phải thực sự thành thật với mình về vị trí hiện tại của bản thân. Tôi biết mình không thể nào thành công nếu bỏ qua vị trí hiện tại. Nếu tôi cảm thấy không chắc chắn về hoàn cảnh hiện tại và mối liên hệ của nó tới những ước mơ của mình, tôi có thể nhờ những người khác giúp đỡ để tìm ra điều đó.

Cựu Giám đốc điều hành General Electric, Jack Welch nhận xét, “Chiến lược là nỗ lực đầu tiên để hiểu bạn đang ở đâu trên thế giới này. Đó không phải là vị trí bạn ước muốn hay hy vọng mà là vị trí bạn đang đứng. Sau đó, hãy cố hiểu bạn muốn có mặt ở nơi nào trong vòng 5 năm tới.

Cuối cùng, cần tiếp cận những cơ hội thực tiễn để có những bước đi phù hợp.”

Nếu bạn cũng giống như phần đông mọi người, bạn có thể không thật sự hào hứng với điểm xuất phát của mình. Tuy nhiên, khi bạn nhìn nhận lại vị trí hiện tại của mình, hãy nhớ đến những lời của Richard Evans, người viết Hộp quà Giáng sinh (The Christmas Box): “Tất cả những ai đến được nơi cần đến đều đã phải bắt đầu từ nơi họ đang đứng.”

2. Vị trí trong tương lai của tôi. Tiếp theo, tôi miêu tả nơi mình muốn đến. Có thể làm điều đó bằng cách đặt câu hỏi: Ước mơ của tôi sẽ như thế nào nếu tôi đạt được nó? Xác định rõ vị trí trong tương lai giúp tôi định hướng và có động lực để theo đuổi ước mơ của mình. Nhà triệu phú ngành công nghiệp, Henry J. Kaiser, người sáng lập Kaiser Aluminum và hệ thống chăm sóc y tế Kaiser-Permanente, khẳng định, “Rõ ràng là bạn không thể làm hết khả năng tốt nhất của mình nếu không đặt ra những mục tiêu trong cuộc sống.”

“Rõ ràng là bạn không thể làm hết khả năng tốt nhất của mình nếu không đặt ra những mục tiêu trong cuộc sống.”

--HENRY J. KAISER

3. Những vị trí trung gian. Sau đó, tôi phải tìm ra con đường nằm giữa hiện tại và tương lai bằng cách tự hỏi, Tôi cần qua những bước nào để đi từ vị trí hiện tại đến tương lai? Bạn phải đặt ra những mục tiêu nhỏ để đến được nơi mình muốn. Như một người bạn tôi, tác giả Dick Biggs từng chỉ ra, “Ước mơ là một cái nhìn tổng thể về nơi bạn muốn tới, nhưng mục tiêu là những tính toán cụ thể về những phương cách bạn thực hiện nó.”

Khi bạn bắt đầu viết ra các biện pháp bạn nghĩ rằng sẽ dùng để theo đuổi một ước mơ, đừng trông mong rằng bạn có thể làm theo nó một cách nhanh chóng và dễ dàng. Kế hoạch cần rõ ràng và đơn giản. Cuộc sống và việc theo đuổi những ước mơ lại rắc rối, lộn xộn. Thực hiện quá trình này mới chỉ là bước đầu tiên giúp bạn khởi động. Thực tế, nó rất không chính xác. Nhà làm phim George Lucas bình luận, “Thiết lập những mục tiêu xác thực là công việc khó nhất, bởi vì bạn không biết chính xác mình sẽ đi đến đâu, và phần nào cũng chưa nên quá chắc chắn về điều đó. Với tôi, tôi chỉ đơn giản đặt ra cho mình những mục tiêu như đạt điểm tốt trong học tập và chọn học những môn mình yêu thích. Đó là một mục tiêu lớn và tôi cố gắng tập trung thực hiện.”

Nhiều người lầm tưởng rằng, họ đã trả lời xong Câu hỏi về đường đi nước bước ngay khi họ nhận ra mình đang ở đâu và muốn đến nơi nào, xác định những bước đi cần thiết để làm được điều đó. Tuy nhiên, nếu đó là sự thật, có lẽ số người đạt được ước mơ trong cuộc sống đã tăng

lên rất nhiều. Chiến lược không chỉ là những bước đi. Và điều này đưa chúng ta đến với việc tiếp theo mà bạn cần thực hiện sau khi đã nhận ra những vị trí của mình.

KIỂM TRA CÁC CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG

Sự khác biệt thực sự giữa mơ ước và mơ tưởng chính là ở những gì bạn làm hàng ngày. John Ruskin, một nhà văn, nhà phê bình nghệ thuật và bình luận xã hội người Anh, từng nói, “Những gì chúng ta suy nghĩ, những gì chúng ta biết hay những gì chúng ta tin tưởng, rốt cục chỉ có một chút quan trọng. Và điều quan trọng nhất là những gì chúng ta sẽ làm.” Để đạt đến một ước mơ, bạn phải...

1. Làm một điều gì đó. Quá trình này khởi đầu bằng việc hãy làm một điều gì đó, bất cứ điều gì, nếu bạn là người có bản tính ưa tĩnh tại hoặc dễ chán nản. Người ký tên trong bản Tuyên ngôn Độc lập của nước Mỹ, John Hancock, khẳng định, “Hầu hết mọi người đều có những suy nghĩ tốt, những ý tưởng tốt và những mục đích tốt, nhưng chỉ một số ít có thể chuyển hóa chúng thành hành động.”

Sự khác biệt thực sự giữa mơ ước và mơ tưởng chính là ở những việc bạn làm hàng ngày.

Ban đầu, bạn chỉ cần khởi hành. Hãy thử một điều gì khác. Sẽ dễ dàng hơn để bắt đầu làm điều gì đúng đắn nếu bạn đã bắt đầu làm một điều gì đó. Dennis Bakke, đồng sáng lập và là cựu Giám đốc điều hành hãng phân phối điện năng AES của Mỹ, từng nói, “Chúng ta thử sức với nhiều thứ khác nhau, rồi xem cái gì mang lại kết quả tốt thì nó chính là chiến lược của chúng ta.” Nói cách khác, nếu bạn không biết chính xác cần phải làm gì, đừng để điều đó khiến bạn không chịu làm gì cả.

2. Làm điều gì đó liên quan đến ước mơ của bạn ngay hôm nay.

Vận động viên, tác giả, bác sĩ tim mạch George Sheehan quan sát thấy, “Trong số chúng ta, có những người luôn chuẩn bị để sống. Chúng ta chờ đợi cho đến khi mọi thứ thay đổi, cho đến khi có nhiều thời gian hơn, cho đến khi chúng ta bớt mệt mỏi, cho đến khi chúng ta được thăng tiến, cho đến khi chúng ta ổn định cuộc sống, cho đến khi, cho đến khi... Cứ như thế sẽ luôn có những sự kiện trọng đại phải xảy ra trong đời sống của chúng ta trước khi chúng ta bắt đầu thực sự sống.” Nếu bạn muốn đạt được ước mơ, đừng bao giờ cho phép mình trở thành một trong những người như vậy. Bạn có thể tránh điều đó như thế nào? Hãy làm gì đó thúc đẩy bạn tiến về phía ước mơ của mình ngay hôm nay.

Chris Matthews, phóng viên thời sự truyền hình, đồng thời là người dẫn chương trình

Hardball, đưa ra lời khuyên, “Bất kể tham vọng của bạn là gì, bất kể lĩnh vực nào bạn muốn tham gia, nếu bạn muốn chơi một trò chơi, hãy đi đến nơi nó diễn ra. Nếu bạn muốn trở thành một luật sư, hãy vào học trường luật. Nếu bạn không thể vào được trường hàng đầu về luật, hãy vào trường tốt nhất mà bạn có thể. Tương tự đối với các trường về y học, kinh tế hay bất cứ ngành học nào khác. Nếu bạn yêu thích truyền hình, hãy tìm một công việc, bất cứ công việc gì trong lĩnh vực này. Điều quan trọng là có được một vị trí trong lĩnh vực mà bạn mong muốn.” Anh hiểu điều đó bởi khi muốn được làm việc trong lĩnh vực chính trị, anh đã đến Washington, D.C, gõ cửa văn phòng Quốc hội để tìm kiếm một công việc, bất cứ công việc nào để bắt đầu. Cuối cùng, một thượng nghị sĩ đã tìm cho anh một công việc là trả lời những bức thư khó mỗi ngày vài giờ, và sau đó làm việc theo ca từ 3 giờ đến 11 giờ như một nhân viên cảnh sát tại toà nhà trụ sở Quốc hội. Đó không phải là công việc anh thực sự mong muốn, nhưng là một sự khởi đầu.

Nếu bạn thực sự nghiêm túc trong mong muốn thực hiện ước mơ, bạn có thể làm gì ngay hôm nay để có tiến thêm một bước đến gần ước mơ đó? Bạn không thể đến đích ngay lập tức. Bạn phải đi qua nhiều bước, và thời điểm duy nhất bạn có thể bước thêm một bước chính là hôm nay. Hãy làm theo lời khuyên của nhà triết học người Đức Johann Wolfgang von Goethe,

Mỗi lần do dự mang đến những sự trì hoãn của chính nó

Và những ngày đang bị mất đi đang than khóc cho những ngày đã mất

Điều gì bạn có thể làm, hoặc nghĩ rằng mình có thể làm, hãy bắt đầu làm ngay đi

Lòng dũng cảm có phép thuật, sức mạnh và thiên tài trong nó.

3. Mỗi ngày, hãy làm một điều gì đó liên quan đến ước mơ của bạn. Người đề xuất vấn đề sự trưởng thành cá nhân là Earl Nightingale đã nhận xét, “Chúng tôi đọc về những người đã đi vòng quanh trái đất với một chiếc thuyền buồm dài 9 mét hay vượt qua những gian nan, thử thách để đoạt huy chương vàng trong các kỳ Olympic, và nhận ra rằng, họ đều là những tấm gương về sự kiên trì, bền bỉ.” Tôi muốn tiến thêm một bước để nói thêm rằng, họ là những tấm gương về lòng kiên trì có trọng tâm. Bí mật thành công của bạn là phải lập nên được một thời gian biểu hay kế hoạch hàng ngày. Nếu bạn làm những điều đúng đắn ngày này qua ngày khác, bạn sẽ tiến bộ và cuối cùng sẽ đạt được những gì bạn đã định thực hiện. Và đó mới là điều quan trọng.

XEM XÉT CÁC LỰA CHỌN

Patton George S. Patton Jr., một vị tướng thời Thế chiến thứ II tuyên bố, “Những vị tướng thành công lập ra những kế hoạch phù hợp với tình huống, chứ không cố tạo nên những tình huống phù hợp với kế hoạch.” Một khi bạn đã có một kế hoạch thực hiện ước mơ, hay là những bước đi trực tiếp mà bạn cho rằng sẽ đưa mình đến đích, vẫn còn tồn tại một vấn đề, đó là bạn có thể sẽ trở nên cứng nhắc, bám quá chặt vào kế hoạch ban đầu cho dù có chuyện gì xảy ra. Đôi khi, tìm kiếm các lựa chọn khác lại là một sự sáng suốt. Trong những thời điểm khó khăn để tiến về phía trước, đừng vội vã thay đổi ước mơ. Thay vào đó, hãy thay đổi kế hoạch của bạn.

“Những vị tướng thành công lập ra những kế hoạch phù hợp với tình huống, chứ không cố tạo nên những tình huống phù hợp với kế hoạch.”

--GEORGE S. PATTON Jr.

Peter Drucker, người thường được coi là cha đẻ của mô hình quản lý hiện đại, tỏ ra thấu hiểu sự không chắc chắn trong các kế hoạch mang tính chiến lược. Đó không phải là một khoa học chính xác. Và bất cứ ai tham gia vào quá trình hình thành con đường dẫn tới ước mơ đều cần hiểu rõ tầm quan trọng của việc duy trì sự linh hoạt trong chính quá trình đó. Drucker khẳng định, “Kế hoạch chiến lược không nhằm vào những quyết định tương lai. Nó hướng đến tương lai của những quyết định trong hiện tại. Các quyết định chỉ tồn tại trong hiện tại. Câu hỏi mà những người đưa ra quyết định chiến lược phải đối mặt không phải là điều gì tổ chức của anh ta nên làm vào ngày mai, mà là, ‘Chúng ta cần phải làm gì vào ngày hôm nay để sẵn sàng đón nhận một tương lai không thể biết trước?’” Cách tốt nhất để đối mặt với tương lai bất định là xem xét những lựa chọn mà các sự kiện gợi ý cho chúng ta.

Theo quan sát của tôi, đây thường là chiến lược tốt nhất. Cũng giống như trong bóng đá, nhiều cầu thủ tiền vệ được huấn luyện viên cho phép thay đổi chiến thuật ngay khi đánh giá được hàng thủ của đối phương trên vạch giao bóng, chúng ta cũng cần luôn sẵn sàng thay đổi để đạt được mục tiêu. Cách suy nghĩ cứng nhắc không có tác dụng tốt đối với những nỗ lực để theo đuổi ước mơ.

Sam Walton, người sáng lập Wal-Mart thường được ca ngợi là một nhà lãnh đạo có tầm nhìn xa. Ước mơ của ông là mang lại giá trị cho khách hàng, để họ có thể cải thiện cuộc sống. Nhưng ông cũng thường bị chê trách vì hay thay đổi các kế hoạch và từ bỏ những chiến lược không mang lại hiệu quả. Con trai của Sam là Jim Walton thừa nhận, “Chúng tôi đều cảm thấy hơi nực cười khi một số người nhìn nhận cha tôi như một chiến lược gia xuất sắc, có thể xây dựng nên những kế hoạch phức tạp bằng trực giác của mình, và thực hiện nó một cách chính xác. Thực tế, cha tôi luôn quan tâm đến sự thay đổi, và không thể nói quyết định nào cũng là chính xác.”

“Cho dù chiến lược có hoàn hảo đến đâu, bạn vẫn nên nhìn vào các kết quả.”

--WINSTON CHURCHILL

Tôi rất thích điều mà Thủ tướng Anh Winston Churchill, một nhà hùng biện bẩm sinh và một lãnh tụ biết truyền cảm hứng, nói về chiến lược: “Cho dù chiến lược có hoàn hảo đến đâu, bạn vẫn nên nhìn vào các kết quả.” Các kết quả mới là điều quan trọng. Bạn sẽ nhận thấy một chiến lược tốt ở điểm nào nếu nó không đem lại những kết quả tích cực?

TẬN DỤNG CÁC NGUỒN LỰC

Tôi cho rằng mọi nhà văn đều mong muốn có được một cuốn sách bestseller. Điều này cũng đúng với tôi. Cho đến năm 1997, tôi đã viết hàng tá sách và cho dù tôi đã giúp khá nhiều người, tôi chưa làm được gì nhiều cho mơ ước của mình. Tôi tin rằng rất nhiều người viết một cuốn sách, gửi cho một nhà xuất bản và sau đó đợi chờ, hy vọng. Vấn đề duy nhất là: hy vọng không phải là chiến lược. Tôi biết rằng, nếu tôi muốn có một cơ hội đưa cuốn sách của mình vào danh sách các cuốn sách bán chạy nhất, tôi cần lập ra một kế hoạch.

Là một nhà lãnh đạo, tôi vốn luôn suy nghĩ về các nguồn lực. Tôi hiểu rằng càng có nhiều nguồn lực để phục vụ cho một mục đích, tôi càng có nhiều cơ hội để thành công. Do đó, tôi tập hợp những gì mình có và đánh giá lại tất cả:

- Một ý tưởng thực sự tốt cho cuốn sách: Nghe có vẻ đơn giản, nhưng tất cả đều bắt đầu từ đây. Bạn phải sáng tạo nên một giá trị nào đó để có thể trở thành một tác giả thành công. Bạn không thể chỉ đi hết cả hành trình và tự hỏi “Làm thế nào tôi bán đủ số sách để trở thành người có sách bán chạy nhất?” Câu trả lời của tôi nằm trong cuốn 21 nguyên tắc lãnh đạo không thể thiếu. Tôi tin rằng cuốn sách này sẽ rất hữu ích với những người muốn trau dồi thêm về khả năng lãnh đạo.
- Một nhóm hoàn hảo: Cho đến thời điểm này, xung quanh tôi là những người xuất sắc. Tôi có một tác giả tốt. Tôi có một nhà xuất bản tuyệt vời là Thomas Nelson, luôn mong muốn tôi có được thành công. Và tôi có một công ty của riêng mình, với rất nhiều kinh nghiệm trong việc tổ chức các sự kiện. Huấn luyện viên Hiệp hội bóng rổ quốc gia (NBA) Pat Riley từng trình bày cách nhìn nhận của mình về làm việc nhóm: “Làm việc nhóm yêu cầu những nỗ lực của mọi người cùng dồn về một hướng. Người ta sẽ chỉ cảm nhận được tầm quan trọng của nhóm khi nó tạo được nguồn năng lượng đảm bảo sự sống của chính mình.” Tương tự, tất cả mọi người trong các nhóm đều phải sẵn sàng và mong muốn làm việc cùng nhau, nhằm thực hiện một mục tiêu chung là đưa quyển sách này vào danh sách bán chạy nhất.

- Một thời hạn chót: Để làm được những nhiệm vụ lớn lao, quan trọng, có hai điều hết sức cần thiết: một kế hoạch và thời gian thực hiện. Một thời hạn chót sẽ thúc đẩy bạn hoàn thành công việc tại một thời điểm kết thúc đã được định rõ. Chúng tôi biết rằng, để được chú ý trong lĩnh vực xuất bản, chúng tôi cần bán thật nhiều sách trong một thời gian ngắn.
- Sự sáng tạo: Khi hai nhóm chúng tôi cùng động não tìm cách bán thật nhiều sách trong một thời gian ngắn, những ý tưởng tuyệt vời đã xuất hiện. Cuối cùng, chúng tôi quyết định thực hiện một tour giới thiệu và bán sách qua 13 thành phố trong vòng 5 ngày. Chúng tôi thuê một chiếc máy bay phản lực, tự điều phối các công việc hậu cần để tổ chức các sự kiện miễn phí tại các thành phố, mời các nhà sách địa phương đến bán sách tại nơi diễn ra các sự kiện đó, và tiến hành quảng bá các hoạt động của mình. Và khi mọi việc đã được sắp xếp, chúng tôi lên đường đi tới Tampa, Atlanta, Charlotte, Washington D.C, Pittsburgh, Columbus, Indianapolis, Grand Rapids, St. Louis, Dallas, Oklahoma City, Denver, San Jose, Los Angeles và San Diego.
- Cơ hội: Có rất nhiều việc phải làm, nhưng đó là cơ hội cho chúng tôi xuất hiện trước công chúng. Họ vẫn phải cân nhắc khi quyết định mua sách. Tại mỗi thành phố, tôi lập kế hoạch thuyết trình về “21 nguyên tắc lãnh đạo không thể thiếu,” và những người tham gia có thể mua sách từ các nhà sách địa phương. Thật may mắn là mọi người yêu thích nó. Rất nhiều chủ doanh nghiệp tham dự đã mua sách để chuẩn bị tập huấn về kỹ năng lãnh đạo cho các trưởng bộ phận của mình. Mọi người nói cho nhau biết về quyển sách, và doanh số bán hàng tăng lên. Cho đến cuối tháng đó, cuốn “21 nguyên tắc lãnh đạo không thể thiếu” lọt vào danh sách bán chạy nhất. Nó tiếp tục nằm trong số các sách kinh doanh hàng đầu trong vòng gần hai năm. Và 11 năm sau đó, hơn 2 triệu bản của cuốn sách đã được bán ra.

Hãy nghĩ về ước mơ của bạn. Bạn có thể không thích viết sách. Bạn có thể muốn giành được một huy chương Olympic, xây dựng được một công ty hùng mạnh, hay chăm sóc những đứa trẻ để chúng phát triển mọi tiềm năng... Cho dù ước mơ của bạn là gì, hãy lưu ý tới các nguồn lực. Bạn có những gì? Những tài sản nào bạn đang sở hữu? Ai có thể giúp bạn? Hãy dừng lại và viết ra một danh sách. Chỉ có một kế hoạch là chưa đủ. Bạn cần tận dụng mọi nguồn lực sẵn có để có thể biến ước mơ của mình thành hiện thực.

LOẠI BỎ NHỮNG THỨ KHÔNG CẦN THIẾT

Hãy nghĩ về ước mơ của bạn. Hãy nghĩ về tất cả những kết quả mà nó mang lại. Nếu bạn cũng giống như hầu hết mọi người, bạn đang nghĩ đến những lợi ích mình sẽ có, những vùng đất mình sẽ đến, những người mình sẽ gặp, những thứ mình sẽ có, và những vị trí, danh hiệu mình sẽ đạt được. Bạn có nhận ra điều gì đặc biệt trong danh sách trên? Nó chỉ chứa đựng

những giá trị bạn có thể thêm vào chính mình, không hề tính đến những gì bạn phải từ bỏ để đạt được điều đó. Tuy nhiên, nếu muốn tiến lên, bạn không thể không tính đến điều này.

Những ước mơ lớn luôn đi cùng với sự trả giá. Khi đọc đến chương 7, Câu hỏi về cái giá phải trả, bạn sẽ hiểu thêm về điều đó. Nhưng hãy nhớ rằng: bạn sẽ phải từ bỏ một số thứ để đạt được ước mơ của mình. Và thách thức lớn nhất không phải là việc từ bỏ những điều khiến bạn đau lòng, mà là từ bỏ những điều tốt đẹp mà bạn yêu thích nhưng không thể giúp bạn thành công. Chẳng hạn, một người bạn của tôi rất thích chơi golf nhưng đã không thể làm điều đó hơn 13 năm nay vì có con nhỏ, và việc chơi golf sẽ chiếm của anh quá nhiều thời gian. Tôi ủy nhiệm lại nhiều công việc mình yêu thích bởi vì người khác cũng có thể làm tốt như tôi. Tôi thích làm nghiên cứu, nhưng tôi giao phần lớn nhiệm vụ đó cho nhân viên của mình. Có những việc chỉ có tôi mới có thể làm được. Và đó là những gì tôi muốn tập trung vào.

Loại bỏ những thứ không cần thiết trong thói quen hàng ngày là một cuộc đấu tranh thường xuyên, liên tục nhưng rất đáng để thực hiện. Vì sao ư? Bởi vì phần lớn những người thất bại trong việc thực hiện ước mơ là do họ gặp phải những trở ngại không thể vượt qua. Không, họ thường quá mệt mỏi vì mang theo quá nhiều thứ trên hành trình của mình. Nếu bạn muốn đạt được một ước mơ, hãy dũng cảm từ bỏ những thứ không quan trọng để có thể tập trung vào những gì mình thực sự muốn làm.

NẮM LẤY CÁC THÁCH THỨC

Khi bạn đã nhìn ra các vị trí của mình, kiểm tra lại các hành động, xem xét các lựa chọn, tận dụng các nguồn lực và loại bỏ những thứ không cần thiết, vẫn còn một điều bạn phải làm, đó là nắm lấy các thách thức. Vua Solomon, người được coi là người sáng suốt nhất mọi thời đại, viết rằng, “Một người sáng suốt luôn thấy trước những vấn đề sẽ tới và chuẩn bị đón nhận. Những kẻ khờ khạo không bao giờ nhìn ra điều đó, và gánh chịu những hậu quả.”

Con đường dẫn tới ước mơ chất đầy những thách thức. Hãy đón chờ chúng. Nhưng tốt hơn, hãy chuẩn bị để đối mặt với chúng. Bạn muốn nhìn về phía trước và chuẩn bị hay nhìn lại phía sau và hối tiếc. Bạn có thể mừng tượng về ước mơ của mình. Vậy hãy thử mừng tượng việc bạn sẽ vượt qua những khó khăn sẽ tới như thế nào. Đầu tiên là sự thất bại. Ai cũng phải nếm trải thất bại trên con đường theo đuổi ước mơ. Một trong những mục tiêu của bạn là kiên nhẫn với ước mơ của mình để bước qua thất bại, cho đến khi đạt được thành công.

Tôi đã gặp nhà nghiên cứu về tâm lý trong thể thao, Rob Gilbert, vài năm trước đây khi anh đang tập huấn về lãnh đạo cho các huấn luyện viên tại trường Đại học Bắc Caloifornia và Duke.

Sau bữa ăn tối, tôi hỏi Rob điều gì phân biệt sự khác nhau giữa một vận động viên thành công và một vận động viên không thành công. Câu trả lời của anh thật đơn giản mà lại sâu sắc: “Những người thất bại thường mừng tượng là sẽ bị phạt nếu thất bại. Những người chiến thắng thường hình dung ra phần thưởng khi chiến thắng.”

“Những người thất bại thường mừng tượng là sẽ bị phạt nếu thất bại. Những người chiến thắng thường hình dung ra phần thưởng khi chiến thắng.”

--ROB GILBERT

Bởi vì bạn chắc chắn sẽ trải qua thất bại, tôi nghĩ rằng bạn nên coi nó là một người bạn. Tôi tin tưởng mạnh mẽ vào điều đó đến mức viết hẳn một quyển sách về nó với tên gọi “Thất bại ở phía trước” (Failing Forward). Khi thất bại, bạn phải nắm lấy nó. Kiểm tra lại và học hỏi, rút kinh nghiệm. Làm như vậy, bạn sẽ không vấp phải những sai lầm tương tự, và từ đó trở nên thực sự mạnh mẽ.

Thách thức thứ hai bạn cần phải đối mặt là vượt qua sự cứng nhắc, thiếu linh hoạt. Vị tướng quân đội đã nghỉ hưu Wesley K. Clark lưu ý, “Có hai loại kế hoạch. Kế hoạch mang lại hiệu quả và kế hoạch không mang lại hiệu quả. Đó chính là một kế hoạch hoàn hảo. Bạn cần tìm ra kế hoạch hiệu quả và thực hiện chúng một cách hiệu quả.”

“Có hai loại kế hoạch. Kế hoạch mang lại hiệu quả và kế hoạch không mang lại hiệu quả. Đó chính là một kế hoạch hoàn hảo. Bạn cần tìm ra kế hoạch hiệu quả và thực hiện chúng một cách hiệu quả.”

--WESLEY K. CLARK

Khi bạn cố gắng duy trì sự linh hoạt, hãy nhớ rằng chỉ có ước mơ của bạn không thay đổi, còn những thứ khác đều có thể: trình tự diễn biến, các nguồn lực, các giả định, các kế hoạch và các thành viên của nhóm. Câu nói dí dỏm của diễn viên hài Bill Cosby, “Không gì vừa vận một tổ chim bồ câu ngoài con chim bồ câu,” tuy hài hước nhưng là sự thật. Hãy luôn linh hoạt và sẵn sàng thay đổi. Và cũng nên sẵn sàng để phát triển hai nhóm kỹ năng: tư duy phê phán để đặt câu hỏi “Cần phải thay đổi điều gì?” và tư duy sáng tạo để đặt câu hỏi “Làm thế nào để thay đổi?” Nếu duy trì được sự linh hoạt và sử dụng được cách tư duy như vậy, bạn sẽ có đủ những cơ hội để đối mặt và vượt qua những khó khăn, trở ngại.

Không ai có thể chắc chắn rằng bạn sẽ đạt được ước mơ của mình khi làm theo các bước trên. Tuy nhiên, nếu bạn có kế hoạch, có sự linh hoạt, biết tập trung vào các nỗ lực, tập hợp các

nguồn lực và làm việc chăm chỉ hàng ngày để tiến gần hơn đến ước mơ, bạn có một cơ hội tốt để đạt được ước mơ đó. Khi bạn hiện thực hóa các chiến lược của mình và vững bước trên con đường đi tới ước mơ, hãy luôn nhớ tới một câu ngạn ngữ của người Italia: “Giữa lời nói và việc làm có một khoảng cách rất xa.”

Ước mơ không đến nhanh chóng hay dễ dàng. Và những phần thưởng cũng thường không đến sớm. Vậy hãy kiên nhẫn và tiếp tục làm việc. Để thực hiện một ước mơ, bạn không chỉ cần khởi động tốt mà còn phải về đích tốt.

Bạn có thể trả lời “Có” đối với

Câu hỏi về Đường đi nước bước:

TÔI ĐÃ CÓ MỘT CHIẾN LƯỢC ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ CỦA MÌNH HAY CHƯA?

Khi bạn xem xét chiến lược thực hiện ước mơ của mình, hãy nhớ quá trình lập kế hoạch như sau:

Tuyên bố về các vị trí của bạn:

Đâu là điểm khởi đầu của bạn?

Đâu là điểm kết thúc?

Những bước đi nào nằm giữa hai điểm trên?

Kiểm tra các chương trình hành động:

Mỗi ngày, bạn cần làm những gì để tiến gần hơn đến ước mơ của mình?

Xem xét các lựa chọn:

Bạn sẵn sàng thay đổi những phần nào trong chiến lược của mình để tiến về phía trước?

Sử dụng các nguồn lực:

Bạn có những nguồn lực nào trong tay mình? (Hãy liệt kê tất cả những gì bạn có thể nghĩ đến)

Loại bỏ những thứ không cần thiết:

Những việc gì bạn đang làm không có đóng góp vào hành trình tiến tới ước mơ của bạn?

Nắm lấy những thách thức:

Những vấn đề, thách thức và thất bại nào bạn chờ đón trên hành trình của mình?

Bạn có thể làm gì để tránh được những gì có thể tránh?

Bạn có thể làm gì để chuẩn bị đối mặt với những thách thức đó?

Bạn cần trang bị những gì để đối mặt với thất bại?

Sử dụng các câu trả lời cho những câu hỏi trên để viết ra: (1) Các nguyên tắc hàng ngày, (2) Các mục tiêu trong tháng, và (3) Một kế hoạch dài hạn (nhiều năm). Sau đó làm theo kế hoạch này. Nhưng nên nhớ, bạn sẽ phải thay đổi kế hoạch đó trong những tuần, tháng và năm tiếp theo. Thế là ổn thôi. Mỗi lần thay đổi kế hoạch là bạn đang cải tiến nó và tăng thêm cơ hội để thành công đấy.

CHƯƠNG 6: Câu hỏi về Con người: Liệu tôi đã tính đến những người tôi cần để hiện thực hóa ước mơ của mình hay chưa?

Có một dấu mốc quan trọng trong cuộc đời của mỗi con người. Đó là khi bạn nhận ra rằng, những người khác có thể giúp bạn làm mọi việc tốt hơn bạn đơn độc thực hiện.

--ANDREW CARNEGIE

Bất kể ước mơ của bạn là gì, cho dù là trở thành một nghệ sĩ hay một doanh nhân, một chính trị gia hay người đoạt giải Nobel, bạn cũng phải tương tác với những người khác. Trừ khi ước mơ của bạn là sống trong không trung và không được ai biết đến, bạn phải học cách làm việc với những người khác, từ các đối tác, người bảo trợ, ông chủ, đồng nghiệp, người ủy thác đến các khách hàng, nhà phê bình... Con người có thể đóng vai trò quan trọng, cũng có thể chỉ là một yếu tố nhỏ, tùy thuộc vào điều chúng ta muốn làm. Nhưng dù thế nào đi nữa, bạn phải tính đến yếu tố con người nếu muốn hiện thực hóa những ước mơ của mình.

Tôi không mất quá nhiều thời gian để nhận ra sự thật này. Tôi được đề bạt vị trí lãnh đạo đầu tiên trong đời vào năm 1969, chỉ vài tuần sau khi tốt nghiệp đại học và cưới Margaret làm vợ. Tôi có một ước mơ lớn là xây dựng một nhà thờ lớn, có tầm ảnh hưởng rộng. Tuy nhiên, công việc đầu tiên của tôi tại một nhà thờ nhỏ tại vùng quê Indiana không đem lại mức thu nhập cao. Khi Margaret và tôi gặp gỡ những người đứng đầu nhà thờ, họ nói có thể trả tôi mức lương 80 đôla một tuần và cho phép tôi có thể làm thêm bên ngoài để kiếm sống.

“Không,” Margaret nói với các vị chủ xứ, “Cho dù mức lương chỉ là cho công việc bán thời gian, John sẽ cống hiến toàn bộ thời gian và khả năng của anh ấy cho nhà thờ này. Anh ấy sẽ trở thành một nhà lãnh đạo lớn”.

Margaret phải làm một lúc ba công việc giúp gia đình tôi có thể sống tạm đầy đủ. Cô ấy dạy học trong một trường mầm non, làm việc bán thời gian trong một cửa hàng trang sức và nhận lau dọn nhà cửa thuê. Tôi biết ơn Margaret rất nhiều, và cô ấy là một phần không thể thiếu được trong hành trình mơ ước của tôi. Chắc chắn, tôi sẽ không bao giờ quên mình đã cảm thấy mạnh mẽ đến nhường nào khi cô ấy làm mọi việc để giúp đỡ tôi, ủng hộ những ước mơ của tôi ngay từ những ngày đầu của cuộc hôn nhân. Không một ước mơ nào của tôi có thể trở thành sự thật

nếu không có cô ấy.

NHỮNG SỰ GIÚP ĐỠ TRÊN ĐƯỜNG ĐỜI

Theo mục sư Chris Hodges, bạn tôi, “mỗi ước mơ là một hình ảnh đẹp để có thể nhìn thấy trong trái tim nhưng lại quá xa để với tới nếu không có sự giúp đỡ của những người khác.” Cuộc đời tôi đã chứng minh điều đó là đúng. Tôi không thể đạt được những ước mơ của mình nếu không được giúp đỡ. Có cả một danh sách dài đến hàng trăm người đã cùng tôi thực hiện ước mơ của mình. Một số người truyền cảm hứng cho tôi. Một số khác luôn đi bên tôi, ủng hộ tôi trong cuộc sống. Cũng có những người lựa chọn ước mơ giống như của tôi. Tất cả đã làm nên sự khác biệt, nhân thêm giá trị sâu sắc cho cuộc sống của tôi theo những cách thật khó diễn đạt đầy đủ. Đối với tôi, mỗi người trong số họ đều rất đặc biệt và tôi thành thật biết ơn sự giúp đỡ của họ.

“Mỗi ước mơ là một hình ảnh đẹp để có thể nhìn thấy trong trái tim nhưng lại quá xa để với tới nếu không có sự giúp đỡ của những người khác.”

--CHRIS HODGES

Nếu bạn muốn nhận ra ước mơ của mình, bạn cần có một nhóm người hỗ trợ bạn. Rất khó để có thể liệt kê đầy đủ những việc mà nhóm này có thể làm. Chỉ có thể nói là rất nhiều. Gần đây, tôi đã cố gắng viết ra những việc mà nhóm của tôi từng làm, như dưới đây:

Nhóm làm cho tôi tốt hơn chính bản thân mình

Nhóm nâng giá trị của tôi đối với mọi người lên theo cấp số nhân

Nhóm tạo điều kiện cho tôi làm những điều tôi có thể làm tốt nhất

Nhóm cho phép tôi giúp đỡ những người khác làm hết khả năng của họ

Nhóm cho tôi thêm thời gian

Nhóm cho tôi tình bằng hữu

Nhóm giúp tôi đạt được những khát khao cháy bỏng trong tim

Nhóm gắn kết tầm nhìn và những nỗ lực của tôi

Nhóm cho tôi sức mạnh để nhận ra mơ ước của đời mình

Nếu không có nhóm của tôi, tôi không thể đạt được điều gì đáng nói trong cuộc sống.

BẠN NÊN CHỌN NHỮNG AI VÀO NHÓM HỖ TRỢ CHO ƯỚC MƠ CỦA MÌNH

Bạn sẽ trả lời câu hỏi về con người như thế nào? Bạn đã tính đến những người bạn cần để hiện thực hóa ước mơ của mình chưa? Khi nói chuyện với những người có nhiệt huyết, có ước mơ rõ ràng cho tương lai, tôi thường hỏi xem ai là những người họ trông cậy sẽ giúp họ đạt được ước mơ đó. Hầu hết những nhà lãnh đạo tài năng hiểu rằng họ không thể một mình về đích. Họ biết cách phối hợp với những người khác để thực hiện ước mơ của mình. Tuy nhiên, cũng có không ít người tỏ ra ngạc nhiên trước câu hỏi này. Dường như họ chưa bao giờ thấy cần sự hỗ trợ của người khác để đạt được ước mơ.

Và đây là một số điều tôi cảm thấy đúng:

Có những người có ước mơ nhưng không có nhóm hỗ trợ. Ước mơ của họ không thể được thực hiện.

Có những người có ước mơ và một nhóm hỗ trợ tồi. Ước mơ của họ trở thành một cơn ác mộng.

Có những người có ước mơ và vẫn đang xây dựng nhóm hỗ trợ. Ước mơ của họ đầy tiềm năng.

Có những người có ước mơ và một nhóm hỗ trợ tuyệt vời. Ước mơ của họ chắc chắn được thực hiện.

Có một ước mơ, vẫn chưa đủ. Bạn còn cần có một nhóm hỗ trợ cho ước mơ đó.

Có một ước mơ, vẫn chưa đủ. Bạn còn cần có một nhóm hỗ trợ cho ước mơ đó.

Mọi người thường thấy rõ điều này trong thể thao. Họ hiểu rằng họ không thể chiến thắng nếu thiếu những đồng đội tốt. Tuy nhiên, nó cũng có thể được áp dụng trong bất cứ lĩnh vực nào của cuộc sống. Nếu muốn gặt hái một ước mơ, bạn cần những người khác luôn sẵn sàng sát cánh hỗ trợ bạn. Điều đó cũng rất đúng với Arnold Schwarzenegger, người được tôi nhắc đến trong chương Câu hỏi về Quyền sở hữu. Anh ấy đặt niềm tin rất lớn vào Reg Park, người đã truyền cảm hứng cho anh; Franco Columbu, người bạn thân và cũng là bạn chơi thể thao cùng anh từ những ngày sống ở Munich; Joe Weider, người đã giúp anh tiến lên một bậc trong việc luyện tập thể hình khi anh sống ở Mỹ; Charlotte Parker, người ra sức quảng bá cho anh không mệt mỏi và tất nhiên, một người không thể thiếu là vợ anh, người luôn ủng hộ anh vô điều kiện.

Tương tự đối với Mike Hyatt trong chương Câu hỏi về tính rõ ràng. Không có nhóm hỗ trợ, anh không thể đưa bộ phận của mình đến thành công, trở thành bộ phận hoạt động hiệu quả nhất trong toàn công ty, càng không thể trở thành giám đốc điều hành của Thomas Nelson.

Andy Hull, chàng nhạc sĩ trẻ tuổi trong chương Câu hỏi về tính thực tế cũng là một trường hợp đáng nói. Các thành viên trong ban nhạc của anh dựa vào nhau để cùng tập luyện hàng ngày. Anh cũng nói với tôi về tầm quan trọng của việc chọn lựa được công ty thu âm, luật sư và ông bầu phù hợp. Chính cái ê kíp mà anh đang xây dựng là lý do khiến anh làm những gì đã và đang làm.

Một người khác là Bob Taylor. Anh không thể thành công nếu thiếu đối tác chiến lược Kurt Listug, hay các thành viên chủ chốt trong nhóm lãnh đạo của anh và hàng trăm công nhân chế tạo đàn ghita.

Và Nicholas Negroponte, chuyên gia kỹ thuật, cũng có một nhóm gồm toàn những người tài năng đã phát triển loại hình sản phẩm máy tính xách tay cho trẻ em và một nhóm khác phân phối các sản phẩm đó.

Hãy xem xét câu chuyện của bất kỳ người nào thành đạt và đã thực hiện được các ước mơ, hoài bão, bạn sẽ thấy xung quanh họ là rất nhiều những người khác góp phần tạo nên những thành quả đó.

Trước khi trả lời Câu hỏi về con người, bạn có thể tự hỏi: Mẫu người nào nên có mặt trong nhóm hỗ trợ của mình? Điều đó tùy thuộc vào ước mơ của bạn. Một vài năm trước đây, một người bạn của tôi là Walt Kallestad, giám đốc điều hành công ty Joy, chia sẻ cách anh tìm kiếm thành viên cho nhóm hỗ trợ mình. Anh cho rằng những người này cần có các phẩm chất như:

Dám tập trung vào ý nghĩa, tầm quan trọng chứ không chỉ thành công của bạn

Trao đổi về các ý tưởng của bạn trên tinh thần tôn trọng lẫn nhau, không khó chịu hay coi thường

Mong đợi những điều tốt nhất

Khẳng định năng lực và tài năng của bạn

Tận dụng tốt nhất các cơ hội học tập và trưởng thành để bồi đắp ước mơ và hoàn thiện người mơ ước

Dành thời gian đưa ra những phản hồi chân thật

Động viên bạn không điều kiện và cũng không phán xét để giúp bạn kiên nhẫn

Chỉ chấp nhận sự hoàn hảo, bởi những cái tầm thường có thể giết chết những ước mơ

Giúp bạn khắc phục hầu hết các lỗi lầm và thất bại của bạn.

Tôi kể cho các bạn quan điểm của Walt vì tôi nghĩ đó là một quan điểm đúng. Bạn có thể sẽ muốn sử dụng nó trong quá trình tìm kiếm câu trả lời cho Câu hỏi về con người. Hoặc bạn cũng có thể áp dụng ba tiêu chí tôi xây dựng, nhằm phát triển nhóm hỗ trợ ước mơ. Trong khi đọc về các tiêu chí này, hãy nghĩ về những người có thể giúp bạn theo đuổi ước mơ của mình

NHÓM GỒM NHỮNG NGƯỜI TRUYỀN CẢM HỨNG CHO TÔI

Cảm hứng thường sản sinh ra những ước mơ, đồng thời cũng mang lại sức sống cho những ước mơ ấy. Tất cả chúng ta đều cần có những người luôn cổ vũ, động viên, nâng chúng ta lên một tầm cao mới. Một số người rất tự nhiên có những ảnh hưởng này đối với chúng ta. Khi chúng ta ở bên họ, chúng ta được họ tiếp thêm động lực để sống mạnh mẽ hơn, suy nghĩ sáng suốt hơn, làm việc chăm chỉ hơn và dám mạo hiểm hơn. Họ thúc đẩy chúng ta tiến lên phía trước.

Robert Schuller đã từng là một người khơi dậy ước mơ cho hàng triệu người, trong đó có tôi. Khi cuốn sách đầu tiên của tôi, Thất bại khi tiến lên phía trước (Failing Forward), được xuất bản, tôi tặng ông bản đầu tiên. Trong bữa ăn tối, tôi bày tỏ lòng biết ơn của mình vì những lời động viên quý báu ông đã dành cho tôi trong các cuốn sách với lối hành văn rất nhẹ nhàng, ân cần của ông. Chính ông là người thường xuyên giúp đỡ tôi vượt qua những nỗi thất vọng và những lần thất bại.

Một điều đáng lưu ý về theo đuổi ước mơ là chúng ta rất dễ bị chệch mục tiêu và đi những con đường vòng quanh không mong đợi. Ở những thời điểm đó, chúng ta cần những người có thể bền bỉ, kiên nhẫn cùng chúng ta. Có những người luôn ở trong trái tim tôi, bởi họ đặt niềm tin vào tôi ngay cả những khi tôi không còn tin vào chính mình. Họ lắng nghe tôi mà không chê trách, yêu thương tôi không điều kiện trong những tình huống tôi cảm thấy mình chẳng chút đáng yêu. Nếu không có họ, tôi không thể giữ được hy vọng cần thiết để theo đuổi ước mơ của mình.

NHÓM GỒM NHỮNG NGƯỜI CHÂN THÀNH VỚI TÔI

Tôi cũng cần những người luôn sẵn sàng nói với tôi sự thật. Điều đó nghe có vẻ hơi trái ngược

với mong muốn có được những người truyền cảm hứng ở trên, nhưng thực tế không hẳn như vậy. Tôi không tìm kiếm những người muốn hạ gục mình. Nói đúng hơn, tôi tìm kiếm những người sẵn lòng và có khả năng đưa ra những phản hồi mang tính chất xây dựng. Điều này đặc biệt quan trọng trong địa hạt của những ước mơ, bởi giống như nhà hùng biện người Hy Lạp Demosthenes từng nói, “Không gì dễ bằng tự lừa dối mình. Bởi vì, nếu đó là những gì chúng ta muốn, chúng luôn ta sẵn sàng tin.”

Rất nhiều người không bao giờ yêu cầu những phản hồi thành thật từ người khác. Tôi cho rằng họ sợ phải đối mặt với thực tế và lo ngại rằng việc ai đó nói ra sự thật sẽ khiến họ nản lòng và từ bỏ ước mơ. Nhưng một ước mơ thiếu những phản hồi thành thật thường giống như một ước mơ giả tạo. Và một ước mơ không thể tiếp tục tồn tại trước những lời phê bình thẳng thắn là một ước mơ rất khó đi tới đích.

Khi còn trẻ, tôi đã mắc sai lầm là không hỏi han quan điểm, ý kiến của những người khác. Giống như nhiều thanh niên ở độ tuổi 20, tôi cho rằng mình biết nhiều hơn, sáng suốt hơn. Nhưng kết quả là tôi đã không hiện thực hóa được nhiều điều trong ước mơ của mình. Tuy nhiên, khi bắt đầu trở thành một nhà lãnh đạo, những khao khát thực hiện ước mơ ngày càng bỏng cháy, sự tự tin trong tôi cũng lớn dần lên. Tôi dám đặt câu hỏi cho mọi người nhiều hơn. Và kết quả rất ấn tượng, tôi bắt đầu trưởng thành và tiến bộ.

Không nhận thấy những điểm còn hạn chế của mình, bạn không thể sửa chữa chúng. Ví dụ, nỗ lực đầu tiên của tôi là thử nói trước công chúng, một kỹ năng tôi vốn không giỏi. Tôi đã chuẩn bị kỹ, cố gắng rất nhiều, nhưng những bài phát biểu của tôi vẫn không mấy hiệu quả. Sau một thời gian thất vọng, tôi tự thú nhận là mình kém cỏi và quyết định tìm lời khuyên từ những người giao tiếp hoàn hảo. Họ thường nói với tôi những điều tôi không hề muốn nghe. Tuy nhiên, tôi biết mình cần lắng nghe và học hỏi. Và tôi đã nhận ra cách tập trung vào những gì thực sự tác động đến tình cảm của mình. Thông thường, đó là một tín hiệu cho thấy tôi đang lắng nghe về những gì tôi cần cải thiện. Những điều khiến tôi cảm thấy khó chịu nhất hay có xu hướng chống trả mạnh nhất lại chính là những gì tôi phải đổ mồ hôi công sức nhiều nhất để thực hiện. Và nếu tôi dành thời gian để suy nghĩ kỹ về những gì mình được chỉ bảo và nỗ lực tìm kiếm sự tiến bộ, tôi thường đạt được những tiến bộ đáng kể.

Chúng ta cần sự khiêm tốn để lắng nghe những phản hồi. Chúng ta cần sự thông thái để hiểu, phân tích và tìm ra cách hành động khôn ngoan từ những phản hồi đó.

--STEPHEN R. COVEY

Tác giả Stephen R. Covey từng nói về những quan sát của ông: “Chúng ta cần sự khiêm tốn để lắng nghe những phản hồi. Chúng ta cần sự thông thái để hiểu, phân tích và tìm ra cách hành động khôn ngoan từ những phản hồi đó.” Ngoài ra, chúng ta cũng cần thể hiện tinh thần cởi mở để khuyến khích những phản hồi thành thật từ người khác. Điều đáng nói là khi bạn hỏi ý kiến mọi người đồng thời đánh giá cao những quan điểm của họ, bạn đã thể hiện một thông điệp: bạn thực sự khao khát vượt qua cái tôi của mình, và bạn muốn tìm kiếm những phản hồi trong tương lai để tiếp tục trưởng thành, tiến bộ.

Nếu bạn muốn tận dụng lợi thế từ việc có những người “cùng hội cùng thuyền” với ước mơ của mình, hãy hỏi ý kiến họ. Hỏi, và sau đó lắng nghe sẽ là một cách tạo ra những khác biệt nhanh chóng.

NHÓM GỒM NHỮNG NGƯỜI CÓ THỂ BỔ SUNG CÁC KỸ NĂNG TÔI CÒN THIẾU SÓT

Bạn không thể tự mình làm mọi việc, và tôi cũng vậy. Những người thành công thường tìm kiếm sự giúp đỡ từ những người có những kỹ năng khác mà họ không có. Phần lớn những người trong nhóm hỗ trợ mơ ước của tôi đều có những năng khiếu mà tôi không có. Nhóm chúng tôi có thể có chung giá trị, tầm nhìn cũng như những ưu tiên trong cuộc sống. Tuy nhiên, mỗi thành viên đều thực sự khác biệt về khả năng và tính cách. Do đó, chúng tôi có thể cùng nhau đi tới đích tốt hơn bất cứ thành viên nào một mình thực hiện. Chúng tôi bổ sung và hoàn thiện nhau.

Việc bạn cần những kiểu người nào cho nhóm của mình phụ thuộc vào khả năng, kinh nghiệm và tính cách của chính bạn. Hãy suy nghĩ về chiến lược của bạn trong việc thực hiện ước mơ. Bạn phải làm gì để đạt được điều đó? Những gì phù hợp với khả năng của bạn? Bạn cần gì từ sự giúp đỡ của những người có những kỹ năng khác? Khi nào bạn cần đến những người giàu kinh nghiệm? Công việc nào yêu cầu những người có tính cách khác bạn?

Cuộc sống không có chỗ cho những người tự mình làm mọi việc. Những người thành công đều tìm kiếm sự giúp đỡ trên suốt các chặng đường đời, cho dù họ muốn hay không muốn thừa nhận điều đó. Sự thật này sẽ giải phóng tư tưởng cho bạn, giúp bạn tự khẳng định chắc chắn rằng mình thực sự cần và nên bắt đầu tìm kiếm sự giúp đỡ. Và đó là một bước đi mang tính quyết định trên hành trình chinh phục ước mơ. Bước tiếp theo là thực sự đưa nhóm của bạn lên đường, để từ đó, họ sẵn sàng tiếp tục cuộc hành trình với bạn.

ĐỂ XÂY DỰNG NHÓM, HÃY TRUYỀN ĐẠT TẦM NHÌN

Tôi đã từng gặp rất nhiều người có những ước mơ lớn nhưng không thành công vì không thể

khiến người khác hiểu và bị thuyết phục bởi ước mơ đó. Họ tin rằng họ chỉ cần có một ước mơ đẹp, những người khác sẽ tự xếp hàng xin được góp sức vào đó. Tuy nhiên, việc xây dựng nhóm không như vậy. Không ít người bị rơi vào cái “bẫy” này. Họ có tầm nhìn, có những mục tiêu cao cả và làm việc chăm chỉ mà vẫn có thể thất bại chỉ vì không biết cách truyền đạt tầm nhìn cho người khác. Họ giống như những người bị trừng phạt phải trải qua một lời nguyền được cho rằng từng tồn tại ở Rumani: “Bạn có ý tưởng tốt, và bạn biết là nó đúng, nhưng bạn không thể thuyết phục được người khác.”

Nhà phê bình John Ruskin là người rất am hiểu về sức mạnh, nhưng cũng là thách thức, của việc truyền đạt tầm nhìn. Ông khẳng định: “Trên thế gian này, điều vĩ đại nhất mà tâm trí con người có thể làm được là nhìn thấy một điều gì đó và kể lại một cách chất phác nhất. Hàng trăm người biết nói có thể thay thế một người biết nghĩ, nhưng hàng ngàn người biết nghĩ mới bằng một người biết nhìn. Khả năng nhìn nhận một cách sáng rõ chính là sự kết hợp của nghệ thuật, óc tiên tri và tôn giáo – tất cả trong một.”

Có thể thấy ngay rằng khả năng giao tiếp là một yếu tố quan trọng trong việc truyền đạt ước mơ đến những người khác. Nhưng không phải chỉ có vậy. Công việc này đòi hỏi niềm tin và sự thuyết phục. Người giao tiếp giỏi có thể diễn giải tầm nhìn. Người thao thức với ước mơ của mình biết cách thể hiện ước mơ đó. Tuy nhiên, việc thuyết phục người khác về tầm quan trọng của ước mơ chỉ có thể được thực hiện khi chính bạn bị thuyết phục bởi điều này. Nó đòi hỏi một thông điệp đúng, được công bố bởi đúng chủ thể và lắng nghe bởi đúng đối tượng. Larry Crabb, nhà tâm lý học, nhà văn và nhà hùng biện, từng miêu tả về sự hội tụ này: “Tầm nhìn mà chúng ta truyền đạt cho người khác về việc họ có thể làm gì, trở thành người như thế nào... sẽ có được sức mạnh khi nó đánh động đến phần hồn đã có sẵn trong họ.” Sức mạnh đó có thể giúp thuyết phục người khác cùng bạn theo đuổi ước mơ và mở rộng một cách đáng kể các cơ hội thành công của bạn.

Vậy làm thế nào bạn truyền đạt tầm nhìn cho ước mơ của mình một cách hiệu quả? Tôi nhớ có một câu nói nổi tiếng của người Trung Quốc: “Ý chí của con người cũng tựa như một cỗ xe song mã: trí tuệ và cảm xúc. Hai con ngựa có di chuyển theo cùng một hướng thì cỗ xe mới tiến về phía trước.” Tôi hoàn toàn đồng ý với suy nghĩ này. Và tôi cũng muốn bổ sung thêm một yếu tố thứ ba, đó là khả năng làm cho vấn đề có thể nhìn được, giúp người khác hình dung một cách cụ thể. Để giao tiếp với người khác, kết nối họ với ước mơ của mình, bạn phải học cách truyền đạt có logic, có cảm xúc và rõ ràng, rành mạch.

Để giao tiếp với người khác, kết nối họ với ước mơ của mình, bạn phải học cách truyền đạt có

logic, có cảm xúc và rõ ràng, rành mạch.

1. TRUYỀN ĐẠT ƯỚC MƠ MỘT CÁCH LOGIC

Khi người khác không tin, họ không thể bị thuyết phục. Do đó, khả năng truyền đạt ước mơ một cách logic là bước đầu tiên để chinh phục niềm tin. Nếu bạn không thể bước qua cánh cửa này thì đừng nghĩ đến chuyện tiến xa hơn nữa. Nhưng làm thế nào để thực hiện? Đầu tiên, hãy trình bày rõ những nhận thức thực tế về tình hình hiện tại. Thông thường, khi nói về tầm nhìn tương lai, bạn sẽ gặp phải câu hỏi “Nhưng còn về... thì sao?” từ những người hay hoài nghi. Ngay cả khi không hỏi bạn điều đó, họ cũng tự thắc mắc trong lòng như thế. Và họ vẫn tiếp tục băn khoăn, cho đến khi bạn giải quyết được nỗi băn khoăn đó.

Bạn cần chứng tỏ rằng mình hiểu tình huống hiện tại, ít nhất cũng hiểu được như họ. Điều này đòi hỏi bạn phải có cái nhìn thực sự thấu đáo, tỉ mỉ trong khi chia sẻ ước mơ, không quá phiến diện, không chỉ tập trung vào những lợi ích tích cực mà bỏ qua nhiều thực tế. Hãy nhớ, khi Mike Hyatt trình bày mong muốn khôi phục vị trí của bộ phận mình với mọi người, anh đã đặt tất cả những tấm danh thiếp mình có lên bàn. Anh muốn mọi người biết rằng anh hiểu tình huống hiện tại tồi tệ ra sao.

Điều thứ hai bạn cần làm khi truyền đạt tầm nhìn một cách logic là đưa ra một chiến lược hợp lý. Chiến lược tốt chia tách ước mơ thành những phần nhỏ hơn. Nếu một ước mơ có vẻ quá lớn và hay quá xa vời, người ta thường dễ nản chí hoặc không còn hứng thú. Khi các ước mơ lớn được chia nhỏ, các nhiệm vụ có vẻ khả thi và mỗi bước đi mang lại một hương vị chiến thắng riêng, mọi người sẽ cảm giác được sự sở hữu và sự tham gia của riêng mình.

Có cả một nghệ thuật thực sự trong việc truyền đạt toàn bộ thông tin một cách hiệu quả mà không khiến người nghe cảm thấy bối rối hoặc nhàm chán. Bạn cần cung cấp đủ lượng thông tin cần thiết để làm hài lòng phần lớn mọi người, nhưng cũng không nên quá nhiều đến mức khiến họ bỏ đi. Điều này đòi hỏi kỹ năng và sự rèn luyện. Tuy nhiên, để truyền đạt tầm nhìn thành công, bạn phải học cách thực hiện nó.

2. TRUYỀN ĐẠT ƯỚC MƠ BẰNG CẢM XÚC

Khi bạn trình bày ước mơ một cách rõ ràng, logic, mọi người thường không phản đối bạn nữa. Nhưng không có nghĩa là họ sẽ đi theo bạn. Để gắn kết người khác với ước mơ của mình, bạn cần gắn kết họ một cách có cảm xúc. Khi họ chưa cảm thấy, họ chưa thể bị thuyết phục. Dưới đây là cách bạn kết nối người khác với ước mơ của bạn ở cấp độ cảm xúc:

Hãy thể hiện ước mơ của bạn từ góc nhìn của họ. Người ta kể rằng nhà triết học, nhà thơ vĩ đại Ralph Waldo Emerson và con trai ông có lần đã thử mọi cách mà không bắt được một con bê vào chuồng. Khi hai người đều đã quá mệt và định bỏ cuộc thì một cô gái người Ailen đi tới. Cô tiến lại gần và từ từ đưa ngón tay mình vào miệng con bê nọ. Thật kỳ lạ, con bê bỗng dưng trở nên ngoan ngoãn và theo cô gái đi vào chuồng của nó.

Con người thực ra cũng tương tự như vậy. Bạn có thể đẩy họ, ép buộc họ, họ vẫn không bao giờ làm điều bạn muốn. Nhưng hãy cho họ nhìn thấy một lợi ích nào đó, họ sẽ đi với bạn. Mọi người làm việc với lý do của riêng họ, không phải lý do của tôi hay của bạn. Và những lý do của họ thông thường luôn gắn liền với đời sống tình cảm của riêng họ.

Tôi rất thích một câu chuyện về Michael Faraday, người phát minh ra chiếc máy phát điện đầu tiên, khi ông giới thiệu thiết bị mới này với Thủ tướng Anh William Gladstone. Hy vọng sẽ dành được sự ủng hộ từ phía chính phủ, Faraday cho trưng bày mô hình thô của chiếc máy, chỉ đơn giản là những sợi dây kim loại cuốn quanh một lõi nam châm. Tuy nhiên, Thủ tướng Gladstone tỏ ra không mấy hứng thú.

“Nó tốt như thế nào?”, ông hỏi Faraday.

“Một ngày nào đó Ngài sẽ có thể đánh thuế chúng, thưa Thủ tướng,” nhà khoa học đáp lời. Rõ ràng, Faraday có thể lý giải phát minh của mình từ góc độ vật lý. Ông cũng có thể nói về những ứng dụng thực tế của nó. Nhưng ông đã không làm như vậy. Ông “đánh trúng” những lợi ích mà một nhà chính trị quan tâm.

Tôi cũng không rõ câu chuyện này có thật hay không, nhưng nó tiềm ẩn một sự thật không hề thay đổi. Nếu bạn muốn chinh phục ai đó theo giấc mơ của mình, hãy nói bằng thứ “ngôn ngữ lợi ích” của họ, chứ không phải của chính bạn.

Cho họ thấy tấm lòng của bạn. Khi người ta muốn biết họ sẽ được gì khi chia sẻ ước mơ cùng bạn, họ không phải không quan tâm đến việc ước mơ đó có ý nghĩa như thế nào đối với bạn. Ngược lại, họ bị chinh phục bởi chính người mơ ước trước khi thực sự bị ước mơ thuyết phục. Để truyền đạt ước mơ có cảm xúc, bạn cần phải để người khác nhìn thấy tấm lòng của bạn, những hy vọng trong tâm hồn bạn. Một trái tim chân thành sẽ tự chia sẻ câu chuyện của bạn. Những hy vọng thành thực sẽ tự nói lên những ước mơ của bạn và những ảnh hưởng của nó trong tương lai.

Người ta bị chinh phục bởi người mơ ước trước khi bị những ước mơ thuyết phục.

Bạn có thể có khả năng truyền đạt các ý tưởng của mình một cách cặn kẽ, tỉ mỉ. Nhưng bạn sẽ mất khá nhiều thời gian để thuyết phục người khác. Bạn cần phải kiên nhẫn. Và chờ đợi cho đến khi mọi người thực sự cảm thấy được gắn kết không phải là một dấu hiệu của sự yếu kém. Đó là một dấu hiệu của sự thông thái. Sức mạnh không nằm ở khả năng tiến nhanh về phía trước, mà là ở khả năng thích ứng với nhịp độ chậm hơn của người khác trong khi vẫn tiếp tục tiến lên. Nếu lao quá nhanh về phía trước, chúng ta có thể sẽ đánh mất sức ảnh hưởng của chính mình.

Các chuyên gia về bán hàng và tiếp thị thường cho rằng nhìn chung người ta cần phải nghe khoảng 7 lần về một ý tưởng trước khi họ thực sự đi theo ý tưởng đó và coi đó là ý tưởng của chính họ. Thời gian cho việc đó có thể rất đa dạng, tùy thuộc vào từng người. Nói chung...

Có 10% là những người đi tiên phong, 70% là những người lưỡng lự và 20% là những người phản đối.

Hãy đặt mục tiêu chinh phục những người đi tiên phong, chờ đợi những người lưỡng lự. Nếu bạn truyền đạt tốt các ý tưởng của mình, sống chính trực và biết chờ đợi đến đúng thời điểm, ước mơ của bạn sẽ giành được sự tin cậy và đi từ một ước mơ tốt tới một ước mơ lớn trong mắt những người xung quanh. Khi bạn đã sẵn sàng tiến về phía trước, hãy làm điều đó với 80% khả năng và cố gắng vượt qua những người phản đối.

Chỉ cho họ thấy các lợi ích. Tác gia, nhà bình luận xã hội Studs Terkel từng nhận xét: “Tôi nghĩ phần lớn chúng ta tìm kiếm một nghề nghiệp, chứ không phải chỉ một công việc. Phần lớn chúng ta, giống như những công nhân sản xuất theo dây chuyền, lại chỉ có những công việc quá nhỏ so với tâm hồn của mình. Công việc quả là không đủ lớn cho con người.” Trong khi đó, mơ ước lại có được tầm vóc đó.

Một ước mơ lớn đủ mang lại lợi ích cho tất cả mọi người. Công việc của bạn là giúp họ nhìn ra được những lợi ích đó. Bạn cần nối kết họ với những cơ hội đạt được những mục tiêu phát triển cá nhân, hoàn thiện bản thân và bồi đắp sự tự tin. Bạn cũng cần đưa ra mọi lý do có thể thuyết phục họ cùng tham gia. Và một khi bạn không thể tìm ra những lý do hợp lý cho việc họ nên sát cánh cùng bạn, thực chất, bạn chưa có công việc gì đáng để tuyển mộ họ vào đội ngũ của mình.

3. TRUYỀN ĐẠT ƯỚC MƠ MỘT CÁCH RÕ RÀNG

Sau khi giúp mọi người nắm được logic trong ý tưởng của bạn, tạo ra mối liên hệ xúc cảm giữa họ và những mơ ước kia, bước cuối cùng không kém phần quan trọng là làm cho ước mơ rõ

ràng, sinh động như đang hiển hiện trước mắt. Bạn cần tiếp thêm sinh khí cho những ước mơ của mình. Vì sao ư? Vì nếu mọi người không nhìn thấy, họ không bị thuyết phục.

Tiểu thuyết gia Leo Tolstoy từng nói: “Chúng ta nên thể hiện cuộc sống không phải như nó vốn có, hay nên có, cần phải có, mà là cuộc sống như chúng ta nhìn thấy trong những giấc mơ của mình.” Chúng ta có thể làm được điều đó bằng cách vẽ lên những bức tranh bằng ngôn từ. Chúng ta có thể làm điều đó bằng cách sử dụng phim, ảnh. Chúng ta cũng có thể nhờ đến âm nhạc. Nhưng bức tranh có sức thuyết phục lớn nhất chỉ có được khi chúng ta thực sự “sống” trong những gì mình đang muốn truyền tải.

“Chúng ta nên thể hiện cuộc sống không phải như nó vốn có, hay nên có, cần phải có, mà là cuộc sống như chúng ta nhìn thấy trong những giấc mơ của mình.”

-- LEO TOLSTOY

Nói một cách thành thật nhất, nhìn chung con người không sẵn lòng đi theo những ước mơ lớn. Ngay cả những người nói rằng họ khao khát một ước mơ cũng thường không hướng tới những ước mơ quá xa. Họ chỉ ham muốn những kết quả cuối cùng mà chúng đem lại. Hãy nhìn vào các nhà sản xuất thức ăn kiêng và chính những thức ăn kiêng đó. Họ nhìn thấy cảnh trước và sau của bức tranh và họ chỉ muốn “cảnh sau”. Họ không hứng thú với chặng đường để đạt đến cái đích đó. Nếu có, đó chỉ là một số trường hợp ngoại lệ. Tuy nhiên, nếu chúng ta sống trong mơ ước của mình, rèn luyện đều đặn và đạt được những thành quả nhất định, người khác sẽ nhìn thấy những gì chúng ta có được từ ước mơ đó, và họ cũng mong muốn điều tương tự. Nếu bạn làm tất cả trong phạm vi năng lực của mình để sống trong ước mơ của mình, bạn sẽ trở thành một hình ảnh quảng cáo sinh động nhất cho ước mơ đó. Hiếm có điều gì có thể có sức thuyết phục lớn hơn thế.

Nếu bạn thành công trong việc truyền đạt ước mơ, bạn sẽ hiểu điều đó. Mọi người sẽ rất vui vẻ trở thành một thành viên trong nhóm của bạn. Họ sẵn lòng giúp đỡ nhau cũng như giúp đỡ bạn một cách hào hứng. Họ làm tăng thêm giá trị cho toàn nhóm bằng trí sáng tạo của mình. Và họ cũng sẽ sẵn sàng gánh vác trách nhiệm hoàn thành công việc bằng chính sức lực của họ. Nếu bạn làm thật tốt việc truyền đạt tầm nhìn, cuối cùng người khác sẽ coi ước mơ của bạn là của chính họ. Nhưng để điều này có thể xảy ra, bạn cũng cần biết cách hơi thả lỏng mơ ước của mình ra một chút. Sức mạnh thực sự là ở chỗ nhóm không chỉ giúp bạn thực hiện giấc mơ của mình mà từng thành viên trong nhóm còn bổ sung và mở rộng giấc mơ hơn nữa. Khi đó, ước mơ sẽ lớn hơn chính bạn cũng như nhóm của bạn.

Điều này làm tôi nhớ tới những gì đã diễn ra khi một nhóm quyết định theo đuổi ước mơ, theo một bài phát biểu của John Wooden, cựu huấn luyện viên đội tuyển bóng rổ của trường đại học California ở Los Angeles (UCLA). Ông nói,

Trong suốt những năm tháng tôi làm huấn luyện viên, tôi đã cố gắng coi các chú gấu UCLA là "đội của tôi" và các thành viên trong đó là "những cầu thủ của tôi". Tôi cũng áp dụng điều này khi làm huấn luyện viên cho trường Đại học sư phạm bang Indiana và trường trung học South Bend.

Khi được hỏi, "Làm thế nào ông chiến thắng trong trò chơi này?" tôi sửa lại câu hỏi của người phóng viên và nói, "Tôi không hề chiến thắng. Các cầu thủ của tôi mới là những người chiến thắng. Đội chúng tôi đạt điểm số vượt trội so với đối thủ của mình."

Đó có thể chỉ là một vấn đề nhỏ, nhưng lại rất quan trọng đối với tôi bởi nó phản ánh ý tưởng của tôi rằng một nhóm được "sở hữu" bởi các thành viên của nó. UCLA Bruins không phải là đội của tôi. Nó là đội của chúng tôi.

Tôi là huấn luyện viên đứng đầu, cũng chỉ là một phần của của nhóm mà các thành viên của nó đều tận hưởng quyền sở hữu chung.

Huấn luyện viên Wooden đã truyền thụ ước mơ về sự trọn vẹn và hoàn hảo cho tất cả những ai đã từng chơi bóng rổ với ông. Ông thực hiện điều đó bằng cách đưa ra những lý do hợp lý cho mọi nhiệm vụ mà các cầu thủ phải hoàn thành, kết nối họ bằng tình cảm và chỉ cho họ thấy một cách sinh động, rõ ràng thông qua chính cuộc sống của ông hàng ngày. Và bởi vì các cầu thủ này bị thuyết phục bởi tầm nhìn và mơ ước của ông, họ nhận ra rất nhiều trong đó là những ước mơ của chính họ.

HUN ĐÚC ƯỚC MƠ

Trong suốt mấy năm, tôi đã dành thời gian nghiên cứu nhiều nhà lãnh đạo tài năng cũng như những người giao tiếp xuất sắc để tìm hiểu cách họ chia sẻ ước mơ và thuyết phục người khác. Không có ai làm điều đó tốt hơn Winston Churchill. Một cựu chiến binh người Mỹ, người đã từng tham gia cuộc đổ bộ D-Day (cuộc đổ bộ lịch sử Normandy đã chọc thủng tuyến phòng ngự của Đức quốc xã ở châu Âu), đã miêu tả cuộc gặp gỡ với Churchill trước khi diễn ra cuộc đổ bộ đẫm máu chống lại Nazis. Ông nói D-Day là một trong những trải nghiệm khủng khiếp nhất trong cuộc đời. "Trên thực tế," ông khẳng định, "tôi không nghĩ rằng một số trong chúng tôi đủ sức làm những gì mình đã làm nếu không có một cuộc thăm viếng diễn ra ngay trước khi chúng tôi vượt qua eo biển Manche."

Cuộc thăm viếng đó là của Churchill, chỉ vài giờ trước khi họ tiến hành đổ bộ lên bãi biển Normandy. Churchill đến trên chiếc xe Jeep, bước ra và hòa mình vào đám binh lính. “Ông ấy bắt tay chúng tôi, thậm chí còn ôm một số người,” người cựu chiến binh nhớ lại. “Ông ấy nói về những kinh nghiệm chiến trường của chính mình và tỏ ra rất thông cảm với những cảm xúc của chúng tôi. Trong suốt khoảng thời gian đó, ông ấy nói với đôi mắt đẫm nước mắt.” Vậy Churchill đã nói gì trong sự kiện đặc biệt này, khi ông hiểu rằng rất nhiều thanh niên trẻ tuổi đang trên đường ra trận và đối mặt với cái chết? Ông nói:

Hỡi các chàng trai. Tôi biết các bạn đang sợ hãi. Tôi cũng nhớ cảm giác sợ hãi của chính mình khi còn là một người lính. Tôi đã có một cơ hội để bảo vệ Tổ quốc mình trong nhiều năm, trong những ngày đen tối khi tôi không biết liệu mình có thể hoàn thành sứ mệnh hay không. Nhưng hiện tại là thời điểm của các bạn. Chúng tôi tin tưởng rằng các bạn sẽ vượt qua thử thách này và đạt được tất cả những gì các bạn đã bắt tay thực hiện. Số phận của một thế giới tự do được đặt trên đôi vai của các bạn. Và đó cũng có thể là giờ phút đẹp nhất, vinh quang nhất trong cuộc đời các bạn.

“Không cần phải nói thêm,” người cựu chiến binh bình luận, “những người lính đang run rẩy sợ hãi kia bỗng chốc trở thành những chàng trai sẵn sàng nhận bất cứ nhiệm vụ gì.”

Bất cứ khi nào ông nói, Churchill luôn truyền cảm hứng cho những người nghe. Ông nói ra sự thật bằng một sức mạnh đầy thuyết phục, kết nối với mọi người một cách logic mà vẫn chứa đựng cảm xúc. Và với kỹ năng ngôn ngữ thành thạo, ông vẽ lên một bức tranh ngôn từ sống động (ví dụ, ông là người đã đưa ra danh từ Bức màn sắt). Nếu bạn có thể học hỏi từ những người như Churchill và làm theo những ví dụ của họ, người khác sẽ hiểu tầm nhìn của bạn và sẵn sàng gắn kết với bạn. Và nếu bạn luôn kiên định thực hiện những gì bạn nói, bạn sẽ tiến xa trong những nỗ lực chinh phục mọi người cùng tham gia sự nghiệp và ước mơ của bạn.

CẦN MỘT NHÓM ĐỂ HIỆN THỰC HÓA MỘT ƯỚC MƠ

Như vậy bạn sẽ trả lời câu hỏi về con người như thế nào? Bạn đã xem xét những yếu tố cần thiết về con người để hiện thực hóa ước mơ của chính bạn? Chúng ta không thể đơn độc thực hiện ước mơ của mình. Và chúng ta nợ những lời cảm ơn đối với những người đã lựa chọn đi cùng chúng ta. Tất cả chúng ta đều phụ thuộc vào những người khác. Như nghệ sĩ nhạc jazz George Adams từng khẳng định, “Chúng ta được tạo ra bởi hàng ngàn người khác. Mỗi người dù từng làm cho chúng ta một chiến công, hay chỉ nói một lời động viên chúng ta, đều đã trở thành một phần cấu tạo nên tính cách của chúng ta, những suy nghĩ, hành động cũng như thành công của chúng ta.”

Người ta đo kích cỡ ước mơ của bạn bằng số lượng những người đi theo nó.

Tôi không biết ước mơ của bạn như thế nào. Tôi không biết bạn khao khát muốn thực hiện điều gì và bạn cần những ai để nhìn thấy ước mơ của mình trở thành hiện thực. Bạn có thể chỉ cần sự động viên, quan tâm từ một ai đó để tiếp tục chặng đường. Bạn cũng có thể cần đến một quân đội hùng mạnh. Bỏ qua hoàn cảnh của bạn, tôi vẫn có thể nói với bạn một điều, rằng bạn luôn cần đến những người khác. Ước mơ của bạn càng lớn, số lượng người bạn cần đến cũng càng lớn theo. Nhưng đây là tin tốt lành cho bạn: người ta đo kích cỡ ước mơ của bạn bằng số lượng người đi theo nó. Nếu bạn có một ước mơ lớn, bạn đang đang tạo ra tiềm năng lớn cho những người giúp đỡ bạn. Điều bạn cần làm là kết nối với họ, mời họ cùng tham gia, truyền đạt tầm nhìn cho họ và không trói buộc họ.

Bạn có thể trả lời “Có” cho Câu hỏi về Con người:

LIỆU TÔI CÓ TÍNH ĐẾN NHỮNG NGƯỜI TÔI CẦN ĐỂ HIỆN THỰC HÓA ƯỚC MƠ CỦA MÌNH?

Quá trình tìm kiếm, chiêu mộ một nhóm hỗ trợ thực hiện ước mơ không bao giờ kết thúc. Ngay cả đối với những người đã làm việc này một cách chăm chỉ cũng cần tiếp tục duy trì. Tại sao vậy? Bởi vì ước mơ là một mục tiêu có tính chất động. Các điều kiện thường xuyên biến đổi, và các mục tiêu ngắn hạn của bạn cũng như vậy. Khi bạn trưởng thành hơn, những nhu cầu cá nhân sẽ thay đổi. Và thực tế là người ta cũng đến rồi đi. Những người khởi hành cùng bạn lại hiếm khi về đích cùng bạn.

Bạn cần phải tự hỏi chính mình: Những ai hiện đang ở trong nhóm của mình? Hãy làm một danh sách, bao gồm trong đó các đồng nghiệp, thầy cô giáo, các thành viên chủ chốt, những nhân viên nòng cốt, gia đình, bạn bè thân thiết...

Tiếp theo, hãy phân chia danh sách đó thành các cột như tôi đã đề cập ở phần đầu chương:

- Những người truyền cảm hứng cho tôi
- Những người nói cho tôi biết sự thật
- Những người có thể bổ sung kỹ năng cho tôi
- Những người không nằm trong các cột trên

Và bây giờ, hãy tính đến khả năng đóng góp của họ. Họ có ảnh hưởng như thế nào đến bạn? Trước hết, đó là ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực? Hãy đánh dấu cộng hoặc trừ bên cạnh tên

của người đó, sau đó, tính điểm cho những ảnh hưởng của họ, từ -10 đến +10.

Sau đây là ý nghĩa của những kết quả:

Từ +6 đến 10 Người sẽ giúp bạn đạt được ước mơ, hãy giữ họ trong nhóm của bạn

Từ 0 đến +5 Người có thể sẽ không đóng góp gì cho ước mơ của bạn

Từ -10 đến -1 Người sẽ cản trở sự những tiến bộ của bạn trên con đường tiến đến ước mơ, hãy gạt bỏ họ ra khỏi nhóm của bạn.

Khi xem lại danh sách của mình, bạn có lẽ sẽ thấy quá ít người trong mục thứ nhất. Đó là chuyện bình thường. Giờ là lúc để thay đổi điều đó. Hãy bắt đầu tìm kiếm và tuyển mộ những người sẽ trở thành một phần trong nhóm ước mơ của bạn.

CHƯƠNG 7: Câu hỏi về Cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của tôi không?

Hãy nhớ rằng, việc phấn đấu và tranh đấu luôn đi trước thành công, thậm chí ở trong sách vở.

--SARAH BAN BREATHNACH

Mọi ước mơ đều có tính chất cá nhân. Và vì vậy, phải biết hy sinh mới đạt được ước mơ. Đa số mọi người cảm thấy miễn cưỡng khi tự hỏi mình Câu hỏi về cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của tôi không? Họ thường lảng tránh câu hỏi này, lảng tránh cái giá phải trả, và vô tình lảng tránh cả ước mơ của họ.

Không một người nào trên trái đất này đạt được ước mơ mà không phải trả giá. Thậm chí, có người đã trả giá bằng mạng sống hoặc tự do của mình. Những người khác trả giá bằng cách từ bỏ những chọn lựa hoặc tiền bạc, hoặc các mối quan hệ. Tôi có một người bạn đã học được cách tính toán mọi cái giá phải trả, bắt đầu bằng một chiếc xe máy.

CÁI GIÁ PHẢI TRẢ CHO MỘT ƯỚC MƠ

Anh tên là Kevin Myers, và là một mục sư cao cấp của Nhà thờ 12Stone™ ở Lawrenceville, bang Georgia. Khi mới mười sáu tuổi, Kevin đã tự cam kết với chính mình là sẽ trở thành một bộ trưởng. Từ lúc còn bé, anh đã đam mê xe máy đến điên cuồng. Anh mua chiếc xe đầu tiên, một chiếc xe máy cũ đã qua sử dụng, khi chưa đến tuổi hai mươi. Anh có những chiếc xe máy khác ở quãng tuổi ngoài hai mươi, và mặc dù rất thích lái xe máy, anh không bao giờ được sở hữu một trong những kiểu xe mà anh luôn mơ ước: một chiếc “tuần dương hạm”.

Kevin đã dành cả cuộc đời cho ước mơ trở thành một bộ trưởng, thế nhưng anh lại trở thành một doanh nhân cao cấp. Từ những năm tuổi teen, anh đã mơ ước xây dựng một nhà thờ hoàn toàn mới, và làm cho nó trở thành một tổ chức có ảnh hưởng lớn đến cộng đồng và phục vụ hàng nghìn người. Vào năm 1987, khi hai mươi sáu tuổi, anh bắt đầu khởi sự, chuyển từ Michigan tới Georgia để bắt đầu xây dựng nhà thờ mà anh tin rằng nó sẽ tồn tại vì lợi ích của những người được coi là “có vương mắc về mặt tinh thần.” Anh đã hy sinh để làm việc đó: Để lại gia đình và bạn bè ở sau, từ bỏ một công việc tốt ở nhà thờ cũ, và dấn bước vào cuộc phiêu

lưu về tài chính. Anh đã sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình. Nhưng cuối cùng, cái giá đó cao hơn rất nhiều so với dự tính của anh. Anh hy vọng là mình sẽ thành công nhanh, hy vọng bắt đầu với 250 người.

Đó sẽ là một nhà thờ có tầm cỡ, có thể tự trang trải về mặt tài chính. Thay vào đó, nhà thờ loạng choạng, điêu đứng. Nó bắt đầu với chưa đến một trăm người và ở quy mô đó trong suốt sáu năm. Không mất nhiều thời gian để nhà thờ vận hành thông qua mỗi một đồng tiền mà nó có được. Nhưng sau đó, nó rút kiệt mọi khoản tiền mà Kevin và vợ anh, Marcia, đã dành dụm và dự định mua một ngôi nhà. Rồi nó ngốn hết cả khoản tiền tiết kiệm cá nhân của họ. Họ mất cả tiền bảo hiểm y tế, và ngay sau đó, một trong những đứa con của họ lăn ra ốm. Những hóa đơn y tế chồng chất, và họ bị mắc nợ. Kevin phải thu xếp để đi làm thêm những việc vặt vãnh, trong khi công việc xây dựng ở hiện trường vẫn cần phải hoàn thành. Có vẻ như ước mơ của anh đã chết. Nó bắt đầu tuột khỏi tay Kevin.

Anh trở về chỗ người chủ cũ ở Michigan, nơi trước đây anh đã từng làm việc và đề nghị được làm công việc cũ của anh. Nhưng người chủ cũ động viên anh kiên trì ở đó thêm một thời gian nữa để tiếp tục thực hiện ước mơ của mình. Quá trình này gần như quật ngã Kevin.

TẠO RA BƯỚC NGOẶT

Rồi vào năm thứ bảy của nhà thờ, mọi việc cuối cùng cũng bắt đầu đi vào bước ngoặt. Nhà thờ nhỏ xíu của anh bắt đầu lớn lên. Từ lúc khởi đầu, nhà thờ đã đáp ứng được nhu cầu thuê địa điểm. Kevin coi sự tăng trưởng khiêm tốn này như một cơ hội để nhà thờ nắm lấy một cơ hội đầy mạo hiểm: họ mua đất và xây dựng tòa nhà đầu tiên của họ. Việc đó chẳng dễ dàng gì, nhưng họ tin vào những gì họ đang làm và đã biết hy sinh. Ngay khi tòa nhà khai trương, nhà thờ đã lớn mạnh lên rất nhiều.

Cũng vào thời gian đó, Kevin có cơ hội để hiện thực hóa một ước mơ khác của mình. Khi mẹ anh chết, bà để lại cho anh một ít tiền, và anh đã dùng nó để mua chiếc xe máy thực sự đầu tiên của đời mình. Nó là cái mà anh muốn cách đây hai mươi năm. Nó đại diện cho sự tự do của anh. Kevin gọi việc thích lái xe máy của anh là “sự nghiện ngập hợp pháp.” Khi những sức ép về lãnh đạo tăng cao, anh lại đi xe máy. Mỗi mùa hè, anh cũng thực hiện những cuộc hành trình dài trên đại lộ của núi Blue Ridge. Anh cảm thấy sự hưng phấn rất cao. Mỗi lần khởi động chiếc xe máy, anh lại nhớ đến mẹ mình. Chiếc xe máy là một vật kỷ niệm về cuộc đời của bà, và là tình yêu mà bà đã dành cho anh.

Sau khi nhà thờ chuyển vào trong tòa nhà mới, chẳng mấy chốc nó bắt đầu lớn mạnh vượt ra

ngoài không gian của nó. Kevin bắt đầu tìm đất mới, nơi anh có thể xây dựng những tiện nghi khác lớn hơn. Xây dựng tòa nhà đầu tiên đã là sự mạo hiểm lớn. Bây giờ, thậm chí đó là sự mạo hiểm lớn hơn. Giai đoạn tiếp theo của sự tăng trưởng đòi hỏi 4 triệu đô-la. Kevin biết việc huy động tiền sẽ là một cuộc đấu tranh. Anh cũng biết rằng nó sẽ bắt cá nhân anh phải trả giá. Kevin đã kể lại:

Trong những thời điểm phản ánh sự lãnh đạo trung thực, tôi biết rằng chúng tôi sẽ không thể thực hiện ước mơ mà không có sự hy sinh. Trong ba tháng, tôi đánh vật với suy nghĩ, đây là lúc ước mơ sẽ bắt cá nhân tôi phải trả giá. Tôi có rất ít nguồn lực vật chất để nhìn về phía trước. Tất cả những gì tôi thực sự có là chiếc xe máy. Với đa số mọi người, cái đó chẳng đáng giá là bao. Nhưng đối với tôi, nó có ý nghĩa lớn về tinh thần.

Quyết định này thật căng thẳng và gây xáo động nội tâm. Trong nhiều năm, tôi đã đã hoãn lại nhiều ước muốn và hy vọng của gia đình tôi. Và bây giờ, mức tiếp theo của ước mơ đòi hỏi cao hơn. Tôi nhớ rằng, khi tôi quyết định ký tên vào chứng thư tặng chiếc xe máy tôi mơ ước cho lợi ích của một ước mơ lớn hơn, tôi cảm nhận được sự mất mát cá nhân một cách sống động. Tôi còn nhớ đã quyết định việc đó như thế nào, và ký ức đó luôn in đậm mãi trong tâm hồn tôi. Hiện giờ, tôi đắm đuối sâu hơn vào ước mơ mà tôi đã từng đắm đuối. Đây là một bản anh hùng ca săn đuổi ước mơ, và nó chỉ tiến lên phía trước với cái giá của những mong muốn cá nhân. Đó là một sự đột phá về lãnh đạo đối với tôi.

Kevin không chia sẻ với ai những rối loạn nội tâm mà anh cảm thấy vào thời gian đó, nhưng anh công bố một sự thực là anh đóng góp chiếc xe máy của mình. Khi anh làm như thế, mọi người hình như chợt hiểu ra rằng ước mơ lấy đi của bạn một cái gì đó.

Cuối cùng, nhà thờ cũng quyên đủ tiền và xây dựng tòa nhà. Rồi khi giáo đoàn đã lớn mạnh, họ lại mở rộng nó. Sự tăng trưởng cứ tiếp tục, và giai đoạn tiếp theo của ước mơ sớm được nhận ra, và nó cũng đòi hỏi những sự hy sinh tiếp theo.

TIẾP TỤC MƠ ƯỚC, TIẾP TỤC HY SINH

Tháng Giêng năm 2008, nhà thờ của Kevin khởi công một khu tiện nghi hiện đại mới rộng 110.000 foot vuông, trên một khu đất có diện tích 69 mẫu Anh, với một thánh phòng 2.600 chỗ ngồi. Hiện nay, số lượng người tham gia hoạt động vào những ngày cuối tuần là hơn 6.000 người. Và họ không chỉ phục vụ cộng đồng của họ mà còn phục vụ những người đến từ các nơi khác trên thế giới. Kevin và những thành viên của giáo đoàn đã tiếp tục trả giá cho ước mơ của họ. Mỗi lần tiến lên một nấc thang mới, họ phải trả giá nhiều hơn. Nhưng bài học về chiếc xe

máy sẽ luôn luôn ở lại với anh ấy. Kevin nhận xét:

Đó là thời gian tôi khám phá ra sự khác biệt giữa ước mơ và ước muốn thuần túy. Trong tuổi teen và tuổi hai mươi, tôi đã nghĩ rằng chúng giống nhau. Nhưng khi bạn đắm đuối sâu hơn vào một ước mơ, bạn phải trả giá lớn hơn, những thương vụ trở nên khốc liệt hơn. Và bạn nhận ra rằng, việc từ bỏ một số ước muốn của bạn chính là cái giá bạn đã phải trả để theo đuổi những ước mơ, một cái giá bạn đã phải trả để thậm chí có một cơ hội để đạt được ước mơ.

Một số người nói họ có cả những ước mơ lẫn những ước muốn, còn tôi thì nghi ngờ điều đó. Những gì họ thật sự có là những ước muốn phục vụ chính bản thân họ. Chắc là, nếu họ từng có một ước mơ, thì họ đã làm nó lu mờ trong một cái gì đó nhỏ nhoi và tự phục vụ nó. Tôi tin rằng bạn nên sẵn sàng hy sinh những ước muốn đó để có một ước mơ. Tôi băn khoăn tự hỏi, liệu điều đó có đúng đối với mọi ước mơ thật sự hay không. Nếu đúng thì, để mơ ước cần phải mạo hiểm và phiêu lưu nhiều hơn chứ không chỉ can đảm và tin tưởng là đủ. Nhưng đó là một cuộc săn đuổi lớn! Và cuộc săn đuổi đó dẫn đến một số điều đáng tiếc.

Vẫn còn có những thách thức phía trước Kevin bởi vì anh vẫn còn có những ước mơ. Và vì vậy, vẫn còn có những cái giá mà anh sẽ phải trả. Nhưng anh đã có một bài học, nhờ vào một chiếc xe máy mà anh đã sẵn sàng từ bỏ vì lợi ích của ước mơ của mình.

Mỗi một cuộc hành trình về phía một ước mơ đều có tính cá nhân, và do đó, đều có một cái giá phải trả.

BẠN SẼ TRẢ GIÁ BẰNG NHỮNG GÌ?

Còn bạn thì sao? Bạn đã học được những gì về sự hy sinh? Bạn trả lời thế nào đối với Câu hỏi về cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của tôi không? Như tôi đã nói, mỗi cuộc hành trình về phía một ước mơ đều có tính cá nhân, và do đó, đều có một cái giá phải trả. Vì tôi không thể ngồi với bạn và chủ động hỏi bạn về ước mơ của bạn, tôi không thể khuyên bạn về cái giá đặc biệt của ước mơ. Nhưng tôi có thể kể cho bạn một vài điều đúng với tất cả mọi người theo đuổi ước mơ. Đó là:

1. ƯỚC MƠ LÀ MIỄN PHÍ, CÒN CUỘC HÀNH TRÌNH THÌ KHÔNG MIỄN PHÍ.

Mới đây, tôi và một người bạn là Collin Sewell được tham gia vào một cuộc thảo luận về ước mơ. Anh nhận xét rằng, lúc mới đầu, tất cả các ước mơ đều không có chướng ngại vật. Điều này là đúng, có phải không? Khi lần đầu tiên nghĩ về một ước mơ, nó thật vui, có phải vậy không? Bạn nhìn thấy tất cả các khả năng. Bạn hình dung được mọi tiềm năng. Thật là hào hứng. Ở giai

đoạn đó, hiếm khi bạn nghĩ về cái giá phải trả. Nhưng ở một thời điểm nào đó, bạn phải thực hiện một sự chuyển tiếp từ một tín đồ của ước mơ thành một người mua ước mơ. Không có ước mơ nào trở thành sự thật nếu không có một người nào đó trả giá cho nó.

Ở một thời điểm nào đó, bạn phải thực hiện một sự chuyển tiếp từ một tín đồ của ước mơ thành một người mua ước mơ. Không có ước mơ nào trở thành sự thật nếu không có một người nào đó trả giá cho nó.

Nếu bạn muốn đạt được một ước mơ, thì bạn phải sẵn sàng làm nhiều hơn là chỉ tưởng tượng về kết quả. Bạn phải sẵn sàng trả giá để thực hiện cuộc hành trình tiến lên phía trước. Đó là lý do tại sao những tín đồ của ước mơ phải giàu có, sung túc. Thật hiếm có những người mua ước mơ.

2. PHẢI TRẢ GIÁ SỚM HƠN BẠN NGHĨ

Tôi nghĩ, đa số mọi người đều nhận thức được rằng sẽ phải trả giá để đạt được ước mơ của mình. Nhưng họ có một khái niệm mơ hồ rằng một ngày nào đó họ sẽ phải trả giá. Họ chưa nhận thức được rằng, cái giá đó cần phải được trả sớm hơn họ nghĩ. Nếu bạn đã bắt đầu theo đuổi ước mơ của mình, thì bạn sẽ hiểu tôi đang nói về điều gì. Ngay khi bạn bắt đầu cuộc hành trình, tôi đánh cuộc là cái giá phải trả bắt đầu trở thành một vấn đề. Tại sao vậy? Vì những ước mơ thú nhận là chúng tạo ra xung đột, những ước mơ bắt đầu tạo ra cơn khủng hoảng.

Những tín đồ của ước mơ phải giàu có, sung túc. Thật hiếm có những người mua ước mơ.

Thời điểm mà bạn tuyên bố ước mơ của mình và cố gắng để tiến về phía nó, những vấn đề bắt đầu nổi lên. Đối mặt với thực tế cũng giống như bị nước lạnh tấp vào mặt. Không chờ đợi bất cứ cái gì như vậy, nên nhiều người trở nên nản chí. Một số người tạm hoãn ước mơ, giam giữ ước mơ lại. Những người khác hủy bỏ hoàn toàn những ước mơ của họ.

Tôi thường nghe những người trung tuổi biểu lộ sự nuối tiếc vì họ đã lùi ra khỏi ước mơ của họ trong những năm đầu: một nghề nghiệp không được theo đuổi, một cơ hội bị bỏ lỡ, một mối quan hệ để cho khô héo và chết yểu. Nhiều thập kỷ sau đó, họ trở lại với nó và nghĩ nhiều về nó. Đối với một số người, thì đã quá muộn. Họ không thể đạt được ước mơ của họ với bất kỳ giá nào. Với những người khác, ước mơ thì có thể, nhưng cái giá phải trả lại cao hơn rất nhiều.

Ước mơ cũng giống như tiền bạc. Càng mua cổ phiếu và đầu tư sớm thì càng có nhiều sự đền đáp cả vốn lẫn lãi qua thời gian. Ví dụ, trong lĩnh vực tài chính, giả sử bạn đầu tư mỗi năm 1.000 đô-la trong vòng 10 năm liền, bắt đầu khi bạn 25 tuổi (tổng số tiền bạn đầu tư là 10.000

đô-la). Đến tuổi 65, bạn sẽ có 112.537 đô-la. Tuy nhiên, nếu bạn đầu tư mỗi năm 1.000 đô-la bắt đầu ở tuổi 35, và tiếp tục đầu tư hàng năm trong 30 năm liền (tổng cộng số tiền đầu tư là 30.000 đô-la), thì cũng ở tuổi 65, bạn chỉ có 101.073 đô-la mà thôi. Tương tự, nếu bạn bắt đầu “đầu tư” vào ước mơ của bạn từ những năm đầu trong cuộc sống, thì bạn sẽ có thêm nhiều cơ hội để có được một “lợi nhuận” hay “sự hoàn trả” lớn đối với sự đầu tư của bạn. Và bạn có thể tránh được vấn đề mà diễn viên hài kiêm nhà bình luận chính trị Al Franken đã chỉ ra. Sau khi trích dẫn câu châm ngôn cũ “Không có người nào khi sắp chết đã từng nói, ‘Giá mà tôi dành nhiều thời gian ở văn phòng’”, Al Franken đã bình luận, “Làm sao mà ông ta biết được điều đó? Tôi đánh cuộc rằng, người sắp chết đó nói, ‘Giá mà tôi dành nhiều thời gian ở văn phòng khi tôi ở độ tuổi hai mươi và ba mươi, thì tôi đã có một cuộc sống tốt hơn nhiều’ – rồi chết.”

Nếu trước đây bạn không bắt đầu trả giá cho ước mơ của bạn thì bạn không thể thay đổi điều đó được nữa. Nhưng bạn có kiểm soát được những gì mà bạn bắt đầu trả giá hôm nay không? Nếu bạn thực sự muốn đạt được ước mơ của mình mà không chỉ tưởng tượng về nó, thì hãy bắt đầu “đầu tư” ngay từ bây giờ. Bạn nản chí vì sự đền đáp sẽ không lớn nếu bạn bắt đầu muộn màng ư? Tôi hy vọng là không. Chỉ cần nghĩ: Bạn sẽ được gì nếu không bao giờ đầu tư? Tốt hơn là sống với một phần ước mơ của bạn còn hơn là mất hoàn toàn cơ hội và sau này bạn sẽ nuối tiếc.

3. CÁI GIÁ PHẢI TRẢ SẼ CAO HƠN BẠN MONG ĐỢI

Mọi ước mơ đều được ghi giá, và cái giá phải trả đó hầu như cao hơn một người vẫn mong đợi sẽ trả. Chưa có lần nào trong các buổi nói chuyện với những người thành công mà tôi nghe thấy những lời, “Lên tới đỉnh cao dễ hơn nhiều so với dự kiến.” Mọi người tôi biết đều nhận thức được rằng, một ước mơ đều có những câu chuyện về thử thách chông gai của nó.

Chưa có lần nào trong các buổi nói chuyện với những người thành công mà tôi nghe thấy những lời, “Lên tới đỉnh cao dễ hơn nhiều so với dự kiến.”

Những năm trước đây, trong khi đi du lịch, tôi học được nguyên tắc về đi xe tắc xi: Hãy khảo giá trước khi lên xe. Thế nhưng, mặc dù có thể khảo được giá một cuộc tắc xi, nhưng bạn không thể khảo được giá của một ước mơ. Bạn không bao giờ biết trước về cái giá phải trả một cách hoàn toàn đầy đủ. Bạn chỉ biết được khi bạn đã bắt đầu cuộc hành trình. Điều này cũng đúng trong trường hợp của Kevin Myers. Anh biết rằng mình sẽ phải trả giá, nhưng cái giá phải trả lớn hơn rất nhiều so với dự đoán. Anh tin rằng đáng phải trả giá, nhưng cái giá đó dứt khoát cao hơn anh mong đợi.

Diễn viên Paul Hogan, người đã đóng vai Dundee Cá sấu, có lần đã được hỏi làm sao anh lại thành công như thế. Tôi rất thích câu trả lời của anh: "Bí mật về thành công của tôi là: Tôi đã kìm nén được nhiều hơn tôi có thể, suy ngẫm nhanh hơn tôi có thể." Ước mơ không rẻ, và cũng không dễ. Và ước mơ càng lớn thì cái giá của nó cũng càng lớn. Những bí mật về cái giá phải trả cho ước mơ vẫn tiếp tục được nghiền ngẫm.

4. PHẢI TRẢ GIÁ HƠN MỘT LẦN

Sự thật này có thể làm bạn ngạc nhiên, nhưng bạn không chỉ trả giá một lần thôi là có thể đạt được ước mơ của bạn. Bạn phải trả giá nhiều lần. Bản thân tôi cũng rất ngạc nhiên khi phát hiện ra điều này. Khi còn trẻ, tôi nghĩ rằng nó cũng giống như việc trả phí vào cửa một công viên ngoài trời – trả một lần và sau đó vui chơi thỏa thích. Không may, đó lại không phải là cách mà ước mơ hoạt động.

Lời phát biểu mà tôi sử dụng để mô tả quá trình này là: “Bạn đã hiểu được rằng từ bỏ để leo lên được cao hơn.” Mỗi lần giáp mặt một sự hy sinh khác là mỗi lần tôi tự nhắc mình rằng tôi phải từ bỏ để leo lên được chỗ cao hơn nữa.

Theo đuổi một ước mơ cũng giống như leo núi. Chúng ta sẽ không bao giờ leo lên được đỉnh núi nếu chúng ta mang vác quá nặng. Khi chúng ta bước vào một giai đoạn leo núi mới, chúng ta lại phải đối mặt với một quyết định. Chúng ta có nên mang thêm nhiều thứ, hoặc bỏ bớt các thứ không giúp chúng ta leo núi, trao đổi những gì mà chúng ta có để lấy một cái gì khác, hoặc ngừng cuộc leo núi hay không? Đa số mọi người đều cố gắng mang theo nhiều thứ bên mình trên hành trình đi đến ước mơ. Tuy nhiên, khi những người thành công leo núi, họ thường bỏ bớt các thứ hoặc trao đổi chúng để leo lên được mức cao hơn.

Sau khi bắt đầu cuộc hành hành đi đến ước mơ được hơn bốn mươi năm, tôi đã nhận thức được rằng sự trả giá cần thiết để đạt được ước mơ không bao giờ ngừng. Hành trình đi đến ước mơ sẽ chỉ tiếp tục nếu bạn tiếp tục trả giá. Càng muốn lên cao, bạn phải từ bỏ càng nhiều. Và cái giá mà bạn trả càng lớn thì niềm vui mà bạn cảm thấy khi đã đạt được ước mơ cũng càng lớn. Càng đầu tư nhiều, bạn có sự đền đáp về tình cảm càng nhiều.

5. CÓ THỂ PHẢI TRẢ CÁI GIÁ QUÁ ĐẮT CHO ƯỚC MƠ CỦA BẠN

Khi tôi nhận ra rằng, mỗi ước mơ đều có một cái giá phải trả, tôi không tin rằng bạn cứ nhất thiết phải sẵn sàng trả bất kỳ giá nào để đạt đến ước mơ của bạn. Một số cái giá phải trả là quá đắt. Ví dụ, tôi đã thấy một số người làm hao mòn giá trị của họ, hy sinh gia đình họ, và hủy hoại sức khỏe của họ trong khi theo đuổi một ước mơ. Đó là những cái giá mà tôi không sẵn sàng để

trả.

Nếu bạn hủy hoại sức khỏe hoặc hy sinh gia đình của bạn, dù bạn có đạt được ước mơ đi chăng nữa, thì bạn cũng không thể hưởng thụ nó. Và nếu bạn làm hao mòn giá trị của mình, bạn sẽ làm hại tâm hồn của bạn. Bạn không thể cho phép ước mơ của mình ra lệnh cho những giá trị của bạn. Đúng hơn là, giá trị phải thống trị ước mơ. Bất cứ khi nào hai thứ này thoát khỏi xung đột và ước mơ bắt đầu thống trị những giá trị của bạn, cái giá phải trả đang trở nên quá đắt.

Cái giá như thế nào là quá đắt đối với ước mơ của bạn? Tôi khuyên bạn nên lập một danh sách các thứ mà bạn sẽ bảo vệ bằng mọi giá. Tôi khuyến nghị bạn rằng hãy làm cho danh sách đó ngắn thôi. Một danh sách dài có lẽ sẽ làm cho ước mơ của bạn không thể đạt được. Chỉ nên tập trung vào những gì thật quan trọng, và sau đó sẵn sàng từ bỏ mọi thứ khác.

BẠN SẼ PHẢI TRẢ GIÁ CHO NHỮNG THỨ SAU ĐÂY

Tôi đã nói rằng, mỗi ước mơ đều có tính cá nhân, và do đó, mỗi cái giá phải trả cũng vậy. Đó là sự thật, và tôi cũng thấy một số cái giá phải trả là như nhau đối với mọi người theo đuổi ước mơ. Tôi tin rằng, mọi người đều phải trả giá cho ít nhất ba điều sau đây để thành công.

1. TRẢ GIÁ CHO SỰ CHỈ TRÍCH TỪ NHỮNG NGƯỜI QUAN TRỌNG VỚI MÌNH

Nhà triết học, nhà thơ Ralph Waldo Emerson nói về việc cần những gì để theo đuổi ước mơ: “Bất cứ lộ trình nào mà bạn đã quyết định chọn lựa, luôn có một người nào đó bảo với bạn rằng bạn sai rồi. Luôn có những khó khăn xuất hiện xúi giục bạn tin rằng những lời chỉ trích bạn là đúng. Để lập chương trình hành động và thực hiện nó đến cùng, bạn phải có đủ can đảm.

Bất cứ lộ trình nào mà bạn đã quyết định chọn lựa, luôn có một người nào đó bảo với bạn rằng bạn sai rồi. Luôn có những khó khăn xuất hiện xúi giục bạn tin rằng những lời chỉ trích bạn là đúng. Để lập chương trình hành động và thực hiện nó đến cùng, bạn phải có đủ can đảm.

--RALPH WALDO EMERSON

Tất cả mọi người theo đuổi ước mơ đều bị chỉ trích. Nếu bạn kiên định thì hầu hết sự chỉ trích sẽ không quấy rầy được bạn. Bạn phải học cách lờ nó đi, giống như các vận động viên chuyên nghiệp đã làm. Họ luôn luôn gặp những sự quấy rầy như vậy. Ví dụ, người ta nói rằng mỗi đội bóng chày đều có thể sử dụng một người nào đó biết chơi ở mọi vị trí, không bao giờ ghi điểm, không bao giờ mắc lỗi. Vấn đề duy nhất là, thật khó làm cho anh ta không rời bỏ vị trí đã được phân công của mình để trình diễn một pha bóng đẹp!

Tôi nghĩ đó là bản tính tự nhiên của những người hay chỉ trích người khác. Jonas Salk, người đã phát triển nên vắc xin phòng bại liệt nói, "Đầu tiên, những người này sẽ nói với bạn rằng bạn sai rồi, sau đó họ lại nói với bạn rằng bạn đúng. Nhưng như thế có nghĩa là cái mà bạn đang làm thật sự không quan trọng. Cuối cùng, họ sẽ thú nhận rằng bạn đúng và cái mà bạn đang làm là rất quan trọng. Nhưng rốt cuộc, họ luôn biết họ muốn nói điều gì."

Điều thật sự làm bạn bị tổn thương là lời phê bình của những người quan trọng đối với bạn. Thật khó khăn khi ước mơ của bạn bị chỉ trích bởi những người mà bạn khâm phục, yêu thương và kính trọng. Nhưng nếu bạn muốn đạt được ước mơ đó, bạn cũng sẽ phải học cách để trả cái giá đó. Stacy Allison, người phụ nữ Mỹ đầu tiên leo lên đến đỉnh núi Everest nhận xét, "Đôi khi, trong cuộc đời, bạn đoán chắc rằng, cũng ổn thỏa cả nếu mình không nghe theo lời những người khác. Nếu tôi nghe lời những người khác, thì tôi đã không leo lên được đỉnh núi Everest rồi."

Như vậy, những khi nào bạn cần nghe lời người khác và khi nào bạn nên lờ đi? Những lời phê bình nào nên để ý và những lời phê bình nào nên lờ đi? Sau đây là lời khuyên của tôi. Chú ý đến lời khuyên của người chỉ trích khi...

- Bạn được người chỉ trích bạn yêu quý vô điều kiện.
- Lời phê bình chưa bị làm hỏng bởi chương trình hành động cá nhân của người đó.
- Người đó vốn dĩ thường không chỉ trích mọi thứ.
- Người đó sẽ tiếp tục hỗ trợ bạn sau khi đưa ra lời khuyên.
- Người đó có kiến thức và thành công trong lĩnh vực mà họ chỉ trích.

Đối mặt với sự chỉ trích hoàn toàn là một cái giá mà bạn sẽ phải trả để đạt được ước mơ của bạn. Bạn chỉ không thể để cho nó ảnh hưởng tới bạn. Tác giả Max Lucado viết về điều này trong cuốn sách Anh ta vẫn húc đầu vào đá (He Still Moves Stones). Ông trích dẫn lời của Đức thánh Mark 5:36, "Nhưng Giê-xu không chú ý đến điều họ nói," và sau đó tiếp tục nói,

Tôi thích cái ranh giới đó! Nó mô tả nguyên tắc quan trọng để nhìn thấy cái vô hình: Lờ đi những gì người khác nói. Ngăn chúng ở ngoài. Tắt chúng đi. Bịt tai bạn lại. Và, nếu bạn phải làm thế, thì hãy bỏ đi.

Hãy lờ đi những người nói đã quá muộn để bắt đầu.

Bỏ qua những người nói bạn sẽ không bao giờ đạt tới bất cứ cái gì.

Giả vờ điếc với những người nói rằng bạn không đủ thông minh, không đủ nhanh, không đủ cao, hoặc không đủ lớn. Hãy lờ họ đi.

Lòng tin đôi khi bắt đầu bằng việc dùng bông nút nút lỗ tai bạn lại.

Giê-xu bỗng quay sang phía Jairus và nói: "Đừng sợ, chỉ tin thôi."

Giê-xu khiến cho Jairus nhìn thấy cái vô hình. Khi Giê-xu nói, "Chỉ tin thôi..., Người đang cầu khẩn "Đừng giới hạn khả năng của bạn trong cái hữu hình. Đừng nghe chỉ những cái nghe được. Đừng để bị điều khiển bởi sự logic. Hãy tin rằng trong cuộc sống còn có nhiều cái không thể nhìn thấy bằng mắt thường!"

Nhiều người vẫn tiếp tục theo đuổi ước mơ của họ, thậm chí khi người khác biểu lộ sự nghi ngờ và chỉ trích họ. Hãy luôn luôn tin rằng, trong cuộc sống còn có nhiều cái không thể nhìn thấy bằng mắt thường. Đó là một trong những thứ giúp bạn tiếp tục cuộc hành trình đi đến ước mơ của bạn.

2. TRẢ GIÁ ĐỂ VƯỢT QUA NỖI SỢ HÃI

Đã có khi nào bạn tự hỏi, những người huấn luyện động vật làm thế nào mà có thể kiểm soát được một chú voi nặng năm tấn và giữ cho nó khỏi chạy mất hay không?

Họ làm được điều đó bởi họ biết kiểm soát ý nghĩ của động vật. Khi một con voi con đang được huấn luyện, có một chiếc dây thừng buộc vào chân nó, và sau đó buộc vào một cây cột gỗ được chôn chắc chắn trên nền đất. Con voi này, khi đó chưa khỏe lắm, kéo cái dây thừng, nhưng không thể kéo đứt nó hoặc nhổ được cây cột lên. Cuối cùng, nó đành từ bỏ việc đó.

Từ thời điểm đó, mặc dù chân con voi không được giữ chặt nữa, nó vẫn tin rằng nó không thể bỏ đi ngay cả khi nó hoàn toàn có khả năng trốn đi, và cứ ở chỗ đó mãi. Nó nhớ cuộc đấu tranh thất bại của nó. Vì thế người ta thường nói, "Voi không bao giờ quên".

Con người cũng vậy. Ý nghĩ giới hạn họ, như đã làm với con voi. Thông thường, đó là vì nỗi sợ hãi. Sự thật là nỗi sợ hãi có thể đánh cắp những ước mơ của bạn. Bạn có thể sợ sự thất bại. Bạn có thể sợ bị bác bỏ. Bạn có thể không muốn làm một việc ngu ngốc. Bạn có thể sợ cố gắng vì bạn tin rằng bạn không thể thành công. Nếu bạn đắm chìm trong những ý nghĩ như vậy và tin rằng bạn không thể đạt được ước mơ của mình, bạn cũng sẽ ổn thôi, nhưng không còn khả năng để đạt được ước mơ của bạn. Nhưng tôi có tin tốt lành cho bạn đây: Nỗi sợ hãi là thuộc

tính chung của tất cả chúng ta, nhưng chúng ta có thể chiến thắng nó.

Tất nhiên, không phải tất cả nỗi sợ hãi đều xấu. Nó có thể cảnh báo chúng ta về sự nguy hiểm. Và những nỗi sợ hãi có liên quan tới thực tế có thể giúp đỡ chúng ta. Nhưng khi nỗi sợ hãi là phi lý trí hoặc không tương xứng với sự đe dọa, thì nó lại làm hại chúng ta. Nó ngăn không cho chúng ta làm những gì mà chúng ta có thể làm, và trở thành những gì mà chúng ta phải làm để đạt được ước mơ.

Nguyên Bác sĩ trưởng phụ trách quân y, C. Everett Koop khẳng định, "Con người có một cảm giác không thích hợp về cái gì là nguy hiểm." Những gì mà họ sợ thường không liên quan tới thực tế. Ví dụ, có những người sợ bay, thế nhưng lại không sợ bị tắc thở cho đến chết bởi ăn quá nhiều so với chết trên một chuyến bay thương mại. Họ sợ bị đâm chết bằng dao bởi một người lạ mặt, tuy thế họ lại thích được chết hai lần bởi việc chơi một môn thể thao nguy hiểm. Họ sợ bị chết bởi một con cá mập, tuy thế những con lợn nuôi ở sân lại giết chết nhiều người hơn những con cá mập. Có những người sợ chết trong một cuộc điều trị y học, vậy mà họ lại thích mười sáu lần được chết trong một tai nạn ô tô hơn là chết trong một cuộc điều trị y học.

Tất cả các ước mơ đều ở ngoài vùng thoải mái về thể chất hay sinh lý của chúng ta. Việc rời bỏ vùng đó là một cái giá mà chúng ta phải trả để đạt được ước mơ

Tất cả các ước mơ đều ở ngoài vùng thoải mái về thể chất hay sinh lý của chúng ta. Việc rời bỏ vùng đó là một cái giá mà chúng ta phải trả để đạt được ước mơ. Trong cuốn sách Những nguyên tắc để thành công: Làm thế nào để đi từ nơi bạn đang đứng đến nơi bạn muốn đến (The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be) của mình, Jack Canfield viết, "Hãy coi vùng thoải mái về thể chất hay sinh lý của bạn là một cái nhà tù mà bạn đang ở bên trong – một cái nhà tù phần lớn là tự tạo ra. Nó là một bộ sưu tập của những cái không thể, bắt buộc phải, không bắt buộc phải và những niềm tin không có căn cứ khác, hình thành từ tất cả những ý nghĩ và quyết định tiêu cực mà bạn đã tích lũy và củng cố trong suốt cuộc đời mình." Mỗi nỗi sợ hãi như một cái chấn song bằng sắt của cái nhà tù đó. Nhưng tin tức tốt lành là, bởi vì nỗi sợ hãi là tình cảm, nên những nỗi sợ hãi không chính đáng có thể được xóa bỏ, và chúng ta có thể trở nên tự do, thoát khỏi chúng. Nhưng chúng ta phải trả giá để xóa bỏ chúng.

Hãy coi vùng thoải mái về thể chất hay sinh lý của bạn là một cái nhà tù mà bạn đang ở bên trong – một cái nhà tù phần lớn là tự tạo ra. Nó là một bộ sưu tập của những cái không thể, bắt buộc phải, không bắt buộc phải và những niềm tin không có căn cứ khác, hình thành từ tất cả những ý nghĩ và quyết định tiêu cực mà bạn đã tích lũy và củng cố trong suốt cuộc đời mình.

--JACK CANFIELD

Tất nhiên, một số nỗi sợ hãi có cơ sở thực tế. Chúng ta vẫn cần xem xét chúng. Nhà soạn kịch David Mamet viết:

Vào ngày mùng 5 tháng Sáu năm 1944, hàng nghìn lính Mỹ đã nhảy dù xuống vùng Normandy. Có bốn người từ chối không nhảy. Bạn có thể tưởng tượng được, bất cứ ai có thể tưởng tượng được những người này có sống sót không? Những điều khác thường nào trong việc tự hành xử, cân do, hoặc sự kìm nén nào mà họ phải có để được làm lính đánh thuê? Trên thực tế, họ đã chết ở thời điểm mà họ từ chối nhảy khỏi máy bay. Cũng như mạng sống của những người Do Thái đã từ chối nhảy xuống biển khi xưa. Cũng như bạn và tôi, phần nào đã làm như họ, chúng ta từng từ chối cơ hội để thay đổi, chúng ta trì trệ và làm những điều khác thường hơn trong sự kìm nén và thói đạo đức giả để tự giải thích cho mình lý do tại sao chúng ta tự chôn mình trong những bí mật của cuộc sống. Cuối cùng, tất cả chúng ta sẽ chết, nhưng không có một lý do nào để chết giữa chừng.

Bạn không muốn chết giữa chừng trong cuộc đời của bạn! Không ai muốn. Sự thật là mọi người phải trả giá bằng cách này hay cách khác. Bạn có thể nghe theo những nỗi sợ hãi và trả giá bằng mạng sống của mình. Hoặc bạn có thể trả giá cho việc chiến thắng nỗi sợ hãi và tiếp tục sống. Điều đó tùy thuộc vào bạn.

Ước ao của tôi là để bạn trải nghiệm sự ngọt ngào của những ước mơ, để biết Kevin Myers ngụ ý gì khi anh nói “Thật nhiều nguy hiểm và mạo hiểm khi mơ ước, ít người dám tin vào điều đó. Nhưng đó là một cuộc săn đuổi lớn!” Để làm việc đó, bạn phải xây dựng lòng can đảm để đối mặt với nguy hiểm. Bạn phải học sống dũng cảm vì lợi ích của ước mơ. Đó là một nhiệm vụ không dễ chút nào. Michael Ignatieff, nhà văn và nhà sử học đã bình luận:

Sống dũng cảm không phải là cái gì đó giống như không bao giờ sợ hãi. Sẽ tốt hơn nếu đôi khi bạn cũng biết sợ. Nỗi sợ hãi là một người thầy lớn. Sẽ không tốt nếu sống trong sợ hãi, cho phép nó chế ngự những lựa chọn của bạn, cho phép nó quyết định bạn là ai. Sống dũng cảm có nghĩa là vượt lên trên nỗi sợ hãi, đo lường nó, không để cho nó định hình và quyết định cuộc đời bạn. Sống dũng cảm có nghĩa là chấp nhận những mạo hiểm, cá cược với mạo hiểm, chỉ chơi khi có sự an toàn. Nó có nghĩa là không trả lời “Không” khi bạn tin chắc rằng nên trả lời “Có”. Nó có nghĩa là từ chối việc miễn cưỡng tiếp nhận những gì ít hơn bạn có thể đạt được, những gì bạn làm đúng luật, những gì bạn phải đổ mồ hôi để lao động và nỗ lực phấn đấu. Sống dũng cảm là một chủ đề về sự lựa chọn. Đó là sự lựa chọn thường phân biệt những người dám trả giá và đạt được ước mơ của mình với những người không dám trả giá và thất bại. Tại sao

vậy? Vì bạn cần sự can đảm để trả lời Câu hỏi về cái giá phải trả. Bạn phải can đảm để trả giá cho ước mơ của bạn.

3. TRẢ GIÁ CHO NHỮNG VIỆC KHÓ KHĂN

Mới đây, sau khi nói chuyện với những nhân viên của một công ty ở Denver, một thánh giả tên là Rich Melman đến gần tôi và trao cho tôi những lời như thế này: “Thật khó khi cố phấn đấu để tốt đủ 100%, nhưng bạn có thể tốt hơn lên 1% bằng 100 cách.” Đó là một thái độ bảo thủ, ngoan cố những rất cần thiết để đạt được ước mơ của bạn.

Thật khó khi cố phấn đấu để tốt đủ 100%, nhưng bạn có thể tốt hơn lên 1% bằng 100 cách.

--RICH MELMAN

Chúng ta hãy đối mặt với điều này: Ước mơ không tự biến thành hiện thực mà bạn phải thực hiện nó. Trên đường đi đến thành công, sẽ không có những chiếc thang máy để nâng bạn lên tới đỉnh cao. Bạn phải tự leo lên, và điều đó có nghĩa là công việc rất khó khăn. Dale Dauten, tác giả và phóng viên chuyên mục kinh doanh theo mô hình các công ty liên kết đã đưa ra lời khuyên chí tình như sau: “Nếu bạn muốn là người sáng tạo trong công ty của bạn, nghề nghiệp của bạn, cuộc sống của bạn, thì tất cả đều xảy ra một cách khá dễ dàng... bạn chỉ cần tiến thêm một bước. Khi bạn gặp một kế hoạch quen thuộc, bạn chỉ cần hỏi một câu: Chúng ta có thể làm điều gì khác nữa?”

Để đạt được ước mơ, bạn sẽ phải làm việc nặng nhọc hơn thế. Để thành công, bạn sẽ phải làm nhiều hơn, nhiều hơn những gì bạn muốn làm, nhiều hơn bạn muốn ganh đua, nhiều hơn bạn nghĩ bạn có năng lực để làm việc đó. Bạn phải thực hiện theo những lời chỉ dẫn của William Arthur Ward như sau:

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì thuộc về bốn phận – tôi sẽ tham gia.

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì tôi quan tâm – tôi sẽ giúp đỡ.

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì tôi tin tưởng – tôi sẽ thực hành.

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì được coi là công bằng – tôi sẽ rộng lượng.

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì cần tha thứ – tôi sẽ quên.

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì tôi mơ ước – tôi sẽ làm việc.

Tôi sẽ làm nhiều hơn những gì tôi muốn dạy – tôi sẽ truyền cảm hứng.

Tôi sẽ làm nhiều hơn cái tôi kiếm được – tôi sẽ làm nên sự giàu có.

Tôi sẽ làm nhiều hơn cái tôi đã cho – tôi sẽ phục vụ.

Tôi sẽ làm nhiều hơn là chỉ sống – tôi sẽ phát triển.

Tôi sẽ làm nhiều hơn là chỉ chịu đựng – tôi sẽ chiến thắng.

Bạn không thể làm bất cứ điều gì dễ nhất mà vẫn hiện thực hóa được ước mơ của bạn. Bạn phải làm nhiều hơn. Bạn phải làm bất cứ việc gì khi nó xảy ra.

Mặc dù bạn sẽ phải trả giá rất nhiều để hiện thực hóa ước mơ của bạn, nhưng những phần thưởng bạn sẽ có được thật đáng để bạn nỗ lực. Là một trong những người sáng lập ra nước Mỹ, Thomas Paine đã viết trong tác phẩm *Cơn khủng hoảng của nước Mỹ* (The American Crisis): "Xung đột càng gay gắt thì chiến thắng càng vinh quang. Những gì chúng ta đạt được là quá rẻ mạt, bởi chúng ta không tôn trọng chúng; chúng chỉ trở nên có giá nếu chúng ta gán cho chúng giá trị đích thực của chúng."

Trả lời Câu hỏi về cái giá phải trả giúp phân biệt những gì đã được cam kết với những gì không được cam kết. Cần nhiều can đảm để làm cho một cái gì đó mà bạn yêu thích xảy ra. Cần nhiều cam kết và tích cực làm việc để trả giá cho một ước mơ. Và thậm chí, nếu bạn có trả giá, cũng không có gì đảm bảo là bạn chắc chắn sẽ đạt được ước mơ của bạn đâu. Tuy nhiên, tôi bảo đảm với bạn rằng, nếu không chịu trả giá, chắc chắn bạn sẽ không đạt được ước mơ của bạn. Để thành công, bạn phải chịu rủi ro. Bạn phải thách thức hiện trạng và rời khỏi vùng thoải mái về thể chất hay sinh lý của bạn. Bạn phải cho đi tất cả những gì bạn có, và sau đó là một vài thứ khác nữa.

SẴN SÀNG TRẢ GIÁ

Đó là những gì Terry Fox đã làm. Vào năm 1977, khi mới mười tám tuổi, anh được chẩn đoán là mắc bệnh ung thư xương. Vì vậy, chân phải của anh đã được các bác sĩ cưa đi một đoạn. Khi anh đang hồi phục và được chữa trị bằng hóa chất, anh đã bị nhiều người cũng đang bị ung thư, đặc biệt là trẻ em làm cho hoảng sợ. Được thôi thúc bởi câu chuyện một người, đã tham gia chạy maratông ở thành phố New York, cũng bị ung thư nhưng vẫn sống, Fox bắt đầu tập chạy với sự trợ giúp của một chiếc chân giả. Anh đã sớm mơ ước làm một điều tưởng chừng không thể làm nổi: Chạy dọc đất nước Canada để quyên tiền gây quỹ cho việc nghiên cứu ung thư.

Và anh bắt đầu chuẩn bị. Anh đã chạy 3.100 dặm trong vòng mười tám tháng để tập luyện. Vì khi ấy chiếc chân giả không được hoàn hảo cho lắm, nó luôn bắt anh phải trả giá. Sau mỗi lần tập chạy, phần chân còn lại của anh bị sưng tấy và đẫm máu. Thế nhưng anh không chùn bước.

Ngày 12 tháng Tư năm 1980, Fox bắt đầu những gì sau này được gọi là Cuộc chạy maratông Hy vọng bên bờ biển Đại Tây Dương gần thành phố Saint John, Newfoundland. Mỗi ngày anh chạy từ 24 đến 30 dặm. Lúc đầu, nỗ lực của anh rất ít được chú ý. Đầu tháng Năm, khi anh chạy đến Nova Scotia, rất ít người chào đón anh. Đầu tháng Sáu, cũng như thế. Nhưng anh vẫn tiếp tục chạy. Khi có người hỏi làm thế nào mà anh vẫn tiếp tục chạy khi vẫn còn hàng nghìn dặm ở phía trước, anh trả lời, "Tôi chỉ cần tiếp tục chạy tới cột điện thoại tiếp theo là được".

Nhưng vào cuối tháng Sáu, tin đồn về cuộc chạy và những nỗ lực của anh đã bắt đầu lan rộng. Việc gây quỹ bắt đầu tiến triển tốt. Anh đã được gặp Thủ tướng Pierre Trudeau. Một bài hát đã được viết để tôn vinh Fox. Nhiều tổ chức mới quan tâm đến tiến độ cuộc chạy của anh.

Fox đã chạy 143 ngày và hơn 3.300 dặm. Anh sẵn sàng trả lời Câu hỏi về cái giá phải trả. Anh sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình. Rồi, ngày mùng Một tháng Chín năm 1980, anh bị buộc phải ngừng chạy tại Thunder Bay, bang Ontario vì một lý do mà anh nghĩ là còn ảm đạm hơn nhiều – thời gian này, ung thư đã di căn sang phổi.

"Mọi người nghĩ rằng tôi đang trên đường chạy xuống địa ngục", Fox kể lại. "Có thể đúng phần nào, nhưng tôi vẫn đang làm điều tôi muốn và ước mơ của tôi đang trở thành sự thật."

Terry đã chiến thắng ung thư lần đầu khi nó ở trong chân anh, và anh mong chiến thắng nó một lần nữa. Tại một cuộc họp báo ngay sau khi anh đã ngừng cuộc chạy, Terry nói, "Không hiểu sao nhiều người lại làm cái gì đó mà họ thật sự tin tưởng? Tôi chỉ muốn mọi người nhận ra rằng, điều gì cũng có thể nếu bạn cố gắng. Những ước mơ sẽ trở thành hiện thực nếu con người cố gắng." Anh muốn đạt được ước mơ hoàn thành Cuộc chạy maratông Hy vọng của mình. Thật ra, khi những thành viên của đội khúc côn cầu Maple Leafs (Lá cây gỗ thích) của thành phố Toronto đề nghị sẽ hoàn thành cuộc chạy giúp anh, những anh đã khước từ.

Anh đã không bao giờ khỏi bệnh ung thư. Gần một năm sau, anh qua đời. Nhưng tinh thần bất khuất của Terry Fox vẫn sống mãi. Mặc dù anh không thể kết thúc cuộc chạy của mình, ước mơ của anh vẫn thành hiện thực khi anh đã đi xa. Thậm chí trước khi Terry chết, Cuộc chạy Terry Fox hàng năm đã được lên kế hoạch để tưởng nhớ Cuộc chạy maratông Hy vọng của anh, và để gây quỹ cho việc nghiên cứu ung thư. Cuộc chạy Terry Fox hàng năm đầu tiên được tổ chức vào năm 1981, thu hút khoảng 300.000 người ở Canada tham gia, và số tiền quyên góp được là 3,5

triệu đô-la. Ngày nay, cuộc chạy hàng năm ấy được tổ chức ở nhiều nước trên thế giới. Cho đến nay, Quỹ nghiên cứu ung thư trên toàn thế giới đã lên tới trên 400 triệu đô-la thông qua Cuộc chạy Terry Fox hàng năm.

Bạn có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình không? Bạn có đủ can đảm để trả lời Câu hỏi về cái giá phải trả không? Bạn có sẵn sàng để sống dũng cảm như Terry Fox không? Bạn có sẵn sàng trả giá, mặc dù bạn không biết liệu cái giá đó có đủ để mua ước mơ của bạn không? Tôi hy vọng rằng bạn sẽ trả lời: Có.

Bạn có thể trả lời “Có” đối với Câu hỏi về Cái giá phải trả:

TÔI CÓ SẴN SÀNG TRẢ GIÁ CHO ƯỚC MƠ CỦA MÌNH HAY KHÔNG?

Ước mơ của bạn đáng giá như thế nào? Đó là những gì bạn cần xác định rõ nếu bạn chưa chắc chắn về câu trả lời cho Câu hỏi về cái giá phải trả. Bạn cần tính toán cái giá phải trả ấy.

Trước hết, hãy tìm một người nào đó có kinh nghiệm trong lĩnh vực mà bạn quan tâm. Hãy đề nghị người đó cung cấp thông tin và đưa ra lời khuyên cho bạn về những gì cần phải làm để thành công trong lĩnh vực đó.

Tiếp theo, hãy dành thời gian nghĩ về các câu hỏi sau đây, và viết ra những câu trả lời của bạn:

Tôi sẵn sàng trả cái giá nào cho ước mơ của tôi?

Tôi có sẵn sàng trả giá sớm hay không?

Tôi có sẵn sàng trả giá đều đặn không?

Tôi sẽ giải quyết những lời chỉ trích mà tôi sẽ phải đối mặt như thế nào?

Tôi sẽ vượt qua những nỗi sợ hãi của mình như thế nào?

Tôi sẽ sẵn sàng để làm việc chăm chỉ như thế nào?

Tôi sẽ không sẵn sàng trả giá những gì? (Hãy nhớ rằng, có một vài cái giá phải trả là quá đắt.)

Và đừng quên: Ước mơ càng lớn thì cái giá phải trả càng cao. Nếu bạn cảm thấy miễn cưỡng khi trả giá, thì bạn cần thay đổi ước mơ của mình hoặc thay đổi những gì mà bạn muốn trả giá.

CHƯƠNG 8: Câu hỏi về Tính kiên định: Tôi có đang tiến gần hơn tới ước mơ?

Khi sở hữu một tầm nhìn mà bản thân chúng ta không hiểu rõ và theo đuổi nó thì không thể làm cho nó sống động, hay sử dụng nó để khuyến khích những người khác được... Chỉ cầu nguyện với tầm nhìn thôi thì chưa đủ... Chúng ta phải làm cho tầm nhìn trở thành hiện thực!

--HIGH EAGLE

H. Jackson Brown, tác giả cuốn *Life's Little Instruction Book*, cho biết có hai quy tắc để kiên định: "Quy tắc #1 – Thực hiện thêm một bước nữa. Quy tắc #2 – Nếu bạn không thể bước tiếp, hãy xem lại Quy tắc #1." Đó là những gì cần phải làm để đạt được ước mơ, là nghị lực, ý chí để bước tiếp, kể cả khi bạn tin rằng mình không thể. Những người làm cho ước mơ trở thành hiện thực không bao giờ bỏ cuộc, vì biết rằng nếu mỗi ngày họ cố gắng thực hiện từng chút một và tiến bộ dần dần, thì họ có thêm nhiều cơ hội để khiến điều gì đó xảy ra theo hướng có lợi cho bản thân. Họ trả lời "CÓ" trước Câu hỏi về tính kiên định: Tôi có đang tiến gần hơn tới ước mơ?

"Quy tắc #1 – Thực hiện thêm một bước nữa. Quy tắc #2 – Nếu bạn không thể bước tiếp, hãy xem lại Quy tắc #1."

Nghiên cứu về cuộc đời của các nhà lãnh đạo và doanh nhân, bạn sẽ thấy rằng tất cả họ đều có tính kiên định. Mặc cho tình huống bi đát, khó khăn và sự bất công chồng chất, họ vẫn bền chí. Mỗi ngày, họ tiến lại gần ước mơ của họ hơn một chút.

Gần đây, tôi mới được biết câu chuyện về Elizabeth Keckly, một hình mẫu của người kiên định. Từ khi ra đời, bà đã là một nô lệ ở Virginia và sớm phải trải qua một cuộc sống đầy khó khăn, và bị cưỡng bức. Bà bị buộc phải trông nom một đứa trẻ sơ sinh khi mới bốn tuổi, và bị đánh khi lên năm vì đã làm lật nôi của em bé. Bà bị tách khỏi bố; và bị lạm dụng tình dục. Những người chủ nô kể lại, bà thường nhắc đi nhắc lại rằng mình không bao giờ "xứng đáng." Khi còn nhỏ, Elizabeth đã ý thức được nỗi đau đớn tuyệt vọng của những người phải sống trong cảnh nô lệ. Trong tiểu sử của mình, bà viết:

Lúc lên bảy, lần đầu tiên tôi chứng kiến cảnh bán một con người... Ông chủ đã bán những con chó vào mùa đông vì không thể thanh toán hết. Để thoát khỏi sự xấu hổ này, ông ta cần bán một trong các nô lệ. Cậu bé Joe, con trai của bác đầu bếp, bị chọn là nạn nhân. Mẹ cậu bị ra lệnh

cho cậu mặc bộ lễ phục Ngày Chúa Nhật chỉnh tề và đưa cậu lên nhà lớn. Cậu tới với khuôn mặt sáng sủa, rồi ngồi lên một cái cân và bị bán như những con lợn, tính theo cân nặng. Mẹ cậu không biết vụ mua bán này, nhưng linh tính khiến bà nghi ngờ. Khi con trai bà ngồi lên xe ngựa để tới Petersburg, sự thật bắt đầu sáng tỏ trong tâm trí, bà thăm thiết cầu xin đừng bắt cậu bé xa bà; nhưng ông chủ làm bà ngậm miệng khi nói ông ta chỉ đi xe ngựa xuống thị trấn mà thôi, và sẽ trở lại vào buổi sáng hôm sau. Nhưng sáng hôm sau, cậu bé Joe không quay trở lại với mẹ. Sáng này qua sáng khác, mẹ cậu bé chết mà không thấy lại con trai bà lần nữa. Một ngày nọ, bà bị đánh do đau lòng vì mất con trai. Colonel Burwell (chủ nô) không bao giờ muốn nhìn thấy một nô lệ nào mang một khuôn mặt sầu thảm.

Keckly đã trải qua một cuộc đời gian truân, bà miêu tả nó như “một trường đời khắc nghiệt.” Bà sinh con sau khi bị cưỡng hiếp bởi một người đàn ông da trắng. Keckly thường bị yêu cầu làm công việc của ba người. Nhưng là một người kiên gan, bà đã tận dụng hầu hết mọi cơ hội. Bà học đọc và viết. Bà đã học từ mẹ các kỹ năng để làm thợ may khi mới sáu tuổi. Và bà đã phát triển óc kinh doanh, chính điều này đã làm thay đổi cuộc đời bà.

ƯỚC MƠ VỀ TỰ DO

Keckly lớn lên ở vùng nông thôn. Tuy nhiên, khi gia đình cô chuyển tới thị trấn Petersburg, bang Virginia, điều quan trọng đã xảy ra với cô: Keckly khi đó khoảng hai mươi tuổi, đã khám phá ra tiềm năng trở thành một doanh nhân của mình. Khoảng một nửa dân số của Petersburg là người da đen, và khoảng 2/3 số người da đen đó là người tự do. Khi đi quanh thị trấn, cô khám phá ra rằng rất nhiều người da đen tự do là phụ nữ có tài sản và đang tự điều hành công việc kinh doanh của chính họ. Keckly nhìn thấy những khả năng đó ở chính mình, vì thế cô đã phát triển thành một thợ may hạng nhất.

Ước mơ bắt đầu hình thành trong cô. Từng là một người thực dụng, cô luôn gắng sống tốt nhất cuộc đời của một nô lệ, vượt qua việc bị lạm dụng tình dục, làm việc chăm chỉ và sống trung thực. Giờ đây, lần đầu tiên, cô tính tới khả năng một ngày nào đó được tự do và làm việc cho chính bản thân mình. Giáo sư trường Harvard, Jennifer Fleischner nhận xét, “Trong những người phụ nữ da đen thuộc tầng lớp lao động trung lưu này, Lizzy có thể nhìn ra khả năng thoát khỏi cảnh nô lệ cho một người như cô. Chưa bao giờ cô có quyền đi lại và suy nghĩ nhiều như khi cô ở Petersburg – và cô bắt đầu khao khát được tự do hơn kể từ khi được nếm một chút hương vị tự trị của nó.”

Lần chuyển chỗ ở khác – tới St. Louis, bang Missouri, khi 29 tuổi – đã khiến cho ước mơ của Keckly trở nên mãnh liệt hơn. Gia đình mà cô phục vụ trải qua thời kỳ khó khăn. Để kiếm tiền

Keckly bắt đầu may quần áo không chỉ cho những phụ nữ trong gia đình mà còn cho những quý bà thuộc tầng lớp thượng lưu trong thành phố.

“Với cây kim”, Keckly nhớ lại, “Tôi đã nuôi sống mười bảy miệng ăn của gia đình người trong gần hai năm rưỡi.” Sự độc lập cả về mặt pháp luật và kinh tế ngày càng tăng lên trong suy nghĩ của cô.

Khi cô bắt đầu đề cập đến việc mua sự tự do của mình, ông chủ đã từ chối và ra lệnh cho cô không bao giờ được nhắc lại điều đó. Nhưng ước mơ này rất quan trọng và cô sẽ không từ bỏ. Tinh thần kiên định đã giúp cô vượt qua khó khăn, giúp cô tập trung vào ước muốn mua sự tự do cho cô và con trai của mình. “Tôi sẽ không bỏ cuộc”, Keckly nhấn mạnh, “vì hy vọng về một cuộc sống tươi sáng hơn, tự do hơn trong tương lai.” Cô tiếp tục đề nghị về việc mua lại tự do, ông chủ đưa ra mức giá là một đồng tiền bạc, và bảo cô hãy bắt một chiếc phà qua sông để sang Illinois, một bang tự do. Ông gợi ý cho cô bỏ trốn. Nhưng Keckly đã từ chối.

“Theo luật ruộng đất tôi là nô lệ của ngài – ngài là ông chủ của tôi,” cô nói, “và tôi sẽ chỉ được tự do theo đúng nghĩa của từ đó nếu như luật pháp cho phép.”

Cuối cùng, khi tình hình tài chính của gia đình đã kiệt quệ, người chủ đã đưa ra mức giá 1.200 đô-la. Nhưng đó là một cái giá quá cao, nó tương đương với 25.000 đô-la ngày nay. Nhưng điều đó không ngăn cản được Keckly. Dù ông chủ có đưa ra mức giá nào thì cô cũng sẽ tìm cách để trả. Không có cái giá nào là quá cao cho một ước mơ của những người kiên định.

Đầu tiên, cô định tới New York để yêu cầu một tổ chức từ thiện cho vay số tiền đó. Nhưng thật ngạc nhiên, những phụ nữ mà Keckly đã may trang phục cho họ đã giúp đỡ cô hết mức có thể.

Ngày 13/11/1955, Elizabeth Keckly mua tự do cho bản thân cô và con trai. Trong tiểu sử của mình, cô viết,

1.200 đô-la đã được quyên góp, và cuối cùng tôi và con trai cũng được tự do. Tự do! Tự do! Một từ thật vinh quang. Tự do! Thời kỳ tranh đấu đầy khó khăn đã qua. Tự do! Linh hồn có thể tới thiên đàng với Chúa mà không còn bị xiềng xích kìm hãm nữa. Tự do! Thế giới trông tươi sáng hơn, và tất cả những vì sao dường như đang lấp lánh niềm hạnh phúc. Phải, tự do! Tự do theo luật của loài người và nụ cười của Chúa – cầu Chúa phù hộ cho những người đã giúp đỡ tôi!

Mặc dù số tiền đó là một món quà, nhưng Keckly vẫn coi đó là một món nợ. Cô đã miệt mài làm việc 5 năm ở St. Louis và trả lại từng xu.

SỰ NGHIỆP SAU KHI ĐƯỢC TỰ DO

Tự do mới chỉ là một nửa ước mơ của Keckly. Cô còn muốn trở thành một doanh nhân. Để hiện thực hóa nó, cô đã tới Baltimore, rồi Washington D.C, bắt đầu làm thợ may. Nhờ kỹ thuật may tuyệt vời, những khả năng làm việc theo mạng lưới, và những lời giới thiệu giá trị mà cô có được từ các khách hàng ở St. Louis, chẳng mấy chốc Keckly đã có đủ việc để làm. Cô đã thực sự thành công. Và sau đó, một ước mơ thậm chí còn lớn hơn đã hình thành trong tâm trí cô.

“Kể từ khi tới Washington,” Keckly giải thích, “Tôi đã rất muốn được may trang phục cho các quý bà trong Nhà Trắng, và để biến ước mơ này thành hiện thực, tôi sẵn sàng hy sinh một vài điều ưa thích.” Chẳng có nhân vật nào được cô may trang phục đẹp hơn Đệ nhất phu nhân Hoa Kỳ. Keckly tiếp tục làm việc, và tạo ra nhiều lời bình phẩm truyền miệng tốt đẹp. Trong một năm, cô đã đạt được mục đích. Keckly trở thành thợ may riêng, cố vấn thời trang, và đôi khi là người thay trang phục cho Mary Todd Lincoln kể từ ngày Abraham Lincoln lên nhậm chức Tổng thống. Cô cũng trở thành người bạn gái tâm tình thân nhất của bà Lincoln. Keckly đã an ủi Mary khi con trai bà là Willie chết. Sau khi Tổng thống bị ám sát, lúc được hỏi, “Thưa Đệ nhất phu nhân, bà có muốn ai đó ở bên trong lúc này không?” Mary đáp, “Có, hãy cho gọi Elizabeth Keckly.” Đệ nhất phu nhân cảm thấy bớt đau khổ hơn nhờ Keckly. Nhiều năm sau khi chồng mất, bà vẫn thường coi Keckly là người bạn thân nhất của mình.

Công việc kinh doanh của Keckly phát đạt ở Washington tới mức cô mở thêm một cửa hàng khác. Sau này, cô còn là giáo viên dạy may. Keckly đã đạt được những điều mơ ước bấy lâu – nhiều hơn những gì người khác nghĩ cô có thể làm được. Thực tế, cô đã rất vui vì trong những năm sau cuộc Nội chiến, cô đã kinh doanh ngày càng tốt hơn so với các con của chủ nô cũ. Nếu ai hỏi Keckly Câu hỏi về cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình? – chắc chắn cô sẽ không ngần ngại trả lời “Có.”

ƯỚC MƠ CỦA BẠN KHIẾN BẠN TRỞ NÊN MẠNH MẼ HƠN HAY YẾU ĐUỐI HƠN?

Còn bạn thì sao? Bạn trả lời Câu hỏi về tính kiên định như thế nào? Bạn đã tiến tới gần ước mơ hơn chưa? Bạn đã bước tiếp lên phía trước chưa? Bạn có kiên định không? Khi mọi việc gặp rắc rối – sẽ là vậy – bạn có muốn bỏ cuộc không? Ralph Waldo Emerson nhận định, “Hầu hết mọi người chỉ loanh quanh ở điểm xuất phát.” Bạn sẽ chỉ là người xuất phát, hay là người về đích như Keckly? Khi nhiệt huyết giảm xuống, niềm đam mê nguội lạnh, bất lợi tăng lên và thành quả nhỏ lại, khi mà thành công dường như là điều không thể, liệu bạn có thể duy trì sức mạnh và bước tiếp? Bạn có kiên định không? Đó chính là dấu ấn của những người thực sự đạt được ước mơ.

“Hầu hết mọi người chỉ loanh quanh ở điểm xuất phát.”

--RALPH WALDO EMERSON

Calvin Coolidge, Tổng thống thứ 30 của Hoa Kỳ khẳng định, “Chỉ sự bền bỉ và quyết đoán mới là tuyệt đối. Khẩu hiệu ‘tiến lên’ đã và luôn giải quyết các vấn đề của nhân loại.” Kiên định là giải pháp cho nhiều khó khăn mà bạn vấp phải trên đường đến với ước mơ. Hãy xem sự kiện Đô đốc hải quân, Robert Peary nỗ lực tới Bắc Cực bảy lần trước khi thành công. Oscar Hammerstein đã dàn dựng năm vở diễn trên sân khấu Broadway bị rơi tõm vào quên lãng trước khi trình diễn vở Oklahoma, được hơn 4,5 triệu người xem, đạt kỷ lục 2.212 buổi diễn. Thomas Edison đã nỗ lực để tạo ra đèn điện và thất bại khoảng 10.000 lần trước khi thành công. Để đạt được ước mơ, bạn sẽ phải phát triển khả năng kiên định khi những người khác bỏ cuộc. Bạn cần tăng tính bền bỉ!

TIẾP TỤC PHẤN ĐẤU VÌ ƯỚC MƠ CỦA BẠN

Tổng thống Woodrow Wilson khẳng định tầm quan trọng của những ước mơ: “Chúng ta lớn lên nhờ mơ ước. Tất cả vĩ nhân đều là những kẻ mơ mộng. Họ nhìn thấy mọi vật trong một màn sương dày đặc của ngày xuân, hoặc trông thấy ánh lửa trong đêm đông. Một số người trong chúng ta để cho ước mơ chết đi, nhưng số khác lại nuôi dưỡng và bảo vệ chúng; nuôi dưỡng chúng qua những ngày gian khó cho đến khi họ mang chúng ra dưới ánh mặt trời, điều luôn xảy ra đối với những ai chân thành hy vọng rằng ước mơ của họ sẽ trở thành hiện thực”. Nếu bạn muốn trở thành những người như vậy thì bạn cần tiếp tục làm việc, phấn đấu, tiến gần tới ước mơ của mình. Hãy nhớ những điều sau đây:

1. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY THỪA NHẬN RẰNG SỰ BỎ CUỘC CHO BẠN BIẾT BẠN LÀ AI CHỨ KHÔNG PHẢI LÀ BẠN ĐANG Ở ĐÂU

Mọi người đều phải đối mặt với khó khăn khi thực hiện ước mơ. Và nếu ai đó thất bại thì người đó có thể lấy làm tiếc về những sai lầm, những điều không mong muốn đã xảy ra, về những người đã khiến anh thất vọng hoặc về những bất lợi đã chống lại người đó. Nhưng sự thực là những tác động bên ngoài không ngăn cản mọi người, mà chính là những điều bên trong họ. Hầu hết mọi người tự ngăn cản bản thân vươn tới tiềm năng của chính mình. Họ có thể giả vờ đổ lỗi cho mọi người, mọi thứ, và các tình huống bên ngoài về sai lầm của mình, nhưng sự thực là chính bản thân họ mới phải chịu trách nhiệm.

Hầu hết mọi người tự ngăn cản bản thân vươn tới tiềm năng của chính mình.

Những người đạt được ước mơ không đi trên một con đường trải nhiều hoa hồng hơn so với những người khác. Hãy nghĩ tới trường hợp của Elizabeth Keckly. Mọi thứ đều chống lại cô, nhưng Keckly vẫn đạt được ước mơ của mình. Chúng ta không nên hối tiếc. Thay vì vậy, thái độ của chúng ta nên giống như Leonardo da Vinci, họa sĩ kiêm nhà phát minh tài năng, người đã tuyên bố, “Khó khăn không thể nghiền nát tôi. Mọi khó khăn đều chịu thua sự kiên định. Những người gắn với một ngôi sao không thay đổi tư duy.” Con người phải có tư duy kiên định khi theo đuổi một ước mơ. Điều gây nên thất bại duy nhất là ngừng cố gắng. Chẳng có rào cản nào là không thể vượt qua ngoại trừ việc thiếu kiên trì.

Có một truyền thuyết về một người lính bị đưa ra tòa án quân sự trước mặt Alexander Đại đế. Cảm thấy phán quyết không công bằng, anh ta kháng cáo. Hoàng đế nói với người lính rằng không có ai cao hơn ngài có thể xử vụ này. “Trong trường hợp đó,” người lính trả lời, “Tôi kháng cáo từ Alexander Nhỏ bé tới Alexander Đại đế.”

Câu chuyện này có thể là hư cấu, nhưng nó chỉ ra sự thật mà chúng ta phải đối mặt. Trong mỗi chúng ta, có hai chủ thể yếu và mạnh luôn đấu tranh để chống lại quyền uy tối cao. Chủ thể yếu dẫn chúng ta tới thất bại, chủ thể mạnh dẫn chúng ta tới chiến thắng. Điều tôi muốn nói ở đây là:

Chủ thể yếu nói, “Ít người tin tưởng bạn.

Bạn sẽ không bao giờ làm được đâu.”

Chủ thể mạnh nói rằng, “Tôi tin vào bản thân mình; tôi có thể làm được.”

Điều gây nên thất bại duy nhất là ngừng cố gắng.

Tawni O'Dell, tác giả cuốn *Back Roads*, thành viên trong Câu lạc bộ Sách Oprah, đã chú ý tới chủ thể mạnh khi bà nhận xét, “Đừng từ bỏ ước mơ của bạn... Tính kiên trì là quan trọng hơn cả. Nếu bạn không có sự khao khát và niềm tin vào chính bản thân mình để tiếp tục cố gắng sau khi bị mọi người nói rằng bạn nên bỏ cuộc, bạn chẳng bao giờ làm được điều gì.”

Chủ thể yếu nói, “Mất quá nhiều thời gian để hiện thực hóa ước mơ của bạn.”

Chủ thể mạnh nói, “Vào một lúc nào đó, một ngày nào đó bạn sẽ thực hiện được những ước mơ của mình.”

Nhật ký của Christopher Columbus chỉ ra rằng, ông đã nuôi dưỡng chủ thể mạnh và không tiếp tế cho chủ thể yếu khi đi qua những cơn bão dữ dội, sửa chữa những con tàu bị hỏng, đối mặt

với sự túng thiếu, với nỗi lo sợ về sự nổi loạn. Ngày qua ngày, những bài viết trong nhật ký hải trình luôn luôn là: “Hôm nay chúng tôi cập bến.”

Chủ thể yếu nói, “Đủ rồi, thế là đủ rồi, bạn đã lập được đủ thành tích.”

Chủ thể mạnh nói, “Bây giờ mình đã đi quá xa, không thể từ bỏ.”

Nhà văn H. E. Jensen chắc hẳn phải lắng nghe chủ thể mạnh của ông khi nói, “Người thẳng chắc hẳn đã bị đếm vài lần, nhưng anh ta không nghe trọng tài.”

Chủ thể yếu nói, “Bạn không đủ sức để níu giữ ước mơ đâu.”

Chủ thể mạnh nói “Hãy đợi thêm một chút; thời khắc đen tối nhất là lúc trước bình minh.”

Tiểu thuyết gia Harriet Beecher Stowe đã nghe theo chủ thể mạnh của bà và nói, “Khi vào một nơi chật chội, và mọi thứ chống lại bạn, cho tới khi dường như bạn không thể chịu đựng thêm một phút nào nữa, thì cũng đừng bao giờ bỏ cuộc, vì đó là nơi và là lúc một đợt sóng triều sẽ dâng lên.”

“Người thẳng chắc hẳn đã bị đếm vài lần, nhưng anh ta không nghe trọng tài.”

-- H. E. JENSEN

Thế nên, khi mọi việc đi sai hướng, khi những chướng ngại dường như quá lớn, khi những khó khăn trở nên quá nhiều, khi ước mơ của bạn dường như còn quá xa vời, công việc của bạn đơn giản chỉ là bước tiếp. Nếu bạn dừng lại, thì nguyên nhân không phải là những điều xảy ra xung quanh, mà là những điều xảy ra bên trong con người bạn. Thành công có thể ở gần hơn bạn nghĩ. Chỉ cần tiếp tục tiến lên phía trước.

2. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY NÂNG CAO VỐN TỪ CỦA BẠN

Trong suốt đầu thập niên 1970, khi đang cố gắng xử lý các vấn đề lãnh đạo khó khăn, tháng này qua tháng khác, tôi vẫn không tìm thấy câu trả lời. Tôi muốn chịu thua. Nhưng về bản chất, tôi không phải là một kẻ dễ dàng bỏ cuộc – tôi ghét thua cuộc vô cùng. Một ngày, trong lúc tức giận, tôi đã lôi từ điển ra, nhìn vào từ bỏ cuộc. Tôi đọc định nghĩa và mất vài phút để xem xét các nghĩa muốn lựa chọn. Tôi không thể làm như vậy. Với hành động tượng trưng cho sự kháng cự, tôi cầm kéo lên và cắt từ đó ra khỏi quyển từ điển – và đưa nó ra khỏi vốn từ vựng trong óc mình. Tôi sẽ làm bất cứ điều gì để thành công. Quyết định đó chẳng gây hại gì cho tôi cả, nhưng chắc chắn nó củng cố quyết tâm của tôi.

Nếu muốn đạt được ước mơ, bạn cần chú ý tới những điều mình nói. Tiểu thuyết gia người Pháp, Emile de Girardin đã khẳng định sức mạnh của ngôn từ như sau: “Sức mạnh của ngôn từ rất vĩ đại. Chọn đúng từ bạn có thể ngừng cả một đội quân, biến đổi từ thất bại thành chiến thắng, và cứu được đế chế.” Những từ ngữ bạn sử dụng có thể khiến bạn tiến lại gần hoặc lìa xa ước mơ của mình. Hãy nhìn vào sự khác biệt của những câu sau đây:

KHÔNG THỂ

Chúng ta chưa từng làm thế trước đây.

Chúng ta không có đủ nguồn lực.

Không đủ thời gian.

Chúng ta đã thử rồi.

Nó chỉ làm mất thời gian thôi.

Chúng ta không có chuyên gia.

Bên bán sẽ không chịu đâu.

Chúng ta không có đủ tiền.

Chúng ta thiếu người.

Chúng ta không có thiết bị.

Sẽ chẳng thể tốt hơn đâu.

Hãy để người khác xử lý vấn đề.

Nó quá mới lạ.

Khách hàng sẽ không mua đâu.

Đó không phải việc của tôi.

Tôi không thể!

CÓ THỂ

Chúng ta có cơ hội trở thành người đầu tiên.

Sự cần thiết sẽ thổi bùng lên sáng kiến.

Chúng ta sẽ thay đổi cách làm việc.

Chúng ta học hỏi qua kinh nghiệm.

Hãy nghĩ đến những khả năng có thể.

Hãy kết nối với những người thực hiện.

Hãy cho họ thấy cơ hội.

Có lẽ chúng ta cần giảm thứ gì đó.

Chúng ta là một đội đoàn kết và khao khát thành công.

Chúng ta có thể thay thế nó.

Hãy thử thêm một lần nữa.

Tôi sẵn sàng học những điều mới mẻ.

Hãy nắm bắt cơ hội.

Họ sẽ thích nó khi họ hiểu nó.

Tôi sẵn sàng gánh vác trách nhiệm.

Tôi có thể!

Nếu nghe thấy bản thân nói rằng bạn không thể làm điều gì đó thì bạn sẽ không thể làm nó – kể cả khi bạn có tài năng, thời gian, nguồn lực, chiến lược, và nhân lực để thực hiện. Chỉ những người nói họ có thể mới làm được. Việc nói rằng bạn tin vào bản thân là chưa đủ để đảm bảo thành công, nhưng nói rằng bạn không tin vào bản thân sẽ đảm bảo thất bại.

Bạn có thể thành công nếu có ai đó không tin tưởng bạn, nhưng không thể thành công nếu bạn không tin tưởng chính mình.

Việc nói rằng bạn tin vào bản thân là chưa đủ để đảm bảo thành công, nhưng nói rằng bạn không tin vào bản thân sẽ đảm bảo thất bại.

Tôi thích quan điểm của Bill Boeing, người đã sáng lập ra hãng sản xuất máy bay Boeing vào năm 1916. Trên một tấm biển ở trụ sở cũ của công ty có trích dẫn phương châm của ông,

“Chẳng ai có quyền gạt bỏ bất kỳ ý tưởng kỳ lạ nào bằng câu ‘không thể làm được.’ Nhiệm vụ của chúng ta là tiếp tục nghiên cứu và không ngừng thử nghiệm để biến phòng thí nghiệm thành phòng sản xuất càng sớm thì càng có khả năng thực tế, để không có cải tiến mới nào trong các thiết bị bay bị bỏ qua.” Chính quan điểm đó đã duy trì ước mơ của ông và giúp cho hãng Boeing tồn tại hơn 90 năm qua!

3. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY THỪA NHẬN RẰNG VIỆC CHỜ ĐỢI MỌI THỨ ĐI VÀO QUỸ ĐẠO LÀ SAI LẦM

Diễn viên hài, Jonathan Winters đã khuyên, “Nếu chuyến tàu của bạn không tới, hãy bơi ra để gặp nó.” Quá nhiều người đứng trên bến tàu để chờ đợi. Họ muốn tàu đậu đúng chỗ, ván cầu đặt đúng vị trí, thời tiết tốt, và một lời mời khó quên trước khi sẵn sàng bước lên! Điều đó sẽ chẳng bao giờ xảy ra. Tại sao? Bởi vì ước mơ không tự đến với chúng ta. Chúng ta phải tiến lại gần chúng.

“Nếu chuyến tàu của bạn không tới, hãy bơi ra để gặp nó.”

--JONATHAN WINTERS

Jack Canfield đã viết trong cuốn sách tuyệt vời của ông, *The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be* như sau:

Đã tới lúc từ bỏ việc chờ đợi

Sự hoàn hảo

Niềm hưng khởi

Sự cho phép

Sự đảm bảo

Cần ai đó để thay đổi

Cần đúng người xuất hiện

Cần trẻ con để ra khỏi nhà

Lá số tử vi tốt hơn

Ban quản lý mới tiếp quản

Không rủi ro

Ai đó khám phá ra bạn

Một danh sách chỉ dẫn rõ ràng

Tự tin hơn

Nỗi đau qua đi.

Nói cách khác, bạn sẽ chẳng bao giờ có những điều kiện hoàn hảo để theo đuổi ước mơ của mình. Dù sao đi chăng nữa, hãy tiến lên phía trước. Hãy kiên định với lời hứa sẽ hành động của bạn.

4. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY THAY ĐỔI CÁCH NGHĨ CỦA BẠN

Nếu so sánh cách suy nghĩ của những người dễ dàng từ bỏ với những người quyết tâm bám trụ đến cùng với ước mơ, bạn có biết một trong những điều khác biệt chủ yếu là gì không? Tin hay không thì tùy, những người thành công không sử dụng phần lớn thời gian để suy nghĩ về điều gì cần phải làm. Thay vào đó, họ dành gấp đôi thời gian để suy ngẫm về những việc họ đã hoàn thành và cách thức hoàn thành những mục tiêu họ đã dự định thực hiện.

Tôi thích cách cựu huấn luyện viên bóng rổ của đội UCLA, John Wooden, bày tỏ quan điểm: “Mọi việc xảy ra sẽ là tốt nhất đối với những ai cố gắng hết sức thực hiện chúng.” Những người thành công thường lạc quan. Họ tin rằng mình có thể hoàn thành công việc. Đa số mọi người thích những gì họ đang làm. Điều đó rất quan trọng vì theo đuổi ước mơ là một hành trình đầy gian khổ và vất vả, có nhiều kết thúc bất ngờ. Chỉ những ai suy nghĩ đúng mới có thể thành công.

“Mọi việc xảy ra sẽ là tốt nhất đối với những ai cố gắng hết sức thực hiện chúng.”

--JOHN WOODEN

Khoảng cách lớn nhất giữa những người thành công và không thành công là khoảng cách về cách tư duy. Những người thành công nghĩ khác những người không thành công, đặc biệt là về vấn đề thất bại. Họ coi đó như một phần tất yếu của thành công, và vượt qua nó. Theo như John Salk, nhà vật lý, nhà nghiên cứu, nhà khoa học, người đã phát triển vắc xin phòng bệnh bại liệt, thì:

Khi quan sát kinh nghiệm của những người theo chủ nghĩa thực nghiệm, mọi thứ bạn làm, về

một mặt nào đó, nghĩa là thành công. Nó cho bạn biết những điều nên hay không nên làm. Tôi thường xuyên đi tới phòng thí nghiệm, và mọi người sẽ nói về một thứ gì đó không hiệu quả. Còn tôi thì bảo, “Tuyệt thật, chúng ta đã có một khám phá vĩ đại!” Nếu bạn nghĩ rằng nó hiệu quả, nhưng thực tế lại không phải vậy, thì cả hai trường hợp này đều cung cấp cho bạn một thông tin quan trọng như nhau. Thế nên, thái độ của tôi không phải là một điều nguy hiểm mà là một thách thức “Thiên nhiên nói gì với tôi?”

Sự bền bỉ bắt nguồn từ suy nghĩ đúng đắn. Đó là dấu hiệu phân biệt của những người thành công. Họ tiếp tục cố gắng, tiếp tục học hỏi, tiếp tục tiến lên phía trước. Họ chiến thắng suy nghĩ của chính mình, và sau đó truyền điều đó vào những điều họ làm. Họ thể hiện thái độ giống như nhà bác học, Thomas Edison đã khẳng định, “Khi tôi quyết định rằng thành quả có giá trị rất lớn, tôi cứ thế thẳng tiến về phía trước, và làm hết thí nghiệm này tới thí nghiệm khác cho tới khi đạt được.” Nếu muốn tiếp tục vươn tới ước mơ, bạn cần có thái độ tương tự.

5. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY THỪA NHẬN RẰNG NGUỒN LỰC CHO ƯỚC MƠ NGĂN CẢN KHOẢNH KHẮC BẠN THỰC HIỆN

Có một mối tương quan chặt chẽ giữa việc vươn tới ước mơ và những nguồn lực cần có. Chúng ta thường muốn nhìn thấy nguồn lực hoặc có nó trong tay trước khi bắt đầu di chuyển. Nhưng khi làm vậy, chúng ta chẳng có nguồn lực cũng không thể tiến tới. Thay vào đó, chúng ta gần giống như con ốc sên, trong câu chuyện cười, cố gắng leo lên cây táo trong một ngày trời lạnh vào tháng Hai. Trên đường đi, nó gặp một con sâu bị kẹt đầu vào một kẽ hở trên thân cây, con sâu nói với ốc sên, “Cậu đang phí sức đấy. Chẳng có quả táo nào trên kia đâu.”

“Không,” ốc sên trả lời và tiếp tục leo, “Nhưng rồi sẽ có khi tới đến nơi!” Câu chuyện cũ rích, nhưng quan điểm thì đúng. Bằng cách tiếp tục tiến lên phía trước, chúng ta sẽ có cơ hội đạt được những gì cần thiết để thành công.

Vào năm 1995, anh trai Larry và tôi đã sáng lập ra EQUIP, một tổ chức phi lợi nhuận đã đào tạo hơn 2 triệu lãnh đạo trên toàn thế giới. Tại sự kiện kỷ niệm 10 năm thành lập EQUIP được tổ chức trên bờ biển Pebble, tôi đã có cơ hội phát biểu trước 300 nhà tài trợ. Khi tôi nhìn vào gương mặt của những người đã cam kết ủng hộ về tài chính cho ước mơ đào tạo các nhà lãnh đạo trên toàn thế giới, tôi nhận ra rằng mình chỉ biết 25 người khi EQUIP mới ra đời. Hơn 90% những nhân vật chủ chốt – và nguồn lực họ cung cấp – đã tới tham gia sau khi chúng tôi bắt đầu tiến lên phía trước. Chúng tôi không khởi xướng EQUIP chỉ khi đã có những nguồn lực cần thiết. Mà vì chúng tôi cần những nguồn lực đó.

“Nỗ lực sẽ chỉ trao phần thưởng cho bạn sau khi bạn đã từ chối bỏ cuộc.”

--W. CLEMENT STONE

Đó là cách nó luôn hoạt động. Tầm nhìn không theo sau nguồn lực. Nó xảy ra theo một cách khác. Trước hết, chúng ta có ước mơ. Sau đó, chúng ta phải tiến lên phía trước. Sau đó – và chỉ sau đó – những nguồn lực mới tiếp nối. Doanh nhân kiêm tác giả W. Clement Stone đã từng nói, “Nỗ lực sẽ chỉ trao phần thưởng cho bạn sau khi bạn đã từ chối bỏ cuộc.”

5. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY THỰC HIỆN QUY TẮC NĂM ĐIỀU CẦN LÀM

Cuốn sách *Chicken Soup for the Soul* của hai tác giả Mark Victor Hansen và Jack Canfield khơi nguồn cảm hứng cho hàng triệu người, trong đó có cả tôi. Hầu hết mọi người cho rằng, các nhà xuất bản đang mở ra những cơ hội để đưa các cuốn sách này vào thị trường. Nhưng đó không phải cơ hội mà là cuộc đấu tranh lớn. Hansen và Canfield đã phải trải qua một thời kỳ khó khăn để khiến cho cho một người nào đó quan tâm tới việc xuất bản cuốn sách đầu tiên này. Sau khi được in ra, họ lại phải trải qua một thời kỳ khó khăn trong việc khiến cho một người nào đó mua nó. Họ đã thực hiện nhiều cuộc điều tra và nói chuyện với các tác giả nổi tiếng. Rốt cục, điều giúp họ cán đích là một lời khuyên từ người thầy giáo tên là Scolastico. Ông nói với họ, “Nếu mỗi ngày bạn đi tới một cái cây lớn, và chặt năm nhát rìu sắc thật mạnh, cuối cùng cái cây đó sẽ đổ, cho dù nó lớn đến đâu đi chăng nữa.”

Nhờ lời khuyên đó, các tác giả bắt đầu phát triển “quy tắc năm điều cần làm.” Mỗi ngày họ làm năm việc cụ thể để đưa họ gần tới ước mơ bán được sách hơn. Họ viết:

Mục tiêu để *Chicken Soup for the Soul* nằm trong danh sách những cuốn sách bán chạy nhất của tờ *New York Times*, đồng nghĩa với việc phải có năm buổi phỏng vấn trên truyền hình, hoặc gửi năm cuốn cho các biên tập viên – người có thể xem và giới thiệu cuốn sách, hoặc kêu gọi năm công ty trong mạng lưới quảng bá và đề nghị họ mua cuốn sách như một công cụ tạo động lực cho những người bán hàng, hoặc tổ chức một buổi hội thảo có ít nhất năm người tham gia và bán sách ở cuối phòng. Một ngày nào đó, họ sẽ gửi năm bản miễn phí tới những người nổi tiếng có tên trong cuốn *Celebrity Address Book* – chẳng hạn như Harrison Ford, Barbar Streisand, Paul McCartney, Steven Spielberg, và Sidney Poitier. Kết quả là, tôi đã có cuộc gặp gỡ với Sidney Poitier – theo yêu cầu của ông – và sau đó chúng tôi biết rằng nhà sản xuất chương trình truyền hình *Touched by Angel* yêu cầu tất cả mọi người làm chương trình đọc *Chicken Soup for the Soul* để có cách suy nghĩ đúng đắn. Một ngày nọ, chúng tôi gửi vài cuốn sách tới tất cả thành viên của ban hội thẩm tại phiên tòa O. J. Simpson. Một tuần sau,

chúng tôi nhận được một lá thư tốt đẹp từ thẩm phán Lance Ito cảm ơn vì đã nghĩ tới họ, những người ở nơi hẻo lánh và không được phép xem ti vi hay đọc báo. Ngày tiếp theo, bốn thành viên ban hội thẩm đã có tên trên các phương tiện thông tin đại chúng vì đọc cuốn sách, điều này tạo ra những quan hệ công chúng có lợi cho cuốn sách.

Chúng tôi đã gọi điện tới những người có thể đọc và giới thiệu cuốn sách, đã viết những bài phê bình trên báo, và gọi cho các chương trình nói chuyện trên truyền hình (một số người gọi vào lúc 3 giờ sáng), tặng những cuốn sách miễn phí trong buổi trò chuyện, gửi sách cho các mục sư để họ sử dụng chúng như một nguồn nói chuyện trong những bài giảng về đạo đức của họ, tặng sách cho tất cả các nhà thờ, ký tặng tại bất kỳ hiệu sách nào chúng tôi có mặt, đề nghị các doanh nghiệp mua với số lượng lớn cho các nhân viên của họ, chúng tôi gửi sách bằng đường bưu điện tới các nơi có binh lính đóng quân, đề nghị những phát thanh viên quảng cáo bán sách trong các chương trình trò chuyện của họ, mua một danh bạ điện thoại và đề nghị những ai phù hợp đăng tin về quyển sách – thậm chí chúng tôi còn đề nghị các trạm xăng, tiệm bánh, và nhà hàng bán quyển sách này. Đó là một nỗ lực lớn – mỗi ngày thực hiện năm việc nhỏ, hàng ngày, ngày này qua ngày khác – trong vòng hơn hai năm.

Sử dụng quy tắc năm điều cần làm có hữu dụng không? Bạn sẽ là người đánh giá. Chicken Soup for the Soul đã cấp quyền kinh doanh cho 170 nhà xuất bản, được dịch sang 41 thứ tiếng, và bán được 112 triệu bản. Nếu bạn cũng có lòng kiên trì trước sau như một trong một khoảng thời gian hợp lý, tôi đánh cược là bạn sẽ nhìn thấy sự tiến bộ rất lớn trên con đường đến với ước mơ của bạn!

7. ĐỂ ĐẾN GẦN ƯỚC MƠ... HÃY NHỚ RẰNG KHI BẠN ĐÃ LÀM HẾT KHẢ NĂNG – BẠN VẪN CHƯA KHAI THÁC HẾT

Cách đây nhiều năm, tôi đã có một trợ lý điều hành tên là Barbara Brumagin. Cũng giống như người trợ lý hiện tại của tôi, Barbara thật xuất sắc. Tôi sẽ luôn biết ơn cô vì những năm tháng phục vụ của cô. Tuy nhiên, tôi nhớ rõ bước ngoặt về thành tích của cô, khi cô mới cộng tác với tôi. Chuyện xảy ra vào một ngày khi Barbara đã phát huy tính kiên trì khiến cô khác biệt với những người mà tôi đã từng cộng tác nhiều năm qua.

Barbara đã làm trợ lý được vài tuần khi tôi đề nghị tìm một số điện thoại của ai đó mà tôi cần gọi. Trong vài phút, Barbara quay trở lại văn phòng và nói với tôi rằng cô không thể tìm ra số điện thoại đó. Chuyện này xảy ra vào hồi đầu thập niên 1980, trước khi Internet giúp những nhiệm vụ kiểu này trở nên đơn giản hơn.

“Barbara, điều đó là không thể chấp nhận được,” tôi nói, và nhận ra rằng bản chất trong mối quan hệ công việc của chúng tôi sẽ bị ảnh hưởng bởi những điều sẽ xảy ra trong những phút tiếp theo. “Hãy mang danh bạ điện thoại Rolodex đến đây cho tôi; sau đó ngồi xuống bên cạnh.”

Tôi lật qua những số điện thoại có trong Rododex, tìm một số khởi đầu. Sau đó tôi bắt đầu thực hiện các cuộc gọi. Tôi lần theo dấu vết mà nó dẫn tới, ghi lại chú thích và các số đã gọi. Đây không phải là một nhiệm vụ dễ dàng, nhưng sau khoảng 45 phút, tôi đã tìm thấy số điện thoại mà tôi đã yêu cầu Barbara tìm cho tôi. Tôi đưa nó cho cô và nói, “Barbara, luôn có cách tìm ra câu trả lời. Công việc của cô là hoàn thành nhiệm vụ này. Đừng để việc này xảy ra lần nữa đấy.” Bạn đoán xem điều gì đã xảy ra? Chúng tôi không bao giờ lặp lại lần nào như thế nữa. Tôi không thể quên hết mọi thứ nhanh như tôi muốn, nhưng Barbara sẽ không bao giờ bỏ cuộc.

Nếu muốn đạt được ước mơ, bạn không thể bỏ cuộc. Kể cả khi tất cả các con đường đều không có lối thoát, bạn cảm thấy đã làm hết mọi khả năng, nhưng thực ra bạn chưa làm hết khả năng đâu. Luôn có những cách khác, những lựa chọn khác, và những cơ hội khác. Thậm chí bạn không nhìn thấy chúng bây giờ, chúng vẫn ở đâu đó. Đừng bỏ cuộc.

Nhà vô địch đấm bốc hạng nặng, Jack Dempsey, đã nói, “Nhà vô địch là một người đứng dậy khi anh ta không thể.” Tôi tin rằng những người đạt được ước mơ của mình vẫn tiếp tục ngay cả khi họ nghĩ rằng mình không thể tiếp tục được nữa. Họ bền bỉ và kiên trì. Do đó, ngày tiếp ngày, họ tiến được đến ước mơ của mình gần hơn. Có những ngày, họ chỉ di chuyển được một chút, nhưng họ vẫn đang tiến lên phía trước

“Nhà vô địch là một người đứng dậy khi anh ta không thể.”

--JACK DEMPSEY

Ước mơ không chỉ là một tầm nhìn lôi cuốn bạn đi theo nó tới tương lai. Nó còn là thước đo hàng ngày và động lực để phấn đấu. Nếu đã khôn ngoan trong việc lựa chọn ước mơ, bạn phải kiên trì theo đuổi nó.

Bạn có thể trả lời “Có” cho Câu hỏi về Tính kiên định:

TÔI CÓ ĐANG TIẾN GẦN HƠN TỚI ƯỚC MƠ CỦA TÔI HAY KHÔNG?

Nếu không tiến đến gần ước mơ hơn, bạn có thể sẽ không đủ kiên trì để theo đuổi nó. Mấu chốt để tăng tính kiên trì là thay đổi, không tập trung quá nhiều sức lực vào cùng một việc. Trong

chương này, bạn cần tập trung vào những điều sau đây:

- Thay đổi cách nghĩ. Bạn có bị thuyết phục rằng bạn không thể thành công hay không? Bạn có miêu tả bản thân hay những gì bạn đang làm bằng những từ ngữ bi quan? Bạn có sợ đã bắt đầu với điều kiện không thuận lợi không? Bạn có ngừng tiến lên phía trước khi không có đủ nguồn lực cần thiết không? Nếu vậy, bạn cần thay đổi tư duy. Liệu hôm nay bạn có thể làm khác đi để phá vỡ cái vòng luẩn quẩn của suy nghĩ bi quan?
- Thay đổi quan điểm. Bạn có suy nghĩ thiếu cận về việc đạt được ước mơ không? Bạn mong chờ thành công theo ngày, tháng hay năm? Hãy nhớ rằng, ước mơ càng lớn, càng mất nhiều thời gian để đạt được. Hãy điều chỉnh lại kỳ vọng của bạn. Hãy tạo ra một thời gian biểu hợp lý hơn để đạt được ước mơ.
- Thay đổi thói quen làm việc. Hãy áp dụng quy tắc 5 điều cần làm. Hôm nay bạn có thể làm năm điều gì để tăng cường động lực của bạn và tiến gần hơn đến ước mơ – dù sự tiến bộ có hơi nhỏ bé đi chăng nữa? Đừng quên rằng tác giả kiêm nhà xuất bản, Robert Collier, đã nói rất đúng rằng: “Thành công là tổng của những nỗ lực nhỏ, được lặp đi lặp lại hàng ngày.”

CHƯƠNG 9: Câu hỏi về Sự mãn nguyện: Việc cố gắng đạt được ước mơ có khiến bạn hài lòng không?

“Nếu một người tự tin thẳng tiến về phía ước mơ và nỗ lực sống cuộc sống mà mình đã hình dung, người đó sẽ đạt được những thành công lớn và sớm hơn mong đợi.”

--HENRY DAVID THOREAU

Nếu bạn thực sự tha thiết với mơ ước của mình, có lẽ bạn sẽ có được năng lượng và động cơ cần thiết để hành động và từng bước theo đuổi nó. Nếu bạn đã trả lời khẳng định cho Câu hỏi về cái giá phải trả, thì bạn đã sẵn sàng chịu hy sinh để ước mơ kia đơm hoa kết trái. Nếu bạn là người có tính kiên định, chắc hẳn bạn sẽ không bỏ cuộc khi gặp những khó khăn trên con đường thực hiện ước mơ. Liệu những câu hỏi đó đã đủ để giúp bạn vượt qua tất cả chưa? Cũng có thể. Tuy nhiên, có một câu hỏi khác cũng nên được đặt ra, đó là liệu ước mơ bạn đang theo đuổi có thực sự giá trị, thực sự xứng đáng với những nỗ lực bỏ ra, với thời gian và sự toàn tâm toàn ý mà bạn dành cho nó. Bạn nên trả lời Câu hỏi về sự mãn nguyện: Việc cố gắng đạt được ước mơ có khiến bạn hài lòng không?

Bạn có thể tự hỏi “Liệu đó có thực sự là một vấn đề?” “Liệu có sự khác biệt nào không khi tôi đạt được ước mơ mà không xâm phạm đến những giá trị mình đề cao?”

Đạt được một ước mơ không đơn thuần là những gì bạn hoàn thành. Vấn đề là bạn sẽ trở thành người như thế nào trong tiến trình đó!

Tôi tin rằng điều này sẽ tạo ra mọi sự khác biệt bởi lẽ đạt được một ước mơ không đơn thuần là những gì bạn hoàn thành. Vấn đề là bạn sẽ trở thành người như thế nào trong tiến trình đó! Một ước mơ vĩ đại hiếm khi là một cái đích cần đến. Nó là chất xúc tác cho một hành trình vĩ đại. Và nếu hành trình đó thực sự phù hợp, bạn có thể trả lời “CÓ” cho Câu hỏi về sự mãn nguyện. Tôi không nói rằng đích đến không quan trọng, nhưng tôi có thể nói rằng, ngay cả khi bạn không thực sự với tới ước mơ của mình, hành trình chinh phục nó cũng rất đáng để bỏ công bỏ sức. Vì sao ư? Vì bản thân hành trình đó đã mang lại sự mãn nguyện.

MÃN NGUYỆN HAY THẤT VỌNG?

Đường như luôn có một khoảng cách rất lớn giữa sự ra đời một ước mơ và sự đạt được một ước mơ. Một câu hỏi bạn phải đặt ra cho bản thân là, liệu đó là khoảng cách mẫn nguyện, hay khoảng cách thất vọng. Nếu câu trả lời là khoảng cách thất vọng, mỗi ngày trôi qua sẽ đều là những ngày khốn khổ đối với bạn. Và mỗi ngày thất vọng thay vì mẫn nguyện, bạn đang tự thu hẹp hơn những cơ hội tiến về phía ước mơ của mình.

Tác giả và cũng là chuyên gia marketing Seth Godin gọi khoảng cách từ thời điểm bạn bắt đầu tiến hành làm một cái gì đó cho đến khi bắt đầu nhìn thấy những kết quả đáng kể là “vùng trứng”. Ông đã viết một cuốn sách về chủ đề đó. Ông nói rằng mỗi người, khi đã làm gì thì nên cố gắng để trở thành giỏi nhất thế giới trong lĩnh vực đó. Ông tin rằng đó là con đường duy nhất đi đến thành công. (Ông lập luận rằng bất cứ điều gì chúng ta đang làm mà không có tiềm năng dẫn tới tầm cao như thế cũng đều đưa chúng ta vào ngõ cụt, và vì thế, chúng đáng bị từ bỏ). Nhưng để trở thành số 1, chúng ta phải bước qua “vùng trứng”, có hình dáng tựa như: “một thung lũng được nối tiếp bằng một đỉnh cao và dốc. Đỉnh cao mang tính chất ẩn dụ này mỗi chúng ta phải trèo qua để trở thành vĩ đại trong một lĩnh vực nào đó.”

Godin cũng cho rằng, “Tất cả các thành công của chúng ta đều giống nhau. Các thất bại cũng vậy. Chúng ta thành công khi làm được điều gì đáng kể. Chúng ta thất bại khi từ bỏ quá sớm. Chúng ta thành công khi trở thành số 1 trong lĩnh vực của mình. Chúng ta thất bại khi bị xao lãng do không đủ can đảm từ bỏ những thứ ngoài lề không cần thiết.” Theo Godin, vùng trứng càng sâu, tiềm năng thành công càng lớn, bởi lẽ nó đã loại bỏ rất nhiều người khác đi trên cùng một con đường. Tôi có thể nói rằng vùng trứng phản ánh cả những khó khăn phải đối mặt, cũng như những sai lầm đã học được mà chúng ta cần vượt qua nếu chúng ta muốn đạt được những thành tựu mình khao khát. Để đến được với ước mơ, chúng ta phải đi qua khoảng cách giữa ý niệm và sự thực thi, tức là phải vượt qua các trở ngại, rút kinh nghiệm từ những lần vấp ngã và thực sự làm việc chăm chỉ. Nếu không tìm được cảm giác về sự hài lòng trên suốt chặng đường, chúng ta rất dễ gặp rắc rối, trục trặc.

TỪ PHỐ WALL ĐẾN NHỮNG NỎ ĐƯỜNG CHÂU PHI

Tôi luôn cảm thấy ngạc nhiên, tò mò khi ai đó dám từ bỏ một công việc, sự nghiệp thành công để theo đuổi ước mơ của họ. Gần đây, tôi đọc trên các tạp chí Fortune và Forbes tiểu sử của một người đã làm được điều này. Tên của cô gái đó là Jacqueline Novogratz. Cô đã từ bỏ một sự nghiệp thành công, đầy hứa hẹn về tài chính trên phố Wall để theo đuổi một điều gì khác khiến cô cảm thấy mẫn nguyện hơn rất nhiều.

Novogratz là người có năng khiếu về kinh doanh. Cô là con cả trong một gia đình có bảy anh

chị em. Ngay từ thời trẻ, cô đã cố gắng phấn đấu đi theo con đường của mình, vào đại học và sau đó xin được việc làm trong bộ phận giao dịch của Ngân hàng Chase Manhattan. Dường như dòng máu kinh doanh được di truyền trong gia đình cô. Ba trong số các anh chị em ruột của cô cũng chọn con đường tương tự và cũng gây dựng nên những sự nghiệp rất nổi tiếng trong lĩnh vực tài chính. Một trong số đó là người em trai Mike, Chủ tịch quỹ đầu tư Fortress Investment Group, người được tạp chí Forbe đưa vào danh sách các tỷ phú giàu nhất thế giới năm 2007.

Trong công việc kinh doanh, Jacqueline Novogratz coi Henry Ford là vị anh hùng của cô. Đó là bởi vì ông biết “nhìn ra mối liên kết giữa kinh doanh và người tiêu dùng. Ông hiểu rằng chính những công nhân của ông lại đồng thời là những khách hàng mục tiêu. Ông tạo ra các công việc khiến họ được tăng lương, sản xuất những sản phẩm họ có khả năng chi trả.”

Tuy nhiên, không chỉ có đầu óc kinh doanh, Novogratz còn có một trái tim dành cho con người. Trong cô luôn tồn tại một khao khát được giúp đỡ những người khác, những người kém may mắn hơn trong cuộc sống. Cô thường nhắc đến một vị anh hùng khác, nhà lãnh đạo người Ấn Độ Mahatma Gandhi bởi ông “hiểu được tầm quan trọng của sự bình đẳng và phẩm giá con người.” Cô cũng ngưỡng mộ điều cô gọi là “trí tuệ lỗi lạc của ông với tư cách một nhà quảng bá và tiếp thị. Thông qua ngôn ngữ và những biểu tượng, ông có thể làm xoay chuyển một lục địa và từ đó thay đổi cả thế giới.”

Trong vòng ba năm, nhờ làm việc cho Chase Manhattan Bank, Novogratz đã đi rất nhiều nơi trên thế giới. Cô đã đi qua 40 nước trong khoảng thời gian này. Trong một lần đến Brazil, đúng vào thời điểm khi đất nước này đang trải qua cơn khủng hoảng về nợ nần, những cảnh tượng nơi đây đã tác động rất mạnh đến cô. “Tôi nhìn thấy rất nhiều người sống trong những khu nhà ổ chuột, không có khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng. Trong khi đó, chúng ta lại có thể xóa các khoản nợ hàng ngàn đô-la cho những người giàu có,” cô nói. “Rõ ràng có gì đó không ổn trong bức tranh này.” Sau đó, cô đã xin thôi việc, bắt đầu một hành trình mới, theo một hướng đi mới. Cô muốn giúp đỡ những người nghèo nhất trong số những người nghèo trên thế giới.

Novogratz nhớ lại chính mình khi đặt chân lên bờ biển Ivory, một cô gái trẻ và đầy lý tưởng: “Tôi vừa rời khỏi phố Wall, cắt tóc trông cho giống Margaret Mead, từ bỏ hầu hết tất cả những gì tôi có và đến đây với những vật dụng tối thiểu nhất – mấy bài thơ, mấy bộ quần áo, và tất nhiên, cây đàn guitar của tôi. Bởi vì tôi ra đi với mong ước giúp đỡ thế giới, tôi nghĩ mình sẽ bắt đầu từ châu Phi.” Không thể phủ nhận rằng, Novogratz có phần quá ngây thơ. Nhưng cô đã thực sự để tâm vào lĩnh vực có thể kết hợp hai tình yêu lớn trong cô, đó là kinh doanh và giúp

đỡ con người. Đó chính là các dự án tài chính vi mô. Cô nghe nói đến một cửa hàng bánh của 20 cô gái làng chơi tại Kigali, Rwanda. Tuy nhiên, khi cô đến tìm hiểu, cô nhận ra họ là những người làm mẹ không hôn thú đang được nhà thờ địa phương giúp đỡ tạo công ăn việc làm trong cửa hàng bánh đang làm ăn thua lỗ đó. Cô quyết định giúp đỡ những người này đưa cửa hàng phát triển và đứng vững. Kết quả là những phụ nữ này đã đi từ chỗ phải nhận 50 xu từ thiện mỗi ngày đến chỗ thu nhập gấp 3 lần mức thu nhập bình quân trên cả nước.

Khi còn làm việc ở phố Wall, Novogratz nói rằng cô thấy “sức mạnh của tiền vốn trong việc tạo ra các công việc kinh doanh và sức mạnh của kinh doanh trong việc tạo ra các thay đổi.” Khi có thêm kinh nghiệm, tầm nhìn của cô trở nên rõ ràng hơn. Cô muốn kết hợp sức mạnh và sự tồn tại của công việc kinh doanh với khao khát làm từ thiện có tổ chức nhằm giúp đỡ những người cùng khổ. Cô tham dự khóa học về Quản trị kinh doanh (MBA) tại Stanford. Năm 2001, cô thành lập quỹ Acumen Fund. Theo website của tổ chức này:

Acumen Fund là một quỹ phi lợi nhuận trên phạm vi toàn cầu, nhằm giải quyết những vấn đề nghèo đói từ những cách tiếp cận mang tính thương mại. Chúng tôi nỗ lực để chứng minh rằng chỉ một số lượng nhỏ nguồn vốn nhân đạo, kết hợp với tác dụng lớn của sự nhạy bén về kinh doanh có thể tạo ra các doanh nghiệp thịnh vượng nhằm hỗ trợ một số lượng rất lớn những người nghèo. Vốn đầu tư của chúng tôi tập trung vào việc phân phối các sản phẩm và dịch vụ thiết yếu mà người dân có khả năng chi trả trong các lĩnh vực như sức khỏe, nước sạch, nhà ở và năng lượng, thông qua các cách tiếp cận sáng tạo, có định hướng thị trường.”

Novogratz đã nhận ra rằng nếu chỉ mình các tổ chức từ thiện thì không thể giải quyết được mọi vấn đề của người nghèo, bởi lẽ họ không được cung cấp các giải pháp mang tính dài hạn. Chỉ riêng các công việc kinh doanh cũng không thể giúp những người cùng khổ thường chỉ nhìn thấy những mối lợi trước mắt của nguồn vốn đầu tư mà không đặt ra mục tiêu thoát khỏi đói nghèo. Novogratz nói, “Khi sử dụng hết nguồn hỗ trợ nhân đạo, những hướng giải quyết dựa trên nền tảng thị trường sẽ giúp duy trì việc kinh doanh với tiềm năng lớn mạnh và phát triển, cho phép những người đang sống trong tình cảnh đói nghèo tìm ra những giải pháp dài hạn cho các vấn đề của họ. Mục tiêu của chúng tôi là thay đổi cách chúng ta nhìn nhận về người nghèo. Họ không thụ động chờ đợi sự giúp đỡ nhân đạo, mà họ là những cá nhân tiềm ẩn những khả năng vươn lên làm chủ số phận của mình.”

Rất nhiều tổ chức từ thiện đang giúp đỡ người nghèo tại các nước đang phát triển sử dụng tài chính vi mô theo kiểu cho phụ nữ vay 150 đô-la để mua máy khâu. Acumen có một hướng tiếp cận khác. Tổ chức này đầu tư 600 nghìn đến 1 triệu đô-la cho các hoạt động kinh doanh có thể

cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho người nghèo tại các quốc gia như Ai Cập, Ấn Độ, Kenya, Pakistan, hay Tanzania, đồng thời cũng tạo ra nhiều việc làm cho họ. Cho đến nay, Acumen đã đầu tư khoảng 27 triệu đô-la trong 18 doanh nghiệp dọc từ châu Á sang châu Phi. Những khoản đầu tư này đã góp phần tạo ra các hoạt động kinh doanh phong phú và đa dạng, từ các dịch vụ y tế tại Mumbai, mạng lưới điều trị hóa học lâm sàng nhằm chống lại bệnh sốt rét tại Tanzania, nhà giá rẻ ở Pakistan cho đến hệ thống thủy lợi cho các chủ nông trại nhỏ ở Ấn Độ.

Khi Novogratz bắt đầu làm việc tại châu Phi, cô nghĩ rằng cô sẽ nhanh chóng thay đổi cả thế giới. Giờ đây, sau 20 năm kinh nghiệm, cô không còn ngây thơ, nhưng vẫn giữ nguyên lòng say mê đối với những gì cô đã và đang thực hiện. Rõ ràng, công việc đó mang lại sự mãn nguyện cho cô. “Cho dù đó mới chỉ là sự khởi đầu,” cô nói, “điều làm nên sự khác thường là những cảm xúc và sự trải nghiệm trước những thay đổi nhanh chóng. Chúng tôi không thể chỉ diễn trò với một trăm hay hai trăm người. Chúng tôi cần làm việc để thay đổi cuộc sống cho hàng triệu người. Và tôi tin rằng chúng tôi có thể làm được điều đó.”

TÌM KIẾM SỰ MÃN NGUYỆN TRONG KHOẢNG CÁCH GIỮA ƯỚC MƠ VÀ HIỆN THỰC

Nếu bạn muốn việc theo đuổi ước mơ của mình được duy trì lâu dài, hãy nhớ rằng ước mơ đó cần mang lại cho bạn cảm giác hài lòng. Bạn phải trả lời được câu hỏi về sự mãn nguyện với âm thanh vang dội của từ “CÓ”, như trong trường hợp của Jacqueline Novogratz. Vậy bằng cách nào một người có thể làm như vậy? Câu trả lời là: hãy học hỏi từ những người mãn nguyện khác, từ những gì họ nhận ra trong khoảng cách giữa việc gieo trồng và gặt hái ước mơ của chính họ.

1. NGƯỜI MÃN NGUYỆN HIỂU RÕ SỰ KHÁC BIỆT GIỮA ƯỚC MƠ VÀ VIỆC THỰC HIỆN NÓ

Nếu bạn đã trả lời câu hỏi về thực hiện một cách tích cực, ước mơ của bạn là có thể đạt được. Tuy nhiên, bức tranh lý tưởng trong ước mơ đó lại là chuyện khác. Bạn không thể không hiểu điều này nếu muốn có được cảm giác thỏa mãn trên con đường theo đuổi ước mơ. Ngược lại, bạn có thể sẽ đi đến thất bại và thất vọng.

Gần đây, tôi có nghe một thông điệp trên đĩa CD do nhà hùng biện, nhà tư vấn Dan Sullivan thực hiện, trong đó ông miêu tả sự khác biệt giữa “lý tưởng” và “hiện thực” của chúng ta. Ông miêu tả lý tưởng như một “hình tượng trí óc”, một công cụ của bộ não, cho phép chúng ta hiểu được tương lai. Lý tưởng là một bức tranh, trong đó chúng ta vẽ ra các sự kiện và tình huống mình khao khát trong tương lai, thúc đẩy chúng ta tiến về phía trước. Lý tưởng đó không tồn tại ngoài trí não của chúng ta, và do đó không thể thực hiện được.”

Tại sao những hình ảnh lý tưởng trong giấc mơ của bạn là không thể thực hiện được? Bởi vì ở đó tất cả đều phải hoàn hảo, và đó là điều không thể có. Cuộc sống, ngay cả khi tốt nhất, vẫn là một mớ hỗn độn. Nó chứa đầy những sự ngạc nhiên, dù tốt dù xấu. Nếu bạn cần sự xuất hiện của một bức tranh mơ ước lý tưởng để có được sự thỏa mãn, bạn sẽ không bao giờ thỏa mãn. Bạn sẽ chỉ mãi mãi chìm trong thất vọng mà thôi.

Điều này không có nghĩa là bạn phải loại bỏ hoàn toàn tầm nhìn lý tưởng của mình. Nó rất hữu ích trong việc giúp bạn xây dựng mục tiêu, tìm kiếm động lực bên trong và nỗ lực đạt đến sự hoàn hảo. Tuy nhiên, bạn đồng thời cũng cần phải hạn chế nó. Trong khi những ước mơ viễn vông mong muốn được thực hiện ngay lập tức, những ước mơ thực tế giúp bạn đánh giá đúng thời gian cần thiết để biến chúng thành hiện thực. Trong khi những ước mơ không thực tế không chấp nhận bất cứ điều gì không hoàn hảo, những ước mơ khả thi cho phép bạn có một vài khiếm khuyết như một người bình thường. Và trong khi những ước mơ hảo huyền luôn khiến bạn thất vọng, những ước mơ thiết thực đưa bạn đến thành công.

2. NGƯỜI MÃN NGUYỆN HIỂU RẰNG TẦM VÓC CỦA ƯỚC MƠ QUYẾT ĐỊNH MỨC ĐỘ KHÁC BIỆT ĐÓ

Ước mơ càng lớn càng có tiềm năng tạo ra sự thỏa mãn. Tuy nhiên, ước mơ càng lớn cũng càng nói rộng hơn khoảng cách giữa điểm khởi hành và kết thúc chặng đường. Nếu bạn chọn một ước mơ lớn, khủng khiếp hay táo bạo, bạn sẽ phải sống với một khoảng cách xa, đáng sợ và mạo hiểm. Nếu bạn chọn ước mơ bao trùm mọi mục tiêu, bạn có thể sẽ gặp một khoảng cách tổng hợp mọi khoảng cách.

Andrew Carnegie, người đàn ông giàu nhất nước Mỹ những năm đầu thập kỷ 1990, từng khẳng định: “Nếu bạn muốn trở nên hạnh phúc, hãy đặt một mục tiêu có khả năng điều khiển ý nghĩ của bạn, giải phóng năng lượng của bạn và truyền cảm hứng cho những hy vọng của bạn.” Cho dù đó là một lời khuyên tốt, bạn cần nhớ kỹ rằng, mình phải chuẩn bị tinh thần cho một chặng đường dài, chặng đường đã khiến rất nhiều người kiệt sức. Do đó, muốn thực hiện hành trình này, bạn cần có lòng quyết tâm không bỏ cuộc, sự sáng tạo để tìm cách vượt qua trở ngại và những người khác giúp đỡ, chia sẻ gánh nặng.

“Nếu bạn muốn trở nên hạnh phúc, hãy đặt một mục tiêu có khả năng điều khiển ý nghĩ của bạn, giải phóng năng lượng của bạn và truyền cảm hứng cho những hy vọng của bạn.”

--ANDREW CARNEGIE

3. NGƯỜI MÃN NGUYỆN TIẾP TỤC MƠ ƯỚC TRÊN HÀNH TRÌNH THỰC HIỆN ƯỚC MƠ

Để duy trì sự sống cho những ước mơ, đồng thời tìm kiếm sự mãn nguyện trong việc theo đuổi chúng, chúng ta cần cho phép mình tiếp tục mơ ước. Một yếu tố rất quan trọng trong sự tồn tại của con người chính là khả năng duy trì sự tiến bộ. Khi đoạt giải Nobel, tác giả John Steinbeck đang viết tác phẩm Phía đông vườn địa đàng. Ông viết cho người biên tập của mình:

Tôi sẽ ghi lại những dự định của Adam cho cuộc đời mình. Chuyện anh ta không đạt được dù chỉ một trong số ước mơ không hề có chút ảnh hưởng nào ở đây. Dự định là những thứ hiển hữu, không phải chỉ là những kinh nghiệm. Một cuộc sống giàu có biểu hiện ở sự giàu có của những dự định. Nếu không được thực hiện, ở một mức độ nào đó, chúng vẫn được nhận ra. Còn khi được thực hiện, đôi khi chúng có thể mang lại sự thất vọng. Đó là lý do tại sao một cuộc hành trình trở nên tốt hơn và vĩ đại hơn thời gian giữa cuộc hành trình đó và lời nói. Tôi cũng tin rằng nếu bạn biết được những dự định của một người, bạn sẽ biết nhiều về anh ta hơn bất cứ cách tìm hiểu nào khác. Dự định là những mơ mộng hão huyền, nhưng là một thước đo chính xác về một con người. Do đó, nếu tôi có dành nhiều sự chú ý đến các dự định, là vì tôi muốn thể hiện một con người toàn diện. Cuộc sống rất kỳ lạ. Hãy nhìn sâu vào nó để tìm kiếm những điều tốt đẹp. Có rất nhiều sự kỳ lạ trong con người. Tôi cho rằng một đặc điểm khiến chúng ta khác loài vật chính là ở chỗ chúng ta có những ước mơ và dự định.

Tôi nghĩ những người có đầu óc sáng tạo nhất, bằng trực giác của họ, đều hiểu được tầm quan trọng của ước mơ như một quá trình truyền cảm hứng, động lực và khao khát hoàn thiện bản thân. George Lucas, nhà sản xuất bộ phim nổi tiếng Star Wars, cho rằng có một điều đã giúp ông và các đồng nghiệp vượt qua những thời kỳ khó khăn, đó là: “Chúng tôi luôn luôn mơ ước về những gì sẽ đến xảy ra như thế nào.” Nếu bạn không phải là một người có khả năng sáng tạo một cách thiên phú, hãy học cách duy trì mơ ước. Và nếu bạn có thể làm điều đó với một chút hài hước, bạn sẽ không cảm thấy đau đớn. Có ai đó từng nói với tôi rằng anh ta nhìn thấy một sinh viên đang đạp xe trong khuôn viên trường đại học và trên chiếc áo phông của chàng sinh viên ghi câu slogan: “Tôi sẽ trở thành một bác sĩ.” Trên chiếc xe đạp của cậu cũng có một tấm biển, trên đó viết: “Tôi sẽ trở thành một chiếc Mercedes.” Đó là cách một người duy trì ước mơ của họ.

4. NGƯỜI MÃN NGUYỆN TRÂN TRỌNG TỪNG BƯỚC TIẾN NHỎ TRÊN HÀNH TRÌNH ĐI ĐẾN ƯỚC MƠ.

Tôi có một người bạn luôn đưa ra một câu trả lời giống nhau mỗi khi tôi hỏi thăm tình hình hiện tại. “Tôi đang thực hiện ước mơ của mình,” anh ta nói. Liệu có phải anh ấy đã đạt được mơ ước? Không. Điều anh muốn nói chỉ là anh luôn trả lời “Có” cho Câu hỏi về sự mãn nguyện.

Và chính những nỗ lực làm việc hướng tới ước mơ đó mang lại sự hài lòng.

Tác giả, nhà hùng biện Jim Rohn chỉ ra rằng: “Tính thiếu kiên nhẫn và tính tham lam là hai kẻ thù cùng lúc giết chết sự thành công.” Tôi tin rằng những đặc tính này cũng thường giết chết ước mơ. Phần lớn con người mong muốn những kết quả lớn lao nhưng nhanh chóng. Tuy nhiên, thực tế là hầu hết mọi ước mơ đều được thực hiện rất chậm rãi, đi kèm với những diễn biến bất ngờ không như mong đợi. Nếu bạn đã từng đạt được những mục tiêu lớn trong cuộc đời, hẳn bạn cũng thấy rằng việc thực hiện các mục tiêu thường không ly kỳ như khi chúng ta tưởng tượng về chúng. Đó là lý do tại sao bạn cần học cách tìm được sự hài lòng trên hành trình đến ước mơ của mình, đồng thời tận hưởng cảm giác mãn nguyện mỗi khi đạt được từng bước tiến nhỏ. Người đi tiên phong trong lĩnh vực hàng không Amelia Earhart từng khẳng định: “Bạn có thể làm được bất cứ điều gì bạn quyết định sẽ làm. Bạn có thể hành động để thay đổi và điều khiển cuộc đời mình. Và quá trình bạn thực hiện điều đó, tự nó chính là một phần thưởng cho bạn.”

“Tính thiếu kiên nhẫn và tính tham lam là hai kẻ thù cùng lúc giết chết sự thành công.”

--JIM ROHN

Những người thành công nhất, mãn nguyện nhất mà tôi biết đều tìm được niềm vui trên hành trình đi tới ước mơ. Một trong số đó là huấn luyện viên John Wooden. Trong cuốn sách The Essential Wooden, ông đã kể lại sự hào hứng với công việc trong suốt cả sự nghiệp của mình:

Nếu tôi có thể quay trở lại và được chọn sống lại một ngày trong cuộc đời tôi thì đó là sống trong thể thao, lựa chọn của tôi có thể khiến bạn ngạc nhiên. Đó không phải là một ngày vào năm 1927, khi đội bóng rổ trường trung học Martinsville của chúng tôi đoạt cúp Vô địch toàn bang Indiana. Đó cũng không phải là bất cứ môn thể thao nào tôi đã chơi với tư cách là thành viên của Purdue Boilermakers hay huấn luyện viên tại Đại học Sư phạm bang Indiana (Indiana State Teachers College) hay UCLA.

Nếu có thể quay ngược thời gian và được sống lại thêm một ngày, tôi sẽ sắp xếp thêm một ngày tập luyện tại phòng thể dục.

Mỗi ngày luyện tập là một ngày khiến tôi cảm thấy toại nguyện nhất, hào hứng nhất và đáng nhớ nhất trong suốt thời gian tôi làm huấn luyện viên, truyền đạt lại cho các học trò của mình cách thức để đạt đến thành công với tư cách là các thành viên trong một nhóm. Cervantes từng viết, “Hành trình quan trọng hơn đích đến”. Sự nỗ lực, những dự định, những bài học và sự tìm kiếm đó (tất nhiên, chính là hành trình) đối với tôi là quan trọng hơn tất cả những thứ khác, kể

cả những thành tích, tước vị hay những cúp vô địch quốc gia.

Những phần thưởng và sự công nhận, rồi kết quả cuối cùng, tất cả đều đã có thứ tự và tôi không bỏ qua chúng. Nhưng với tôi, Carvantes nói đúng, niềm vui của tôi là ở trên những chặng đường, trên hành trình của tôi.

Có lẽ bạn sẽ tự hỏi về cội nguồn hạnh phúc, niềm vui của chính mình. Điều đó nằm trên hành trình hay ở trong giải thưởng của bạn?”

Là một huấn luyện viên, Wooden đã làm được nhiều điều hơn hầu hết bất cứ ai, trong bất cứ một môn thể thao nào. Người khác chỉ mơ ước có được một phần thành công của ông. Nhưng niềm tự hào của Wooden lại không nằm ở 8 giải vô địch quốc gia, cũng không phải trong một mùa giải thành công nào. Nó nằm trên chính những chặng đường của ông.

5. NGƯỜI MĂN NGUYỆN TIẾP TỤC KHÁM PHÁ NHỮNG CÁI MỚI TRONG KHI ĐI ĐẾN ƯỚC MƠ.

Nếu bạn tiếp tục tiến tới ước mơ của mình, hãy luôn tỉnh táo, chú ý, bạn sẽ tìm ra những cánh cửa rộng lớn, mở ra những khám phá tuyệt vời. Nhà khoa học Koichi Tanaka miêu tả hiện tượng này cũng như cách nó xảy ra trong suốt quá trình chúng ta hào hứng theo đuổi một ước mơ. Khi ông cố gắng tạo ra ion bằng kỹ thuật sử dụng tia la-de, ông nói rằng, “tôi đã thất bại hàng tuần, hàng tháng trước khi thành công trong việc tạo ra một ion. Vậy tại sao tôi vẫn tiếp tục thí nghiệm đó? Bởi vì tôi yêu thích công việc đó. Với tôi, quả là thú vị khi biết thêm điều gì đó chưa từng biết đến trước đây, và chính sự thú vị đó đã giúp tôi có được tính kiên trì.” Và chính tính kiên trì đó đã giúp ông đoạt được giải Nobel trong lĩnh vực hóa học.

Bạn có tiềm năng để tạo ra những khám phá kỳ diệu trên con đường chinh phục ước mơ. Không gì so sánh được với những gì bạn tự khám phá về chính bản thân mình. Điều đó đã từng xảy ra với tôi. Khi bạn đi theo tiếng gọi của ước mơ, bạn sẽ thấy mình có thể kiên trì và bền bỉ hơn bạn nghĩ. Bạn cũng có nhiều khả năng hơn bạn tưởng. Bạn có thể đi đến những nơi, làm được những việc chưa bao giờ bạn nghĩ rằng mình có thể.

Bạn có tiềm năng để tạo ra những khám phá kỳ diệu trên con đường chinh phục ước mơ. Không gì so sánh được với những gì bạn tự khám phá về chính bản thân mình.

Việc theo đuổi mơ ước đã đưa tôi ra khỏi vùng thoải mái về thể chất hay sinh lý của mình, phát triển suy nghĩ của mình, củng cố niềm tin và khẳng định lại mục tiêu cuộc đời. Quá trình theo đuổi ước mơ và phát triển cá nhân dường như hòa quyện với nhau, đến mức tôi phải tự hỏi mình, tôi tạo ra ước mơ, hay chính ước mơ đã tạo ra tôi?

Tác giả Thomas Merton từng viết, chúng ta đã có sẵn những gì mình cần. Ông muốn nói rằng, chúng ta nhất thiết phải chạy theo những thứ ngoài tầm tay để thỏa mãn mình. Thực ra, đó là vấn đề về thái độ. Chúng ta có thể lựa chọn hài lòng với cuộc đời mình, không phải là tâm lý an phận, không chịu phấn đấu, mà bằng những khám phá và nỗ lực cho ước mơ của mình. Giá trị lớn nhất của ước mơ không phải là những gì bạn sẽ có được mà ở chỗ bạn sẽ là người như thế nào khi theo đuổi nó. Xét cho cùng, chúng ta không chinh phục những ước mơ. Chúng ta chinh phục bản thân mình. Bạn và tôi, chúng ta có thể khám phá ra chính mình nếu sẵn sàng tìm kiếm và nỗ lực lấp đầy khoảng cách giữa ước mơ và hiện thực.

Tâm hồn con người là một điều kỳ diệu. Một khi nó chấp nhận những ý tưởng mới hay nhận ra những sự thật mới, nó sẽ thay đổi hoàn toàn. Một khi nó đã mở rộng mình ra, nó sẽ tiếp tục trạng thái mới đó, không bao giờ quay trở lại trạng thái ban đầu. Khi chúng ta nhận ra sự trưởng thành bên trong mình, chúng ta cũng đồng thời trải nghiệm những tiến bộ ở bên ngoài. Khi điều đó xảy ra, chúng ta sẽ có được sự mãn nguyện. Đúng như lời Elizabeth Coatsworth nói trong một cuốn sách dành cho trẻ em: “Khi tôi mơ ước, tôi không bao giờ già đi.”

Xét cho cùng, chúng ta không chinh phục những ước mơ. Chúng ta chinh phục chính bản thân mình.

6. NGƯỜI MÃN NGUYỆN CHẤP NHẬN QUY LUẬT CÂN BẰNG TỰ NHIÊN: CUỘC SỐNG LUÔN CÓ CÁI TỐT VÀ CÁI XẤU

Những người lạc quan có xu hướng nghĩ rằng cuộc sống chỉ toàn những điều tốt đẹp. Những người bi quan, ngược lại, tin rằng cuộc sống chỉ toàn cái xấu. Thực tế là không ai trong số họ đúng cả. Cuộc sống có cả hai mặt. Chỉ có những người biết chấp nhận sự thật đó mới có thể tìm thấy sự mãn nguyện. Tại sao vậy? Vì họ chấp nhận nhưng không phản ứng thái quá tới mức trở thành thờ ơ, lãnh đạm, đối mặt với mọi khó khăn thử thách chỉ bằng một cái nhún vai và thở dài đầy bất lực. Họ có thể vẫn tồn tại, nhưng không thể thành công.

Để đạt được một ước mơ, và có được sự mãn nguyện trên hành trình đi đến với nó, chúng ta cần có được sự chủ động, trong bất cứ hoàn cảnh nào, dù tốt, dù xấu. Trong nhiều năm qua, một trong những điều tôi nhận thấy từ những người thành công là họ luôn làm điều họ cho là đúng, bất kể họ cảm thấy thế nào. Và bằng cách thực hiện điều đó một cách đúng đắn, họ sẽ có cảm giác tốt. Mặt khác, những người không thành công thì chờ đợi để có được cảm giác tốt trước khi họ làm điều gì đúng. Do đó, họ không làm điều gì đó đúng nếu không có cảm giác tốt.

Trong hành trình cố gắng lấp đầy khoảng cách giữa ước mơ và hiện thực, phần lớn thời gian

bạn cảm thấy đã không làm những điều đúng đắn để biến ước mơ thành hiện thực. Nhưng dù sao bạn vẫn cần phải làm. Đó cũng chính là những gì Nelson Mandela đã làm. Ông đã làm những điều đúng đắn, không cần biết cảm giác của mình ra sao. Ông nói rằng, “Tôi đã khám phá ra một bí mật, đó là sau khi đã trèo lên được một đỉnh núi cao, người ta sẽ cảm thấy còn rất nhiều đỉnh núi cao khác cần phải chinh phục. Tôi đã dành thời gian để nghỉ ngơi, ngắm nhìn quang cảnh hùng vĩ xung quanh mình, nhìn lại quãng đường mình đã vượt qua. Nhưng tôi chỉ có thể dừng lại trong chốc lát, bởi lẽ tự do luôn đi cùng trách nhiệm, và tôi không dám nấn ná chần chừ, bởi chặng đường dài của tôi chưa thể nào kết thúc.”

Những người thành công làm điều họ cho là đúng, bất kể họ cảm thấy thế nào. Và bằng cách thực hiện điều đó một cách đúng đắn, họ sẽ có cảm giác tốt.

Nếu bạn luôn có thể làm những điều đúng đắn – cho dù bạn cảm thấy thế nào, cho dù hoàn cảnh của bạn ra sao, và cho dù người khác có thể nói gì, phản ứng lại thế nào – bạn sẽ cảm thấy hài lòng với chính mình. Cuối cùng, điều đó sẽ quyết định liệu bạn có được cảm giác mãn nguyện trong cuộc sống hay không.

HÃY YÊU CUỘC HÀNH TRÌNH ĐÓ

Có một câu cách ngôn cổ nói rằng nếu bạn yêu nghề nghiệp của mình, bạn sẽ không bao giờ phải làm việc một ngày nào trong cuộc đời. Tôi không cho rằng điều đó là đúng. Hầu hết mọi người vẫn phải làm việc rất vất vả, ngay cả khi họ rất yêu công việc, nghề nghiệp của mình. Ngay cả khi họ phải làm những gì họ không thích. Họ phải nỗ lực hơn nhiều so với sự thoải mái của mình. Nói một cách rõ hơn, nếu bạn đang làm điều gì đó mà bạn tin tưởng, công việc tuy vất vả nhưng có thể mang đến cho bạn sự hài lòng sâu sắc. Bản thân công việc đã là một sự mãn nguyện.

Tiểu thuyết gia Ursula K. Le Guin từng khẳng định, “Sẽ rất tốt nếu có được điểm kết thúc cho một cuộc hành trình tiến lên phía trước, nhưng xét cho cùng, chính cuộc hành trình ấy mới là quan trọng.” Tôi biết rất nhiều người mắc “căn bệnh” chỉ hướng về đích đến. Họ nghĩ rằng nếu họ đạt được một vị trí nào đó trong cuộc sống, họ sẽ có được hạnh phúc. Thật đáng tiếc. Bởi vì thực tế là, rất nhiều lần, khi đã đến được một nơi mình từng hy vọng, chúng ta phát hiện ra rằng đó không phải là những gì mình thực sự mong muốn. Nếu bạn bị ám ảnh bởi đích đến, thậm chí là đích đến của một ước mơ, bạn có thể sẽ bỏ lỡ những sự kiện lớn xảy ra trên suốt chặng đường. Và bạn sẽ bỏ lỡ niềm vui của ngày hôm nay. Nếu bạn tin chắc rằng một ngày nào đó mới là ngày đẹp nhất của mình, bạn sẽ không làm đủ cho hôm nay và cũng không được nhận đủ từ ngày hôm nay.

Nếu bạn không định làm gì với cuộc đời mình, thì sống bao lâu chẳng có gì quan trọng. Chỉ cần tồn tại là không đủ. Nhưng bạn cần có một cuộc sống đích thực. Sẽ chẳng có gì đặc biệt nếu cứ đơn giản đi từ sự sống đến cái chết. Đi hết khoảng cách đó là mục tiêu của Rocky Balboa trong bộ phim cùng tên Rocky. Anh phát hiện ra rằng mình không có cơ hội để chiến thắng, do đó đặt ra cho mình mục tiêu chỉ đơn giản là tiếp tục trận đấu, không tự làm mình hổ thẹn, không bị hạ đo ván. Trước khi bước vào trận đấu lớn đó, anh không hề có mục đích gì, chỉ đơn giản là tồn tại, phản ứng lại những gì người khác làm xung quanh mình. Nhưng mọi thứ đã thay đổi khi anh đặt ra mục tiêu đầu tiên cho mình, khi anh có ước mơ đầu tiên. Anh khám phá ra nhiều điều trong quá trình theo đuổi nó. Anh nhận ra rằng có nhiều thứ dành cho anh hơn anh tưởng. Anh say mê hành trình của mình, và điều đó dẫn anh đến những ước mơ lớn hơn. Đến cuối phim, anh dành chức vô địch quyền anh hạng nặng thế giới.

Nếu bạn không định làm gì với cuộc đời mình, thì sống bao lâu chẳng có gì quan trọng. Chỉ cần tồn tại là không đủ. Nhưng bạn cần có một cuộc sống đích thực.

Tất nhiên, Rocky chỉ là một nhân vật hư cấu. Nhưng hành trình của anh nói với chúng ta một sự thật căn bản về ý nghĩa của sự mãn nguyện trên những chặng đường theo đuổi ước mơ. Bản thân quá trình ấy đã là tất cả. Việc bạn trở thành người như thế nào trên hành trình ấy tạo nên sự khác biệt. Và nếu bạn có thể tìm được sự hài lòng trên con đường đi tới ước mơ, nếu bạn có thể trả lời “CÓ” cho câu hỏi về sự mãn nguyện, thì cuối ngày bạn có thể lên giường đi ngủ với tâm niệm rằng bạn đã sống trọn vẹn trong ngày hôm nay, bất kể ngày mai sẽ mang đến điều gì.

Bạn có thể trả lời “CÓ” cho Câu hỏi về Sự mãn nguyện:

VIỆC CỐ GẮNG ĐẠT ĐƯỢC ƯỚC MƠ CÓ KHIẾN BẠN HÀI LÒNG HAY KHÔNG?

Nếu bạn không thể trả lời “CÓ” cho câu hỏi này thì bạn còn thiếu một ước mơ thực sự đúng đắn, hoặc có một thái độ sai về nó. Nếu bạn chán ghét những gì mình phải làm để theo đuổi ước mơ, bạn đang đi chệch hướng. Hãy kiểm tra lại những động lực của bạn. Hãy cố gắng nhận thức lý do bạn coi ước mơ là lẽ sống. Có sự không nhất quán nào giữa việc bạn là người như thế nào và những gì bạn đang cố gắng thực hiện hay không? Tôi không có ý lặp lại, nhưng bạn nên xem kỹ một lần nữa Câu hỏi về quyền sở hữu. Hoặc có thể câu trả lời của bạn cho Câu hỏi về niềm đam mê là chưa thành thực. Hoặc có thể bạn phải trả cái giá quá đắt cho ước mơ của mình. Nếu việc theo đuổi một ước mơ khiến bạn phải vi phạm những giá trị của mình, hãy tìm kiếm một ước mơ khác.

Cũng có thể, vấn đề nằm ở thái độ của bạn. Hãy xem lại cách bạn tiếp cận khoảng cách giữa

việc định nghĩa ước mơ và việc thực hiện nó:

Bạn có quá lý tưởng? Đừng trông đợi mọi thứ đều hoàn hảo. Hãy chấp nhận và bước đi trên con đường mà ước mơ của bạn đã mở ra thay vì từ chối vì nghĩ rằng ước mơ đem lại sự hoàn hảo. Hãy nhớ rằng cuộc sống bao giờ cũng có cả cái tốt và cái xấu.

Khoảng cách giữa ước mơ và hiện thực có làm bạn nản chí? Nếu bạn có một ước mơ lớn, khoảng cách này chắc chắn không nhỏ. Hãy thay đổi những mong muốn của bạn cho phù hợp với thời gian cần thiết để hoàn thành nó. 90% sự thất vọng xuất phát từ những mong muốn không thực tế.

Hàng ngày, bạn có quên mơ ước hay không? Với nhiều người, khi bắt đầu theo đuổi một ước mơ, họ nghĩ rằng họ phải làm cả một nhiệm vụ lớn. Không hẳn vậy. Mỗi ngày, hãy cho phép mình mơ ước một chút. Khám phá những khả năng có thể xảy ra. Hãy giữ lấy những lựa chọn. Hãy sáng tạo. Tiếp tục mơ ước sẽ giúp bạn luôn tiến về phía trước.

Bạn có trân trọng những bước tiến nhỏ không? Một cách để có được sự mãn nguyện trong cuộc hành trình là ăn mừng những thành công của bạn. Hãy công nhận những cái mốc bạn đã đi qua. Hãy xây dựng niềm tin về sự tiến bộ để có thêm động lực tiếp tục làm việc và tiến lên phía trước.

Bạn có đặt mục tiêu là sự trưởng thành và khám phá bản thân không? Cách chắc chắn nhất để đạt được một ước mơ lớn là hãy làm cho chính bản thân bạn lớn thêm lên. Ước mơ càng lớn, người ta càng phải cao lớn hơn để có thể với tới. Bạn có thể nhận ra điều gì về chính mình trong thời điểm hiện tại? Bạn sẽ trưởng thành như thế nào? Đừng bao giờ quên rằng thành quả lớn nhất của việc theo đuổi một ước mơ là: cuối cùng, bạn sẽ trở thành người như thế nào.

CHƯƠNG 10: Câu hỏi về Ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của bạn có giúp ích cho mọi người không?

Một người có cơ hội được sống một cuộc đời phi thường, vì bất cứ lý do gì cũng không có quyền được giữ cuộc đời đó cho riêng mình.

--JACQUES-YVES COUSTEAU

Nếu bạn thật sự muốn đưa ước mơ của mình vào trắc nghiệm, để nhận định xem liệu ước mơ đó có đáng để cống hiến cuộc đời không, bạn phải tự hỏi bản thân mình một câu hỏi quyết định. Đó không phải là một câu hỏi phức tạp. Thực tế là, bạn sẽ thấy chương 10 là chương ngắn nhất của cuốn sách. Tuy nhiên, câu hỏi này lại có tầm ảnh hưởng lớn nhất. Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của bạn có giúp ích cho mọi người không?

ƯỚC MƠ CỦA BẠN SẼ GIÚP ÍCH CHO NHỮNG AI

Trên giá sách tại văn phòng của tôi, có một ngăn chứa những cuốn sách mà tôi rất coi trọng. Chúng không phải những cuốn sách cổ nhất mà tôi có. Chúng cũng không phải là những cuốn đắt giá nhất. Vốn có chút máu của một nhà sưu tập, tôi cũng sở hữu được một vài cuốn sách rất giá trị: bộ tiểu thuyết của Horatio Alger và một số tác phẩm nguyên bản do Mục sư John Wesley viết từ thế kỷ XVII. Không, những cuốn sách trong ngăn đặc biệt đó hoàn toàn không mang giá trị tiền bạc, nhưng chúng mang giá trị cá nhân rất lớn. Chúng là những cuốn sách ảnh hưởng sâu đậm đến cuộc đời tôi. Mỗi cuốn sách ghi lại một quãng đời của tôi và là phương tiện giúp tôi tiến lên phía trước trên đường đời. Tôi thường đến ngăn sách này, lấy ra một cuốn, đọc lại những lời ghi chú tôi viết trên lề hoặc chỗ giấy trống và thầm cảm ơn cách thức mà các tác giả đã gây ảnh hưởng và hỗ trợ tôi trong quá trình phát triển cá nhân.

Khi đang viết cuốn Trắc nghiệm ước mơ này, cuốn sách tôi lấy từ trên giá xuống là Halftime (Giờ nghỉ giữa hiệp) của Bob Buford. Tít phụ của cuốn sách đã thu tóm thông điệp mà nó muốn truyền tải: Chuyển hướng kế hoạch trò chơi của bạn từ Thành công sang Ý nghĩa (Changing Your Game Plan from Success to Significance). Đó là cuốn sách ảnh hưởng rất lớn tới tôi khi tôi ở độ tuổi 40.

Buford viết: “Nửa đầu cuộc đời, chúng ta quay cuồng với việc đạt đến và thu được, học được và kiếm được cái gì đó. Nửa đời sau nhiều mạo hiểm hơn, bởi khi đó chúng ta phải sống vượt ra khỏi cái hiện tại.” Những lời này đã biến đổi tôi hoàn toàn. Chúng khiến tôi suy nghĩ về việc sống vượt khỏi giới hạn của Cái Tôi và cố gắng trở nên lớn lao hơn sự ích kỷ bản năng của mình.

“Nửa đầu cuộc đời, chúng ta quay cuồng với việc đạt đến và thu được, học được và kiếm được cái gì đó. Nửa đời sau nhiều mạo hiểm hơn, bởi khi đó chúng ta phải sống vượt ra khỏi cái hiện tại.”

--BOB BUFORD

Những người vĩ đại trong lịch sử không vĩ đại nhờ những thứ họ kiếm được hay sở hữu. Họ vĩ đại vì đã dâng tặng cuộc sống của mình cho mọi người và những mục đích trường tồn hơn cuộc đời họ. Ước mơ của họ hướng đến giúp ích cho người khác. Rất hiếm người có khả năng giữ vững ước mơ của mình để tạo nên một sự khác biệt, và sẵn lòng từ bỏ tất cả để biến ước mơ đó thành sự thật. Với những người như thế, cái chết không xóa nhòa dấu ấn của họ trên cõi đời này. Vì những ước mơ của họ sẽ thay họ sống tiếp, bởi họ đã sống cho người khác. Họ có thể đồng dạng trả lời “CÓ” cho câu hỏi: Ước mơ của bạn có giúp ích cho mọi người không?

TÀI NĂNG PHI THƯỜNG

Một trong những câu chuyện đặc biệt nhất tôi từng đọc là chuyện về một người đã chuyển những tham vọng vĩ đại đến cực đoan của mình thành những giấc mơ vĩ đại lớn lao – William Wilberforce, cái tên mà ngày nay rất nhiều người không còn nhớ cho mãi đến khi bộ phim *Amazing Grace* (Ân huệ lớn lao) ra đời. Ước mơ cuốn hút tâm trí William Wilberforce là làm thế nào để bãi bỏ chế độ nô lệ, và ông đã cống hiến đến hơi thở cuối cùng cho ước mơ đó.

Wilberforce sinh ra tại Anh vào năm 1759, khi hoạt động buôn bán nô lệ đang hoành hành và phần lớn nền kinh tế Anh phụ thuộc vào nó. Cha mất từ khi còn nhỏ, Wilberforce đã sống một quãng đời thơ ấu cùng một người chú và một người cô mộ đạo. Có lẽ vào khoảng lúc 10 hay 11 gì đó, chính tại ngôi nhà của họ, lần đầu tiên Wilberforce được biết về chế độ nô lệ. Tại đó, ông gặp John Newton, một cựu thuyền trưởng tàu buôn nô lệ, người luôn ăn năn về cuộc đời cũ của mình và đã trở thành một mục sư Anh giáo. Tuy nhiên, cuộc gặp gỡ này không để lại ấn tượng sâu đậm trong Wilberforce cho đến nhiều năm sau đó.

Wilberforce lớn lên trong đặc quyền và sự giàu có. Ông vào trường Cambridge nhưng không thể hiện rõ thiên hướng của một học giả. Ông nổi tiếng nhiều hơn về sức cuốn hút, tài dí dỏm

và khả năng giao kết bạn bè. Trong khi các bạn khác học hành, Wilberforce tiệc tùng và tán gẫu. Có thể nói ông tiêu phí thời gian vào những trò vô bổ – điều sau này khiến ông rất hối tiếc.

Là một chàng trai với tài năng thiên bẩm dồi dào, 20 tuổi, Wilberforce mang theo ý thức về tài năng để vận động tranh cử vào Hạ nghị viện. Hồi ấy, muốn thành công trên con đường chính trị cần có hai điều kiện: tài hùng biện và sự giàu có. Wilberforce thừa đủ cả hai điều kiện đó. Chỉ trong khoảng vài tháng, ông đã sử dụng một khoản tiền khổng lồ – 9.000 đô-la cho chiến dịch tranh cử. Hai tuần sau sinh nhật thứ 21, ông đắc cử vào Nghị viện Anh với số phiếu đúng bằng tổng số phiếu của hai đối thủ của ông.

Chẳng mấy chốc, Wilberforce trở nên nổi tiếng và được chào đón trong giới chính trị Luân Đôn. Ông nhanh chóng được năm câu lạc bộ dành riêng cho các nghị sĩ nhận vào. Mặc dù dáng vóc bé nhỏ nhưng ông tạo được ấn tượng rất mạnh. Khó có ai sánh được khả năng giao tiếp của ông. Ông sở hữu một giọng hát tuyệt diệu, mà ông vẫn thường dùng để làm vui lòng bạn bè. Một số người gọi ông là “người đàn ông dí dỏm nhất nước Anh”. Và ông là nhà hùng biện tài ba nhất với giọng nói mê hồn. Chỉ sau vài năm vào nghị viện, hiếm ai có thể theo kịp tài hùng biện của Wilberforce. Nhà viết tiểu sử Eric Mataxas nhận thấy ở tuổi 24, “dường như không gì có thể ngăn trở con đường tiến thân của ông. Với khả năng hùng biện, tài hoa và sức quyến rũ phi thường, lại có người bạn thân nhất là William Pitt, dường như con đường thăng tiến của ông là không có điểm dừng”.

Nhưng ông sẽ thăng tiến đến đâu? Rốt cuộc, sau khi vào Nghị viện và không ngừng gặt hái thành công ở đó – một mục tiêu không mấy người có khả năng chinh phục – ông vẫn không có những ước mơ. Ông đầy tham vọng và tài năng, nhưng ông không có phương hướng. Nhiều năm sau, Wilberforce nhìn lại: “Năm đầu tiên tại Nghị viện, tôi chẳng làm gì cả – không làm gì cho bất cứ mục đích nào. Mục đích của tôi chỉ là sự xuất chúng của chính tôi”. Ông đang đứng trước nguy cơ lãng phí hoàn toàn cuộc đời mình.

ƯỚC MƠ PHI THƯỜNG

Mọi thứ bắt đầu thay đổi vào năm 1784 khi Wilberforce bắt đầu khám phá đức tin của tuổi trẻ. Và trong hành trình đó, ông đã trải nghiệm được một thứ mà ông miêu tả là “sự thay đổi vĩ đại”. Nó đã vĩnh viễn ghi lại dấu ấn của ông trên cõi đời này. Hai năm sau đó, ông biến thành một người hoàn toàn khác, và sự thay đổi ấy đã sinh ra những giấc mơ vượt xa những mong muốn tầm thường của ông. Ông mơ ước giúp đỡ người nghèo ở Anh và giải quyết rất nhiều vấn nạn xã hội đang lan tràn trên đất nước: nạn nghiện rượu, mại dâm tuổi vị thành niên, điều kiện giáo dục thấp kém của người nghèo, tội ác, việc xử tử hình công khai ghê rợn, tội ác đầy thú

tính. Ngay lập tức, ông cuốn mình vào công việc. Nhưng vài năm sau đó, một công việc trọng đại khác đã trở thành ước mơ của ông: đấu tranh bãi bỏ chế độ nô lệ.

Người ta cho rằng sự tồn tại của chế độ nô lệ ra đời cùng với sự xuất hiện của loài người, và những thư tịch, văn bản luật cổ nhất cũng ủng hộ quan niệm này. Tuy nhiên, trong suốt thế kỷ XVI và XVII, tại phương Tây, đặc biệt là tại Anh, chế độ này trở nên hết sức tàn bạo. Tàu chở nô lệ của Anh khởi hành từ các bờ biển nước Anh mang hàng hóa đến châu Phi. Đến nơi, các tàu dỡ hàng xuống bán, rồi giương buồm đi dọc bờ biển, mua người từ những kẻ buôn bán nô lệ – những kẻ kiếm sống nhờ bắt cóc đàn ông, đàn bà và trẻ em để bán làm nô lệ. Khi các khoang tàu đã nhồi chật những nô lệ bị cùm và xích chặt với nhau, các thuyền trưởng lại bắt đầu một hải trình đau thương dài dằng dặc và tàn bạo xuyên qua Đại Tây Dương đến miền Tây Ấn Độ và bán các nô lệ tại đây. Chỉ trong vài năm, phần lớn những người nô lệ làm việc đến chết trên các đồn điền mía ở vùng đất này. Số khác bị bán sang thuộc địa Hoa Kỳ (sau này trở thành Liên bang Hoa Kỳ).

Vào thập niên 1780, hầu hết người Anh hoàn toàn không biết đến chuỗi những sự kiện đau thương không ngừng diễn ra này. Khi đã hiểu rõ những việc đang xảy ra, Wilberforce quyết định cống hiến cuộc đời để chấm dứt nạn buôn bán nô lệ. Ông coi đó là bốn phận và mục đích lớn của đời mình. Wilberforce nhận xét: “Thật kỳ lạ là hầu hết những người hào phóng và các thầy tu không nhận thức được rằng càng có nhiều của cải, họ càng phải có nhiều bốn phận, và rằng họ sẽ bị trừng phạt nếu sử dụng tài sản đó [cho bản thân]”.

Năm 1787, Wilberforce khởi động chiến dịch của mình. Ông tin rằng nếu các thành viên của Nghị viện nhận thức được sự tàn ác của chế độ nô lệ, họ sẽ bỏ phiếu bãi bỏ nó. Ông và những người phản đối chế độ nô lệ khác thu thập được hàng loạt bằng chứng trên mọi cấp độ về sự tàn bạo của nạn buôn bán nô lệ và đã trình các bằng chứng này trước Nghị viện. Trong bài diễn văn đầu tiên về vấn đề này, ông nói:

“Có vô vàn những cảnh đời cùng cực trong những căn phòng chật chội và bẩn thỉu vượt quá mọi khả năng tưởng tượng của loài người... Sự đồi bại của nó [nạn buôn bán nô lệ – ND] quá sức độc ác, ghê rợn và sai lầm đến mức toàn bộ tâm trí tôi đều dồn hết cho việc bãi bỏ chế độ nô lệ. Một ngành buôn bán ra đời trong tội lỗi và tiếp diễn như thế phải bị bãi bỏ, hãy trả những giá trị và ý nghĩa về đúng vị trí của chúng. Từ giây phút này tôi quyết sẽ không ngồi nghĩ chùng nào còn chưa bãi bỏ được chế độ nô lệ”.

Bất chấp tài hùng biện và những chứng cứ mạnh mẽ chống chế độ nô lệ mà Wilberforce trình Nghị viện, ông vẫn chưa có đủ số phiếu cần thiết để bãi bỏ nó.

Trong năm sau đó, Wilberforce và các bạn ông đã thức tỉnh tất cả nước Anh về tội ác của chế độ nô lệ. Các nhà thơ xuất bản các bài thơ về nó. Một bức tranh diễn tả cảnh những người đàn ông, phụ nữ, trẻ em bị cùm trên khoang của một tàu chở nô lệ được dán lên cửa sổ của các cửa hàng và treo lên tường các quán rượu trên khắp nước Anh. Những bài hát chống chế độ nô lệ cất lên. Những bài luận được xuất bản. Josiah Wedgwood chế tác một bộ đồ gốm chạm hình một nô lệ bị cùm với lời thuyết minh: “Phải chăng tôi không phải là một con người?” Quan điểm cộng đồng chống chế độ nô lệ rất mạnh mẽ, song họ vẫn chưa có đủ số phiếu cần thiết để chấm dứt nó.

Suốt 20 năm ròng, Wilberforce đấu tranh chống chế độ nô lệ. Từ năm 1787 đến năm 1807, dự thảo luật bãi bỏ buôn bán nô lệ được trình lên Nghị viện đến 11 lần nhưng đều thất bại. Có lẽ Wilberforce đã phải bỏ cuộc nếu không có sự cổ vũ của những người hiểu rõ rằng ông đang nỗ lực làm một việc hoàn toàn đúng đắn. Một trong những người đó là John Wesley. Năm 87 tuổi, trước khi mất, Wesley viết bức thư cuối cùng gửi Wilberforce, trăng trối lại:

Ngài Wilberforce kính mến,

Trừ phi sức mạnh thần thánh đã nâng đỡ Ngài để trở thành Athanasius contra mundum (Một người chống lại cả thế giới), tôi không hiểu ngài làm thế nào để đi hết sự nghiệp vinh quang của mình trong việc chống lại tính dâm dục đáng căm thù – vết nhơ của đức tin tôn giáo, của nước Anh, của bản tính con người. Trừ phi Chúa thật sự nâng đỡ ngài đạt mục đích đó, ngài sẽ bị sự chống đối của con người và quỷ dữ vắt tòn sức lực. Nhưng nếu Chúa ở cùng Ngài, ai có thể chống lại Ngài? Phải chăng tất cả họ hợp lại sẽ mạnh hơn Chúa? Xin đừng chán nản! Hãy kiên tâm, nhân danh Chúa và tựa vào sức mạnh ý chí của Người, cho đến khi ngay cả chế độ nô lệ Hoa Kỳ (thứ dâm dục nhất từng xuất hiện trên trái đất này) cũng tiêu tan trước sức mạnh của Người.

Sáng nay, đọc một bài viết do một người châu Phi bản cùng viết, tôi bàng hoàng trước tình cảnh một người đàn ông da đen, bị một người đàn ông da trắng ngược đãi hoặc sỉ nhục, mà có thể sẽ không hề được bồi thường; điều đó đã trở thành “luật” trên các thuộc địa của chúng ta, nơi mà lời thề nguyện của một người da đen chẳng có nghĩa lý gì so với của một người da trắng. Đáng ghê tởm biết bao?

Chính Chúa, Người đã dẫn dắt Ngài từ thuở niên thiếu sẽ tiếp tục truyền sức mạnh cho Ngài trong sự nghiệp này cũng như trong mọi sự, đó là lời khẩn nguyện của tôi.

Người đầy tớ trung thành của Ngài,

Wilberforce tiếp tục kiên trì bởi ông hiểu cuộc sống của hàng triệu con người đang bị đe dọa. Cuối cùng, ngày 23/2/1807, sau khi đã được trình và được Thượng nghị viện thông qua, Đạo luật cấm buôn bán nô lệ (Slave Trade Act) đã được Hạ nghị viện thông qua với tỷ lệ phiếu 283 – 16. Bước đầu tiên trong ước mơ của Wilberforce đã thành hiện thực. Và mặc dù lại mất thêm 26 năm nữa – khi đó Wilberforce đã truyền lại sự nghiệp cho một người khác trong Nghị viện – giai đoạn thứ hai trong ước mơ của ông đã thành hiện thực vào năm 1833 khi Hạ nghị viện bỏ phiếu thông qua Lệnh cấm việc thi hành chế độ nô lệ ở Đế quốc Anh. Ba ngày trước đó, Wilberforce đã qua đời.

TÂM ẢNH HƯỞNG PHI THƯỜNG

Thật khó đánh giá hết tầm ảnh hưởng mà ước mơ của Wilberforce tạo ra cho thế giới khi nó được hiện thực hóa. Rõ ràng là nó đã giúp vô số người có thể đã bị bán làm nô lệ. Tuy nhiên, tác giả Eric Mataxas lập luận rằng, ảnh hưởng kéo theo của việc bãi bỏ hoạt động buôn bán nô lệ thậm chí còn lớn hơn nhiều. Ông viết về điều này ngay khi Wilberforce vừa thành công:

Ông ấy đột ngột bước vào một thế giới mà ở đó chúng ta sẽ không bao giờ còn đặt lại câu hỏi liệu giúp đỡ những người nghèo khổ có phải là trách nhiệm của xã hội chúng ta. Chúng ta chỉ lảng tránh việc phải làm thế nào... Một khi ý nghĩ về điều đó xuất hiện trên thế giới, thế giới sẽ thay đổi. Chế độ nô lệ và nạn buôn bán nô lệ cần phải nhanh chóng được bãi bỏ rộng rãi, nhưng những tội ác xã hội ít nghiêm trọng hơn cũng cần được xóa bỏ. Lần đầu tiên trong lịch sử, những lực lượng hình thành mọi sự nghiệp xã hội có khả năng trở thành hiện thực.

Đó là lý do vì sao Metaxas gọi Wilberforce là “nhà cải cách xã hội vĩ đại nhất trong lịch sử thế giới”. Metaxas tiếp tục nói: “Thế giới mà ông sinh ra năm 1759 và thế giới mà ông rời bỏ năm 1833 là hai thế giới hoàn toàn khác biệt, giống như chì và vàng vậy. Wilberforce điều khiển một cuộc động đất đã sắp xếp lại các lục địa và ngày nay chúng ta mới bắt đầu đánh giá được đầy đủ tầm quan trọng của ông”.

CÂU HỎI ĐƯỢC TRẢ LỜI BẰNG BA GIAI ĐOẠN

Tôi nghĩ, khi bạn còn trẻ, có thể bạn sẽ rất khó trả lời dứt khoát Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng. Trong những giai đoạn đầu đời, tâm trí chúng ta thường bị choán ngập với việc khám phá những tài năng, khả năng, và tìm kiếm mục đích sống của bản thân. Điều đó tốt. Nhưng càng già, chúng ta càng hướng sự tập trung ra bên ngoài, để tưởng tượng ra những ước mơ sẽ giúp ích người khác, chứ không chỉ bản thân chúng ta. Đối với hầu hết mọi người, sự chuyển

biến này là một quá trình. Và tin tốt lành là: không bao giờ là quá muộn để giúp đỡ người khác, và những cống hiến lớn lao nhất của hầu hết mọi người không đến khi họ còn trẻ mà là khi họ đã già dặn hơn.

Khả năng trả lời cho Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của tôi có giúp ích cho mọi người không? phát triển trong tôi theo từng giai đoạn. Có thể bạn cũng sẽ trải qua hành trình tương tự. Hãy xem nó nảy nở thế nào trong cuộc sống của tôi, thông qua ba tuyên bố sau đây:

1. TÔI MUỐN LÀM ĐIỀU GÌ ĐÓ CÓ Ý NGHĨA VỚI CUỘC SỐNG CỦA TÔI

Khi đọc tuyên bố này, chắc hẳn bạn sẽ nghĩ tôi thật ích kỷ. Phản ứng đầu tiên của bạn có thể là sẽ tránh xa nó, nhất là dưới chủ đề của chương này. Tôi hy vọng bạn sẽ không làm thế. Và đây là lý do: quan điểm này không nhất thiết chỉ là sự ích kỷ.

Lấy thí dụ, lần trước khi ngồi trên máy bay, có thể bạn đã nghe thấy tiếp viên hướng dẫn những việc cần làm khi trường hợp khẩn cấp xảy ra. Nếu khoang máy bay mất áp suất và hành khách cần sử dụng mặt nạ oxy, họ sẽ được đề nghị làm gì trước tiên? Đeo mặt nạ của mình vào, rồi sau đó giúp người khác. Tại sao lại thế? Bởi vì bạn không thể giúp đỡ ai nếu chưa giúp bản thân mình.

Tôi tin rằng, muốn thực hiện một ước mơ có ý nghĩa, chúng ta phải có cái gì đó để cho đi. Điều đó nghĩa là tạo dựng một nền tảng cá nhân để từ đó chúng ta có thể hành động và giúp đỡ mọi người. Trong trường hợp của Wilberforce, khởi điểm của ông là tạo dựng một vị trí trong Nghị viện. Muốn tạo nên sự khác biệt, ông phải có một chỗ trong chính phủ. Còn đối với tôi, khởi điểm đó là xây dựng một nhà thờ. Tôi cần học kỹ năng lãnh đạo và trở thành người truyền giáo giỏi hơn trước khi tôi có thể gia tăng giá trị cho mọi người. Đối với bạn, điểm khởi đầu đó có thể là xây dựng một sự nghiệp và học hành hay kiếm tiền để có thể sử dụng nó để giúp đỡ người khác. Nếu chưa làm điều gì có ý nghĩa để giúp đỡ chính mình, làm sao bạn có thể giúp đỡ người khác được?

Muốn thực hiện một ước mơ có ý nghĩa, chúng ta phải có cái gì đó để cho đi.

Khi diễn thuyết cho các độc giả là lãnh đạo, tôi thường hỏi họ hai câu hỏi quan trọng: (1) “Bạn định làm gì để đầu tư cho chính mình?” và (2) “Bạn định làm gì để đầu tư cho người khác?”. Nếu không đầu tư cho bản thân, bạn sẽ thấy rất khó khăn khi muốn đầu tư cho người khác. Bạn chẳng thể trao tặng cho người khác cái mà bản thân bạn không có.

2. TÔI MUỐN LÀM ĐIỀU GÌ ĐÓ CÓ Ý NGHĨA CHO NGƯỜI KHÁC

Thường khi mới bắt đầu hành trình cuộc đời, chúng ta rất giống với William Wilberforce. Chúng ta tham vọng. Mục tiêu của chúng ta là tiến lên phía trước. Chúng ta muốn đạt được mọi thứ vì lợi ích riêng của mình. Soichiro Honda, người sáng lập Tập đoàn Honda, từng nói tầm nhìn ban đầu của ông không phải xây dựng một công ty lớn hay hoàn thành mục đích cao quý của bất cứ ai. Ông thừa nhận: “Tôi nảy ra ý tưởng lắp động cơ vào xe đạp chỉ đơn giản là vì tôi không thích chen chúc trên những chiếc xe buýt và tàu điện đông nghịt”. Nhưng đến một lúc nào đó trên đường đời, tất cả những người thành công đều phải đưa ra một sự lựa chọn. Họ sẽ tiếp tục trèo lên đỉnh núi của thành công vì chính mình, hay họ sẽ trèo núi để rồi có thể quay xuống, đỡ người khác lên và giúp họ cũng được leo núi?

Hãy đối mặt với vấn đề này: thành công có thể khiến con người trở nên ích kỷ. Nếu bạn khai thác tối đa tài năng của mình và làm việc chăm chỉ, có thể bạn sẽ trở thành một người đầy toan tính với câu hỏi: “Tôi có thể thu được gì từ người khác?” Chẳng phải sẽ tốt đẹp hơn khi trở thành một người đầy mơ ước với câu hỏi: “Tôi có thể mang lại cho người khác những gì?”

“Bạn định làm gì để đầu tư cho chính mình?” và “Bạn định làm gì để đầu tư cho người khác?”

Nếu bạn trả lời “CÓ” cho Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng, ước mơ của bạn sẽ giúp ích cho mọi người, khi đó bạn đang đi đúng hướng. Điều đó không có nghĩa là bạn phải bảo vệ cả thế giới. Bạn nên bắt đầu với những điều nhỏ bé và trao tặng cho nó cái tốt đẹp nhất bạn có.

Gần đây, tôi đọc cuốn sách Mother Teresa – Come Be My Light: The Private Writings of Saint of Calcutta (Mẹ Teresa – Trở thành ánh sáng của tôi: Những lời riêng tư của Thánh Calcutta). Cuốn sách gồm rất nhiều bức thư chân thành mà Mẹ Teresa viết cho các bề trên của mình, trong đó chứa đựng những suy nghĩ riêng tư về cuộc đời Mẹ và sứ mệnh phục vụ con người của Mẹ. Trong một lá thư, Mẹ viết về thành công tiềm tàng của Dòng thừa sai bác ái do mình sáng lập:

Con không biết thành công sẽ là thế nào – nhưng nếu Dòng thừa sai bác ái mang hoan lạc đến một mái nhà bất hạnh, khiến một đứa trẻ ngây thơ trên đường phố giữ trọn lòng thanh khiết cho Chúa, khiến một người hấp hối tắt hơi thở trong thanh thản cùng Chúa – vậy thì thừa Bề trên, liệu có đáng dâng hiến tất cả, chỉ cho một điều đó, bởi nó sẽ mang lại một niềm hoan lạc lớn lao đến từ Trái tim Chúa Jesus.

Hẳn không ai có thể tranh cãi về ảnh hưởng mà Mẹ Teresa đã tạo ra trong cuộc đời Mẹ. Mẹ đã truyền cảm hứng cho hàng triệu người, bàn luận cùng vua và tổng thống các nước, và nêu tấm gương tận tụy phục vụ cho toàn thế giới. Tuy nhiên, như bạn thấy, ước mơ giúp đỡ người khác

của Mẹ bắt đầu từ cái nhỏ bé, với mục tiêu nâng đỡ cho một mái nhà bất hạnh, một đứa trẻ ngây thơ, hay một người đang hấp hối. Mẹ từng nói: “Một ngày sống mà không làm điều gì hữu ích cho người khác là một ngày không đáng sống”.

“Một ngày sống mà không làm điều gì hữu ích cho người khác là một ngày không đáng sống”.

-- MẸ TERESA

Nelson Mandela – một con người có ước mơ giúp ích cho rất nhiều người – cũng dần trưởng thành cùng với ước mơ của mình. Ban đầu, điều thúc đẩy ông là ước mơ giành tự do cho bản thân. Nhưng không bao lâu, ông đã trải rộng ước mơ của mình đến những người khác. Ông nói:

Dần dần, tôi nhận ra không chỉ riêng tôi mất tự do, mà các anh, các chị, các em tôi cũng mất tự do. Tôi thấy rằng không chỉ tự do của tôi bị tước đoạt, mà tự do của tất cả những người như tôi cũng vậy. Đó là khi tôi tham gia Đại hội các dân tộc Châu Phi, và đó là khi ham muốn mãnh liệt đối với tự do của tôi trở thành ham muốn tốt bậc đối với tự do của mọi người. Chính khát khao tự do cho nhân dân tôi sống cuộc đời của họ với phẩm giá và lòng tự trọng đã truyền sinh khí cho cuộc đời tôi, đã biến đổi tôi từ một chàng trai rụt rè, sợ hãi thành một người can đảm, biến một luật sư tôn trọng pháp luật thành một kẻ có tội, biến một người đàn ông yêu gia đình thành một người không gia đình, biến một người đàn ông yêu cuộc sống thành một người sống như thầy tu khổ hạnh.

Khi Mandela ở giữa ngã rẽ cuộc đời – một con đường dẫn đến những lợi ích cá nhân và một con đường khác hướng tới phục vụ nhân dân – ông đã chọn con đường cao cả nhưng chông gai hơn, đó là giúp đỡ mọi người. Và hãy xem những ảnh hưởng ông đã tạo nên.

“Tôi không bao giờ thực hiện một phát minh mà không nghĩ đến việc nó sẽ giúp ích mọi người như thế nào”.

--THOMAS EDISON

Bạn đã bao giờ phải đối mặt với một quyết định như vậy chưa? Quyết định đó không có nghĩa là bạn phải từ bỏ ước mơ của mình. Nó có nghĩa là trải rộng ước mơ. Thomas Edison nói: “Tôi không bao giờ thực hiện một phát minh mà không nghĩ đến việc nó sẽ giúp ích mọi người như thế nào”. Ông chưa bao giờ ngừng phát minh để giúp đỡ người khác. William Wilberforce không ra khỏi Nghị viện để giúp người khác, dù có lúc ông đã cân nhắc việc đó. Không, mỗi người sử dụng những điều họ đã hoàn thành cho bản thân, và phát huy chúng cho người khác. Họ chấp nhận một thái độ phục vụ đối với loài người.

Rất nhiều người trong chúng ta thường khởi đầu với ước mơ tạo ra những điều làm thay đổi thế giới, và ý nghĩ giải quyết những việc lớn lao đó khiến chúng ta lo sợ. Điều này cũng là một lý do khác để chúng ta nên bắt đầu với điều nhỏ bé. Nếu bạn đang ở giai đoạn 2 trong hành trình trả lời Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng, đừng cố gắng giúp đỡ tất cả mọi người. Hãy chỉ cố gắng giúp một người nào đó. Hãy làm như thế, và vào đúng thời điểm, bạn sẽ thấy mình đang sống theo những điều Thánh Francis miêu tả khi ngài nói: “Hãy bắt đầu với việc thực hiện điều nào cần thiết; rồi làm điều gì có thể thực hiện, và rồi người sẽ làm được những điều không thể”. Nhưng ngay cả khi bạn không bao giờ làm những việc lớn lao, bạn cũng sẽ hoàn toàn mãn nguyện khi làm những điều đúng đắn. Không việc thiện nào là quá nhỏ bé để không đáng thực hiện cả.

3. TÔI MUỐN LÀM ĐIỀU GÌ ĐÓ Ý NGHĨA CÙNG MỌI NGƯỜI

Cựu phát thanh viên truyền hình Tom Brokaw nhận xét: “Rất dễ để kiếm ra tiền. Nhưng muốn tạo ra một sự khác biệt khó hơn nhiều”. Một lý do là, muốn tạo nên sự khác biệt chúng ta cần làm việc nhóm. Mẹ Teresa không một mình tạo nên sự khác biệt. Nelson Mandela hay William Wilberforce cũng vậy. Ước mơ của họ rộng lớn, do vậy, họ cần nhiều người cùng tham gia để thực hiện ước mơ đó.

Những người mong muốn hoàn thành một ước mơ có ý nghĩa với người khác phải có khả năng giúp người khác cùng ấp ủ giấc mơ của mình. Và khi họ làm vậy, món quà mà tất cả họ nhận được tuyệt vời làm sao. Nếu bạn và tôi có thể chia sẻ ước mơ với người khác, nó sẽ mở rộng cả những khả năng thực hiện ước mơ của mọi người và của chính chúng ta.

Vào tuổi 61, tôi đã mỉm cười khi ngoái đầu nhìn lại hành trình đi đến ước mơ của mình. Lúc mới bắt đầu với khao khát mang lại ý nghĩa cho người khác, tôi chưa nhận ra là điều đó cũng mang lại ý nghĩa cho tôi. Bây giờ thì tôi đã hiểu rõ. Chúng ta không nên nhận bất cứ thứ gì mà không cho đi, và chúng ta không thể cho đi thứ gì mà không được đền đáp lại. Gia tăng giá trị cho người khác là con đường chắc chắn nhất để gia tăng giá trị cho cuộc sống của chính bạn.

Chúng ta không nên nhận bất cứ thứ gì mà không cho đi, và chúng ta không thể cho đi thứ gì mà không được đền đáp lại.

Theo đuổi ước mơ cùng với người khác nghĩa là cùng thực hiện, cùng hy sinh, cùng làm việc, cùng lên kế hoạch, cùng trao đổi bàn bạc, cùng chiến thắng và cùng ăn mừng. Thật tuyệt vời! Đó chính là ý nghĩa đích thực của cộng đồng. Đó là một nhóm mà các thành viên của nó tạo ra sự chuyển biến có mục đích từ “cộng đồng vì mình” đến “mình vì cộng đồng”. Cố gắng bản

thân cho sự nghiệp mang lại giá trị cho mọi người và quy tụ mọi người để thực hiện mục đích là cách trải nghiệm mọi chiều kích của ước mơ.

Nhiều năm trước, tác giả và diễn giả Florence Littauer đã có một bài giảng khiến tôi khắc sâu chân lý này. Bà đưa ra trình tự các bước sau đây để nuôi dưỡng một ước mơ và có thể trả lời “CÓ” cho Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng:

- Dám mơ ước – Ước mơ nghĩa là chấp nhận mạo hiểm, dám bước ra khỏi tình cảnh hiện tại và những vùng thoải mái.
- Chuẩn bị để ước mơ – Quá trình chuẩn bị sẽ quyết định thành công. “Đầu xuôi thì đuôi lọt”. Sự chuẩn bị mang lại cơ hội cho ước mơ của bạn.
- Sống với ước mơ – Hãy trải nghiệm nó. Ước mơ không chỉ là gia vị cho cuộc sống, nó chính là cuộc sống của bạn.
- Duy trì ước mơ – Muốn gìn giữ ước mơ, chúng ta phải thường xuyên duy trì, “bảo dưỡng” nó. Những ước mơ luôn cần sự chăm sóc đầm ấm, dịu dàng.
- Chia sẻ ước mơ – Truyền nó đến mọi người. Để mọi người cùng sở hữu và thực hiện ước mơ với bạn.

Không đáng để cống hiến cuộc đời cho một ước mơ không giúp ích cho mọi người. Và ước mơ sẽ chưa đầy đủ nếu nó không được thực hiện cùng với mọi người. Đó chính là mục đích tồn tại của chúng ta: để giúp đỡ mọi người. Như Woodrow Wilson từng nói: “Bạn không có mặt trên thế gian này chỉ để sống. Bạn có mặt ở đây để giúp thế giới này sống trọn vẹn hơn, với tầm nhìn lớn lao hơn, với một tinh thần chiến thắng và hy vọng cao thượng hơn. Bạn có mặt ở đây để làm thế giới giàu có hơn. Bạn sẽ trở thành kẻ sống mòn nếu lãng quên mục đích đó”.

BẠN TRẢ LỜI CÂU HỎI VỀ Ý NGHĨA VÀ TẦM QUAN TRỌNG NHƯ THẾ NÀO?

Có một câu danh ngôn cổ của người Trung Đông rằng: “Khi sinh ra, bạn khóc, mọi người cười. Hãy sống sao cho khi bạn vui lòng nhắm mắt thì mọi người lại khóc”. Câu danh ngôn đó có đúng với cuộc đời bạn hay không phần lớn phụ thuộc vào câu trả lời của bạn cho Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng.

Ở đầu chương này, tôi đã nhắc đến cuốn Halftime. Trong cuốn sách đó, Bob Buford đặt ra câu hỏi: “Khi bạn làm việc để thực hiện ước mơ của mình, nó sẽ tạo nên điều khác biệt gì cho 50, 100, hay 500 năm nữa?” Sức ảnh hưởng của ước mơ của những con người tôi đã nói đến trong

chương này vẫn không mất đi. Đã hơn 175 năm từ khi Wilberforce qua đời, chúng ta vẫn có thể cảm nhận được tầm ảnh hưởng từ ước mơ của ông. Nếu ước mơ của bạn không giúp ích gì cho người khác, nếu nó chỉ hữu ích cho mình bạn, thì nó sẽ thành hư vô ngay khi bạn vừa rời khỏi cõi đời.

Bạn đặt tầm nhìn của ước mơ vào đâu? Bạn có đang tranh đấu để tồn tại? Bạn có đang tìm kiếm thành công? Hay bạn đang theo đuổi ý nghĩa cuộc đời. Sự lựa chọn luôn thuộc về bạn. Bạn sẽ cống hiến cuộc đời cho một ước mơ như thế nào? Có thể bạn đã nghe câu thành ngữ này: “Một ngày tạo nên sự khác biệt lớn biết bao”. Chúng ta đều biết đó là sự thật. Một sự ra đời, một cái chết, một đám cưới, một cơ hội, một thảm kịch đều có thể biến đổi cuộc đời bạn chỉ trong một ngày. Nhưng chúng ta cũng có thể nói rằng: “Một ước mơ tạo nên sự khác biệt lớn biết bao”. Với một ước mơ có ý nghĩa, chúng ta có thể trở thành chất xúc tác cho sự thay đổi trong thế giới này. Bạn có thể trả lời CÓ cho Câu hỏi về ý nghĩa và tầm quan trọng, và cũng như mọi người, bạn sẽ không còn như trước nữa. Một ước mơ mới tuyệt vời làm sao!

Bạn có thể trả lời “Có” cho Câu hỏi về Ý nghĩa và tầm quan trọng:

ƯỚC MƠ CỦA TÔI CÓ GIÚP ÍCH CHO MỌI NGƯỜI HAY KHÔNG?

Trong các giai đoạn cuộc sống dưới đây, bạn thấy mình đang ở giai đoạn nào?:

Có phải bạn chỉ đang đơn thuần tồn tại? Nếu thế, đã đến lúc phải tiến bước đến thành công. Bạn không thể cho cái bạn không có. Tạo dựng một cơ sở và nền móng cho việc giúp đỡ người khác bằng cách làm điều gì đó có ý nghĩa cho bản thân. Nếu bạn vẫn chưa sẵn sàng theo đuổi ước mơ của mình, hãy nhanh chóng chuẩn bị!

Bạn đã đạt đến thành công chưa? Nếu đã, có lẽ bạn đang tiến gần đến ngã rẽ cuộc đời mà bạn phải quyết định sẽ sống cho mình hay cho người khác. Bạn có thể trải rộng ước mơ của mình thế nào để nó lan tỏa đến mọi người và giúp họ phát huy từ những gì bạn đã đạt được?

Bạn có đang theo đuổi ý nghĩa cuộc đời? Nếu thế, thì đã đến lúc bạn nâng cống hiến của mình lên một cấp độ cao hơn. Một là con số quá nhỏ bé để đạt đến điều vĩ đại. Hãy mơ ước cao xa hơn và thu hút người khác vào ước mơ đó. Hãy dẫn dắt mọi người cùng tham dự vào hành trình đó. Nó sẽ phát triển bạn, phát triển mọi người, giúp ích thêm nhiều người theo những cách thức ý nghĩa hơn rất nhiều. Bạn cảm thấy mình được sinh ra và được mời gọi thực hiện điều gì? Ai là người đáng để bạn phụng sự nhất? Bạn làm thế nào để gia tăng giá trị lớn nhất cho người khác trong quãng thời gian bạn tồn tại trên cõi đời này?

KẾT LUẬN: Nhìn lại... Và hướng về phía trước

Năm 1969, tôi bắt đầu mơ ước về việc tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của mọi người. Sau 10 năm theo đuổi tầm nhìn đó, tôi suy ngẫm về việc liệu mình đã thành công chưa. Thật đáng kinh ngạc, điều đầu tiên tôi khám phá ra là chính ước mơ giúp đỡ người khác của tôi đã giúp ích cho tôi.

Giờ đây nhìn lại, tôi có thể thấy điều đó luôn đúng với tôi. Ước mơ giúp tôi:

- Giữ tập trung. Mỗi khi tôi chệch hướng mục tiêu của mình, ước mơ giúp tôi tiến lên theo đúng hướng đã chọn.
- Vươn xa. Tôi thường thích ẩn nấp trong vùng thoải mái của mình, nhưng ước mơ luôn thúc đẩy tôi ra khỏi đó và thử thách tôi để tôi không ngừng trưởng thành.
- Hy sinh. Dù cái giá cho thành công có quá cao, ước mơ khích lệ tôi dám trả giá, nhắc nhở tôi rằng không có con đường tắt để đến được thành công.
- Kiên tâm. Nghĩ về ước mơ của mình giúp tôi không ngã lòng bỏ cuộc. Không ai có thể cản đích ước mơ của mình nếu dừng lại. Ước mơ không tự đến với chúng ta, chúng ta phải đến với nó.
- Thu hút những người chiến thắng. Tầm vóc ước mơ của tôi sẽ quyết định tầm vóc của những người mà nó thu hút. Ước mơ lớn thu hút những con người phi thường.
- Trông cậy vào Chúa và mọi người. Ước mơ của tôi quá lớn đối với tôi. Tôi cần Chúa và mọi người giúp sức. Họ đã làm vậy và tất cả mọi người đều chiến thắng.

Ước mơ của bạn cũng có thể đem lại cho bạn những điều như thế – nhưng chỉ khi bạn trải nghiệm nó và có thể trả lời “CÓ” cho 10 câu hỏi trong cuốn sách này.

Như bạn thấy, trong mỗi chương tôi đều kể chuyện về những người mà hành trình “cuộc sống của họ thể hiện rõ nhất câu hỏi mà tôi đưa ra. Tôi hy vọng bạn thấy những câu chuyện đó hữu ích. Tuy nhiên, sự thật là bạn có thể sử dụng ví dụ về bất kỳ nhân vật nào trong số họ để minh chứng cho những ví dụ trong các chương khác của cuốn sách. Vì sao tôi lại nói vậy? Bởi vì nếu được hỏi, tất cả họ đều sẽ trả lời “CÓ” cho cả 10 câu hỏi trong cuốn sách. Hãy nhìn lại một lượt

các câu hỏi đó:

- Câu hỏi về Quyền sở hữu: Ước mơ đó có thật sự là ước mơ của chính tôi không?
- Câu hỏi về Tính rõ ràng: Tôi có nhìn thấy rõ ràng ước mơ của mình không?
- Câu hỏi về Tính thực tế: Tôi có dựa vào những nhân tố trong tầm kiểm soát của tôi để đạt được ước mơ của mình không?
- Câu hỏi về Niềm đam mê: Ước mơ của tôi có cuốn hút tôi theo đuổi nó hay không?
- Câu hỏi về Đường đi nước bước: Tôi có một chiến lược để đạt được ước mơ của mình hay không?
- Câu hỏi về Con người: Tôi đã tính cả những người mà tôi cần để hiện thực hóa ước mơ của mình chưa?
- Câu hỏi về Cái giá phải trả: Tôi có sẵn sàng trả giá cho ước mơ của mình không?
- Câu hỏi về Tính kiên định: Tôi có đang tiến gần đến ước mơ của mình không?
- Câu hỏi về Sự mãn nguyện: Việc phấn đấu để đạt được ước mơ có đem lại cho tôi sự hài lòng không?
- Câu hỏi về Ý nghĩa và tầm quan trọng: Ước mơ của tôi có giúp ích cho những người khác không?

Tất cả những người đó đều sở hữu ước mơ của mình. Mỗi người đều thấy rõ ước mơ đó. Họ đều dựa vào chính các kỹ năng, tài năng, làm việc chăm chỉ, và những nhân tố khác nằm trong tầm kiểm soát của mình để theo đuổi ước mơ của họ. Trong họ đều tràn trề một khát vọng thúc đẩy họ giữ vững ước mơ. Mỗi người đều có một chiến lược để thực hiện nó. Họ được mọi người giúp đỡ, họ trả giá để tiến lên, kiên trì nỗ lực, và tìm thấy sự mãn nguyện khi làm việc để biến ước mơ thành hiện thực. Và trên hành trình của mình, tất cả họ đều nỗ lực để giúp ích mọi người, chứ không chỉ bản thân họ.

Tôi nói điều đó để nhắc nhở bạn rằng, nếu bạn khao khát sống trọn ước mơ của mình, bạn không thể chỉ trả lời “CÓ” cho một, hai hay vài câu hỏi trong số 10 câu hỏi trên. Thêm một câu trả lời “CÓ”, ước mơ của bạn sẽ có thêm cơ hội để trở thành hiện thực.

Và điều thật tuyệt vời là, khi bạn đạt được ước mơ, thế giới này sẽ trở thành một chốn tươi đẹp

hơn.

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>