

Ivan R. Misner, PH.D. & Don Morgan, M.A.

NHỮNG BẬC THẦY
THÀNH CÔNG
Master of Success

KỸ NĂNG ĐỂ THÀNH CÔNG
TRONG KINH DOANH VÀ CUỘC SỐNG



Hello



Tác phẩm: NHỮNG BẬC THẦY
THÀNH CÔNG

Tác giả: IVAN R. MISNER VÀ DON
MORGAN

Dịch giả: NGUYỄN TRÀ, KIM
DUNG

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG_2007

Liên kết xuất bản: CÔNG TY SÁCH
ALPHA

Chịu trách nhiệm xuất bản: PHAN
ĐÀO NGUYỄN

Biên tập: TRẦN DŨNG

Trình bày: NGUYỄN THU HIỀN

Thiết kế bìa: TRẦN VĂN PHƯƠNG

Sửa bản in: NGÔ THỊ HỒNG LY

In 1000 bản, khổ 14.5 x 20.5cm, tại
Công ty In Hữu Nghị

Quyết định xuất bản số 319 QĐ/LĐ,
cấp ngày 06-07-2007

In xong và nộp lưu chiểu quý III-2007

Ebook miễn phí tại :
www.Sachvui.Com



CÙNG ĐỌC, CÙNG CHIA SẺ

Nguồn sách scan: langtu

OCR: rito_1522

Sửa lỗi: vancuong7975, langtu, Rafa

Soát lần cuối: rito_1522

Tạo ebook: rito_1522

Ebook này được thực hiện theo dự án
“SỐ HÓA SÁCH CŨ” của diễn đàn

TVE-4U.ORG

Ngày hoàn thành: 23/11/2015

Ebook miễn phí tại :

www.Sachvui.Com

LỜI GIỚI THIỆU

(cho bản tiếng Việt)

Không ai trong chúng ta lại không mong muốn đạt được thành công. Nhưng thành công là gì? Làm thế nào để thành công? Đây là thước đo của thành công? Có một công thức kỳ diệu chung cho mọi thành công không?... Đó là vô vàn câu hỏi mà con người vẫn luôn đặt ra từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Nếu bạn cũng đang trên hành trình kiếm tìm câu trả lời thì *Những bậc thầy thành công* (Master of Success) sẽ là tấm bản đồ hữu ích cho bạn. Xuyên suốt trong cuốn sách này là hàng loạt câu chuyện về những con người đã làm chủ

được một nghệ thuật - nghệ thuật thành công. Rất nhiều người trong số họ là nhân vật nổi tiếng mà hầu hết chúng ta đều nghe danh, nhưng cùng có nhiều người chúng ta chưa từng biết tới. Có người đi đến thành công sau bao lần mất mát, trả giá. Có người thành công với vô số vết thương của những vấp ngã, sai lầm... Họ rất khác nhau, và thành công của họ cũng không giống nhau. Nhưng tất cả họ đã rộng mở lòng mình, chia sẻ với bạn câu chuyện thành công của họ, với mong muốn bạn cũng sẽ trở thành một bậc thầy thành công như họ.

Thành công cũng giống như hạnh phúc - đều rất ngọt ngào. Song con đường đến thành công không trải hoa hồng.

Để tới được đích cuối cùng, bạn phải vượt qua rất nhiều thác ghềnh, những khúc quanh, ngã rẽ, những cám dỗ khiến bạn đôi khi lạc lối. Hy vọng cuốn sách này sẽ tiếp thêm cho bạn lòng quyết tâm, sức mạnh để vượt qua mọi chướng ngại vật, kiên trì tới cùng con đường bạn đã chọn. Chúng hy vọng mỗi câu chuyện trong cuốn sách sẽ là một nấc thang đưa bạn đến gần hơn với thành công của chính bạn.

Alpha Books trân trọng giới thiệu tới độc giả cuốn sách Những bậc thầy thành công trong tủ sách Sách cho người thành đạt. Rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các bạn.

CÔNG TY SÁCH ALPHA

MỤC LỤC

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

LỜI GIỚI THIỆU

LỜI CẢM ƠN

LỜI MỞ ĐẦU

1 – Thành công đến từ chính bên trong
mỗi chúng ta

2 – Theo đuổi niềm đam mê của bạn

3 – Tính kiên trì và làm việc có kế hoạch

4 – Mục tiêu và tầm nhìn

5 – Nghịch cảnh và đối đầu với nguy cơ

6 – Sử dụng các nguồn lực xã hội

7 – Dùng thành công làm đòn bẩy để
nâng cao thành công

8 – Công thức của thành công

KẾT LUẬN

ĐÔI ĐIỀU VỀ CÁC TÁC GIẢ

LỜI CẢM ƠN

Những người đóng góp vào cuốn sách này đã cho chúng ta biết tất cả mọi phương pháp để biến những điều bình thường thành những điều phi thường. Từng cá nhân, những người vốn thấu hiểu con đường dẫn đến thành công đã tiếp thêm nguồn cảm hứng cũng như chỉ dẫn giúp chúng tôi hoàn thành cuốn sách này. Mỗi đóng góp đó giúp chúng tôi làm nên bức tranh ghép Thành Công.

Chúng tôi rất cảm ơn Gail Gilman và Mark Wright đã biên tập các câu chuyện và giúp cuốn sách của chúng tôi thành công. Chúng tôi đặc biệt cảm ơn Jeff Morris và Karen Billip, các kỹ năng

biên tập của họ đã biến một bản thảo thành một cuốn sách hoàn chỉnh.

Chúng tôi cũng cảm ơn LeAnn Harvey và Jere Calmes của Nhà xuất bản Entrepreneur, những người đã giúp biến những ý tưởng thành cuốn sách bạn đang cầm trên tay này, và cảm ơn Mike Drew, người đã giới thiệu Nhà xuất bản Entrepreneur cho chúng tôi.

Chúng tôi còn muốn cảm ơn vợ và các con, những người đã luôn ủng hộ chúng tôi trong suốt những ngày tháng khoá mình trong phòng để viết cuốn sách này.

Cuối cùng chúng tôi muốn gửi lời cảm ơn đến những nhân vật mà các câu chuyện của họ đã có đóng góp rất lớn cho cuốn sách này và đồng thời là những

người can đảm đối mặt với mọi thách thức trong cuộc sống bằng suy nghĩ lạc quan rằng áp dụng khác thường những hiểu biết thông thường sẽ mở đường cho những thành công rực rỡ.

IVAN R. MISNER VÀ DON
MORGAN

LỜI MỞ ĐẦU

Có lẽ không gì ám ảnh bạn hơn là khi chúng kiến người thân gặp nhiều thất vọng, đau đớn hoặc khốn khổ. Những cảnh tượng đó giầy vò chúng ta bởi vì chúng ta là con người, nên chúng ta đánh giá cao sự thành công, sức khỏe, và sự tự hài lòng. Chúng ta khổ tâm khi phải chứng kiến sự thất bại ở người khác hoặc chính chúng ta, bởi vì chúng ta sinh ra là để hướng đến những điều tốt đẹp hơn trong cuộc sống.

Thành công, hay thất bại, là một yếu tố quan trọng trong cuộc sống. Chúng ta khâm phục và thậm chí đôi khi còn ghen tị với thành công của người khác. Chúng

ta dành một phần lớn cuộc sống để giúp con cái và những người thân yêu nhất đạt tới “đỉnh cao của thành công”. Thực tế là chúng ta dường như quá bận tâm đến những thành công lớn mà chúng ta rất khó theo đuổi. Các nhà tư tưởng, nhà hùng biện hiện nay và cả trước đây đã dồn nhiệt huyết để thuyết trình cho chúng ta biết bằng cách nào để đạt được thành công. Với tất cả những gì đã được viết và nói ra, bạn có thể tự hỏi: “Phải chăng đây lại là một cuốn sách khác về thành công?”

Hầu hết những kinh nghiệm trong cuộc sống là từ những người đi trước. Nghệ thuật “học từ những người thành đạt” đã được lưu lại trong sách vỡ lòng nổi tiếng

của thế giới về tôn giáo như Kinh thánh, kinh Koran, và Torah, và phương pháp này đến nay vẫn rất hữu ích! Thay cho việc nói với bạn những điều chúng tôi nghĩ là cách hay nhất để đưa bạn đến gần với thành công, chúng tôi đem đến cho bạn những câu chuyện có thực về những con người rất thực, đang trở nên thành công hoặc đã đạt được thành công bằng cách vận dụng linh hoạt thành công của người khác. Nhiều minh chứng thực tế đó nói về những người bình thường như bạn và tôi. Mỗi người là một miếng ghép trong trò chơi ghép hình thành công mà từ đó giúp bạn thành công hơn trong cuộc sống. Ngoài ra chúng tôi cũng liên hệ đến những người nổi tiếng trên khắp thế giới và là những người được cho là

“những bậc thầy thành công” trong từng lĩnh vực của họ.

Bắt đầu mỗi chương là một phần giới thiệu để gợi ý cho chúng ta định hướng cơ bản trong cuộc sống để đạt được thành công. Chúng tôi tập hợp các câu chuyện sau mỗi phần giới thiệu chương để khuyến khích đạt được thành công từ những điều khá giản dị. Có nhiệt tình, xác định mục tiêu, năng nổ và có kế hoạch, đừng để khó khăn và mạo hiểm làm nhụt chí bạn, hãy tự tạo danh tiếng như là một người trợ giúp và áp dụng hợp lý vào công việc của bạn.

Những điều chúng tôi đưa ra đều hết sức đơn giản. Nhưng những cái dường như đơn giản thì thường rất khó để tiếp

thu. Nếu việc chinh phục thành công là mục tiêu của bạn thì bạn phải tiếp tục đọc, bởi vì những định hướng cơ bản đó xuất phát từ những người đã đạt được cuộc sống thành công.

Hãy nói rằng bạn sẽ học, được cách để tạo dựng cuộc sống thành công của mình thông qua cuốn sách này. Ấn tượng hơn nữa là việc trau dồi khả năng lập kế hoạch và xây dựng thành công của chính bạn. Khi bạn thành công, hãy nói cho chúng tôi biết. Mong muốn của chúng tôi là bạn đạt được thành công rực rỡ và nổi bật.

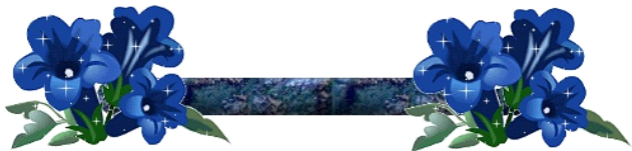
Hãy đọc tất cả các câu chuyện và có thể bạn sẽ nhận được nguồn cảm hứng lớn từ những người đi trước bạn.

-IVAN R. MISNER VÀ DON
MORGAN

*Thời điểm tốt nhất để trồng cây ... là
20 năm trước.*

Thời điểm tốt thứ hai là ngay bây giờ

- Thành ngữ Trung Quốc-



1 – Thành công đến từ chính bên trong mỗi chúng ta

*Tất cả những gì chúng ta cần đều nằm
trong khả năng của chúng ta.*

- THEODORE ROOSEVELT

Tuổi thọ trung bình của con người là khoảng 75, tương đương với 657.000 giờ - một lượng thời gian cần thiết nhưng cũng ngắn ngủi để chúng ta có thể lập kế hoạch, theo đuổi, đạt được - và nếu may mắn - tận hưởng cuộc sống thành công ấy. Khoảng thời gian đó liệu có đủ cho bất kỳ ai đạt được thành công không?

Câu trả lời là đủ và không đủ. Tất cả chúng ta đều biết rằng có một số người đạt được thành công rực rỡ, một số khác đạt được những thành công khiêm tốn hơn, và còn rất nhiều người không đạt được thành công nào - hay đại loại như vậy. Chúng ta biết nhiều người thành đạt theo cách thông thường, và căn cứ theo những chuẩn mực của việc đề ra mục tiêu và đạt được nó thì tất nhiên họ là những người thành công. Vậy còn những người khác thì sao? Chúng ta chưa bao giờ nghe về bất kỳ thành công nào trong cuộc sống của họ - nhưng chúng ta cũng không thực sự biết rõ họ có thành công hay không?

Tất cả chúng ta sử dụng thời gian theo

những cách khác nhau. Những người có tài năng bẩm sinh, cộng với hoàn cảnh ưu đãi, và tràn đầy nhiệt huyết thường được chúng ta biết đến với các câu chuyện ca ngợi họ qua các phương tiện truyền thông đại chúng, đặc biệt khi thành công của họ sụp đổ - tuy nhiên nhiều người trong số họ đã thành công bất chấp nghịch cảnh. Bản thân chúng ta cũng biết khá nhiều những cá nhân thành công - những người không quá nổi tiếng trên thế giới, và chúng ta thường không xem đó là “thành công” - đơn giản bà ấy là Norma, bà chủ tiệm sơn móng tay xinh đẹp, có sáu đứa cháu tuyệt vời mà bố mẹ của chúng luôn xuất hiện vào dịp Lễ Tạ ơn. Rồi đến Joe, gã này mất năm năm trong tù và bây giờ đang làm nghề mộc, một người không

phải là hình mẫu lý tưởng của bất kỳ ai.

Dẫu gọi nó là gì đi nữa thì tất cả chúng ta đều theo đuổi thành công. Tất cả chúng ta đều có khát vọng và nỗ lực để đạt được nó. Khát vọng của chúng ta có thể khác với mọi người, và có thể chúng ta không xem việc đạt được chúng là “thành công”. Chúng ta để ý đến những người xung quanh mà thành công của họ khiến chúng ta đố kỵ. Jake đã sử dụng thời gian như thế nào mà anh ta lại vượt xa tôi cả về tiền bạc, bạn bè và tầm ảnh hưởng? Tại sao anh ta thành công, còn tôi thì không? Tại sao anh ta đang bay trên con Learjet^[1] của anh ta trong khi tôi vẫn đang lọc cọc với con Laguar^[2] này? Tại sao cô ta được sống trong ngôi nhà mới,

chăm sóc ba đứa con xinh đẹp và thông minh trong khi tôi vẫn đang tìm người yêu? Tại sao đến cả cái hộp các-tông của gã đó cũng lớn hơn của tôi vậy, và gã ta đã kiếm được cái xe mua sắm cỡ lớn đó ở đâu?

Nhưng nếu bạn không biết tất cả sự thật, không hiểu được suy nghĩ của người khác, bạn không thể nói liệu người đó có thành công hơn bạn không. Có thể anh ta có 100 triệu đô la nhưng vẫn không vui vì mục tiêu của anh ta là 40 tuổi sẽ trở thành thống đốc và anh ta đang ngày càng mệt mỏi vì phải điên cuồng theo đuổi quyền lực. Có thể bạn không giàu như bạn mong muốn, nhưng ngược lại, bạn đạt được sự giàu có sau khi đã trải qua

vô vàn khó khăn và bạn cảm thấy hài lòng vì đã giữ tài chính của mình ổn định và gia đình của mình trọn vẹn.

Vậy điều gì bạn cho là thành công hơn? Thực hiện được bất kỳ khát vọng nào của bản thân chính là thành công, theo khái niệm hợp lý, và bạn đã đạt được một số mục tiêu rất quan trọng và tự thấy hài lòng.

Thước đo thành công của bạn nằm ở chỗ bạn phân bổ thời gian hiệu quả như thế nào để đạt được những mục tiêu quan trọng với bạn. Không phải là bạn so với người khác thế nào - mà là bạn dùng khả năng và kiến thức của mình để đạt được những mục tiêu phù hợp, tuy có phải khiếm tốn, cho chính bản thân bạn và

những người quan trọng với bạn ra sao. Vậy ai biết điều đó? Người muốn trở thành thống đốc đó có thể đang quan sát bạn và tự nhủ rằng, “Ta là một kẻ thất bại thảm hại. Từ lúc nào ta đã quyết định tiền bạc quan trọng hơn niềm đam mê công việc? Tại sao ta không từ bỏ con đường đó và dành nhiều thời gian hơn cho các con ta? Tại sao ta không thể thư giãn và hưởng thụ cuộc sống như George đang làm?”

Từ điển định nghĩa "thành công" là đạt được những gì mình mong muốn, lập kế hoạch, hoặc cố gắng để đạt được. Tuy nhiên trong cuộc sống, thành công là một khái niệm khó nắm bắt, nhất là khi bạn đưa ra khái niệm đó cho riêng mình.

Thành công là một khái niệm rất tương đối và mang tính cá nhân cao. Nhiều người đã nỗ lực hết mình và đã đạt được những mục tiêu rất cao chỉ để phát hiện ra rằng đó chỉ là đỉnh cao ảo vọng, rằng đỉnh cao thực sự thì cao hơn nhiều. Những người khác đã đạt được thành công tột đỉnh chỉ để sau đó nhận ra giới hạn và sự trống rỗng trong chính họ, và rằng cách duy nhất để leo xuống đó là... tụt. Nhưng cũng có rất nhiều người mặc dù thành công của họ khiêm tốn hơn nhưng để đạt được thành công đó, họ đã phải trải qua vô vàn khó khăn và cuối cùng họ mới nhận ra giá trị đích thực của thành công. Mỗi ngày làm việc có thể chính là một thành công.

Vì vậy bây giờ khi bạn biết rằng khái niệm thành công thật khó nắm bắt, bạn sẽ đạt được thành công bằng cách nào? Nếu có ý định tìm một công thức chung thì bạn sẽ thất bại - bởi vì không có công thức chung nào cả. Thành công phụ thuộc vào việc bạn sử dụng thời gian, phụ thuộc vào hoàn cảnh, tình hình, và - quan trọng nhất - nhận thức của bạn về thành công là gì. Không có một tiêu chuẩn toán học nào để đánh giá khi nào bạn thành công và bạn thành công đến mức nào. Có nhiều cách để đánh giá thành công, nhưng suy cho cùng, cách mà chính bạn tự đánh giá nó mới là thước đo chân thực nhất.

Không có một phương thức cụ thể nào để đạt được thành công ư? Vậy tại sao

chúng tôi lại viết một cuốn sách về nó? Bởi vì mặc dầu trong cuốn sách này không có một bí quyết kỳ diệu nào nhưng vẫn có những chủ đề lặp đi lặp lại suốt những câu chuyện về những người thành công. Bằng cách đọc câu chuyện về những người đó, bạn có thể hiểu được những người khác nhau trong những hoàn cảnh khác nhau có thể đạt được những gì mà bản thân họ cho là thành công. Và việc bạn hiểu được điều đó có thể là nền tảng giúp bạn đạt được những gì mình mong muốn.

Bạn sẽ đọc về những người thành công - một số bạn biết, còn hầu hết bạn chưa nghe đến bao giờ - có người biết được những gì họ muốn từ khi còn là đứa trẻ

còn những người khác đạt được thành công gần như do tình cờ hoặc bất ngờ. Bạn sẽ phát hiện ra thành công đạt được như thế nào nhờ cảm hứng và lòng quyết tâm. Bạn sẽ gặp những người đã vượt qua được bất hạnh và tàn tật để đạt được thành công và cả những con người, khi vừa sinh ra thành công đã chảy trong mạch máu của họ. Bạn sẽ khám phá ra những định nghĩa về thành công từ việc khắc phục hoàn toàn những khiếm khuyết cá nhân cho đến việc đạt được thành công tột đỉnh của thế giới. Quan trọng nhất là, bạn sẽ nhận ra điều đó sau những phân tích kỹ lưỡng: thành công đòi hỏi phải *áp dụng khác thường những kiến thức thông thường*.

Trong các bài viết của toàn bộ chương đầu này, bạn sẽ nhận ra rõ ràng rằng ý niệm về thành công thậm chí phức tạp hơn cả hàm ý của chính những câu chuyện đó. John Gray tranh luận rằng thành công mà bạn đạt được thì không nhiều nhận bởi vì đó là cách để đánh giá những gì bạn đạt được; Brian Tracy nói rằng, theo quy luật căn bản của nhân quả, "bạn trở thành người mà bạn hay nghĩ đến nhất".

Khi bạn đọc những câu chuyện và bài viết trong suốt cuốn sách này, hãy hết sức lưu tâm đặc biệt đến không chỉ các tên tuổi bạn đã biết mà cả những cái tên mà bạn chưa từng nghe đến bao giờ. Đó là những người mà cuộc sống của họ gần

gũi với bạn và từ những gì đọc được bạn có thể rút ra những điểm chung nhất giữa họ và bạn. Hãy nghĩ xem những mục đích, quan điểm, hành động, nguyên tắc, và kinh nghiệm của họ có thể áp dụng vào cuộc sống, công việc và hoài bão của bạn như thế nào. Hãy nghiên cứu bất kỳ điểm gì tương đồng với suy nghĩ của bạn. Hãy nắm bắt những gì bạn học được từ mỗi câu chuyện thành công, sau đó kết hợp chúng lại, áp dụng linh hoạt trong trường hợp riêng của bạn. và viết lên hồi kết thành công cho câu chuyện của chính bạn.

Sau cùng thì luôn có một phương pháp để đạt được thành công - và chỉ có bạn mới viết ra được phương pháp đó.

Với hơn 15 triệu bản in cuốn sách bán chạy nhất Đàn Ông Đến Từ Sao Hoả. Đàn Bà Đến Từ Sao Kim (Men Are from Mars, Women Are from Venus), tiến sỹ John Gray là một chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực phát triển cá nhân và các mối quan hệ. Việc nhận được nhiều hơn các phần thưởng hữu hình trong cuộc sống chỉ là một phần trong câu chuyện, ông giải thích: phần còn lại là nằm ở tầng cao hơn

THÀNH CÔNG BÊN NGOÀI NÂNG ĐỠ CẢM XÚC CỦA CHÚNG TA

JOHN GRAY

Tiền bạc, danh tiếng, bốn phận, con cái, một công việc tốt, quần áo đẹp, trúng xổ số, hay bất kỳ dạng thành công bên ngoài nào đều giống như một chiếc kính lúp dọi vào cảm xúc bên trong của chúng ta. Nếu bạn đã bình yên thì bạn càng bình yên hơn. Nếu bạn đã hạnh phúc và yêu đời thì bạn càng hạnh phúc và yêu đời hơn. Nếu bạn đã tự tin thì bạn sẽ tự tin hơn.

Trái lại nếu bạn đang không thấy sự yên bình thì niềm vui, tình yêu, niềm tin, hay thanh thản trong cuộc sống của bạn sẽ giảm đi. Nếu bản thân bạn không đạt được những thành công ban đầu thì việc "có thêm" cũng sẽ chỉ làm cuộc sống của bạn phức tạp thêm và nảy sinh nhiều vấn

đề. Nếu bạn không hạnh phúc thì tiền bạc cũng không làm bạn hạnh phúc hơn.

Nếu bạn đã hạnh phúc và bạn biết rằng không phải cứ có nhiều tiền mới có hạnh phúc, thì việc giàu có hơn có thể làm bạn hạnh phúc hơn. Không có gì sai khi chúng ta muốn có nhiều tiền hơn. Việc kiếm nhiều tiền hơn chỉ hạn chế chúng ta khi chúng ta quên mất rằng hạnh phúc đích thực là ở bên trong mỗi con người.

Bí quyết để đạt được những gì bạn muốn và muốn những gì bạn đã có trước hết là phải học cách hài lòng, yêu thương, tin tưởng, và hoà nhã bất kể điều gì xảy ra trong bất cứ hoàn cảnh nào. Nếu đầu tiên bạn hài lòng với những gì bạn đã có thì tiếp theo đó những thành

công vật chất sẽ đến như mong muốn của bạn.

Ảo tưởng về thành công bên ngoài

Sự hứa hẹn của tất cả các thành công bên ngoài chỉ là một ảo tưởng. Khi chúng ta không vui, chúng ta cho rằng một chiếc xe mới, một công việc tốt hơn, một người bạn đời đáng yêu sẽ làm cho chúng ta vui hơn. Nhưng khi có chúng rồi thì kết quả lại ngược lại.

Khi chưa được thoả mãn, chúng ta thường mong muốn được đáp ứng nhu cầu “nhiều hơn”. Nhưng không phải như vậy. Không bao giờ là đủ cả. Khi chúng ta tiếp tục cảm thấy không vui “bởi vì chúng ta không được đáp ứng “nhiều hơn”, thì ảo tưởng về vẻ ngoài của thành

công càng tăng. Càng ngày chúng ta càng tin rằng chúng ta không thể vui vẻ trừ khi chúng ta được đáp ứng nhiều hơn nữa. Sau đây là một số ví dụ phổ biến:

- “Tôi chưa thể có hạnh phúc cho tới khi tôi kiếm được 1 triệu đô la”.

- “Tôi chưa thể hạnh phúc cho tới khi tôi thanh toán được các hoá đơn”.

- “Tôi không thể hạnh phúc trừ khi vợ tôi thay đổi”.

- “Tôi không thể hạnh phúc trừ khi chồng tôi ân cần hơn”.

- “Tôi không thể hạnh phúc trừ khi tôi có một công việc tốt hơn”.

- “Tôi không thể hạnh phúc trừ khi tôi

giảm cân”.

· "Tôi không thể hạnh phúc trừ khi tôi chiến thắng”.

· "Tôi không thể hạnh phúc trừ khi tôi được tôn trọng hoặc được đánh giá cao”.

· "Tôi không thể hạnh phúc khi có quá nhiều lo âu trong cuộc sống”.

· "Tôi không thể hạnh phúc bởi vì có quá nhiều việc phải làm”.

· “Tôi không thể hạnh phúc bởi vì không có đủ việc để làm”.

Ban đầu, đạt được những gì chúng ta muốn sẽ làm chúng ta hạnh phúc nhưng chỉ sau một thời gian ngắn, chúng ta lại cảm thấy không vui. Như trước đây chúng ta tin tưởng mù quáng rằng có

được nhiều hơn sẽ làm cho chúng ta hạnh phúc hơn. Nhưng thật không may là mỗi khi hướng đến và đạt được thành công bên ngoài, chúng ta lại cảm thấy trong lòng trống rỗng hơn. Thay vì cảm thấy vui vẻ và yên ổn hơn trong cuộc sống, chúng ta lại cảm thấy rối bời và bất mãn hơn.

Không có được những thành công cá nhân thì càng đạt được nhiều thành công bên ngoài chúng ta càng cảm thấy không vui. Tại sao báo chí lại viết nhiều câu chuyện bất hạnh về những người giàu có và những người nổi tiếng? Đối với rất nhiều người nổi tiếng, thanh danh và tiền bạc chỉ mang lại đau khổ, nghiện ngập, ly hôn, bạo lực, phản bội và thất vọng.

Cuộc sống của họ là ví dụ điển hình rằng thành công bên ngoài chỉ có thể trọn vẹn nếu chúng ta đã có niềm vui ngay trong chính chúng ta. Thành công bên ngoài có thể là thiên đường hay địa ngục, tất cả phụ thuộc vào mức độ thành công nội tại mà chúng ta đạt được.

Thành công cá nhân đến từ bên trong

Thành công cá nhân là từ bên trong mỗi cá nhân và đạt được khi bạn không chỉ là chính bạn mà còn phải biết yêu chính bản thân bạn. Đó là cảm giác tin tưởng, vui vẻ và đầy nhiệt huyết khi thực hiện những điều bạn muốn. Thành công cá nhân bao gồm không chỉ là việc bạn đạt được mục tiêu mà còn là việc bạn

cảm thấy vui mừng và hài lòng với những gì bạn đã có sau khi bạn đạt được nó. Nếu bạn không có thành công cá nhân thì dù bạn là ai hay dù bạn có được bao nhiêu đi nữa bạn cũng không bao giờ cảm thấy hạnh phúc.

Để đạt được thành công cá nhân trước hết chúng ta phải nhận thức được rằng chúng ta không được đặt thành công vật chất lên vị trí ưu tiên hàng đầu. Liệu có nên không khi đạt được mục tiêu và sau đó cảm thấy rằng thế vẫn không đủ? Liệu có nên không khi có được những gì bạn đã luôn mong muốn và sau đó không còn muốn chúng nữa? Liệu có nên không khi có hàng triệu đô la và sau đó nhìn vào gương thấy mình thật vô duyên? Liệu có

nên không khi bạn hát một bài hát và người khác ra vẻ thích nó nhưng trong lòng lại ghét nó? Để tìm ra hạnh phúc đích thực và bền lâu chúng ta phải có một thay đổi nhỏ nhưng đầy ý nghĩa trong suy nghĩ của chúng ta. Chúng ta phải cố gắng đạt được thành công cá nhân và không xem thành công vật chất là ưu tiên số một.

Trải nghiệm hạnh phúc

Hạnh phúc bền lâu đến từ chính bên trong bạn. Đạt được những thứ bạn muốn cũng không thể làm bạn hạnh phúc hơn hiện tại. Làm được những việc tốt đẹp và học được những điều mới mẻ cũng không giúp bạn tự tin hơn hiện tại. Tình yêu với người khác chỉ có thể duy trì khi bạn biết

yêu chính bản thân. Bạn chỉ có thể tìm thấy sự bình yên, hòa thuận và thời gian thư giãn khi chính bạn đã thư giãn và bình yên. Những cung bậc của tình yêu, của niềm vui, của quyền lực và hòa bình từ thế giới bên ngoài chỉ có thể đến với chúng ta khi chúng ta đã cảm nhận được hạnh phúc từ bên trong.

Khi bạn đã hạnh phúc thì bạn sẽ hài lòng với những gì bạn đạt được trong cuộc sống. Nó cũng như khi chúng ta nằm thư giãn trong bồn tắm ấm áp. Nếu bạn nằm yên, bạn sẽ không nhận ra được sự ấm áp. Nếu bạn xoay người và trở lại vị trí ban đầu, bạn sẽ bắt đầu cảm nhận được sự ấm áp. Để cảm nhận được sự ấm áp phải có hai điều kiện: Bạn phải ở

trong nước âm và bạn phải chuyển động.

Tương tự như vậy, để cảm nhận được hạnh phúc trong cuộc sống trước tiên bản thân bạn phải hạnh phúc đã và sau đó phải có tác động bởi những gì bạn đạt được. Nếu chúng ta đã hạnh phúc thì không cần thiết phải có những thành công vật chất to lớn mới làm chúng ta vui.

Nếu bạn đang nằm trong một "bồn tắm" của sức mạnh và niềm tin bên trong bạn thì chỉ cần chuyển động bạn sẽ cảm nhận được nó. Khi bạn đang nằm trong một bồn tắm của tình yêu và hòa bình thì chỉ cần tiếp xúc cũng mang lại cho bạn tình yêu và hoà bình.

Còn nếu bạn đang cảm thấy bất hạnh, không được yêu thương, lo âu hoặc căng

thẳng thì càng tiếp xúc bạn sẽ càng cảm thấy đau khổ, thất vọng hơn. Thành công bạn đã đạt được cũng chỉ đem lại đau khổ và lo âu.

Nguyên nhân thực sự của đau khổ

Khi bề ngoài của thành công khiến chúng ta cảm thấy đau khổ, chúng ta kết luận rằng nguyên nhân của đau khổ là không đạt được những gì chúng ta muốn. Chúng ta rất dễ phạm phải sai lầm này. Khi chúng ta không vui, chúng ta thường muốn những gì chúng ta chưa đạt được. Đương nhiên chúng ta kết luận rằng chúng ta đau khổ chỉ vì chúng ta không có được những gì chúng ta muốn. Kết luận này không hề chính xác.

Khi cá nhân bạn càng đạt được thành công thì bạn nhận ra mong muốn nhiều hơn và cho dù không đạt được những mong muốn ấy thì bạn cũng không cảm thấy bất hạnh. Thay vào đó, khát vọng nhiều hơn tạo cho bạn những cảm xúc tích cực như đam mê, tin tưởng, quyết tâm, can đảm, hào hứng, nhiệt tình, niềm vui, tình yêu v.v... Muốn nhiều hơn không phải là nguyên nhân của đau khổ. Khi trong lòng bạn hạnh phúc và tin tưởng thì việc muốn nhiều hơn và thực hiện những mong muốn sẽ tạo cho bạn niềm vui, tình yêu, niềm tin và sự yên bình.

Khát vọng hoặc muốn nhiều hơn là bản chất của tâm hồn, trí óc, trái tim và cảm xúc. Tâm hồn luôn muốn được phong

phú hơn; trí óc luôn tìm kiếm công việc và hiểu biết hơn; trái tim luôn mong đợi yêu và được yêu nhiều hơn; và cảm xúc luôn muốn hưởng thụ hơn. Nếu chúng ta là chính mình, chúng ta luôn muốn nhiều hơn.

Thật tự nhiên khi trong các mối quan hệ chúng ta muốn được yêu thương hơn. Và cũng tốt khi trong công việc chúng ta muốn thành công hơn. Thật bình thường nếu chúng ta muốn hưởng thụ cuộc sống và còn muốn được hưởng thụ nhiều hơn nữa. Muốn nhiều hơn là tâm trạng tự nhiên của chúng ta. Không có gì sai khi chúng ta có khát vọng. Sự phong phú, phát triển, tình yêu, sự thoải mái và hướng tới những gì tốt đẹp hơn là bản

chất của cuộc sống.

Muốn nhiều hơn và đạt được ít hơn không phải là nguyên nhân của đau khổ. Đau khổ đơn giản là ở chỗ thiếu đi niềm vui nội tại và không có gì để làm khi điều kiện bên ngoài cho phép. Nguyên nhân thực sự của đau khổ là thiếu đi niềm vui. Đau khổ cũng giống như là bóng tối. Có bóng tối là vì thiếu ánh sáng. Cách để rời xa bóng tối là hướng đến ánh sáng. Tương tự như vậy, đau khổ của chúng ta vơi dần khi chúng ta biết cách hướng đến ánh sáng trong chính chúng ta.

Khi sống thực với mình tự nhiên chúng ta sẽ thấy hạnh phúc. Tại sao? Bởi vì được là chính mình thì đã là hạnh phúc.

Bản chất thực của chúng ta là yêu thương, vui vẻ, tin tưởng và thanh thản. Để khám phá hạnh phúc chúng ta phải bắt đầu một cuộc hành trình nội tâm để phát hiện và nhận ra con người đích thực của chính bản thân. Khi nhìn sâu vào nội tâm, chúng ta sẽ khám phá ra rằng niềm vui, tình yêu, sức mạnh và thanh thản chúng ta đang tìm kiếm đều đã ở đó. Những phẩm chất đó đã có sẵn trong chính chúng ta.

Trích từ cuốn *Cách để đạt được điều bạn muốn và muốn điều bạn đang có* (How to get What You Want and Want What You Have).

Là một chuyên gia hàng đầu về ảnh hưởng cá nhân và tiềm năng của con

người. Brian Tracy là cố vấn thường xuyên cho Million Dollar Round Table, IBM, McDonnell Douglas, và các tổ chức đa quốc gia khác. Tracy đưa ra những khái niệm quan trọng khi quan sát một quá trình đi đến thành công.

LUẬT NHÂN QUẢ

BRIAN TRACY

Cái gì cũng có nguyên nhân của nó; mỗi kết quả đều có một nguyên nhân cụ thể.

Aristotle khẳng định chúng ta sống trong một thế giới có quy luật chứ không phải ngẫu nhiên. Ông tuyên bố rằng mọi việc đều có nguyên nhân, chỉ có điều

chúng ta có biết nó hay không thôi. Mọi nguyên nhân hay hành động đều có một kết quả nhất định, chỉ có điều chúng ta có thể thấy và thích hay không.

Đây là luật cổ xưa, “luật sắt” theo quan niệm phương Tây, triết học phương Tây. Sự tìm kiếm nghiêm túc về sự thật, về quan hệ nhân quả giữa các sự việc đã dẫn đến phát triển của phương Tây về khoa học, công nghệ, y học, triết học, và thậm chí xung đột trong hơn 2000 năm. Ngày nay, việc tìm tòi này đã mang lại những tiến bộ về công nghệ làm thay đổi đáng kể thế giới của chúng ta.

Luật này nói rằng thành tựu, sự giàu có, hạnh phúc, thịnh vượng và thành công trong kinh doanh đều là kết quả hoặc hậu

quả trực tiếp và gián tiếp của những nguyên nhân hoặc hành động cụ thể. Điều này đơn giản có nghĩa là nếu bạn có thể xác định được nguyên nhân hay kết quả bạn muốn thì bạn có thể đạt được nó. Bạn có thể học hỏi những người đã đạt được cùng mục tiêu, và bằng cách làm như họ, bạn sẽ đạt được kết quả như họ.

Thành công không phải là ngẫu nhiên

Thành công không phải do phép màu cũng không phải do may mắn. Mọi việc xảy ra đều có nguyên nhân của nó, tốt hay xấu, tích cực hay tiêu cực. Khi bạn hoàn toàn xác định được những gì bạn muốn, bạn chỉ cần bắt chước người đã đạt được nó trước bạn, và cuối cùng bạn sẽ đạt

được kết quả như họ.

Điều này được nói đến trong quy luật “Gieo gió ắt gặt bão” trong Kinh thánh.

Nhà khoa học Isaac Newton gọi nó là định luật vận động thứ ba của định luật 3 Newton, ông nói rằng: “Đối với mỗi lực tác động bao giờ cũng có một phản lực cùng độ lớn”.

Đối với tôi và bạn, quan trọng nhất của luật vạn vật này là: “Những ý nghĩ là nguyên nhân và hoàn cảnh là kết quả”.

Nói cách khác, "Suy nghĩ là sáng tạo". Suy nghĩ của bạn là sức mạnh sáng tạo trước tiên trong cuộc sống của bạn. Bạn tạo nên toàn thế giới theo cách nhìn của bạn. Tất cả mọi người và hoàn cảnh

trong cuộc sống của bạn đều mang ý nghĩa theo cách bạn nghĩ về họ. Và khi bạn thay đổi suy nghĩ thì bạn cũng thay đổi cuộc sống của bạn và đôi khi sự thay đổi ấy diễn ra ngay lập tức!

Nguyên tắc quan trọng nhất của thành công cá nhân hay thành công trong kinh doanh đơn giản là: Hãy dành nhiều thời gian nhất để suy nghĩ về bản thân.

Đây là phát hiện quan trọng mà tất cả các tôn giáo, triết học, siêu hình học, các trường phái tư duy và lý thuyết về tâm lý học đều dựa vào. Nguyên tắc này có thể được áp dụng cho những cá nhân cũng như nhóm cá nhân và các tổ chức. Bất kỳ những gì bạn chứng kiến hoặc trải nghiệm đều là suy nghĩ của bạn về mọi

người dưới các hiện tượng. Ralph Waldo Emerson nhận ra điều này khi ông viết: “Mọi tổ chức lớn chỉ là cái bóng giã ra của một người duy nhất”.

Đó không phải là điều diễn ra đối với bạn mà là cách bạn nghĩ về những gì diễn ra với bạn. Điều đó xác định cách bạn cảm nhận và phản ứng. Đó không phải là thế giới bên ngoài tạo ra hoàn cảnh hoặc điều kiện của bạn; mà chính là thế giới bên trong bản thân bạn tạo ra các hoàn cảnh trong cuộc sống của bạn.

Lựa chọn của bạn, cuộc sống của bạn

Bạn luôn luôn được tự do lựa chọn. Suy cho cùng không ai buộc bạn phải suy nghĩ, cảm nhận, hoặc cư xử theo cách

bạn làm. Đúng hơn là bạn đã chọn cảm xúc và cách cư xử để nghĩ về thế giới quanh bạn và về những gì xảy ra với bạn.

Tiến sĩ Martin Seligman của trường Đại học Pennsylvania gọi phản ứng này là “phong cách lý giải” của bạn. Đó là cách bản thân bạn hiểu và lý giải mọi điều. Đó là yếu tố quyết định bạn là ai và bạn muốn mình như thế nào.

Tin tốt là phong cách lý giải có thể học được. Điều này có nghĩa là nó cũng có thể không học được. Cách lý giải sự việc của chính bạn do bạn làm chủ. Bạn có cảm nhận những gì bạn trải qua một cách vui vẻ và lạc quan thay vì tức giận và thất vọng. Bạn có thể quyết định phản ứng bằng thái độ tích cực và hiệu quả.

Bạn luôn luôn có quyền tự do lựa chọn.

Dòng suy nghĩ và cảm xúc của bạn thay đổi không ngừng. Chúng dễ bị tác động bởi các sự việc xung quanh bạn. Ví dụ khi bạn nhận được một tin tốt lành, ngay lập tức bạn sẽ thấy vui vẻ thấy mọi thứ xung quanh như đang bừng sáng. Nhưng nếu bất ngờ bạn nhận được tin xấu thì ngay lập tức bạn sẽ cảm thấy phiền muộn, tức giận và nóng nảy, ngay cả nếu tin đó không chính xác và không có thực. Đó là cách chính bạn nhận thức về sự việc, điều sẽ quyết định cách phản ứng của bạn.

Làm thế nào để bạn có thể áp dụng nguyên tắc này ngay lập tức

1. Xem xét lại những yếu tố quan trọng

nhất trong cuộc sống của bạn - gia đình, sức khỏe, công việc, tình trạng tài chính của bạn - và quan sát mối quan hệ nhân quả giữa những gì bạn nghĩ, nói, cảm thấy và thực hiện với những kết quả mà bạn đạt được. Hãy trung thực với chính mình.

2. Phân tích cách bạn thực sự nghĩ về mình trong mối quan hệ với cuộc sống quanh bạn. Hãy hết sức trung thực. Hãy xem xét trong từng phạm vi bằng cách nào để dẫn đến suy nghĩ của bạn tạo ra duy trì những gì diễn ra quanh bạn ra sao. Bạn có thể thay đổi suy nghĩ của mình như thế nào để cải thiện cuộc sống của bạn?

Theo 100 quy luật nghiêm ngặt để

thành công trong kinh doanh (The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success) của Brian Tracy.

2 – Theo đuổi niềm đam mê của bạn

*Đừng để bất kỳ điều gì làm lu mờ
ánh sáng tỏa ra từ bên trong bạn .*

MAYA ANGELOU

Cách đây chưa lâu - chỉ một hoặc hai thế kỷ trước - những người phải kiếm sống bằng sức lao động bị hạn chế trong một vài lựa chọn ít ỏi: làm nông nghiệp, làm công nhân, bán hàng, dọn dẹp hoặc - với những người được học hành - luật, y học, chính trị hoặc giáo sĩ. Những người tự tạo dựng sự nghiệp mà không phải do thừa kế gia sản của cha ông là rất hiếm hoi: Christopher Columbus, Jonathan

Swift, Napoléon Bonaparte, Abe Lincoln, Mark Twain, John D. Rockefeller và Mahatma Gandhi. Nếu bạn là phụ nữ hoặc thuộc một dân tộc thiểu số thì sự lựa chọn của bạn thậm chí còn hạn chế hơn, gần như là không có.

Nhưng đến những năm đầu thế kỷ XXI, ở các nước phát triển, tầng lớp trung rất được quan tâm và có nhiều lựa chọn. Sự phát triển về công nghệ, nhất là việc tiếp cận thông tin đã đem lại giá trị dân chủ trên toàn thế giới. Giáo dục được quan tâm nhất; thông tin được cập nhật phong phú. Công nghệ cho phép chỉ với rất ít nông dân nhưng lại có thể cung cấp lương thực, thực phẩm cho cả thế giới, và tạo ra hàng triệu phương pháp mới

với năng suất cao. Ở bất cứ nơi đâu trên toàn thế giới, và chỉ với chi phí rất thấp hoặc hầu như không đáng kể, công nghệ giúp mỗi chúng ta tạo ra một cách riêng để đóng góp giá trị cho xã hội và được đền đáp xứng đáng.

Tự do lựa chọn làm nảy sinh một tình thế khó xử mới. Làm thế nào bạn chọn được phong cách sống và làm việc phù hợp nhất với mình? Mỗi chúng ta có một số kỹ năng, phương pháp học, và tính cách riêng biệt. Thay vì bị bó buộc trong những khuôn mẫu cũ kỹ, chúng ta có thể kết hợp những tài năng riêng biệt đó với tự do của chúng ta và tìm thấy công việc chúng ta yêu thích. Khi làm như vậy, chúng ta thường phát hiện ra hứng thú

trong công việc, mà điều đó có thể chuyển thành đam mê.

Và điều này quan trọng bởi vì đam mê, cũng như sự đổi mới, là yếu tố quyết định thành công. Niềm đam mê của những nhà cải cách đã mang lại những tiến bộ về công nghệ giúp chúng ta thoát khỏi những hạn chế của công việc cũ và mang lại giá trị xã hội. Niềm đam mê khi chúng ta theo đuổi thành công liên quan trực tiếp đến tự do được tạo ra bởi hàng triệu người đã thành công trước chúng ta.

Đam mê - khát vọng, tình yêu, lòng nhiệt huyết - là chìa khoá cho bất kỳ ai muốn nỗ lực để đạt được thành công. Đam mê chính là nhiên liệu của thành công. Nếu không có niềm đam mê, bạn

cần phải tìm kiếm động lực để đam mê đó. Khi bạn không thích công việc bạn đang làm, bạn làm việc chậm hơn, kém hiệu quả hơn, và những người nhiệt tình trong công việc hơn sẽ vượt xa bạn. Bạn không thể làm việc gì lớn lao mà không cần đến một chút đam mê.

Hãy quyết tâm bắt đầu kiểm soát chặt chẽ hơn cuộc sống của bạn và tăng tối đa các cơ hội thành công của bạn. Hãy bắt đầu làm những gì bạn cảm thấy thoải mái nhất, những gì bạn làm tốt và những gì bạn có thể làm để đóng góp nhiều nhất cho cộng đồng và xã hội. Hãy làm những việc khiến bạn hăng say và làm cho thời gian trôi qua thật nhanh. Khi đó công việc sẽ tự nhiên được hoàn thành nếu bạn

thực sự yêu thích nó. Đó là một chuỗi biến thiên: nhiệt tình làm bạn năng động hơn, đam mê giúp bạn chiến thắng, và khát vọng làm cho bạn luôn nỗ lực. Trước khi bạn nhận ra điều đó, lòng nhiệt tình, sự đam mê, khát vọng cháy bỏng sẽ dẫn bạn đến với thành công.

Những người có bài viết trong chương này đã chứng minh vai trò của đam mê trong việc đạt được thành công. Những câu chuyện chỉ ra nhiều con đường để tìm thấy niềm đam mê có thể dẫn mọi người đến với thành công. Một số người sớm tìm thấy niềm đam mê và chính niềm đam mê đó dẫn họ đến thành công; những người khác tìm thấy nó gần như do tình cờ, bằng cách đơn giản là làm những gì

họ cảm thấy đúng và để điều đó dẫn dắt họ trong mọi việc.

Hãy thể hiện lòng say mê đối với công việc bạn đang làm và những người khác sẽ tự hỏi rằng vì sao bạn rất hăng say làm công việc được giao. Bí quyết của nó thì chỉ bạn mới biết đó không phải là công việc mà đó là làm những gì bạn thấy thích. Thường thì đầu tiên chúng ta sẽ theo đuổi một hướng đi chỉ để một ngày chúng ta nhận ra rằng niềm đam mê và nghị lực thực sự của chúng ta lại thuộc về hướng khác. Có nhiều ví dụ về điều này, từ một đại diện bán hàng trực tiếp, người đã tiếp tục học ở trường cao đẳng để phát triển công việc chỉ để

phát hiện ra niềm đam mê suốt đời là đóng phim. Cynthia Greenawalt-Carvaja một doanh nhân năng động và là nhà tư vấn về tiềm năng con người ở Florida, viết về thành công của một ngôi sao truyền hình.

DEIDRE HALL: THẮP SÁNG CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

**CYNTHIA GREENAWALT-
CARVAJAL**

Deidre Hall đạt được thành công trên rất nhiều vai trò: một người vợ, người mẹ, một người chị, một người con, một diễn viên. Cô nổi tiếng với vai tiến sĩ

Marlena Evans trong phim *Thời đại của chúng ta* (Days of our lives), mà cô đóng trong suốt gần 25 năm. Mặc dù vai diễn đó đã đem lại cho cô ba lần đề cử giải Emmy và sáu lần nhận giải nữ diễn viên xuất sắc nhất trong lịch sử 16 năm giải thưởng của *Tạp chí kịch truyền hình* (Soap Opera Digest) nhưng phần thưởng lớn nhất phía sau trường quay mới thực sự khẳng định sự nghiệp thành công của cô: Nữ diễn viên lâu năm. Trong số 90.000 thành viên của Hội Diễn viên thì chỉ có 2% trọn đời gắn bó với nghiệp diễn và 25 năm tham gia đóng phim truyền hình quả thực là rất hiếm.

Hall cho rằng thành công của cô có được chỉ do một nguyên tắc giản đơn:

Hãy làm những việc đến tự nhiên. Tuy nhiên bản thân nguyên tắc này không đến với cô tự nhiên. Khi còn học ở Florida, cô biểu diễn rất tự nhiên, và cô yêu thích công việc đó - việc tham gia chương trình Radio cho đến nghề người mẫu. Tuy nhiên cô không có một mơ ước về công việc thực sự. Cô nhớ lại: "Tôi đã đánh mất và tôi đang tìm kiếm".

Hành trình kiếm tìm của cô đã đưa cô đến Los Angeles, nơi cô sống cùng một vài người bạn và cô đăng ký vào một trường đại học. Để kiếm sống, cô tìm công việc làm thêm là đóng phim truyền hình. Cô xuất hiện trong các tập của phim *Perry Mason*, *Night Gallery*, và những phim khác. Cô nói: "Tôi lo rằng đóng

phim có thể làm tôi nhờ các buổi học ở trường. Tôi thường tự nhủ rằng, tôi sẽ diễn cho đến khi tốt nghiệp và tìm việc khác. Sau đó, một ngày tôi thức dậy: "Tôi đã có một công việc!".

Định hướng của Hall đã nhanh chóng thay đổi. Cô tự nhủ rằng: "Nếu đây đúng là công việc của tôi thì tốt hơn tôi cần học hỏi và trân trọng công việc này". Cô đã đăng ký vào các lớp diễn: Shakespeare, thuyết trình và bất kỳ việc gì có thể phát huy công việc cô đã chọn. Cô thử vai và tham gia đóng nhiều phim truyền hình hơn.

Tất nhiên cũng có những trở ngại. Hall tâm sự "Một lần, người đại diện của tôi mời tôi thử vai và gửi cho nhà sản xuất

một bức ảnh 8x10. Tôi đã tống quần đến nỗi bạn cùng phòng của tôi và tôi phải ăn ở ngoài và mang về một túi thức ăn thừa để lại cho bữa ăn hôm sau. Vào sáng hôm thứ vai, nhiệt độ khoảng 38°C. Tôi mang tóc giả và lông mi giả, đi giẫm phải vũng nước và trèo vào chiếc xe Corvair cũ của tôi. Nó không khởi động được. Tôi ngồi đó lo âu và khóc, than phiền, "Tôi không thể tự nuôi sống mình, không thể tự chăm sóc mình - và bây giờ thậm chí không thể đi thứ vai!"

"Tôi trở về phòng và cảm thấy thất bại. Tôi đã xấu hổ đến nỗi không dám gọi điện cho người đại diện. Chiều hôm đó anh ta gọi cho tôi và hỏi: "Cô đã làm gì khi được phỏng vấn?". Tôi trả lời:

"Tôi không làm gì cả". Anh ta nói: "Ồ, chắc cô phải làm gì chứ. Cô đã có một công việc!"

Hóa ra nhà sản xuất đã cho khoảng 100 cô gái thử vai. Đằng sau mỗi bức ảnh 8x10 họ đã viết ra ấn tượng của họ: quá gầy, quá cao, tóc quá vàng, giọng quá khàn. Cuối cùng một bức ảnh duy nhất không bị ghi nhận xét gì ở phía sau là bức ảnh của Hall.

Hall bình thản nói: "Chỉ khi bạn nghĩ rằng bạn nên từ bỏ thì nhân loại sẽ không để bạn làm điều đó". Mặc dù cô không quá coi trọng may mắn, kinh nghiệm đã cho cô sự tự tin để tiếp tục và sức mạnh để đối mặt với những trở ngại trong cuộc sống.

Bây giờ Hall đã được công nhận là nữ diễn viên có cát-xê cao nhất trong chương trình truyền hình. Nếu bạn hỏi cô ấy các bí quyết để đạt được thành công, cô ấy sẽ nói cho bạn rất nhiều bí quyết:

- Đừng sợ thất bại. Không bao giờ tôi nghĩ rằng tôi không làm được điều đó, và tôi cũng không nghĩ rằng nó khó. Tôi chỉ biết rằng luôn luôn có công việc được tìm thấy và rằng tôi luôn tìm thấy công việc.

- “Hãy đối xử tốt và tôn trọng mọi người. Tôi đã sống và nhận ra rằng nếu tôi đối xử tốt và tôn trọng mọi người thì họ cũng sẽ đối xử tốt và tôn trọng tôi.

- “Làm việc chăm chỉ, chân thật và

ngay thẳng. Tôi nhận ra rằng nếu tôi nhiệt tình làm việc và chân thật thì tôi luôn có việc làm.

- “Hãy dễ chịu với những người xung quanh. Tôi biết rằng mọi người - nhà sản xuất, giám đốc, chuyên viên ánh sáng, nhà quay phim đều muốn tôi hoàn thành các mục tiêu họ đặt ra. Quá nhiều diễn viên, quá nhiều người trở nên cáu gắt, cần nhần và không chuẩn bị. Nhưng tôi nhận ra rằng nếu tôi giúp công việc của nhà quay phim dễ dàng hơn thì anh ta cũng giúp đỡ tôi tận tình hơn”.

Đối xử tốt và tôn trọng người khác không chỉ giúp lý giải cho thành công trong công việc của cô mà còn rất cần thiết trong cuộc sống riêng tư của cô -

nhất là với vai trò là một người mẹ. Cô khuyên rằng: "Hãy tin tưởng con bạn và nói với chúng khi chúng nghĩ rằng bạn không biết chúng đang lắng nghe".

Cô cho rằng niềm tin của cha mẹ đóng vai trò rất quan trọng trong thành công của con cái: "Như bố mẹ tôi đã đối xử với tôi, chồng tôi và tôi muốn con trai tôi biết rằng mặc dù chúng ta không nhận được cái gì dễ dàng nhưng Chúa đã cho chúng ta khả năng và động lực để thực hiện những mục tiêu đặt ra. Tôi nói với con tôi, "Môn toán rất mới mẻ và khó nhưng con có thể học được".

Động viên con, tạo điều kiện thuận lợi cho công việc của cộng sự, hoặc chào một người vô gia cư, Hall đã nhận ra sức

manh của việc đem lòng tốt cho người khác. Cô kết luận: "Bí quyết là những gì quanh bạn, hãy thấp sáng chúng, nhưng chính bạn là người giữ ánh sáng đó. Và bạn càng thành công và càng có nghị lực thì ánh sáng đó càng trở nên rực rỡ hơn".

Có nhiều cơ hội lựa chọn mà tài năng của bạn có thể thấp sáng cuộc sống của một số người khác. Nếu bạn làm những việc khiến bạn thích thú và hài lòng nhất thì bạn có thể làm tốt công việc đó, người khác sẽ để ý và cho bạn những phần thưởng thực tế. Nói cách khác bạn không thể thực hiện thành công những công việc bạn không muốn làm. Hãy tin rằng không có một cái gì là cố định cả. Erin Brockovich,

câu chuyện về thành công của cô đã được dựng thành một bộ phim nổi tiếng, đã chung sức với cư dân thị trấn nhỏ khiến một công ty lớn phải thua cuộc.

CUỘC SỐNG LÀ MỘT CUỘC TRANH ĐẤU NHƯNG BẠN CÓ THỂ CHIẾN THẮNG

ERIN BROCKOVICH VÀ M.ELIOT

Hãy quên đi những điều mà những người khác có thể nói hoặc nghĩ về bạn. Tôi thấy tương lai của tôi thật xán lạn, dù bất kỳ điều gì xảy ra với tôi, cả những điều tốt và xấu, bởi vì tôi đã chứng minh

được rằng tất cả “các chuyên gia” đều sai. Khi còn là một đứa trẻ, tôi mắc chứng bệnh khó đọc và khó phát âm, mọi người nói với tôi rằng may mắn lắm tôi mới tốt nghiệp lớp 12. Gần đây tôi tình cờ thấy một số báo của *Lawrence Journal World*, một tờ báo ở địa phương tôi, phóng viên đã phỏng vấn nhiều giáo viên và các bạn thời thơ ấu của tôi và tất cả họ đều không bao giờ nghĩ tôi có thể đạt được thành công hiện tại.

Sự thật đơn giản là mỗi người *đều rất khác biệt* và thành công của mỗi người không phải luôn giống nhau và theo một công thức chung. Đường học của mỗi người cũng khác nhau. Yếu tố chung để một người thành công là ý chí kiên định,

hay khả năng tận dụng hết lòng quyết tâm của mình. Một điều khá phổ biến đó là yếu tố lo sợ của những người đã thất bại, những người không dám đối diện với chính mình và chấp nhận thất bại. Đối với một số người trong hoàn cảnh khó khăn như tôi đã từng gặp, hoặc hơi nổi loạn, cũng như tôi đã từng, thì thậm chí còn khó khăn hơn nhiều để chống lại những trào lưu của xã hội. Hầu hết họ sẽ không hoặc không thể và vì vậy họ không phát triển được cá tính và tài năng của mình để đánh dấu bản sắc riêng. Tôi gọi điều này là sự sợ hãi tính cách độc lập và riêng biệt, điều vốn quá phổ biến trong xã hội của chúng ta.

Hồi đó, tôi cảm thấy chán nản và chỉ ở

nhà, và trong khi thư giãn tôi bật chương trình đài phát thanh. Tôi không thể tin được những gì mọi người đang nói, họ đã đe dọa bất kỳ ai hành động khác với mọi người. “Tại sao anh ta làm điều này?” hoặc “Tại sao cô ta lại làm điều đó?”. Và không một ai đưa ra bất kỳ giải pháp nào - điều tôi không lấy làm ngạc nhiên. Nếu chúng ta tìm kiếm một lời khuyên về việc tại sao chúng ta không nên thể hiện cái tôi cá nhân, thì mọi người có thể trả lời gì cho bạn? Chính vì phải tuân thủ sự gò bó này mà khả năng sáng tạo mạnh mẽ của chúng ta bị bóp chết. Vậy giải pháp là gì? *Hãy đừng phàn nàn và cảm thấy buồn chán về những gì mình không có, thay vào đó, hãy tự hỏi mình thực sự muốn gì!*

Nổi loạn không phải là một từ xấu. Nó là một từ bị *hiểu nhầm*, đặc biệt là khi nói đến những người trẻ tuổi, James Dean là một người nổi loạn. Amelia Earhart là một người chống đối. Và Thomas Edison cũng vậy. Ed Masry và bố tôi là hai người nổi loạn nhất mà tôi đã từng gặp. Đối với tôi, nổi loạn là một trong những từ đẹp đẽ mà tôi đã từng được gọi trong mười năm qua!

Chúng ta thường xuyên nhầm lẫn khái niệm thành công và thất bại với khái niệm bình thường và khác thường. Vậy ai trong chúng ta là bình thường? Nghe theo ai? Và rút cục ai quan tâm đến những gì chúng ta nghĩ?

Người trông nom nhà cửa, sống nghèo khó và kiếm được rất ít tiền là một người thất bại vì anh ta không kiếm được nhiều tiền hơn người hàng xóm của anh ta ư? Một số người có điều kiện sống thấp hơn người khác. Vậy đó là gì? Khi người trông coi nhà cửa nhận ra rằng trở thành một người trông coi nhà cửa tốt nhất theo khả năng có thể của anh ta quan trọng hơn là trở thành một người trông coi tốt nhất thế giới, thì tôi không coi anh ta là một người thất bại. Và đó chính là mấu chốt của vấn đề. Đối với tôi, khi tôi đã và đang cố gắng hết sức để trở thành một Erin tốt nhất thì tôi có thể không bao giờ là một người thất bại, cho dù người khác nghĩ gì đi nữa.

Thực tế cuộc sống chính là cách bạn giải quyết vấn đề của mình. Bạn hãy làm những gì tốt nhất trong khả năng bạn có thể, bạn hãy cố gắng luôn suy nghĩ lạc quan, và, như một người phụ nữ mà tôi rất khâm phục, cô ấy cũng phải một mình đối mặt với khó khăn, từng nói: bạn hãy kiên trì bởi vì “ngày mai là một ngày khác”. Khi mọi việc trở nên khó khăn, bạn đừng quay lưng và chạy. Nếu bạn làm như vậy, bạn không thể cảm thấy thoải mái, và theo tôi đó mới chính là sự thất bại.

Tôi nhớ cách đây khá lâu, tôi làm việc cho một công ty bán một loại sản phẩm dầu gội đầu nhãn hiệu Lanza. Đó là công việc thường xuyên phải nhận sự từ chối

của khách hàng. Một ngày, cửa hàng trưởng người theo dõi, phụ trách trực tiếp công việc của tôi, đã quan sát thấy tôi bị một khách hàng từ chối. Sau đó, bà phê bình nghiêm khắc cách chào hàng của tôi và nói với tôi rằng: "Cô biết không Erin, điều mà tôi ấn tượng nhất ở cô chính là khả năng chịu đựng sự chỉ trích rất tốt". Tôi nói rằng: "Tôi không coi những lời bà nói là sự chỉ trích, đó chỉ là một cách khác để nhìn nhận về bản thân tôi".

Và đó thực sự là cách tôi cảm nhận. Thay vì nghĩ rằng: "không sao, tôi vừa mất khách hàng, vì vậy chắc chắn tôi là người thất bại, tôi phải từ bỏ", tôi đã không suy nghĩ như vậy và tự hỏi rằng

liệu có phải tôi đã làm gì khiến họ phật ý không. Tại sao tôi lại không bán được sản phẩm đó? Tôi muốn biết, do đó tôi muốn đề nghị những người đã từ chối sản phẩm nói cho tôi biết tại sao họ làm như vậy. Bạn sẽ ngạc nhiên vì có rất nhiều người đã dành thời gian giải thích cho tôi tại sao họ làm như vậy.

Đó là lý do tại sao, nếu bạn không hiểu chính mình, bạn sẽ không bao giờ thành công, bởi vì mọi nhược điểm hàng ngày sẽ luôn đeo bám bạn như là "lỗi của bạn". Thay vì làm như vậy, bạn cần phải suy nghĩ mọi việc một cách thấu đáo. Bạn phải hỏi chính mình rằng "Mình đang cố gắng để đạt được cái gì? Tại sao mình muốn đạt được điều đó? Làm cách

nào để mình có thể đạt được nó?"

Tôi không bao giờ e ngại sự khác thường hoặc để cho người khác nói rằng mình là một kẻ thất bại. Điều đó không thành vấn đề với tôi. Tôi không thể làm những gì mà tôi không tin, những điều trái với chuẩn mực đạo đức của tôi. Vì vậy, bất kỳ việc gì trong cuộc sống tôi đã làm phải là những gì tôi đã lựa chọn. Ô, chắc chắn là có những lúc tôi đã nản lòng nhưng điều đó chưa bao giờ khiến tôi lùi bước. Tôi đã nản lòng vì không thể tốt nghiệp. Mặc dù tôi không thể học theo cách mà những người bình thường khác học, nhưng trong sâu thẳm trái tim tôi biết rằng mình có khả năng khắc phục được những khó khăn của bản thân. Thực

tê khi tôi thử lại và nỗ lực hết mình, cuối cùng tôi đã có thể tốt nghiệp cấp ba và vào đại học để có được bằng cấp như bạn bè cùng trang lứa.

Làm những việc bạn yêu thích và bạn sẽ thành công

Sự khác nhau giữa tài năng và khả năng là gì? Đó chính là *động lực*. Cố gắng hết sức mình tốt hơn là cố gắng để làm người tốt nhất. *Đam mê* chính là chìa khóa để giải quyết sự đồng nhất này. Kỹ năng không đi kèm với tài năng thì sẽ không thắng được khả năng cộng với niềm đam mê. Mặc kệ những người khác nói, nghĩ hoặc làm, bạn vẫn hãy để niềm đam mê dẫn dắt mình trong cuộc sống. Khi bạn có niềm đam mê trong công việc

và thành tích, bạn hãy truyền nó vào những việc bạn yêu thích và bạn sẽ rất ngạc nhiên về những gì mình đạt được. Khi lần đầu tiên bắt đầu bán hàng, tôi phát hiện ra rằng mình có khả năng thuyết phục mọi người, và họ thường mua những sản phẩm tôi bán ra. Từ thành công đầu tiên đó tôi nhận ra tôi có khả năng giao tiếp tốt với mọi người, và phải chăng tôi đã làm tốt bởi vì tôi yêu thích công việc đó hay bởi vì tôi làm tốt nên tôi yêu thích nó. Suy cho cùng thì đó là bởi vì tôi yêu thích công việc đó và tôi làm công việc đó tốt. Đây chính là sự kết hợp để bạn đạt được thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào bạn chọn và quyết tâm theo đuổi.

Hãy thực tế về hoàn cảnh và về chính bạn

Mọi người không thể đều là lãnh đạo. Tất cả chúng ta sinh ra rất khác nhau, mặc dù một số trong chúng ta có tài năng rõ rệt hơn người khác, nhưng tất cả chúng ta đều có thể đạt được một mức tài năng nào đó. Còn có bao nhiêu tài năng không phải là vấn đề.

Cái tôi chính là chướng ngại vật lớn nhất của chúng ta

Khi chúng ta nghĩ rằng bản thân có thể giải quyết được một số vấn đề, đó là bởi chúng ta nghĩ rằng mình giỏi hơn hoặc làm tốt hơn người khác. Chúng ta có thể đúng, có thể sai. Nhưng điều đó không

phải là nhân tố quyết định trong bất kỳ trận đấu nào. Sẵn sàng làm hết sức mình và thất bại sẽ càng làm tăng lòng quyết tâm của bạn cũng như thành công sẽ tới gần hơn.

Theo *Rút ra từ tôi: Cuộc sống là một cuộc đấu tranh nhưng bạn có thể chiến thắng* (Take it from me: Life's a struggle but you can win) của Erin Brockovich và M. Eliot.

Một người đàn ông bắt đầu cuộc sống trưởng thành bằng cách làm những gì anh cảm thấy là tốt nhất cho Chúa, đất nước và gia đình anh. Sau đó, khi sống với con đường mình đã chọn, anh đã đối mặt và vượt qua những thách thức mới, đưa anh đến với

những con người mới, là tìm ra những hướng đi mới. Thật may mắn, anh say mê với hướng đi mới, và thậm chí những người quanh anh cũng được hưởng lợi từ đó. Christopher Cousins là một chuyên gia tiếp thị hệ thống hỗ trợ và trao đổi thông tin, người khám phá ra một câu chuyện thành công ở Midwest, Mỹ.

**ROD JONES: 15.000 LÝ
DO ĐỂ BẠN THEO ĐUỔI
NIỀM ĐAM MÊ CỦA
MÌNH**

CHRISTOPHER COUSINS

Do tình cờ hoặc do định hướng rõ

ràng, Rod Jones đã không thấy có bất kỳ bức tường ngăn cách nào giữa cuộc sống và công việc của ông. Công việc là nguồn cảm hứng của ông, và nó liên quan gián tiếp tới cuộc chiến tranh Việt Nam.

Là một thành viên của Quân đoàn Thủy quân lục chiến Hoa Kỳ, Jones đã tái ngũ vào năm 1967. Hai tháng tham gia nghĩa vụ quân sự lần thứ hai đã làm cuộc sống của ông đã thay đổi mãi mãi. Trong suốt chiến dịch Tết năm đó, khi ông đang phục vụ trong một đại đội xây dựng những chiếc cầu tạm thời, cần cầu lưu động của Jones đã va vào mìn. Cánh tay trái và chân của ông bị thương nặng, và cần được đưa đến trạm y tế khẩn cấp và phải trải qua những cuộc phẫu thuật phức

tạp. Phải mất rất nhiều tháng đôi chân mới hồi phục được.

Sau một thời gian bình phục, Jones đã theo học và giành được bằng cử nhân tâm lý và bắt đầu làm việc cho Trung tâm phục hồi Michigan. Sau đó ông hoàn thành chương trình cao học trong lĩnh vực phục hồi. Trong suốt quá trình cộng tác với Viện phục hồi Trung tâm Y tế Detroit, Jones đã triển khai một hệ thống cung cấp dịch vụ toàn diện và thành công cho những người bị thương tật như ông.

Sau đó ông nhận ra rằng làm việc với hệ thống quản lý công đã hạn chế suy nghĩ sáng tạo và khả năng giải quyết vấn đề. Ông nhớ lại: “Tôi muốn tìm một cách khác để giúp mọi người phục hồi lại. Tôi

đã trả lời như vậy cho mục quảng cáo trên báo về vị trí làm việc trong Tổ chức Kỹ năng Làm việc".

Vào năm 1978, Tổ chức Kỹ năng Làm việc đã ủng hộ một chương trình nhỏ do nhóm các ông bố bà mẹ quan tâm đến những trẻ em tàn tật lập ra. Tại đây Jones đã tìm ra con đường thực sự để ông thả sức sáng tạo. 25 năm kế tiếp ông đã làm việc say mê để đưa công ty nhỏ của ông thành một dự án kinh doanh thành công.

Niềm đam mê của Jones đã giúp đỡ mọi người. Công bằng mà nói, ông hoài nghi về việc gây quỹ từ thiện, chỗ dựa doanh thu chính cho hầu hết các tổ chức phi chính phủ. Ông quyết tâm biến Tổ chức Kỹ năng Làm việc thành một tổ

chức tự hỗ trợ, và ông áp dụng các kỹ năng và năng lực làm việc sáng tạo vào nhiệm vụ này. Chương trình đã phát triển từ một tổ chức tập hợp các bậc cha mẹ có cùng mối quan tâm thành một hoạt động kinh doanh quy mô.

Kết quả như thế nào? Một công ty tập trung những người không có cơ hội làm việc, dạy họ những kỹ năng làm việc hữu ích, và tìm cho họ các công việc phù hợp trong cộng đồng. Jones giải thích: “Chúng tôi cung cấp cho các doanh nghiệp và nhà sản xuất lớn những hàng hoá và dịch vụ qua các hợp đồng. Các hợp đồng của chúng tôi tạo ra vốn hoạt động cho công ty, trong khi đó vẫn duy trì việc gây quỹ từ thiện và trợ cấp ở

mức thấp nhất. Môi quan hệ của chúng tôi với các công ty lớn tạo cơ hội cho những người chưa có việc làm có thêm những kinh nghiệm làm việc thực sự, đặc biệt trong môi trường sản xuất”.

Được hoạt động bởi một nhóm tình nguyện viên nhiệt tình trong kinh doanh và sản xuất, Tổ chức Kỹ năng Làm việc ngày nay phục vụ hơn 15.000 người ở Michigan, những người đáng lẽ phải dựa vào trợ cấp của cộng đồng. Những người trước đây bị coi là thất nghiệp thì bây giờ đã trở thành những công dân có ích; cộng đồng của họ cũng có được một lực lượng lao động có khả năng hoàn thành nhiều nhiệm vụ quan trọng.

Sự kiện Rod Jones va vào mìn cách

đây mấy năm là may mắn ngẫu nhiên hay là số mệnh? Cho dù bất kỳ lý do gì thì niềm đam mê của Jones cũng đã giúp những người có hoàn cảnh như ông trở thành nhân tố quyết định biến chương trình cộng đồng nhỏ nhưng hiệu quả thành một tổ chức mạnh và hữu ích. Tổ chức này đã cung cấp những dịch vụ có giá trị tới những người tàn tật và các doanh nghiệp đang cần công nhân có kỹ năng.

Rod Jones nghĩ rằng ông đã có được công việc tốt nhất: "Tôi muốn dành thời gian của tôi để là một người nhìn xa trông rộng".

Trong suốt cuộc đời, những người theo đuổi thành công thường tìm thấy có nhiều hơn một con đường mở ra

trước mắt họ để đạt được thành công đó. Sự trưởng thành mang lại cho họ sự khôn ngoan để thay đổi hướng đi khi cơ hội xuất hiện và đạt được thành công lâu dài, có ý nghĩa hơn. Patrick M. Kelly, bây giờ là một đồng sự phụ trách và đứng đầu Toà án vùng phía Tây với công ty luật quốc tế Wilson, Elser, Moskowitz, Edleman Dicker, đã từng chơi đàn cho nhóm Beach Boys.

HÃY THEO ĐUỔI SỞ TRƯỜNG, ĐỪNG THEO ĐUỔI SỞ THÍCH

PATRICK M. KELLY

Khi trò chuyện với những người đang

kiếm tìm hạnh phúc trong cuộc sống, nhà triết học, nhà sử học quá cố Joseph Campbell đã khuyên rằng: "Hãy theo đuổi sở thích của bạn". Nói cách khác, hãy làm những gì bạn muốn làm nhất.

Đó là lời khuyên bổ ích dành cho những người như Campbell, một người rất thành công với những niềm đam mê của mình. Còn đối với hầu hết chúng ta, lời khuyên tốt hơn đó là: “Đừng từ bỏ công việc hàng ngày của bạn”.

Một thực tế phũ phàng của cuộc sống là hiếm có người nào đam mê đua xe đạp lại có thể theo kịp Lance Armstrong, và rất ít người thích chơi tennis lại có thể chơi cặp được với chị em nhà Williams. Chỉ 1 trong số 200 nam sinh chọn chơi

bóng chày liên đoàn trường một ngày nào đó sẽ được vào đội tuyển chuyên nghiệp của liên đoàn; đối với các cầu thủ bóng đá bầu dục, tỉ lệ để vào Liên đoàn Bóng đá Quốc gia thì còn thấp hơn một phần nghìn. Nếu môn thể thao đó là bóng rổ thì việc vào được Liên đoàn Bóng rổ Quốc gia còn khó hơn với tỷ lệ 1/3000.

“Sở thích” của tôi đã và vẫn đang là nhạc. Tôi đã có nhiều năm chơi ghita rock chuyên nghiệp cho các nhóm nhạc lớn như nhóm Beach Boys. (Bây giờ và sau này tôi vẫn chơi cho nhóm Beach Boys). Nhưng có một thực tế tôi phải đối mặt là giọng hát của tôi sẽ không giúp tôi trở thành một ngôi sao trong tương lai. Tôi không thể xuất sắc khi làm công việc

tôi yêu thích.

Đam mê thứ hai của tôi là ngành luật. Dù tôi có thể đã rất hạnh phúc với công việc tôi đang làm là chơi ghita, thì tôi lại cảm thấy *không thoả mãn, không được trọng dụng, hay thành công*. Vì vậy tôi xếp việc chơi đàn ghita thành việc phụ và tự đánh giá một cách trung thực điểm mạnh thực sự của mình. Tôi sẽ làm việc gì thực sự xuất sắc? Cuối cùng thì định nghĩa của tôi về thành công là phải xuất sắc, và đó là những gì tôi theo đuổi.

Đạt Lai Lạt Ma nói rằng: “Hãy đánh giá thành công của bạn dựa vào những gì bạn phải từ bỏ để có được thành công ấy”. Tôi đã bỏ việc mà tôi thực sự yêu thích để theo đuổi công việc mang lại

cho tôi thành công hơn. Bởi thành công đối với tôi không phải là những thứ bên ngoài như tiền bạc hay sự nổi tiếng mà là những dấu hiệu bên trong chứng tỏ rằng tôi đang tận dụng hết khả năng của mình để đạt được kết quả tốt nhất. Tôi thực sự cảm thấy (và vẫn đang cảm thấy) tài năng của tôi khi làm diễn giả, luật sư và quản lý có thể mang lại cho tôi nhiều thành công hơn là kỹ năng chơi ghita. Tôi tự nhận ra rằng tôi nên chuyển sang nghề luật, đặc biệt làm việc ở toà án và làm quản lý.

Không nghi ngờ gì là có một con đường thuận lợi hơn nhiều đang mở ra cho tôi. Người ta nói rằng nghề luật sư là một người yêu hay ghen, và trong trường

hợp của tôi đó là một công việc đòi hỏi nhiều nỗ lực. Tất cả chúng ta đều phải hoặc là chấp nhận mặt trái của thành công hoặc là ngay từ đầu không theo đuổi nó. Tôi đã có thể có nhiều thời gian cho gia đình hơn nếu tôi theo đuổi một con đường khác, nhưng sau đó tôi sẽ cảm thấy tiếc nuối vì đã không vượt qua thử thách để hoàn thành xuất sắc những gì mà tôi có khả năng làm tốt nhất.

Mỗi chúng ta đều đối mặt với cùng một quyết định: an toàn hoặc mạo hiểm, dễ dàng hoặc khó khăn, ổn định hay thay đổi? Tôi không hề phê phán những người không cảm thấy cần phải xuất sắc ở bất kỳ lĩnh vực nào. Xã hội không thể tồn tại với một cộng đồng toàn là những người

quá thành đạt. Tôi phải thừa nhận rằng tôi hơi ghen tỵ với những người mà mục đích chính của họ là một cuộc sống không đòi hỏi. Tuy nhiên độc giả của cuốn sách này đã dành nhiều quan tâm tới những việc xuất sắc. Vậy bằng cách nào chúng ta có thể thực hiện được điều đó?

Tôi biết nhiều người thực sự thành công, ở nhiều lĩnh vực. Đó là những người không hề tự phụ và họ đã cố gắng hết sức, cảm thấy rất hài lòng vì đã được làm việc và phát triển tài năng của họ tới mức đó. Và không phải tất cả họ đều giàu có, nổi tiếng, hay thậm chí được xã hội công nhận khi họ làm được những việc đặc biệt. Họ đã thành công bởi vì họ đã

biết tận dụng hết khả năng của họ và nỗ lực hết mình cho những mục tiêu cao nhất.

Vậy bằng cách nào để chúng ta nhận biết được khả năng nổi trội nhất của chúng ta? Tôi gợi ý một vài câu hỏi. Nếu trả lời câu hỏi này một cách thành thực bạn sẽ tìm ra câu trả lời:

- Ba tài năng mà bạn tự hào nhất trong cuộc sống của mình là gì?

- Ba công việc mà mọi người khen ngợi bạn khi bạn hoàn thành là gì?

- Khả năng đặc biệt nào giúp bạn làm được tất cả những việc đó?

Lập luận của tôi là có một hoặc thỉnh thoảng có nhiều sự đe dọa tới thành công

quan trọng nhất của mỗi chúng ta. Những chiến thắng dường như chẳng liên quan gì có thể lại xuất phát từ cùng một khả năng. Tuy nhiên chúng không phải luôn rõ ràng. Tài năng toán học và âm nhạc xuất phát từ cùng một khả năng nhận biết các mối liên quan trong các khái niệm trừu tượng. Một ngày trên các con dốc khi đi trượt tuyết cũng giống một ngày tham gia phiên tòa ở chỗ là phải vận dụng khả năng để phán đoán ra các trở ngại. Một người có thể truyền cảm hứng cho các đồng nghiệp thì cũng có thể là một nhà văn giỏi, bởi vì cả hai kỹ năng này đều cần có sự đồng cảm - cảm nhận được cảm xúc và động cơ của người khác.

Bước đầu tiên là nhận ra các điểm mạnh của chúng ta. Tận dụng những điểm mạnh đó vào công việc là một cuộc hành trình suốt đời. Tôi ví nó như là một chuyến vượt thác. Dòng sông tạo ra rất nhiều trở ngại trên con đường chúng ta đi - xoáy nước, các tảng đá, những bãi cát ở cửa sông - bất kỳ một trong ba trở ngại trên cũng làm chúng ta phân tán trên hành trình đến thành công. Những người đến được đích nhanh chóng thường là những người đã xác định được hướng đi của họ, lái khi cần, lội khi cần, họ rút ra mỗi bài học trên mỗi quãng đường.

Bạn đang để dòng sông lựa chọn hướng đi cho bạn ư? Với mỗi thay đổi nhỏ về hướng, bạn hãy tự hỏi rằng, “Có

phải thay đổi này đang dẫn bạn xa rời thay vì giúp tận dụng hết khả năng của bạn không? Nó có làm cho kỹ năng của bạn kém đi thay vì rèn luyện chúng không?" Nếu bạn trả lời là "phải" thì bạn hãy bắt đầu "lội"!

Trong trường hợp của tôi, "lội" đã giúp tôi trở thành: bố của hai đứa trẻ tuyệt vời, Patric và Laura; luật sư cao cấp của công ty luật quốc tế; chủ tịch Hội Luật sư Los Angeles; thành viên của Hội đồng Thi hành Luật, đồng sáng lập *Tap chí luật Los Angeles* (Los Angeles Lawyer magazine) và đồng tác giả tập chuyên khảo *Hướng dẫn Thừa kiện Đảm bảo ở California* (California Insurance Litigation Guide). Tôi đã theo đuổi

những sở trường của tôi - và tôi vẫn tham gia nhóm Beach Boys.

Tôi cho rằng đó là điều mà Shakespeare muốn nói khi khuyên Laertes: “Hãy làm đúng như những gì bạn có”. Đề xuất sắc, thẳng thắn mà nói chúng ta phải biết phân biệt những gì chúng ta làm tốt với những gì chúng ta thích làm, sau đó hãy lựa chọn hướng đi sẽ cho bạn cơ hội tận dụng hết khả năng của mình. Nếu may mắn, chúng ta có thể là một trong số ít những người tìm thấy công việc kết hợp cả khả năng cao nhất lẫn sở thích của họ. Nếu không được như vậy, chúng ta sẽ vẫn đang trên đường chinh phục đỉnh cao và hài lòng với những gì chúng ta đạt được.

Một sáng tạo mới, một doanh nghiệp mới, một dự án kinh doanh mới đều bắt nguồn từ một ý tưởng. Mọi người thường nói tri thức là sức mạnh, nhưng ngày nay chúng ta đều hiểu rằng tri thức được áp dụng mới thực sự là sức mạnh. Tất cả chúng ta hàng ngày đều áp dụng tri thức của chúng ta, nhưng chúng ta không bao giờ đủ để đạt tới sự hoàn hảo - và luôn có những chướng ngại vật. Những bậc thầy thành công hiểu rằng khi sẵn sàng đối mặt vượt qua những khó khăn đó thì chúng ta học hỏi được nhiều nhất. Chỉ bằng cách liên tục vượt qua các trở ngại thì chúng ta mới thực sự làm chủ được thành công. Nhà văn Darrell Ross đã

có con đường làm chủ sự nghiệp thành công, từ việc huấn luyện môn khúc côn cầu ở Các tiểu vương quốc Ả rập thống nhất đến việc thiết lập đại lý tiếp thị sản phẩm lớn nhất ở Columbia.

TỪ MỘT Ý TƯỞNG HAY CÓ THỂ TẠO NÊN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRÊN TOÀN CẦU

DARREL ROSS

Bạn sẽ bắt gặp rất nhiều điều trong cuộc sống nhưng có rất ít điều in dấu trong tim bạn... Hãy theo đuổi chúng.

KHUYẾT DANH

Có đến 2/3 các doanh nhân thất bại trong 6 năm đầu khởi nghiệp, đó là điều hầu như ai cũng biết. Nỗi đau của một thương nhân thất bại là một sự thực khôn khổ mà nhiều người trong chúng ta đã biết rất rõ. Họ nói rằng ngoài cái chết của người thân yêu hay sự tan vỡ của hôn nhân thì thất bại trong kinh doanh là sự kiện đau đớn nhất trong cuộc đời.

Tom Matzen - một doanh nhân, tác giả best-seller, cố vấn kinh doanh quốc tế - đã nói với chúng tôi: “Theo kinh nghiệm của tôi, việc bắt đầu và điều hành một doanh nghiệp không nhất định dẫn đến kết cục bi thảm và điều đó cũng không thường xuyên xảy ra. Thực tế, một thương nhân có thể cống hiến cuộc đời

mình cho doanh nghiệp và gia đình anh ấy là hoàn toàn thích đáng. Nhưng thật không may, có rất ít doanh nhân đạt được cả thành công trong sự nghiệp kinh doanh lẫn cả trong đời tư”.

Là một cố vấn kinh doanh, Matzen đã giúp hơn 200 doanh nghiệp có sự khởi đầu thuận lợi để đạt được những giấc mơ kinh doanh của họ. Ông cũng là Chủ tịch, đồng thời là Giám đốc điều hành của Parmasters, Trung tâm nhượng quyền thương hiệu đào tạo chơi gôn trong nhà quanh năm đầu tiên, được thành lập năm 1998 và được tạp chí *Entrepreneur* ghi nhận là một trong “66 doanh nghiệp nhượng quyền thương hiệu được “săn lùng nhiều nhất trong năm 2003”.

Matzen lưu ý thêm: "Thật buồn vì có rất ít cầu thủ mời chơi gôn có thể đánh bóng trúng. Parmasters đang làm việc để thay đổi điều đó. Chúng tôi đang đào tạo con người đánh gôn Thắng và chúng tôi muốn công việc kinh doanh của chúng tôi có kết quả Thắng. Vận hành công việc kinh doanh cũng giống như là chơi gôn Thắng".

Đối với công việc kinh doanh của Matzen, từ Thắng (PAR) được cấu tạo từ các chữ sau:

P - Passion (Đam mê)

A - Aim (Mục tiêu)

R - Rough (Mạo hiểm)

Đam mê

Hãy chọn một nghề bạn yêu thích, và bạn sẽ không bao giờ cảm thấy bắt buộc phải làm việc dù chỉ là một ngày trong cuộc đời bạn.

- KHÔNG TỬ

Matzen nói rằng: “Mặc dù công việc của tôi là giúp mọi người tạo lập việc kinh doanh mà họ đam mê, nhưng thỉnh thoảng tôi vẫn quên mất tầm quan trọng thực sự của nguyên tắc này. Kinh doanh có khi mang lại cho bạn lợi nhuận tột đỉnh nhưng có khi lại dẫn đến thua lỗ trầm trọng. Nếu bạn không kinh doanh những gì bạn thực sự yêu thích thì việc kinh doanh đó sẽ sớm trở thành một công việc tệ hại và nguy cơ rủi ro cao.

Tôi tin rằng cuộc sống có nghĩa là sống và chơi hết mình. Bạn luôn có thể tìm ra một con đường để kiếm tiền khi bạn có niềm đam mê. Chỉ cần bạn dành thời gian và nỗ lực để lập kế hoạch cho hành động của bạn. Điều quan trọng là bạn phải biết rằng nó có thể làm được. Những người làm công việc họ đam mê thì họ không cho rằng đó là làm việc - đó chỉ là những gì họ thích làm, và ngày ‘làm việc’ dài của họ dường như trôi qua rất nhanh”.

Mục tiêu

Bắt đầu với việc xác định được kết thúc trong đầu.

- STEPHEN COVEY

Matzen khuyên: "Trong chơi gôn và trong cuộc sống, bạn thường tập trung vào đích bạn hướng đến. Vì vậy khi bắt đầu kinh doanh bạn phải xác định rõ ràng việc kinh doanh của bạn sẽ thế nào khi nó được hoàn thành. Tại Parmaster, chúng tôi tạo ra viễn cảnh là được cấp quyền kinh doanh và thay đổi cách mà thế giới chơi gôn. Viễn cảnh của chúng tôi bao gồm 720 trung tâm đào tạo chơi gôn ở Bắc Mỹ và 360 trung tâm khác trên toàn thế giới.

Điều này thật táo bạo và có ảnh hưởng lớn phải không? Đúng thế! Nghiên cứu cho chúng tôi biết rằng chỉ 50% đại lý được nhượng quyền kinh doanh là có trên 50 địa điểm. Chúng tôi tin rằng

không có bất kỳ thành công lớn nào từng đến với người có những giấc mơ nhỏ. Hãy làm cho mục đích của bạn táo bạo và liều lĩnh một chút. Hãy với tới các vì sao, và có thể ít nhất bạn cũng chạm được tới mặt trăng”.

Sự mạo hiểm

Vị trí của các con thuyền chứ không phải hướng gió xác định con đường chúng ta sẽ đi.

- JIM ROHN

Matzen nói: “Người chơi gôn biết rằng một vài cú đánh của họ sẽ tiếp đất ở chỗ gồ ghề. Điều đó thường xảy ra trong chơi gôn, và cũng xảy ra trong cuộc sống của chúng ta. Hãy mong chờ nó, chuẩn bị

cho nó, chấp nhận nó, sau đó hãy cố gắng hết mình để nâng cao "điểm dừng bóng" của bạn - vị trí của bạn - bất kỳ khi nào nó đến". "Chỉ sau khi chúng tôi đầu tư hai năm với gần một triệu đô la để phát triển hệ thống đào tạo gôn cơ bản, Parmaster gặp khó khăn. Chúng tôi sẵn sàng chi tiền cho những đại lý luyện tập gôn đầu tiên. Trong bốn tháng đầu, chúng tôi đã có 44 đại lý chuẩn bị hoạt động ở năm bang! Sau đó bỗng nhiên khách hàng quan trọng nhất của chúng tôi đòi nắm quyền bằng cách chiếm lấy một trong những đối tác của chúng tôi. Rõ ràng là chúng tôi đã gặp khó khăn, và hết sức bất ngờ. Nhưng nhờ việc đã chuẩn bị các hợp đồng rõ ràng, chúng tôi đánh bại được nỗ lực nắm quyền của họ, tuy nhiên

vị trí của chúng tôi cũng bị ảnh hưởng. Chúng tôi đã mất 600.000 đô la cho phí cấp giấy phép đại lý, thua lỗ xảy ra khi nguồn cung cấp tiền mặt của chúng tôi hạn hẹp nhất.

“Khó khăn ấy dường như đã nhấn chìm chúng tôi. Khi bạn đáp đất trên đường gôn không thành công thì việc nhật bóng và trở về nhà là không nên làm. Do đó, cũng như một người chơi gôn giỏi, chúng tôi quyết định làm hai việc: 1) tìm ra nguyên nhân vì sao không thành công, và 2) tìm ra giải pháp tốt nhất.

“Việc tìm ra vấn đề sẽ không mất nhiều thời gian. Chúng tôi quyết định chọn đối tác là một người cho vay nặng lãi để cung cấp cho chúng tôi thứ chúng

tôi đang thiếu. Mặc dù chúng tôi biết rằng nguyên tắc nghề nghiệp của anh ta không phù hợp với nguyên tắc của chúng tôi. Điều đó thật ngớ ngẩn phải không? Khi hắn ta hành động như một con cá mập thường làm, chúng tôi thực sự rất sợ hãi. Và chúng tôi đã học được điều gì? Đó là: Không bao giờ làm ăn với một người cho vay nặng lãi”.

Vậy Parmaster đã thoát khỏi khó khăn bằng cách nào? Matzen nói: “Cách giải quyết của chúng tôi rất đơn giản. Giống như là khi bóng của bạn bị chệch khỏi đường cỏ mềm và trước mặt bạn là một cây cao mà cách duy nhất để đánh vào green là lớp bóng qua cây đó; khi bạn biết được tình trạng của mình, bạn sẽ

hiều rõ nên dùng cây gậy nào để đánh. Chúng tôi tìm ra một đối tác mới, giám đốc ngân hàng đầu tư, người có cùng nguyên tắc nghề nghiệp và đạo đức với chúng tôi.

"Không phải mọi cú đánh và gậy sẽ phối hợp ăn ý với nhau. Nhưng một khi bạn đã biết rõ về đường đi thì sự lựa chọn gậy và cú đánh sẽ dễ dàng hơn và có thể mang lại cho bạn kết quả cao hơn. Và việc đáp đất không có gì đáng ngại cả. Nếu bạn lựa chọn đúng đường và đúng cách thức thì nó có thể mang lại kết quả thậm chí tốt hơn rất nhiều. Điều này cũng như khi đối tác mới của chúng tôi mang đến cho chúng tôi một ban giám đốc, nhiều cố vấn có tầm cỡ quốc tế, và

sự phát triển công ty nhanh chóng trong năm sau đó”.

Theo cách nói của Matzen, tất cả đều phụ thuộc vào PAR.

■ *Đam mê (Passion)*. Bắt đầu việc kinh doanh của bạn hoặc dự án của bạn với một điều bạn thực sự đam mê.

■ *Mục đích (Aim)*. Định hướng chính xác và nỗ lực để đạt được kết quả cao nhất.

■ *Mạo hiểm (Rough)*. Hãy chuẩn bị để thoát khỏi khó khăn khi cần thiết, chấp nhận nó, làm chủ nó, và trở lại đường đi.

Điều gì sẽ đến với Parmaster? Matzen thông báo: “Gần đây, chúng tôi khởi đầu tốt đẹp trong ‘lĩnh vực’ của chúng tôi: 17

đại lý đã được khen thưởng, 6 hợp đồng quyền chọn, và 30 doanh nghiệp khác đi vào hoạt động. Giấy phép đại lý của chúng tôi đã được bán ở Hoa Kỳ và Canada, và có nhiều sự lựa chọn cho các đại lý chuyên nghiệp ở Nhật Bản, Đài Loan, Ireland, và Trung Đông. Chúng tôi vẫn còn nhiều việc cần làm nhưng mọi việc có vẻ tiến triển hơn”.

Matzen phát biểu quan điểm cuối cùng: Lý do bạn đặt mục tiêu là vì những gì nó sẽ làm từ bạn một khi bạn đạt được nó. Cuộc sống hạnh phúc, bạn có thể vượt qua mọi khó khăn và thặng tiến”.

Mục đích chính của những người làm cha mẹ là kiếm tiền nuôi gia đình, nhưng điều này thường mang lại nhiều

cơ hội thú vị cho việc đạt được những thành tích khác. Những động lực từ gia đình đã nhen nhóm cho những thành công lớn hơn. Michelle Campbell (Michigan) viết về một người mẹ thành công, mục đích của bà là giúp các con trai của mình trở thành các doanh nhân triệu phú.

**MỘT NGƯỜI PHỤ NỮ
SẮC SẢO ĐIỀU
KHIỂN “HAI NGƯỜI ĐÀN
ÔNG VÀ MỘT CHIẾC XE
TẢI”**

MICHELLE CAMPBELL

Mary Ellen Sheets là một trong ba diễn giả có mặt tại một bữa trưa ở phòng khách thương mại. Cả ba diễn giả đã được biết đến là những thương gia địa phương thành công. Tuy nhiên ở Sheets thì có điều gì đó hơi khác.

Sau bữa trưa, tôi quyết định gọi điện thoại hẹn gặp từng người vào bữa trưa hôm nào đó. Người nói thứ nhất không trả lời. Người thứ hai cũng chỉ im lặng. Mary Ellen Sheets là người duy nhất đã gọi lại cho tôi - và thậm chí bà ấy còn cho tôi số cố định!

Tôi muốn xin bà lời khuyên về việc cấp quyền kinh doanh để tôi có thể giúp bạn tôi quyết định liệu cô ấy có nên xin quyền kinh doanh cho doanh nghiệp tại

nhà cô ấy không. Tôi còn muốn học hỏi thêm từ người phụ nữ thành công này.

Khi chúng tôi gặp nhau và tôi trao đổi về dự định của bạn tôi, Sheets nói với tôi rằng bà sẽ gửi cho bạn tôi một cuốn sách để đọc và bà đã giữ lời. Vài ngày sau tôi nhận được cuốn sách trong hộp thư điện tử của mình.

Mặc dù tôi chưa biết nhiều về bà nhưng Sheets đã chỉ ra cho tôi hai bài học thành công quan trọng. Thứ nhất là luôn gọi lại cho mọi người. Thứ hai là hãy giữ lời hứa của bạn. Quá đơn giản - nhưng lại hết sức quan trọng.

Nhiều doanh nhân nghĩ rằng thành công tùy thuộc vào việc triển khai một kế hoạch tốt. Tôi đã rất ngạc nhiên khi biết

được cách mà Sheets bắt đầu việc kinh doanh của bà.

Bà là một người mẹ một mình nuôi hai con trai và một cô con gái, tất cả đều ở tuổi vị thành niên. Bà là nhà phân tích máy tính cho bang Michigan, và là chủ của một chiếc xe tải nhỏ cũ. Bà nói: "Vào những năm 1980 các con trai của tôi sử dụng nó để chở khách kiếm tiền. Chúng tôi lên một mục quảng cáo trên báo địa phương. Dòng đầu tiên là "Hai người đàn ông và một chiếc xe tải" - mặc dù nó nghe có vẻ hơi kêu".

Sau khi các con trai tôi tốt nghiệp cấp ba, chúng rời thị trấn để đi học cao đẳng. Sheets có một khoản tiết kiệm 350 đô la. Bà biết rằng chiếc xe tải cũ sẽ không hợp

với việc kinh doanh thực sự, vì vậy bà sử dụng số tiền tiết kiệm để mua một chiếc xe tải thông dụng hơn.

Sheets hỏi: “Bạn có thể hình dung ra một chiếc xe tải 350 đô la không? Tôi thuê hai người đàn ông và bắt đầu mở một công ty thực thụ vào tháng 5 năm 1985. Tôi không biết làm thế nào để quản lý nhân viên của tôi và cách để giữ sổ sách, hay bất cứ điều gì liên quan đến cấp giấy phép, bảo hiểm, thuế. Tôi không hề biết một tí gì - ngoại trừ việc cố gắng làm vui lòng khách hàng”.

Vào cuối năm đầu tiên, Sheets đã kiếm được 1.000 đô la. Bà nhớ lại: Tôi viết 10 tấm séc gửi số tiền kiếm được đến các quỹ từ thiện địa phương.

Với một năm kinh nghiệm, chiếc xe tải 350 đô la, hai nhân viên, không có một kế hoạch kinh doanh nào, và lợi nhuận của bà đã được chuyển đến các hội từ thiện địa phương, Sheets đã làm điều mà tôi nghĩ rằng bất kỳ người có lý trí nào cũng sẽ làm trong trường hợp của bà. Bà từ bỏ công việc và bắt tay vào hai lĩnh vực áp lực cao: nhượng quyền kinh doanh và vận tải tại bang Michigan.

Những điều luật được quy định trong các ngành đó ở mỗi bang là khác nhau. Sheets đã gặp phải một công việc hóc búa, tuy nhiên - và đây là một điều quan trọng - bà không hay biết những mạo hiểm và khó khăn bà phải đối mặt.

Đơn giản là bà muốn ý tưởng của mình

được thực hiện - và bà biết rằng nó phải thành công để các con bà hoàn thành việc học tập. Bà tin rằng bà sẽ thành công nếu bà quan tâm đến mọi người. Đó là lý do tại sao khẩu hiệu “Hai người đàn ông và một chiếc xe tải” sẽ trở thành “Người vận chuyển, người quan tâm”.

Mary Ellen Sheets “quan tâm” "Hai người đàn ông và một chiếc xe tải" của bà thành một công ty kinh doanh với 100 đại lý ở 24 bang. Năm 2003, lợi tức dự kiến khoảng 100 triệu đô la.

Sheets quan tâm tới các chủ đại lý và công nhân của bà. Bà và con gái bà, bây giờ là chủ tịch công ty, tặng quà sinh nhật cho công nhân. Những điều tưởng như là nhỏ đã tạo ra sự khác biệt lớn trong

thành công của một công ty.

Bà cũng rất quan tâm đến cộng đồng của bà. Sự quan tâm của bà thể hiện bằng cách bà phục vụ trong ban tổ

chức đại lý quốc tế, Hướng đạo sinh, Bệnh viện Chim sẻ, Viện hàn lâm tự do Michigan, Phiên gác kiện cáo tham nhũng Michigan và Phòng thương mại Michigan. Bà còn làm ở Ban cố vấn của Beaner, một đại lý bán cà phê. Bà còn là Ủy viên của Ủy ban An toàn Xe tải. Bà đang "được đào tạo" ở Ủy ban Đường thống nhất địa phương. Bà còn dành thời gian để trò chuyện với học sinh cơ sở, phổ thông, và các lớp cao đẳng, phòng thương mại, câu lạc bộ những người lạc quan, và các nhóm mục sư.

Sheets làm việc liên tục để cải thiện việc kinh doanh của bà. Bà nói: ‘Tôi sẽ làm bất cứ việc gì để phát triển công ty của chúng tôi. Tôi nghe tất cả các cuộc gọi. Bạn không thể biết rằng khi gặp và nói chuyện với một ai đó ở đâu đó thì cơ hội sẽ đến sau các cuộc gặp này’.

Thành công luôn đi kèm với các trở ngại. Khi con gái của tôi trở thành chủ tịch vào năm 1994, “Hai người đàn ông và một chiếc xe tải” đã có 34 đại lý. Một số đại lý đã thông đồng với nhau và nói rằng họ không còn phải trả bản quyền mà vẫn sẽ sử dụng tên đó. Sheets đã mất nhiều năm và hàng trăm nghìn đô la trong các phiên tòa và cuối cùng đều thắng kiện. Một số vụ kiện kết thúc bằng đàm

phán. Công ty đã thắng kiện, nhưng thật không may một số người thua kiện đã không có tiền để trả, do đó “Hai người đàn ông và một chiếc xe tải” đã phải chịu nhiều thiệt hại. Phải mất nhiều năm công ty mới khôi phục lại được.

Người bạn thân nhất trước đây của bà, là người điều hành một trong các đại lý, đã giáng cho bà một đòn đau

Tại phiên toà. Bà nhớ lại: “Tôi đã bị sốc và rất đau đớn. Tôi biết cô ta đã nói với mọi người là cô ta đã lập nên công ty”.

Bà có chuẩn mực đạo đức rất khắt khe và quan tâm thực sự đến việc giúp mọi người đạt được thành công. Vì vậy tôi đã xin bà lời khuyên để đạt được thành

công. Bà khuyên tôi: “Làm những việc bạn yêu thích. Bạn có cả cuộc sống ở phía trước - tuy nhiên đó không phải là một cuộc diễn thử trang phục! Đừng lãng phí thời gian vào những việc bạn không thích. Hãy làm những việc bạn yêu thích hàng ngày. Nếu ngày đó bạn không có tiền, hãy dọn dẹp sạch sẽ các tài liệu của bạn. Tạt qua thăm một vài người. Mỗi ngày làm một ít. Một ngày bạn nhìn lại và thấy rằng bạn đã làm được nhiều việc!

“Hãy luôn chú tâm tập trung. Nếu bạn lau cửa sổ, hãy lau cửa sổ. Hãy là người lau cửa sổ tốt nhất trong thị trấn. Hãy biết rằng mọi người sẽ gọi bạn đến lau cửa sổ cho họ. Họ sẽ phát điên lên nếu

không gọi được bạn!”

“Đừng để ý đến những nhận xét tiêu cực. Nếu bạn linh cảm rằng bạn đã đi đúng hướng thì có lẽ bạn đã đúng. Nhiều người đã chế giễu tôi, một người phụ nữ lái xe tải, nhưng tôi vẫn tiếp tục công việc. Và tôi đã thành công”.

Thế còn về các đối thủ? Sheets nói rằng: “Đừng quan tâm đến các đối thủ của bạn. Không cần quan tâm đến những gì họ làm hay những gì họ theo đuổi. Hãy quan tâm đến khách hàng của bạn. Luôn quan tâm đến cộng đồng của bạn. Đó chính là những người sẽ tạo sức mạnh cho bạn và công nhân của bạn”.

“350 đô la Sheets đầu tư vào kinh doanh, bà nghĩ, là số tiền duy nhất tôi đã

tiết kiệm được trong cuộc đời, và cũng là số tiền duy nhất tôi đã đầu tư vào kinh doanh”. Còn hai thương nhân - diễn giả khác đã có những lời hứa cố vấn trông rộng suốt bữa trưa ở phòng thương mại, tôi tin rằng sự đầu tư táo bạo này cũng sẽ trở thành “Hai người đàn ông và một chiếc xe tải”. Tuy nhiên, với sự quan tâm và táo bạo mà Maiy Ellen Sheets thể hiện ở công ty thì "Hai người đàn ông và một chiếc xe tải" đã trở thành một thương hiệu kinh doanh có ảnh hưởng mạnh - và nó đã chỉ cho tôi con đường dẫn đến thành công.

Hiếm khi tìm thấy một người vượt qua được thử thách về thể chất từ một hoàn cảnh ít hy vọng nhất, điều này chỉ

bộc lộ khi đôi mắt với một ít thử thách, từ hoàn cảnh khó khăn hơn. Sim Chow Boon, một chuyên gia marketing tại Singapore đã kinh ngạc khi biết câu chuyện của một chuyên gia leo núi ngay tại chính đất nước vốn rất bằng phẳng của mình.

DAVID LIM: NIỀM ĐAM MÊ LEO NÚI

SIM CHOW BOON

Hãy hình dung mình lớn lên ở một đất nước nhỏ bé với ba triệu người, nơi ngọn núi cao nhất cũng chỉ cao

khoảng 140m. Bây giờ, với kinh nghiệm sống, bạn hãy tưởng tượng việc

chinh phục những ngọn núi với hơn năm dặm vách núi thẳng đứng từng có nhiều người bỏ mạng ở đó. Cuối cùng, cần xem xét kỹ lưỡng trước khi hành động nếu chỉ vì bạn muốn làm.

Khi cuộc sống dâng trào trong huyết quản của một con người, anh ta tìm ra bí mật để không dừng lại. Và khi một cuộc sống như vậy gặp phải những thử thách tưởng như không thể vượt qua thì cuộc thử thách niềm tin, lòng dũng cảm, và sức mạnh ý chí bắt đầu. Đó chính là cuộc sống mà David Lim đã trải qua.

Lim bắt đầu leo núi mười hai năm trước. Hiện nay, với tuổi 38, anh là nhà leo núi lão luyện nhất của Singapore. Năm 1998, anh dẫn đầu đội leo núi đầu

tiên của Singapore chinh phục đỉnh Everest. Anh bị gãy một xương sườn và không thể chinh phục được đỉnh núi, nhưng là người lãnh đạo, anh đã đảm bảo sự thành công của cuộc chinh phục bằng cách đưa hai thành viên trong đội lên tới đỉnh. Hàng ngàn người đã chúc mừng nhóm thám hiểm khi họ trở về nhà.

Không lâu sau khi trở lại, Lim cảm thấy ốm yếu và nghĩ là mình bị loét dạ dày. Thuốc kháng sinh không có hiệu quả, sức khỏe của anh giảm sút nhanh chóng. Chỉ sau vài ngày, anh đã hầu như không thể ăn được, và những việc đơn giản như xoay chìa khoá khởi động ô tô cũng trở nên hết sức khó khăn. Và một vài ngày tiếp theo, anh không thể thở

bình thường được nữa. Toàn thân anh hầu như đã tê liệt.

Cuối cùng các bác sỹ chẩn đoán bệnh của anh là: hội chứng Guillain-Barre, có lẽ anh đã bị nhiễm ở Kathmandu. GBS là một cái bệnh hội chứng miễn dịch hiếm xảy ra, dẫn đến rối loạn và tấn công màng myelin của dây thần kinh. Kết quả là làm cho hệ thần kinh tê liệt, mặc dù thường chỉ một phần hay tạm thời, cũng có thể vĩnh viễn.

Chỉ trong vài tháng, Lim phải nằm bẹp trên giường bệnh, nối với máy và ống thở hỗ trợ. Anh bị dẫn vạt bởi ý nghĩ nghi ngờ mình không thể quay lại cuộc sống bình thường, nhưng sự thăm nom của bạn bè, gia đình và cả những người xa lạ

ngưỡng mộ anh đã an ủi nâng đỡ tinh thần anh và tiếp cho anh ý chí đấu tranh. Cuối cùng căn bệnh của anh đã bị đẩy lùi, và sáu tháng sau anh đã có thể vào trung tâm phục hồi, luyện tập để khôi phục sức mạnh thể lực đã mất. Hai tháng sau đó, anh được trở về nhà - cùng với đôi nạng.

Nhưng Lim là một người đàn ông không chấp nhận những giới hạn, một người đàn ông đã từng thử thách và chiến thắng những ngọn núi. Chỉ sống sót có lẽ là không đủ, như sau này anh viết trong cuốn sách của mình: *Chinh phục đỉnh núi: Cuộc kiếm tìm Everest và những đỉnh cao hơn* (Mountain to Climb: The Quest for Everest and Beyond), “con

người phải tìm thấy lý tưởng để sống, nếu không cuộc sống chỉ là địa ngục trần gian”. Mục tiêu của anh, niềm đam mê của anh là được tiếp tục leo núi, và quyết tâm mãnh liệt đó đã khích lệ anh làm việc, thậm chí chăm chỉ hơn, để quay trở lại với những ngọn núi mà anh yêu thích - đó là công việc anh đã thực hiện được vào năm 2000 cùng với một người Singapore chinh phục đỉnh Aconcagua, đỉnh núi cao nhất trong dãy Andes với độ cao gần 7.000m.

Sự phục hồi sức khỏe của anh đã thúc đẩy anh chinh phục những ngọn núi cao hơn. Anh trở thành vận động viên leo núi chuyên nghiệp đầu tiên của Singapore. Hiện nay anh đang quản lý Chương trình

Thám hiểm của Thanh niên CDC Singapore, một chương trình gồm ba phần để rèn luyện ý chí cho thanh niên Singapore bằng việc leo núi và các hoạt động khác, và từ năm 1999 đến năm 2000 anh đã quản lý Chương Trình Các Nhà Leo Núi Quốc Gia CLIMB 2000.

Thử thách đã tạo cho Lim sức mạnh trong chính con người anh. Anh thấy rằng cuộc sống chỉ được hiểu đầy đủ khi được đặt trong thử thách, vì đó là cách duy nhất để một người có thể biết những khả năng của mình. Thành công của riêng anh là một chứng cứ rõ ràng cho thấy lòng dũng cảm, tính kiên trì, và niềm tin vào bản thân có thể chinh phục tất cả các ngọn núi, theo cả nghĩa đen và nghĩa

bóng của từ này.

Như Lim đã nói với bạn, kinh nghiệm của anh ấy là một thí dụ minh họa cho ba nguyên tắc để thành công:

1. *Hãy đam mê những gì bạn làm.* Bill Cosby từng nói: “Bất kỳ ai cũng có thể học đòi, nhưng khi bạn làm việc gì bằng lòng tận tâm thì nó sẽ ngấm vào máu bạn và bạn khó mà dừng lại được”. Đối với David Lim, niềm đam mê leo núi đã đưa anh lên đỉnh núi cao nhất thế giới - và giúp anh vượt qua thời kỳ khủng hoảng nhất cuộc đời anh.

2. *Có một nhóm hỗ trợ.* Cùng với những người có cùng ý tưởng, những người chia sẻ quan điểm với bạn, tin tưởng vào khả năng của bạn, những

người sẽ giúp bạn khi những giấc mơ của bạn dường như đã hết hy vọng, những người có chí khí để dẫn bạn trở lại con đường bạn đã chọn trước khi bạn lạc lối. Những người bạn chân chính nhất là những người có đủ lòng tôn trọng bạn để nói với bạn sự thật, và những lời khuyên của họ khiến bạn khâm phục

3. *Chia mục tiêu của bạn thành nhiều bước nhỏ.* Dòng sông mang đi xa từng hạt từng hạt cát nhỏ của núi. Kế hoạch của bạn sẽ chỉ cho bạn con đường để bạn đạt mục tiêu, từng bước nhỏ. Hành trình chinh phục ngọn Everest được chia nhỏ ra thành các trạm dọc đường; mỗi người leo núi được trang bị bản đồ và lên kế hoạch để chiến thắng những trở ngại nhỏ

nhất. Sự hồi phục của Lim là một chuỗi những bước nhỏ - học lại cách thở, sau đó là ăn, sau đó là đứng, và rồi đi bộ - để hướng đến mục tiêu xa hơn là có thể leo núi trở lại.

Cuộc sống và những thành tích của David Lim, cả về thể chất lẫn tinh thần, là minh chứng tuyệt vời cho ba nguyên tắc để thành công - những nguyên tắc có thể được áp dụng hiệu quả với bất kỳ sự cố gắng nỗ lực trong cuộc sống cá nhân cũng như trong nghề nghiệp của bạn.

Những thay đổi xã hội có ảnh hưởng đến hàng triệu con người có thể được khởi đầu chỉ bằng hành động của một người; việc Rosa Parks từ chối nhường chỗ ngồi cho một người đàn ông da

trắng trên xe buýt đã dẫn đến việc gỡ bỏ luật Jim Crow^[4] trên cả miền Nam. Trong xã hội chưa hoàn hảo của chúng ta vẫn có nhiều chỗ còn sai sót cần phải sửa chữa và những thế hệ các nhà hoạt động mới đây nhiệt huyết đang kiếm tìm những phương cách để tạo nên những thay đổi tích cực. Nhà văn và người làm nghề xuất bản Mcudne E. Thompson, một người miền nam California dùng tài năng và ngòi bút của mình để hỗ trợ những người đang tìm kiếm thành công, đã tìm thấy một hình mẫu cho tác phẩm của mình.

ROSIE MILLIGAN VÀ PHONG TRÀO QUYỀN TỰ

DO VẤN HỌC

MAXINE E. THOMPSON

Harriet Tubman, một nô lệ trốn thoát đã mạo hiểm cuộc sống của mình, thông qua mạng lưới Underground Railroad giúp những người nô lệ trốn chạy khác tìm kiếm tự do, tinh thần cô đã được soi sáng để biết đi đúng đường. Đây tự hào, cô nói, “Tôi chưa bao giờ để lạc bất kỳ hành khách nào”. Hãy tưởng tượng. Không có la bàn, không có bản đồ. và chỉ có Chúa soi sáng cho cô, cô đã dẫn đường cho hơn 300 nô lệ được tự do.

Ngày nay, người anh hùng không được ca tụng, một Harriet Tubman thời hiện đại đang sống giữa chúng ta - Rosie

Milligan, tiên sỹ triết học, nhà lãnh đạo phi thường, đầy khát vọng. Thông qua công ty xuất bản Milligan Books của mình, và của hãng sách Express Yourself Books, Rosie Milligan đang dẫn dắt nhiều độc giả và nhà văn Mỹ gốc Phi thoát khỏi tình trạng bị miêu tả thiếu chính xác, lịch sử có thể ghi lại công việc cô làm tương tự như những gì Harriet Tubman đã làm cho người nô lệ Mỹ gốc Phi trong cảnh nô lệ.

Underground Railroad không phải là tàu hỏa hay tàu điện ngầm, mà là một mạng lưới bí mật với những đường mòn và những căn nhà an toàn đã đem tự do đến cho những người nô lệ da đen. Milligan tin rằng “con tàu tự do” thời

hiện đại dành cho những người Mỹ gốc Phi là việc xuất bản sách của các tác giả da đen cho những độc giả da đen. Những câu chuyện, những tờ báo và những bài luận được xuất bản theo nhiều cách và bởi những người Mỹ gốc Phi, đã trở thành nơi chứa đựng văn hoá của họ.

Những người Mỹ gốc Phi đang trong tình trạng không được miêu tả chân thực trong giới xuất bản của Mỹ. Với những nỗ lực của Milligan, lần đầu tiên tiếng nói của nhiều nhà văn da đen được lắng nghe, đã kể với những người Mỹ - đặc biệt là người Mỹ gốc Phi- những câu chuyện riêng của cộng đồng người Do Thái gốc Phi.

Họ kể câu chuyện về John Carlos, một

trong hai người Mỹ đạt huy chương vàng chạy 200m trong Thế vận hội năm 1968, người đã giơ nắm tay lên như một sự phản kháng không lời đối với chủ nghĩa phân biệt chủng tộc và đã bị đuổi khỏi đội và ra khỏi Thế Vận Hội. Câu chuyện của Carlos đã bị lãng quên hơn 30 năm cho đến khi cuốn sách *Tại sao? Tiểu sử của John Carlos* (Why? The Biography of John Carlos) ra đời, hiện nay cuốn sách đang được Milligan Books phát hành.

Họ kể về câu chuyện của Cathy Harris, người phụ nữ da đen đã vạch trần những sự quấy rối phân biệt chủng tộc trong hàng ngũ Lực lượng Hải quân Mỹ (the U.S. Customs Service) và việc làm

này của cô đã khiến luật lệ phải thay đổi. Milligan đã xuất bản cuốn sách của cô, *Flying While Black: A Whistleblower's Story*.

Họ nói về những điều như để trở thành một bác sỹ da đen từ thập niên 1950 tới 1980 trong hai cuốn tiểu thuyết của bác sỹ James A. Mays, *Mercy Is King* và *Trapped*.

Những cuốn sách chứng tỏ tài năng đáng kinh ngạc của những nhà văn trẻ da đen: Leah Grier, 11 tuổi là tác giả cuốn *Healing: One Child's Journey* đã nói về những đau buồn và việc chiến thắng cái chết của cha cô; Marquise Cormier, 8 tuổi là người đã kể lại chi tiết cuộc đấu tranh của cô chống việc bị đưa vào

những lớp học “giáo dục đặc biệt” trong cuốn *I'm Not A Problem Child!*; nhà thơ Rae Shaw Conner, 12 tuổi với giọng thơ sáng tạo ấn tượng trong *Keep It Real: Poetry from a Young Heart*.

Niềm đam mê của Rosie Milligan đến từ đâu? Cô là con gái của một địa chủ ở Mississippi với một nông dân. Cô nói: “Tôi đã học từ bố tôi, về tầm quan trọng của việc sở hữu chính mình. Có cái gì đó đặc biệt về việc sở hữu chính mình. Nó đem đến cho bạn một cảm giác tự hào, niềm tin và mục đích”.

Milligan Books là nhà xuất bản *phát triển nhanh nhất nước Mỹ* do một phụ nữ người Mỹ gốc Phi làm chủ. Nguyên nhân là vì nhà xuất bản của cô đang đáp

ứng một nhu cầu quan trọng. “Đây là một hình thức bồi thường thiệt hại chiến tranh mới”, cô nói về quan điểm xuất bản của cô như vậy. "Khi những tác giả được xuất bản, chúng tôi quan tâm tới sự sáng tạo của chúng tôi, và chúng tôi trả cho chính chúng tôi bằng cách kiếm tiền từ những tài năng của chúng tôi. Chúng tôi sẽ không chờ những động tác bên ngoài, chúng tôi tự hành động".

Milligan nổi tiếng vì tinh thần sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm để đi trên những con đường không truyền thống, và khám phá những miền đất mới lạ. Những câu chuyện chính trị gây tranh cãi, những thể loại không phổ biến như hư cấu lịch sử, thơ người da đen đến với Milligan

Books từ mọi miền đất nước, và từ cả châu Phi nữa. Cô đã xuất bản tác phẩm của hơn 100 tác giả châu Phi và đã không hề nghĩ đến lợi ích bản thân khi giúp đỡ những người khác thành lập những công ty xuất bản và cửa hàng sách của chính họ. Khi gặp được những đối tác thích hợp, Milligan sung sướng chia sẻ niềm đam mê của mình.

Sự thành công của cô một phần nhờ vào kỹ năng phát triển mạng lưới - khả năng mở rộng quan hệ với các chủ nhà sách, các nhà phân phối, những người dẫn chương trình trên đài, những nhà biên tập báo, và những biên tập viên sách tài năng - và nguồn nhiệt huyết vô tận của cô. Cô ấy đã bao giờ mệt mỏi

chưa? Milligan trả lời: “Mệt mỏi? Đó là gì vậy? Tôi không thể nói từ ấy khi tôi nghĩ về tất cả công việc khó khăn mà cha ông chúng ta đã phải làm để chúng ta có thể có những cơ hội này. Không, tôi không thể mỏi mệt. Chúng ta có công việc thực sự phải làm. Ai sẽ kể lại những câu chuyện của chúng ta? Bạn không thể nói với họ từ dưới nấm mồ”.

Hiện nay, Milligan được nhiều người biết đến như là “mẹ của phong trào quyền tự do văn chương”. Cô tự hào được là lực lượng đằng sau cuộc cách mạng xã hội mạnh mẽ, một cao trào về quyền tự do văn học dường như sẽ vượt qua cả thời kỳ Phục hưng Harlem của những thập niên 1920 và 1930. Lần này,

các nhà văn sẽ có quyền sở hữu trí tuệ, và những lợi ích sẽ truyền cho thế hệ tiếp theo.

Niềm đam mê công việc cô ấy mang theo trong cuộc đời được thể hiện trong phương châm của cô: “Không tụt xuống, không thể tiếp bước, và tiến lên phía trước”.

Những niềm đam mê đầu đời của chúng ta có thể tồn tại trong ta rất lâu, thậm chí là mãi mãi. Bạn không vứt bỏ những niềm đam mê ngày trước, thay vào đó bạn xây dựng trên nền móng của chúng và tìm kiếm những cách thức mới để biểu hiện chúng. Nữ hoàng Talk Show kiêm diễn viên nổi tiếng Oprah Winfrey đã liên kết với những niềm

đam mê đầu tiên của cô và hiện nay sử dụng thành công của cô để làm rõ những gì cô vẫn mang theo cùng.

OPRAH WINFREY: BẠN CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ CUỘC ĐỜI BẠN

JANET LOWE

Theo lời Oprah Winfrey thì trường học rõ ràng đã đóng một vai trò quan trọng trong cuộc đời cô.

Nếu bạn lớn lên là một kẻ hay bắt nạt và nó để lại kết quả, đó là những gì bạn làm được. Nếu bạn đóng vai hề trong lớp và nó có tác động, đó là những gì bạn làm được. Tôi đã luôn luôn là một

đưa trẻ thông minh nhất trong lớp và điều này đã có tác động với tôi - vào năm lớp ba tôi đã biết làm toán. Bởi vậy tôi là người đọc bản phân công ngay từ đầu và nộp bài trước thời hạn. Điều này có thể làm cho mọi người ghét bạn, nhưng đó là những gì đã tác động đến tôi.

Cánh cửa đến tự do là giáo dục.

Với những ai trong chúng ta được cho nhiều, chúng ta cần phải làm tất cả để cứu thế hệ trẻ của chúng ta. Vì để cứu chính chúng ta, chúng ta phải giáo dục chính bản thân mình.

Những thầy cô giáo của Oprah đã có vai trò rất đặc biệt đối với cô.

Với mỗi chúng ta, sự thành công có được là bởi vì có ai đó chỉ đường cho chúng ta. Ánh sáng không nhất thiết phải là trong gia đình bạn; đối với tôi, ánh sáng đến từ các thầy cô giáo và trường học.

Oprah khao khát được trở thành giáo viên dạy lớp bốn, chủ yếu là do Oprah ngưỡng mộ cô giáo lớp bốn của mình, cô Duncan.

Nếu tôi không làm người dẫn chương trình thì có lẽ tôi đang dạy lớp bốn. Đáng lẽ tôi là người mà tôi đã luôn luôn mong muốn trở thành, một cô giáo lớp bốn vĩ đại, và giành Phần Thưởng giáo viên xuất sắc của năm. Nhưng thay vì vậy tôi đã nhận được 23 giải

Emmy và cơ hội được nói trước hàng triệu người mỗi ngày và hy vọng có thể truyền dạy được cho ai đó điều gì.

Một trong những giáo viên của cô ở Milwaukee đã nhận ra tiềm năng của cô và gửi cô tới Upward Bound, chương trình dành cho những sinh viên tài năng có thu nhập thấp để chuẩn bị vào đại học. Sau đó, Oprah đã đi xe buýt tới trường trung học Nicolet ở Fox Point, một vùng ngoại ô của Milwaukee. Mặc dù thực tế cho thấy gia đình Oprah rất nghèo nhưng cô vẫn nhận được sự chú ý của người thầy Gene Abrams.

Khi nói về một nhóm phụ nữ trẻ ở Chicago mà cô đã dạy, cô nói:

“Khi chúng ta nói về những mục tiêu

và họ nói họ muốn có những chiếc Cadillac, tôi nói, “Nếu bạn không thể nói (đúng), nếu bạn không thể đọc hay làm toán, nếu bạn là phụ nữ mang thai, nếu bạn bị đuổi khỏi trường, bạn sẽ không bao giờ có một chiếc Cadillac, tôi chắc chắn điều đó! Và nếu bạn có những điểm D hay điểm F trong bản thành tích học tập, bạn phải ra khỏi nhóm. Đừng nói với tôi bạn muốn làm những điều vĩ đại cho cuộc đời bạn nếu tất cả những thứ bạn mang đến trường chỉ là một chiếc radio”.

Oprah rời trường Đại học Bang Tennessee vào năm cuối để làm việc toàn thời gian trên truyền hình nhưng sau đó cô đã quay lại hoàn tất chương trình

đại học, và giành tâm bằng về khả năng diễn thuyết và kịch truyền hình. Đó cũng là năm cô đã đọc bài diễn văn trong lễ tốt nghiệp.

Trích từ cuốn *Oprah Winfrey* nói {Oprah Winfrey speaks}.

3 – Tính kiên trì và làm việc có kế hoạch

Không có bí mật nào để thành công. Thành công là kết quả của quá trình chuẩn bị, làm việc chăm chỉ và rút kinh nghiệm từ những thất bại.

COLIN POWEL

Trong hầu hết các câu chuyện về sự thành công, tính kiên trì là một chủ đề thường gặp. Những người đạt được những gì họ mong muốn thường là những người kiên định khi theo đuổi mục tiêu, họ không chấp nhận dễ khó khăn cản bước trên con đường của mình. Lòng quyết tâm bền bỉ là nền tảng của sự thành

công. Đây là lý do tại sao ai càng chăm chỉ làm việc thì dường như càng gặp nhiều may mắn.

Nhưng chỉ có tính kiên trì thôi không chắc chắn sẽ đạt được thành công. Theo đuổi mục tiêu thành công cũng đòi hỏi phải làm việc theo một hệ thống hay là phải có kế hoạch. Đó còn hơn là theo đuổi mục tiêu khi mọi người không nghĩ đến nó nữa; đó chính là kiên trì một cách có mục đích.

Thành công thường là kết quả của việc áp dụng khác thường những kiến thức thông thường. Khi bạn nghe những người thành công nói về "bí quyết" thành công của họ, bạn hiếm khi nhận ra có một bí quyết thực sự nào. Những gì bạn nghe

là sự kiên định vững vàng với những hệ thống hoặc ứng dụng mà họ tin tưởng và theo đuổi tới cùng bằng lòng quyết tâm mạnh mẽ - một sự tập trung đặc biệt vào một số thứ mà những người ít thành công hơn đơn giản là đã hoàn toàn bỏ qua, không chú trọng. Những người thành công thường tập trung vào mục tiêu và không quản ngại làm việc để đạt được mục tiêu đó. Trong thể thao, người ta gọi là mắt không rời bóng.

Thậm chí khi những ý tưởng dễ hiểu thì nhiều người thường không thực hiện được bởi vì họ thường nghĩ việc thực hiện là quá khó. Sau khi tác giả Ivan Misner trình bày bài diễn văn ở Thụy Điển, một lúc sau một khán giả đã tiếp

cận ông và nói: “Mọi thứ ngài nói rất có ý nghĩa. Trong đó có nhiều điều mà tôi thấy rất cần phải thực hiện, nhưng tôi chưa bao giờ thực hiện vì thấy chúng quá đơn giản. Tôi nghĩ để thực hiện phải cần rất nhiều thứ. Vì thế, tôi đã lãng phí thời gian quý báu để tìm kiếm những bí quyết”. Sau đó cô ấy nói thêm: “Tôi không hiểu tại sao con người, trong đó có cả tôi, thường biến những chuyện đơn giản thành phức tạp”.

Người ta thường nói rằng thành công đến từ chữ “có thể” và thất bại đến từ chữ “không thể”. Bạn hầu như biết những chủ nhân của phương pháp “vâng, nhưng”, những người thấy những thứ quá dễ nhưng lại làm cho chúng phức tạp lên.

Họ tìm thấy một kiểu mẫu thành công, sau đó họ sử dụng thời gian của mình gạt bỏ nó bởi vì họ thấy “nó quá đơn giản” hoặc bởi vì “chúng ta khác”. Họ lý luận rằng “có thể họ đã làm việc trong hoàn cảnh đó nhưng hoàn cảnh này (hoặc sản phẩm, dịch vụ, hoạt động kinh doanh, ngành nghề, thành phố, bang, nước) thì khác”. Đây chính là cách họ tránh làm những việc mà họ không muốn; với một số người lý do để không thực hiện tốt hơn là những kết quả mà họ bào chữa thanh minh trước: nó sẽ thất bại.

Con đường đi tới thành công có những đoạn đường vòng để tránh thất bại. Gần như mọi cá nhân thành công đã ít nhất một lần gặp thất bại, và thường thường là

hiều lần. Tuy nhiên, những thất bại đó lại dẫn tới thành công. Những bậc thầy thành công là những người đã rút kinh nghiệm từ những sai lầm của mình, nhưng họ biết rút ra bài học từ những sai lầm để tránh không lặp lại chúng. Và họ tiếp tục theo đuổi mục tiêu của mình. Họ đã thành công bởi vì họ xem mỗi lỗi lầm là một cơ hội để học hỏi - không phải là một lý do để bỏ cuộc. Họ đã thành công bởi vì đó là điều quan trọng nhất.

Thành công đến với những người không chỉ có niềm đam mê và tầm nhìn rộng mà còn có tính kiên trì và một sự tận tâm thực hiện những nguyên tắc cơ bản; và những người không ngừng làm việc và học hỏi cho đến khi họ thực hiện

chúng hoàn hảo. Cuối cùng, thành công không phải có bí quyết về tri thức hay điều gì khác biệt. Mọi người đều biết mục đích là gì và làm sao để đạt được nó. Đó là tri thức phổ biến, và nó đã có từ rất lâu, rất lâu. Thành công có lẽ là biết những điều này và có ý chí để theo đuổi chúng. Thành công là áp dụng một cách khác thường những tri thức thông thường.

Làm chủ một kỹ năng mới hay học hỏi một khái niệm mới có thể mất một thời gian. Chúng ta phạm sai lầm, vấp ngã một vài lần, tiếp tục vụng về, lóng ngóng. Nhưng ý tưởng vẫn phải được tiếp tục từ những sai lầm của chúng ta, chúng ta học hỏi từ đó, rồi áp dụng

những bài học để tiến lên phía trước, và có thể tốt hơn Harvey Mackay để dạy chúng ta về thành công trong kinh doanh? Đã từng là một cầu thủ tennis số một, Harvey Mackay là một trong những người Mỹ diễn thuyết về kinh doanh giải trí được nhiều người ưa chuộng nhất.

THÀNH CÔNG “KIÊN TRÌ” HƠN THẤT BẠI

HARVEY MACKAY

Mọi người rất hay hỏi tôi nghĩ gì về bí quyết của thành công. Có rất nhiều thứ, nhưng đứng đầu danh sách của tôi là hai niềm tin:

1. Bạn cần phải là một người khao khát đấu tranh.

2. Người khao khát đấu tranh đó không bao giờ bỏ cuộc.

Qua nhiều năm tháng tôi hiểu được rằng thành công phần lớn đeo đuổi người ở lại khi mà những người khác đã bỏ đi.

Khi bạn nghiên cứu những người thực sự thành công, bạn sẽ thấy rằng họ từng mắc phải nhiều lỗi lầm, nhưng khi bị gục ngã thì họ gắng gượng dậy... và dậy... và dậy. Giống như chú thỏ Bunny trong quảng cáo pin Energizer tiếp tục đi... và đi... và đi.

Abraham Lincoln thất bại trong kinh doanh, thua cuộc trong nhiều cuộc bầu

cử, bị người tình bỏ rơi và đã từng bị suy nhược thần kinh. Nhưng ông không bao giờ bỏ cuộc. Ông vẫn tiếp tục cố gắng và đối với rất nhiều người, ông là vị tổng thống vĩ đại nhất. Chúng ta hãy xem thêm một số ví dụ sau:

- Cuốn sách về trẻ em đầu tiên của tiến sỹ Seuss đã bị 23 nhà xuất bản từ chối.

- Michael Jordan đã từng bị loại khỏi đội tuyển bóng rổ của trường trung học.

- Henry Ford đã thất bại và bị phá sản năm lần trước khi đạt được thành công cuối cùng.

Franklin D.Roosevelt đã bị quật ngã bởi bệnh nhiễm khuẩn làm viêm tuỷ sống dẫn đến bại liệt, nhưng ông không bao

giờ chịu bỏ cuộc.

- Helen Keller, một người hoàn toàn điếc và mù, đã tốt nghiệp với lời khen ngợi của trường Đại học Radcliffe, và bà đã trở thành một nhà văn, một giảng viên nổi tiếng.

- Adam Clark đã phải nỗ lực 40 năm để viết lời chú giải Kinh Thánh (the Holy Scripture).

- Edward Gibbon đã mất 26 năm khó nhọc để hoàn thành cuốn *Lịch sử của sự suy tàn và sụp đổ của Đế Chế La Mã Cổ Đại* (History of the Decline and Fall of the Roman Empire).

- Ernest Hemingway đã chỉnh sửa tác phẩm *Ông Già và Biển Cả* (The Old

Man and the Sea) đến 80 lần trước khi đưa bản thảo cho nhà xuất bản.

- Noah Webster đã mất 36 năm để soạn thảo cuốn *Từ Điển Webster* (Webster's Dictionary).

- Trường Đại học của Bern đã không chấp thuận luận văn tiến sĩ của Albert Einstein vì cho rằng luận văn đó không thiết thực.

- Johnny Unitas đã bị Pittsburgh Steelers loại khỏi đội nhưng anh vẫn nuôi dưỡng giấc mơ của mình bằng cách làm nghề xây dựng và chơi bóng đá nghiệp dư đồng thời vẫn giữ liên lạc với các thành viên của đội NFL. Baltimore Colts cuối cùng đã hồi âm, và anh trở thành một trong những tiền vệ bóng đá

xuất sắc nhất.

- Richard Hooker đã viết tiểu thuyết chiến tranh hài MASH trong bảy năm nhưng sau đó bị 21 nhà xuất bản từ chối.

- Để có được thành công, trong năm năm Charles Goodyear đã phải tiêu đến đồng đô la cuối cùng làm những thí nghiệm nghiên cứu phát triển áo phao bơi bằng cao su.

Tôi yêu thích câu chuyện về người huấn luyện viên bóng rổ trường trung học, ông đã cố gắng thúc đẩy những cầu thủ giữ gìn phong độ trong suốt mùa giải cam go. Giữa mùa giải, ông đã đứng trước đội và nói: “Michael Jordan đã bao giờ bỏ cuộc chưa?”, toàn đội đáp

lại: “Chưa!” ông nói to: “Anh em nhà Wright thì thế nào? Họ đã bao giờ bỏ cuộc chưa?” “Chưa!”, toàn đội lại nói lớn. “Muhammad Ali đã bao giờ bỏ cuộc chưa?”, một lần nữa đội lại nói to: “Chưa!” “Elmer McAlister đã bao giờ bỏ cuộc chưa?”

Yên tĩnh một lúc lâu, cuối cùng, một cầu thủ đã bạo dạn lên tiếng: “Ai là Elmer McAllister? Chúng tôi chưa từng nghe đến ông ấy”. Ngài huấn luyện viên trả lời ngay: “Tất nhiên là các bạn chưa bao giờ nghe đến ông ấy - ông ấy đã bỏ cuộc!”.

Các bạn có thể thấy, điều quan trọng là đừng bao giờ bỏ cuộc. Tôi biết một vận động viên đua ngựa trẻ tuổi đã thất bại

tại cuộc đua đầu tiên của mình, cuộc đua lần thứ hai, lần thứ ba, lần thứ mười, lần thứ 20 sau đó là lần thứ 200 và 250. Cuối cùng, Eddie Arcaro có được chiến thắng ở vòng đua và trở thành một trong những vận động viên xuất sắc nhất của thời đại.

Even Babe Ruth được các nhà sử học về thể thao đánh giá là cầu thủ bóng chày xuất sắc nhất mọi thời đại nhưng ông cũng từng thất bại rất nhiều lần. ông đã thua 1330 lần.

Winston Churchill, vốn là một người chưa bao giờ bỏ cuộc trong cuộc đời nhiều thất bại của mình, ông đã đọc bài diễn văn ngắn nhất và hào hùng nhất chưa từng có trong lễ trao giải. Mặc dù

ông đã mất ba năm mới qua được chương trình lớp tám vì gặp rắc rối với môn ngữ pháp tiếng Anh, nhưng sau này Churchill đã được vào thẳng trường Đại học Oxford, Khi ông tiến lên bậc cùng với chiếc xì gà thương hiệu của mình, cây gậy ba-toong, cái mũ trên chóp đầu, ông kêu lên: “Đừng bao giờ từ bỏ!” Sau đó, ông ấy ngồi xuống.

Trích từ cuốn *Pushing the Envelope* của Harvey Mackay

Con cháu dòng giống quý tộc và dân hippy thập niên 1960 thường xem thường phương pháp thành công mà những thế hệ khôn ngoan hơn biết đến vốn đơn giản là “say mê làm việc”. Nhưng chúng ta cũng đã từng quên

rằng những công nhân chăm chỉ ngay từ lúc khởi đầu thấp kém đã có thể đạt được những kết quả phi thường? Ivan Misner đã làm việc để đưa công ty marketing độc quyền của ông từ con số không trở thành một tổ chức lớn hoạt động trên phạm vi toàn cầu.

THÀNH CÔNG KHÔNG PHẢI LÀ MỘT ĐẶC QUYỀN

Tiến sỹ IVAN MISNER

Mọi người đều mong muốn đạt được thành công. Chúng ta có thể mong muốn thành công ở những hình thức khác nhau, nhưng tôi chưa bao giờ gặp một người

không muốn đạt được thành công với một điều gì đó quan trọng. Điều này là tốt. Tôi tin rằng mọi người đều có quyền theo đuổi mục đích thành công.

Nhưng bản thân thành công không phải là một quyền.

Thành công thường được quyết định bởi sự chăm chỉ lao động và những quyết định lựa chọn của chúng ta. Tôi biết nhiều người đã lao động rất chăm chỉ nhưng lại có những lựa chọn sai lầm. Thật kinh ngạc là có rất nhiều người trong số họ nghĩ rằng họ xứng đáng được thành công hơn bởi vì họ cảm thấy mình đã làm việc rất nhiều vì nó. Và ngược lại, tôi cũng không biết những người thành công nhờ lựa chọn chính xác nhưng

lại không làm việc chăm chỉ.

Lao động siêng năng chỉ là một yếu tố của thành công. Nhưng yếu tố quan trọng thứ hai là đưa ra những quyết định lựa chọn đúng đắn. Để đạt được thành công, cần có được cả hai yếu tố này.

Tôi biết một người thường xuyên than phiền về “xui xẻo” của cô ấy. cô không hài lòng về nhiều nghề mà cô đã từng làm trong nhiều năm, và cuộc sống riêng tư của cô lâm vào tình trạng rối ren; cô đã gần 30 tuổi nhưng vẫn chưa hoàn thành chương trình đại học, và liên tục gặp rắc rối về tiền bạc. Trong những lúc khó khăn, cô thường đổ lỗi cho hoàn cảnh hay cho người khác. Tuy nhiên, sự thật rõ ràng là mặc dù cô đã làm việc rất

chăm chỉ, nhưng cô vẫn có những lựa chọn sai lầm. Hôm nay cô phàn nàn về tiền bạc, và ngày tiếp theo cô mua sắm hết sức phung phí. Tuần tiếp theo, cô phàn nàn về việc không thể kiếm được việc làm tốt trong khi vẫn đi làm trễ một giờ đồng hồ với những lý do cá nhân (những lý do xảy ra rất đều đặn).

Thỉnh thoảng, cô ấy nói với tôi về những vấn đề của cô, và tôi đã nói rằng có có những quyết định lựa chọn sai lầm khiến cô gặp ngay những vấn đề rắc rối. Lần đó cô chỉ thừa nhận một cách xã giao nhưng thực sự là cô chưa bao giờ làm chủ được vấn đề về những lựa chọn của cô. Một lần cô kêu ca: "Tại sao lại là tôi? Tại sao lại là tôi? Tôi mong muốn

tốt hơn!". Tôi thường không đưa ra ý kiến gì với câu hỏi này, nhưng gì tôi muốn nói với cô ấy là: "Mọi người cũng giống như cô ấy "mong muốn tốt hơn" trong một số hoàn cảnh của cô. Hãy vượt qua hoàn cảnh ấy, đừng ngồi phàn nàn, mà cần bắt đầu làm một điều gì đó mình mong muốn. Làm việc chăm chỉ và có những lựa chọn đúng đắn!"

Tôi đã làm việc với hàng ngàn người đạt được thành công trong cuộc đời họ. Những điểm chung mà tôi thấy ở họ đó là những người thành công có kế hoạch cho công việc của họ và họ thực hiện công việc đó theo kế hoạch. Họ suy nghĩ từ những lựa chọn của mình để đưa ra những quyết định tốt nhất mà họ có thể

cùng với những thông tin mà họ nắm được, sau đó họ làm việc chăm chỉ để thực hiện những lựa chọn của mình.

Là giám đốc điều hành của một công ty quốc tế, tôi biết rằng những lựa chọn của tôi có thể ảnh hưởng đến hàng trăm nhân viên, những cổ đông của công ty. và những người cộng tác, cũng như mười ngàn khách hàng trên khắp thế giới. Những năm trước, khi tôi đang nói chuyện với một người bạn về một vài quyết định khó khăn mà tôi phải đưa ra và mối quan tâm của tôi về các quyết định này. Anh bạn đã cho tôi một vài lời khuyên rất hữu ích: "Không phải mỗi quyết định bạn đưa ra đều là một quyết định đúng. Hãy chắc chắn rằng bạn đã có

những quyết định tốt hơn - và khi bạn đưa ra một quyết định tồi tệ, hãy giảm thiểu tối đa tác động của nó trong thời gian nhanh nhất".

Ồ! Đây là một lời khuyên tuyệt vời. Lời khuyên ấy đề cập thẳng thắn về lao động chăm chỉ và có những sự lựa chọn tốt. Không phải tất cả những lựa chọn của bạn đều đạt tiêu chuẩn, mà chỉ đủ để đem lại cho bạn những kết quả bạn mong muốn. Một số bài học lớn nhất của tôi về kinh doanh không phải đến từ những thành công mà đến từ những thất bại - và cả hai trường hợp đều không đem lại nhiều may mắn nhưng chúng cho tôi những lựa chọn hay niềm say mê.

Không lâu sau, khi tôi nói chuyện với

một người quen về công việc phát triển kinh doanh của mình và một số mục tiêu cá nhân khác mà gần đây tôi đã đạt được. Anh ấy đã nói: "Anh bạn, anh thật may mắn! Điều đó thật là tuyệt vời".

“Vâng, tôi là người may mắn," tôi đáp lại anh ta. Hãy để tôi nói với anh về bí quyết may mắn của tôi. Đầu tiên, tôi học ở trường đại học mười năm. Suốt thời gian đó tôi bắt đầu sự nghiệp kinh doanh của mình, và trong 20 năm tiếp theo tôi đã làm việc hàng giờ đồng hồ *dài dằng dẳng*. Tôi đã thế chấp căn nhà của tôi hai lần để kinh doanh và viết sáu cuốn sách. Và nếu bạn cũng nỗ lực như tôi thì bất kể bạn làm gì bạn cũng sẽ cảm thấy may mắn như tôi”.

Anh ấy cười lớn và nói rằng: "Thế ư! Tôi hiểu rồi!".

Anh ấy đã thực sự hiểu chưa? Tôi không nghĩ vậy bởi vì anh ấy chưa thay đổi những hành vi của mình hay bắt đầu có những sự lựa chọn khác.

Gần như trong suốt 30 năm làm việc chăm chỉ, tôi không cảm thấy mình may mắn hay có được thành công đến một cách lạ thường. Phải mất nhiều thời gian, nỗ lực và có những lựa chọn nghiêm túc trước khi tôi cảm thấy một chút thành công. Vấn đề là nhiều người muốn đi từ điểm A tới điểm Z và bỏ qua tất cả những thử thách ở giữa. Họ làm việc chăm chỉ bởi vì họ "mong muốn" thành công.

Thành công không phải là một đặc quyền. Nó cũng không phải là một yêu sách mà chúng ta phải có. Đúng vậy, người ta có quyền *theo đuổi* thành công, điều đó cũng thật tốt. Thành công hầu như không dễ gì tự có, không thể nắm ngay được chỉ vì bạn có quyền. Nếu như thành công dễ dàng thì mọi người đều thành công theo cách mà người ấy nghĩ và mong muốn.

Tôi đang cố gắng để truyền những kinh nghiệm này cho đứa con trai chín tuổi của tôi bằng cách dạy cho nó về “câu thần chú để thành công”. Vào một ngày tôi hỏi nó: “Con của cha, bí mật của thành công là gì?”

Nó nói với một giọng ề à đều đều của

một đứa trẻ: "Bí mật của thành công mà không phải làm việc chăm chỉ và có những lựa chọn sáng suốt thì vẫn còn là một bí mật, Cha ơi, con có thể ra ngoài chơi bây giờ không?"

Được thôi, có thể chín tuổi vẫn còn quá bé để bắt đầu đào tạo.

Nhưng có thể không.

Mọi người đều biết về điều này và cũng không ai thích; Luyện tập sẽ làm nên sự hoàn hảo. Bất kỳ cố gắng nỗ lực nào để luyện tập những nguyên tắc cơ bản theo phương pháp đúng đắn và tận tâm là rất cần thiết để đạt được bất kỳ giá trị quý báu nào mà người ta gọi là thành công. Sự hăng hái nhiệt tình dẫn chúng ta đi, nhưng lòng tận tụy chuẩn

bị cho cá nhân mỗi chúng ta thành công, chỉ với những người mong muốn chiến thắng. Luật sư Vince Lombardi con hiểu về thành công một cách rõ ràng, ông là tác giả cuốn Hợp tác trong các nhóm làm việc: Những khái niệm trong kinh doanh thế kỷ XXI (Coaching for Teamwork: Winning Concepts for Business in the 21st Century) và đồng thời là con trai của một trong những vị huấn luyện viên xuất sắc nhất mọi thời đại.

LÀM GÌ ĐỂ TRỞ THÀNH SỐ MỘT

VINCE LOMBARDI CON

Cha tôi từng nói: “Một người thành công phải luôn là chính mình. Để trở nên thành công, con phải trung thực với chính mình”.

Con người có thể luôn luôn phát hiện chính xác về tính không trung thực, sự gian trá, tính tự phụ và không chân thật. Bạn không thể học đòi những tính ấy. Khi đối mặt với cuộc khủng hoảng, nhà lãnh đạo phải tìm kiếm những nguồn lực để vượt qua thử thách. Thực hiện điều này rất khó nếu bạn không biết những sức mạnh tiềm năng của bạn. Bởi vậy việc bạn xác định được những nguyên tắc của mình là vô cùng quan trọng, bạn là ai, bạn ủng hộ cái gì, và những điểm mạnh cũng như điểm yếu của bạn là gì - nói

cách khác đó là việc tự nhận thức bản thân.

Điều đó cũng có nghĩa là bạn phải phát hiện và làm theo đúng con người mình. Bạn không thể là Vince Lombardi, cũng không thể cố gắng trở thành giống ông ấy được. Bạn nên là chính bạn.

Như cha tôi đã từng nói: "Suốt những năm làm huấn luyện viên, cha chưa bao giờ sử dụng lối chơi của ai đó mà lại thành công".

Sự tận tâm tuyệt đối

Tôi đã nói rằng chất lượng cuộc sống của mỗi con người là một thước đo đầy đủ về lòng tận tâm của người đó để đạt được sự xuất sắc và chiến thắng - cả

trong bóng đá, trong kinh doanh, trong chính trị hay là chính phủ.

Liên quan chặt chẽ đến thói quen được thoả mãn là thói quen của lòng tận tâm tuyệt đối. Sự khác biệt thực sự là vấn đề đánh bóng. Lòng hy sinh gợi lên ý thức về

việc bạn đang đam mê cái gì, còn lòng tận tâm tuyệt đối làm cho bạn bỏ qua mọi thứ để tập trung vào nhiệm vụ trực tiếp. Lòng tận tâm tuyệt đối có nghĩa là không có sự lười nhác, nhàn rỗi, đứng ngoài, dễ dàng bỏ qua cơ hội hay điện thoại báo ốm.

Sự cần thiết của lòng tận tâm là hành động đưa ra quyết định. Nguồn gốc Latin của từ "quyết định" (decision) có nghĩa

là cắt bỏ, như một đường rạch trong giải phẫu. Khi bạn tận tâm với cái gì thì có nghĩa bạn đang cắt bỏ đi những khả năng, những lựa chọn khác. Cũng có nghĩa là bạn bỏ đi tất cả các lý do, sự viện cớ.

Huấn luyện viên Lombardi mong đợi 100% nỗ lực, 100% thời gian. Không có lý do, không có sự hợp lý hoá. Ông thú nhận rằng rất khó xác định 100% nỗ lực theo một tuyên bố đơn giản: “Nó là tất cả những gì nó có. Không có gì còn lại”, ông ấy nói trong một niềm tin chắc rằng khi ông nhìn thấy sự nỗ lực thì ông biết đó là loại nào. Khi đến Vịnh Green, Wiscosin, ông cảm thấy có lẽ một nửa số những người chơi đã bỏ ra 100% thời gian. Ông nói với họ rằng để giành giải

vô địch tất cả họ phải bỏ ra 100%, 100% thời gian.

Tôi muốn có một cầu thủ với 50% khả năng và 100% lòng khao khát bởi vì cầu thủ với 100% lòng khao khát sẽ chơi mỗi ngày, bởi vậy bạn có thể lập nên một phương án hệ thống phù hợp cho anh ta có thể thực hiện, cầu thủ khác - cầu thủ với 100% khả năng và 50% lòng khao khát - có thể làm hỏng cả hệ thống vì có thể một ngày anh ta sẽ tới đó chỉ để lượn lờ xung quanh.

Sự mãnh liệt, mục tiêu duy nhất, lòng tận tâm tuyệt đối: đó là những phẩm chất mà tôi tin rằng hầu hết những người thành công đều có. Và không ai làm việc chăm chỉ hơn, không ai muốn chiến thắng để

đạt được thành công hơn cha tôi đã từng.

Trích từ cuốn *Làm gì để trở thành số một* (What It Takes To Be Number One) của Vince Lombardi con.

Nghiên cứu cẩn thận của chính một thương nhân thành đạt hay vận động viên sáng giá, cho chúng ta thấy những phẩm chất quan trọng: làm việc chăm chỉ, tài khéo léo, tính, kiên trì, nghị lực - và biết tiến, lùi đúng lúc. Đó là những con người ngoan cường, những người kiên quyết giữ vững những nguyên tắc, phương pháp và niềm tin của họ khi làm việc gì cho đến khi họ đạt được. Sheili Howlett, một thương nhân thành đạt đã tự xây dựng các hoạt động nhượng quyền kinh doanh của cô xuyên

suốt khu vực Dallas-Fort Worth và xa hơn nữa.

TAY KHÔNG Ở RÌA THỊ TRẦN

-SHELLI HOWLETT-

Đó là năm 1979; từ sân bay quốc tế Tehran; một thương nhân người Iran, Nosrat Bakhshian, đang đứng

cùng vợ và hai con, chuẩn bị đáp chuyến bay tới Mỹ. Ngày đó Chính phủ đã áp đặt luật chiến tranh lên tất cả các thành phố của nhà nước vùng vịnh Pecxich này và sau khi đến sân bay vào buổi sáng ngày 16 tháng Giêng, Nosrat biết rằng Shah Reza Pahlavi đã bỏ trốn

và đất nước sẽ chìm sâu trong cuộc cách mạng Hồi giáo.

Tin tức đã xác nhận quyết định mà Bakhshian - một người Do Thái ủng hộ nền quân chủ đưa ra và ông chuẩn bị hành động. Nếu ông ở lại thì ông và gia đình trẻ sẽ chịu rủi ro cao nhất của tình trạng phân biệt đối xử và trong tình huống xấu nhất có thể bị giết bởi đám đông hỗn độn. Mặc dù vậy, rời xa Iran là một cuộc ly biệt đau đớn.

Mười tám năm trước, ông đã khởi nghiệp với một công ty in nhỏ và mặc dù trải qua nhiều thất bại nhưng ông đã xây dựng một doanh nghiệp gồm 40 nhân viên - khá lớn so với Iran thời đó - và nắm giữ tài sản trị giá vài triệu đô la.

Ông lái một chiếc xe Mercedes, sống phong lưu, nếu không nói là thừa thãi, trong một ngôi nhà riêng với diện tích hàng nghìn mét vuông và sở hữu doanh nghiệp với nhóm khách hàng là các công ty đa quốc gia vững mạnh.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng Bakhshian đã đạt được thành công, bởi vì bản thân ông có được nhiều phẩm chất tốt. Ông làm việc 80h một tuần tại cơ sở kinh doanh in. Chỉ gần đây ông mới bắt đầu làm việc ít đi và định về hưu khi ông và vợ đã có được số tài sản đảm bảo.

Ông có tài xoay xở đặc biệt, bắt đầu hoạt động kinh doanh vào năm 1961 khi thiết bị in và nguồn hàng cung cấp ở Iran hiếm đến mức thỉnh thoảng ông phải tiết

kiệm nguồn hàng mới có được chúng, ông là người kiên trì, vượt qua được sự phá sản của những đối tác đầu tiên của ông, những người đã khiến ông phải khởi đầu với một gánh nặng nợ nần và lãi suất từ 15 đến 20%.

Bakhshian đã tóm tắt quan điểm của ông đối với ba người con trai: “Nếu như cha bỏ mặc các con ở rìa thành phố mà không có giấy tờ hay tiền bạc, trong sáu tháng các con sẽ phải kiếm được việc làm và sở hữu một số tài sản”. Đó là một tiêu chuẩn mà ông đã phấn đấu và thực hiện để sống theo tiêu chuẩn đó.

Lúc này, ông cần chuẩn bị tất cả những phẩm chất đó, và nhiều hơn nữa, khi ông đã từ bỏ sự kinh doanh phát đạt, cuộc

sống phong lưu, và tất cả ngoại trừ một phần nhỏ tài sản cá nhân trong một chuyến bay liều lĩnh để cứu mạng sống của gia đình ông. Cuộc cách mạng mà ông e sợ đã diễn ra, theo sau đó là sự thành lập chính phủ của những người theo đạo Hồi chính thống cực đoan có thể khiến những người như ông không thể sống ở Iran được. Khi ông lên chiếc máy bay để đến Sân bay John F. Kennedy tại New York, đó là lần cuối cũng ông nhìn thấy Iran, ông đã bỏ đi để lại đằng sau sự phong lưu, thanh thế, và sự bảo đảm mà ông đã dùng cả cuộc đời mình để dựng nên cũng như là nền văn hoá mà ông từng gắn bó.

Nhưng Bakhshian có một lòng dũng

cảm và sức mạnh mà ông tạo dựng được trong quãng đời trước đây để vượt qua những mất mát này. Trước đó khá lâu, ông đã định cư ở vùng Dallas - Fort Worth và bắt đầu lập công ty mới, Sixb Labels, nó đã phát triển và trở thành một doanh nghiệp vững mạnh.

Những phẩm chất khác của Bakhshian, cũng có lẽ là nét tiêu biểu giúp ông giữ vị trí chủ chốt tại Texas, ông có khả năng tiếp xúc với người khác để hiểu được nhu cầu của họ và chú tâm vào điều đó mà không đòi hỏi phải biết ông có lợi gì ở đó không. Khả năng ngôn ngữ đã giúp ông rất nhiều trong việc này. ông nói tiếng Ba tư và tiếng Pháp trôi chảy, học tiếng Anh và tiếng Nga rất nhanh. Ở Iran

khả năng đó đã giúp ông giành được những hợp đồng in có lợi với những công ty đa quốc gia như AT&T.

Bakhshian nhanh chóng hiểu được rằng ông nên tiếp cận với hoạt động kinh doanh ở Mỹ theo cách riêng nếu ông thực sự muốn thành công như khi còn ở Iran, ông là một trong ít nhà in thương mại kỹ thuật tiên tiến còn ở đây một trong hàng ngàn đối thủ cạnh tranh có cơ sở vật chất đầy đủ để vật lộn trên thương trường. Nếu không có tài xoay xở để mua một số lượng lớn thiết bị tinh vi, ông sẽ không thể bắt kịp xu hướng chủ đạo của ngành in thương mại vốn đã duy trì cuộc sống của ông ở Iran. Những người con trai lớn của ông là Fan và Farzin đã giành được

những tấm bằng về kỹ thuật in ấn của Học Viện Kỹ Thuật Rochester ở Rochester, New York. Còn con trai nhỏ của Bakhshian, là Bobby và các thành viên khác của gia đình cũng đến Mỹ đã giúp ông phát triển kế hoạch chuyên về in ấn nhãn mác, một lĩnh vực ít cạnh tranh nhưng đòi hỏi chuyên môn về kỹ thuật cao.

Bakhshian đã luôn luôn làm việc chăm chỉ và dù bất kì điều gì xảy ra, ông vẫn luôn lạc quan. Chỉ vài năm sau khi họ thành lập Sixb Labek với một máy in đơn, ông tuyên bố đã đến lúc phải mua một máy khác.

"Tại sao vậy?" Farzin hỏi và chỉ ra rằng máy in của họ mới chỉ hoạt động hết

40% công suất.

Nosrat Bakhshian giải thích: “Khi con đang xây dựng một hoạt động kinh doanh và có một số khách hàng, nếu như máy in bị hỏng, con sẽ mất những khách hàng ấy”. Với máy in thứ hai, thậm chí vẫn chưa sử dụng đến, nhưng họ đã có thể đưa ra thời hạn và thực hiện những cam kết trong trường hợp gặp phải vấn đề trục trặc về máy móc.

“Đừng lo lắng,” ông nói tiếp, “Công việc kinh doanh sẽ phát triển. Nhưng con phải chuẩn bị cho nó”. Sau đây ông tiến hành đặt hàng mua máy in thứ hai là loại máy mới nhất, tiên tiến nhất, công nghệ tốt nhất. Chẳng bao lâu sau, niềm lạc quan của ông đã được chứng minh là

đúng với rất nhiều đơn đặt hàng đủ để làm cho hai máy in luôn luôn làm việc với công suất cao.

Sự khôn ngoan và hào phóng của Bakhshian đã ảnh hưởng mạnh mẽ đến nhiều người. Và tất nhiên, gia đình của ông chịu ảnh hưởng lớn nhất. Farzin, Fan và Bobby đã thể chế hóa những khuynh hướng của cha họ bằng việc cơ cấu lại mạng lưới cho mọi người trong ngành in và các ngành có liên quan. Họ thường xuyên họp với các nhà in, các nhà thiết kế và các chuyên gia khác để giúp họ chỉnh các mẫu vẽ mã màu. Những cuộc họp giữa các chuyên gia trong các lĩnh vực khác nhau đã làm cho những người tham dự có hệ thống mạng lưới và có

nhiều quan điểm hơn là chỉ một lời rao bán hàng từ một công ty tài trợ. Cũng giống như cha mình, họ xúc tiến phát triển công nghiệp in chứ không là chỉ tìm kiếm lợi ích cá nhân.

Để thể hiện lòng kính trọng mà những người con trai dành cho cha sau khi Bakhshian qua đời đột ngột vào năm 1991 ở tuổi 68, không ai trong những người con ấy đảm nhận quyền chủ tịch mà ông bỏ trống. “Danh thiếp của tôi vẫn còn đề "Phó Chủ Tịch”” Fari nói vậy. Farzin đảm nhiệm chức danh Quản lý Bán hàng, và Bobby là Giám đốc Marketing. Tất cả họ đều bộc lộ những đặc điểm tiêu biểu mà Bakhshian đã mong muốn truyền lại cho hậu duệ, trong

đó gồm có khuynh hướng của ông, lòng cảm thông của ông, khả năng giao tiếp, và đặc biệt tài xoay xở của ông.

Một điều mà họ không giống ông là họ không phải bắt đầu từ tay trắng, bên rìa thị trấn. Nosrat Bakhshian đã trải qua hoàn cảnh đó thay cho các con ông.

Chỉ làm việc chăm chỉ thì không đủ để giành được lợi thế. Chúng ta phải tận dụng khả năng bẩm sinh của chúng ta - một bộ não tốt, có lẽ là khả năng của một thể chất đặc biệt - cùng với sự cần cù, nhanh trí và sự ý tứ. Nhìn chung một người có thể kết hợp sáng tạo những tài sản ấy thì không chỉ đạt được thành công cá nhân hơn thế còn có thể góp phần giành chiến thắng

trong một cuộc chiến tranh. Bill Auxier - biết một người đàn ông như thế, đó chính là ông nội ông. Được truyền cảm hứng bởi chính những thành tích của ông Earl, Bill, một thương nhân thành đạt và là người đàn ông của gia đình ở Michigan, là giám đốc marketing cho một công ty dụng cụ phẫu thuật và đồng sở hữu một công ty biển hiệu với vợ ông, bà Elise. Khi được hỏi về “thành công rực rỡ” của mình, ông bộc bạch: Thành công rực rỡ của tôi là cùng với người vợ và đồng thời là đối tác lâu bền của tôi, Elise, nuôi nấng hai con tôi”.

ÔNG EARL CỦA TÔI

-BILL AUXIER-

Một số người sinh ra để trở nên nổi tiếng. Những người khác sinh ra để đứng sau giúp đỡ những người nổi tiếng ấy, họ làm việc không kém phần chăm chỉ nhưng chấp nhận danh vọng ở phía hậu trường, ông tôi là một trong những người không nổi tiếng ấy. Thậm chí có thể hầu như mọi người không biết đến sự tồn tại của ông, nhưng thế giới sẽ không còn là thế giới như hiện nay nếu không có ông.

Earl Bartholomew chào đời vào ngày đầu tiên của thế kỷ mới: ngày mùng một tháng một năm 1901. Bố mẹ ông có một cửa hàng thức ăn cho súc vật ở miền Oklahoma xa xôi, và mỗi ngày trôi qua đối với họ là một cuộc vật lộn để kiếm

đủ tiền chi tiêu. Earl và hai người anh em ruột đã cố hết sức để giúp đỡ gia đình, và từ những ngày đầu ấy,

Earl đã bộc lộ tài năng của một người thợ thủ công, ông rất giỏi lắp ghép đồ vật và thường tự làm những đồ đạc trong nhà. Ông lấp đầy những khoảng trống trải trong ngôi nhà bằng các vật dụng như những cái ghế, cái bàn và cả một cái sofa.

Thực sự với Earl, cuộc sống khó khăn mà ông đã trải qua trong thời niên thiếu không hạn chế mà ngược lại dường như đã tạo ra sự khôn ngoan. Cuộc sống ấy tiếp thêm cho ông lòng quyết tâm thoát khỏi cảnh đói nghèo mà gia đình ông từng phải nếm trải. Con đường chạy trốn

nghèo đói ấy của ông gắn liền với sự chăm chỉ làm việc, lòng tự trọng, ham hiểu biết, và trí thông minh.

Earl đã từng vinh dự được chọn là đại diện của lớp để đọc bài diễn văn tốt nghiệp trường trung học. ông đăng ký vào trường đại học Oklahoma, tại đây sự chăm chỉ học tập và lòng quyết tâm vươn tới thành công của ông đã được đền bù xứng đáng. Đặc biệt, ông học toán rất giỏi, có lẽ là quá giỏi. Vào cuối học kỳ, một trong những thầy giáo dạy ông đã thú nhận một thủ thuật mà ông từng sử dụng. Có vài lần vì cảm thấy chưa chuẩn bị tốt để trả lời những câu hỏi hăng hái của Earl, thầy giáo đã giả vờ “quên” mang cặp tài liệu, ông nhờ Earl về nhà ông để

lấy nó. Và khi Earl quay lại thì giờ học đã trôi qua.

Earl tốt nghiệp bằng danh dự và giành được ba bằng: cử nhân nghệ thuật, cử nhân khoa học và thạc sỹ khoa học. Ông đã nắm bắt ngay cơ hội giảng dạy môn nhiệt động lực học tại trường đại học Harvard. Cùng với người vợ mới cưới Juanita, Earl đã khăn gói chuyển đến Boston.

Hồi tưởng lại, Earl nói rằng ông đã có những kỷ niệm sâu sắc nhất khi làm việc tại trường Harvard. Tại đó, ông đã tích lũy được nền tảng vững chắc của một chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực nhiệt động lực học. Tuy nhiên, sự nghiệp của Earl tại trường Harvard chỉ tồn tại trong

thời gian ngắn. Ngành công nghiệp vầy gọi và Earl không thể cưỡng lại được.

Năm 1926, Earl trở thành một thành viên không thể thiếu trong nhóm nghiên cứu tại tập đoàn dầu lửa Ethyl Gasoline Corporation. Nhiệm vụ của Earl có thể được tóm tắt trên một tấm bảng trong một lần trưng bày tại tiền sảnh của phòng thí nghiệm Detroit: “Những vấn đề về động cơ, nhiên liệu và chất bôi trơn là không thể tách rời”.

Khi Chiến Tranh Thế Giới thứ II xảy ra, trách nhiệm của Earl lại càng cao. Với vai trò lãnh đạo phòng thí nghiệm, ông đã giành phần lớn thời gian để phát triển các sản phẩm phục vụ chiến tranh. Có nhiều dự án của ông được giữ tối

mật; một trong những dự án đó được đánh giá quan trọng đến mức mà những ứng dụng đặc quyền chế tạo vẫn nằm trong màn bí mật cho đến khi cuộc chiến tranh kết thúc.

Tập đoàn Ethyl Corporation, thời ấy được biết đến là nơi sản xuất ra chì tetraethyl, là chất phụ gia nhiên liệu làm tăng loại octane của nhiên liệu hàng không và cải thiện động cơ. Trong suốt cuộc chiến, nhu cầu về chì tetraethyl đã vượt quá lượng cung ứng. Bắt buộc phải có chế độ phân phối, và nhiên liệu dành cho không quân được ưu tiên cao nhất. Thậm chí nhiên liệu của hàng không Mỹ có loại octane chỉ cao hơn rất ít so với của Đức nhưng điều này tạo ra sự khác

biệt giữa sự sống và cái chết. Yếu tố này cho phép phi công chiến đấu của Hoa Kỳ vượt trội hơn hẳn của Đức trong các cuộc không chiến và giành quyền kiểm soát không phận toàn châu Âu.

Trên một mặt trận khác, Tướng George Patton đã gặp rắc rối với những động cơ Diesel của xe tăng khi chiến đấu với lực lượng của Đại nguyên soái Erwin Rommel trên những sa mạc Bắc Phi: sau khi tắt, động cơ không thể khởi động lại được nữa. Patton đã đến thăm quan phòng thí nghiệm của Earl tại Detroit để tìm kiếm một giải pháp. Đối với Earl, đây chỉ là một thử thách đơn giản. Chỉ điều chỉnh một số vấn đề, ông đã lập nên công thức cho loại nhiên liệu

mới cho phép máy không bị hư hỏng và chịu được khí hậu khắc nghiệt của sa mạc Bắc Phi. Cải tiến này đã giúp cho quân Đồng Minh thắng thế tại Bắc Phi và thậm chí trên tất cả chiến trận tiến đến Berlin.

Earl Bartholomew rất được kính trọng trong giới chuyên môn và được nhận giải thưởng Harry L. Homing Memorial Award của Hội Kỹ Sư Tự Động nhờ những thành tựu ông đã đạt được trong suốt cuộc đời. Những sáng tạo của ông đã đem lại cho ông một số bằng sáng chế, và ngày nay đối với các đồng nghiệp, tên của ông đồng nghĩa với sự ưu tú. Mặc dù hầu hết mọi người không biết đến ông, và những công lao mà ông đã

đóng góp để giành được chiến thắng trong cuộc chiến tranh không được quốc gia thừa nhận như những thành tích của những người khác. Nhưng những điều đó không làm Ông Earl của tôi bận lòng. Đơn giản ông chỉ làm công việc của mình.

Nguyên nhân nào đã làm cho ông thành công đến vậy? Làm sao mà ông đạt tới, với xuất phát điểm rất thấp, lại đóng một vai trò quan trọng đến vậy trong việc giúp nước nhà chiến thắng trong cuộc chiến tranh? Ước muốn tìm hiểu, chăm chỉ làm việc, cầu tiến, tự trọng, chuyên tâm vào một mục đích, suy nghĩ sáng tạo, tính kỷ luật cao trong công việc và trí thông minh là tất cả nguyên nhân. Earl sử

dụng bộ não của mình như người thợ mộc sử dụng búa để lắp ghép những bộ phận của một cấu trúc chưa được khai phá.

Hơn ai hết, Earl biết kiên nhẫn khi những người khác đã bỏ cuộc. Dù cho có một hợp chất cuối cùng được tìm thấy trong chiếc cốc thí nghiệm trong suốt thí nghiệm hóa học, việc thiết lập công thức nhiên liệu hàng không chỉ với một lượng octane cao hơn không đáng kể, hay suy nghĩ để tìm tòi lời giải làm sao dầu diesel không làm hỏng động cơ xe tăng, thì Earl Bartholomew hiểu rằng thành công đều đến từ lòng kiên nhẫn đặc biệt đó.

Làm thế nào để bạn có thể mở rộng gấp hai lần hoạt động kinh doanh của

mình hai tôn chỉ trong sáu năm? Đầu tiên, hãy đánh giá vị trí hiện tại đánh giá khả năng cạnh tranh và suy nghĩ sáng tạo. Quá trình mới này sẽ hé mở một con đường mới để phát triển. Tiếp theo, hãy làm việc hết sức mình trong nhiều giờ liền để thực hiện quan điểm mới ấy. Mike Garrison và Ricliard Osmann đã phát hiện ra rằng thành công ở rất gần - ngay xung quanh bạn. Mike, là đối tác và là đồng sáng lập viên tại Học Viện Refferal đang giảng dạy cho những thương nhân làm thế nào để thành công. Rkilarcl chủ tịch tập đoàn Prouanedge Inc, một công ty xử lý ứng dụng kỹ thuật, đã giành, được thành công khi ông đang trong khóa đào tạo tiến sỹ.

TÂM NHÌN XA: CON ĐƯỜNG TAUBMAN ĐẾN VỚI THÀNH CÔNG

MIKE GARRISON VÀ RICHARD OSMANN, ED.D

Tính cách của cậu bé Nicholas Taubman đã bị ảnh hưởng mạnh mẽ khi chứng kiến cha mình giúp đỡ 500 người Do Thái trốn thoát quân Đức quốc xã trong Chiến tranh Thế giới thứ II bằng cách nhận họ là họ hàng. Hoặc có thể tính cách ấy chịu ảnh hưởng bởi tấm gương đầy lòng vị tha của người mẹ khi đưa lại cho cha chiếc nhẫn cưới để bán đi lấy tiền trang trải cho ba cửa hàng phụ

tùng xe hơi đang trong tình trạng ngày càng yếu kém.

Taubman thành công với tư cách một cá nhân và không cần bàn cãi điều gì đã làm ông trở thành người nhanh chóng tiếp quản hoạt động kinh doanh phụ tùng xe hơi của cha, rồi biến nó thành hoạt động kinh doanh bán lẻ khổng lồ với doanh số 2,5 tỷ đô la một năm, với 32.000 nhân viên và hơn 2.400 cửa hàng trên 38 bang. Con người khiêm nhường của Taubman biết rõ sự khác nhau giữa một Giám đốc điều hành danh tiếng với một nhà lãnh đạo kinh doanh tài ba. Ông luôn nỗ lực làm việc, sống tự trọng, tránh xa sự chú ý của công chúng trong khi ông phục vụ công ty của ông, cộng đồng của

ông và chăm sóc gia đình ông.

Nick Taubman, con trai của hai vợ chồng người Do Thái: Grace và Arthur Taubman đã tạo dựng được hoạt động kinh doanh trên phạm vi toàn quốc chỉ bắt đầu từ một nhóm cửa hàng nhỏ của cha cùng với một giới hạn không nhỏ về lối sống khiêm nhường, sự thận trọng và làm việc đúng nguyên tắc đến mức khó tin. Mặc dù hiện nay đã về hưu nhưng trước đó Taubman đã làm việc từ sáu đến bảy ngày mỗi tuần trong hơn 30 năm ông điều hành công ty từ sau khi cha ông về hưu.

Với một cường độ kế hoạch làm việc như thế, Taubman là một người làm việc điên cuồng hay là có tự chủ? Hầu như

không phải thế. Bạn bè và những cộng sự của ông gọi ông là “khiêm nhường” và “xuất thân tầm thường” đồng thời gọi là “hội tụ” và “có tài xoay xở”. Họ cũng thường gọi ông là “Ngài Taubman” không chỉ vì lòng ngưỡng mộ những thành tích xuất sắc ông đã đạt được mà còn bởi vì ông thể hiện sự kính trọng của mình với những nhân viên làm việc trong “gia đình” Phụ Tùng Xe Hơi Cải Tiến (Advance Auto Parts).

Taubman có đức tính khiêm nhường và sự hiểu biết sáng suốt khi đi tìm sự thành công chính ngay xung quanh mình cùng với những nhà lãnh đạo am hiểu và chuyên nghiệp, ông đã làm cho công ty có được nhóm nhân tài để vận hành theo

đường lối của ông. ông luôn hiểu rằng có nhiều người đã góp phần làm cho tương lai của công ty tốt hơn. Tuy nhiên, ông rất ít khi công bố rõ ràng là làm sao để chọn đúng người và cho họ làm đúng công việc của mình.

Tầm nhìn chiến lược và những kinh nghiệm được đúc kết đã cho phép ông đưa công ty bám sát thực tế thị trường, ông nhanh chóng nhận ra rằng công ty có thể phát triển lớn mạnh hơn nữa bằng cách phân loại những thị trường khách hàng cụ thể hơn.

Cơ hội may mắn xuất hiện khi ông đến thăm một trong những cửa hàng của công ty, sau này được biết đến là Những Cửa Hàng Cải Tiến (Advance Stores), tại

Bắc Carolina vào những năm đầu thập kỷ 1970. Thương nhân bán lẻ khu vực này dường như đang tận hưởng sự nhàn hạ, họ đã từng mở rộng phạm vi các loại sản phẩm một cách bừa bãi trong nhiều năm, sắp xếp hàng hoá để bán mà không phân biệt những sản phẩm gia dụng và phụ tùng xe hơi. Taubman đã nhận ra rằng: “Mọi cái tôi nhìn thấy ở đó đều có thể dễ dàng mua được ở những nơi khác với nhiều loại dịch vụ hơn, chủng loại đa dạng hơn, và rẻ hơn.

Nếu Những Cửa Hàng Cải Tiến (Advance Stores) tiếp tục cung cấp một ít thứ này, một ít thứ kia thì nó trở thành một loại cửa hàng bách hóa khác. Taubman thấy rằng sự cạnh tranh giữa

những cửa hàng như những chiếc hộp lớn "bán tất cả mọi thứ" sẽ là một cuộc cá cược kém lợi nhuận. Bó buộc trong hình thức bán lẻ theo kiểu hàm hào chiến tranh, không phải là ý tưởng của ông trong thời điểm này.

Bởi vậy, ông đã thuyết phục công ty của mình thoát khỏi lối mòn và chuyển hướng theo cách có nhiều lợi nhuận hơn. Thay đổi tên Những Cửa Hàng Cải Tiến (Advance Stores) thành tên Phụ Tùng Xe Hơi Cải Tiến (Advance Auto Parts), Taubman và nhóm của ông đã hướng trọng tâm tập trung vào sản phẩm như máy la-de và nhanh chóng chuyển đổi để thống trị các loại sản phẩm phụ tùng xe hơi sau khi đưa ra thị trường. Đây thực

sự là một cuộc đổi mới: trọng tâm mới, những cửa hàng mới, chiến lược mới. Tất cả những điều đó có nghĩa là có những nhà cung cấp mới và những sản phẩm mới cho đội ngũ bán hàng học hỏi.

Taubman tin vào tầm nhìn xa của mình, hình dung một hoạt động kinh doanh phân chia nhỏ thị trường linh hoạt không chỉ cung cấp phụ tùng xe hơi nhanh hơn các đối thủ cạnh tranh của ông, mà còn giao những phụ tùng xe hơi tới các cửa hàng sửa chữa - một hình thức đổi mới không phổ biến trong ngành vào thời điểm đó. “Tôi đã quyết định... rằng chúng tôi sẽ là một công ty lớn”.

Taubman và tập thể công ty Phụ Tùng Xe Hơi Cải Tiến (Advance Auto Parts)

đã tận tụy nghiên cứu quá trình chuyển đổi cho đến khi nó có kết quả. Ông thừa nhận: “Đã có nhiều thất bại hơn là thành công”.

Taubman luôn dám chấp nhận rủi ro. Bằng cách đứng sang một bên quan sát những thành công kinh doanh đã có, ông có thể đưa ra những quyết định cứng rắn nhưng cần thiết đối với sự phát triển của công ty.

Một trong những quyết định cứng rắn ấy là quyết định cổ phần hóa Công ty Phụ Tùng Xe Hơi Cải Tiến (Advance Auto Parts). Taubman nhận thấy rằng cổ phần hóa giúp công ty thu hút thêm nhiều chuyên gia thuộc nhiều lĩnh vực, những người có khả năng định hướng cho tương

lai công ty. Ông đã nói trong một cuộc phỏng vấn với báo *Washington Post* năm 1985 là: “Đối với một công ty tư nhân, vị chủ tịch phải chịu trách nhiệm trước Chúa và những chủ nợ”.

Ông truyền đạt quan điểm cho những ủy viên ban quản trị cao nhất - và các nhà đầu tư - và quan điểm của ông đã được bàn luận bởi vậy mọi người đều nhất trí gắng sức và hành động theo cùng một hướng. Kết quả không nằm ngoài mong đợi tuyệt vời: cứ ba năm công ty phát triển quy mô gấp hai lần tính từ cuối thập niên 1980 tới giữa thập niên 1990.

Nhưng Taubman vẫn không hề thay đổi phong cách sống của mình, và ông cũng không sót sáng hưởng thụ sự yêu quý của

công chúng, ông vẫn là nhà lãnh đạo kinh doanh tư nhân không màng danh tiếng, một người tránh xa những quảng cáo rầm rộ thiên về lợi nhuận.

Taubman luôn lấy mình làm gương, ngay cả khi ông chuẩn bị về hưu, ông vẫn là tấm gương về văn hóa của sự kính trọng lẫn nhau, sự chăm chỉ làm việc, và tập trung vào chiến lược đã đề ra, điều này cho phép duy trì công ty luôn có lợi nhuận sau khi ông ra đi. Tầm nhìn rộng của

Ông vẫn như là một biểu hiện sinh động về sự lãnh đạo thành công của ông tại Công ty Phụ Tùng Xe Hơi Cải Tiến (Advance Auto Parts).

Để đạt được những kết quả tốt và

cuối cùng là chiến thắng thì thiết yếu phải có sự nỗ lực và có phương pháp. Theo đuổi một phương pháp có nghĩa là học tập và phát triển những kỹ năng liên quan đến các yếu tố cơ bản của phương pháp đó: luyện tập nhiều lần những gam nhạc để chơi piano, tập thể dục và rèn luyện cơ thể để chơi bóng đá, mài sắc những kỹ năng của toàn mạng lưới để xây dựng một hoạt động kinh doanh. Những kết quả của bạn sẽ xứng đáng với thời gian và công sức mà bạn đã bỏ ra để nắm bắt những phương pháp được lựa chọn. Tác giả Juan Misner đã viết rất chân tình: "Bí mật của thành công sẽ vẫn là bí mật nếu thiếu vắng dù chỉ một chút cần cù".

NGUYÊN TẮC CƠ BẢN CỦA THÀNH CÔNG

Tiến sỹ IVAN MISNER

Nhiều năm trước, tôi đã học một bài học quan trọng về nguyên tắc cơ bản của thành công khi đang tham gia chơi bóng tại trường trung học ở miền Nam California. Chúng tôi lập một đội chơi khá tốt vào năm học thứ ba. Hầu hết thành viên đội bóng là học sinh năm thứ ba, vì vậy năm sau đó đội toàn những học sinh năm cuối, và chúng tôi khá kỳ vọng về mùa giải. Dường như chúng tôi đã quá tự tin khi bước vào năm học cuối cùng.

Khi mùa giải bắt đầu, chúng tôi nhận

thấy rằng tất cả các đội bóng đều phải trải qua quy định khắc nghiệt là “Tuần tập dượt”. Trong suốt “Tuần tập dượt”, đội bóng sẽ không làm gì ngoài việc rèn luyện cũng như những bài luyện tập điều kiện: những bài luyện tập cùng loại, chạy nước rút để luyện hơi (bạn biết đấy, bạn có thể chạy nhanh như chạy nước rút với khoảng cách rất ngắn), đấm bao cát, túm và chặn những hình nộm, chạy tại chỗ và đánh vào mặt đất theo mệnh lệnh, chạy nước rút nhanh hơn, chạy lên và chạy xuống những bậc thang của sân vận động, đánh xe trượt tuyết (trong khi các huấn luyện viên thì la hét) - và tôi đã đề cập đến chạy nước rút chưa nhỉ? Rất nhiều và rất nhiều lần chạy nước rút! Chúng tôi đã luyện tập quá nhiều nhưng chúng tôi

lại chưa nhìn thấy một quả bóng nào (ngoại trừ những quả bóng được ném sau lưng những cầu thủ chậm hơn).

Chúng tôi biết đội của mình là một đội bóng tốt, và chúng tôi cảm thấy không cần phải thực hiện tất cả những việc vô nghĩa này. Chúng tôi muốn chơi bóng chứ không phải là chạy xung quanh cánh đồng, đánh vào những cái túi và chạy nước rút. Bởi vậy chúng tôi tiến hành một cuộc nổi loạn nhỏ. Sau khi kết thúc một buổi luyện tập chúng tôi đến bên Huấn Luyện Viên và nói với ông ấy rằng, “Chúng em không muốn chạy nước rút luyện hơi thêm một chút nào nữa. Chúng em muốn chơi bóng!”

Tôi không biết là bạn có biết những vị

huân luyện viên bóng đá tại trường trung học không, nhưng tôi thú nhận rằng tôi không tin họ là những người thể hiện đầy đủ tiềm năng nhất mà bạn sẽ gặp. Hầu hết họ không thực sự hiểu được mặt nhạy cảm, và theo kinh nghiệm của tôi, họ sẽ phản ứng không tốt khi phải đối đầu với các cầu thủ của họ. Nhìn chung họ có hai câu trả lời cho bất cứ thứ gì mà họ không thích. Câu trả lời thứ nhất là: “Không!”. Câu trả lời thứ hai là: “Cậu không hiểu chỗ nào trong câu trả lời ‘Không’”.

Hãy tưởng tượng chúng tôi ngạc nhiên thế nào khi ông ấy nói: “Được, tôi sẽ có một thỏa thuận với các em. Nếu các em ở đây một giờ sáng mai để đi một chuyến xe buýt, tôi sẽ để cho các em ngừng

chương trình luyện tập điều kiện nếu các em muốn”.

Chúng tôi chỉ mất hai giây để nói: “Đi xe buýt và không phải chạy nước rút chứ? Chúng tôi sẽ ở đó, thưa Huấn Luyện Viên!”

Sáng hôm sau, Huấn Luyện Viên xuất hiện với một chiếc xe buýt lớn màu vàng và chở 40 người chúng tôi ra ngoài một vùng chưa được biết đến - nơi mà hóa ra là trường Đại học bang Cal, Fullerton. Lúc bấy giờ mới chỉ là giữa thập niên 1970, và chúng tôi biết rằng sân vận động Fullerton là một trong những sân luyện tập của đội Los Angeles Rams. Khi chúng tôi nhận ra mình đang tới thăm một nơi luyện tập của Rams, chúng tôi đã

bị bất ngờ!

Không còn nghi ngờ gì nữa, nơi chúng tôi đến chính là Sân vận động Rams. Tuy nhiên, chúng tôi đã sớm nhận ra rằng nơi luyện tập đang đóng cửa. Không ai được phép vào sân vận động ngoại trừ các cầu thủ, huấn luyện viên, - không có nhà báo, không có khán giả, và dĩ nhiên không có những cậu bé gây mất trật tự của một đội bóng trường trung học. Hàng rào được che bởi những mắt lưới màu xanh lá cây, và có nhân viên an ninh ở tất cả các cổng.

Thầy Huấn Luyện Viên đi bộ tới và nói điều gì đó với một người bảo vệ. Người bảo vệ đó đã gọi một trong những vị trợ lý trọng tài, và thầy Huấn Luyện

Viên nói chuyện với ông ấy một vài phút. Sau đó ông ấy quay lại và kêu lên với chúng tôi: “Nào, các chàng trai, chúng ta vào trong thôi!”

Khi đã vào sân vận động, chúng tôi cảm thấy nể sợ và choáng ngợp. Mặc dù, nó cùng một kích cỡ với sân sau nhà chúng tôi nhưng khiến cho người ta cảm giác nó thật khổng lồ. Và như thế chưa đủ, các cầu thủ của Đội Rams bắt đầu ra sân.

Nếu bạn chưa từng tiếp xúc trực tiếp với những cầu thủ chuyên nghiệp và cụ thể từng người thì hãy để tôi tả cho bạn. Đó là những người đàn ông thật to lớn! Khi họ bận bộ quần áo và đồ luyện tập, trông họ thật khổng lồ. Chúng ta hãy xem

nếu tôi có thể đưa cho bạn một phối cảnh: tưởng tượng một toa xe lửa đang đội mũ. Những gã có một mắt ở giữa đầu và tóc ở trên răng. Họ thật kinh khủng nếu đứng ngay cạnh.

Chúng tôi đã xem những người anh hùng bước vào sân. Số 74, thủ lĩnh của Feasom Foursome, Merlin Olsen. Đây là Hall-of-Famer Jack Youngblood tương lai, và đằng kia là All-Pro Isiah Robertson. Chúng tôi còn là những cậu bé muốn được mọi người biết đến mình. Họ là thần tượng của chúng tôi. Chúng tôi xem họ tập luyện một cách kính nể vì họ di chuyển chậm trên cỏ, và hai giờ tiếp theo họ chạy nước rút!

Vâng, đúng vậy - chạy nước rút. Họ ở

ngoài đó để đối phó với những hình nộm, đâm những cái túi, chạy tại chỗ, đánh những xe trượt tuyết - và tôi đã đề cập đến chạy nước rút chưa nhỉ? Rất nhiều và rất nhiều chạy nước rút để luyện hơi!

Chúng kiến những cảnh này, chúng tôi hết sức kinh ngạc thấy rằng không chỉ họ cùng thực hiện những bài tập điều kiện như chúng tôi, mà họ thực hiện những bài tập ấy theo mệnh lệnh một cách chính xác! Hoá ra là vị trợ lý trọng tài của đội Rams đã từng là bạn cùng phòng với một trong những vị huấn luyện viên của chúng tôi và đã đưa cho ông cuốn sách hướng dẫn huấn luyện của đội Rams. Trong hai tiếng đồng hồ chúng tôi quan sát huấn luyện viên tập luyện với đội Rams cùng

chương trình mà chúng tôi đã luyện tập.

Khi buổi luyện tập đã kết thúc, huấn luyện viên dẫn chúng tôi đến chỗ đỗ xe và nói: “Này những chàng trai, chúng ta sẽ quay trở lại trường bây giờ. Trên đường đi, tôi muốn các em nghĩ về những gì mà chúng ta đã chứng kiến ở đây hôm nay. Tôi không muốn nghe những câu bé nói luyên thuyên. Tôi muốn những chàng trai thực sự suy nghĩ về những điều mà mình đã nhìn thấy. Khi chúng ta về nhà, tôi sẽ nói chuyện với các em, và sau đó các em có thể quyết định các em muốn làm gì”.

Bây giờ, tôi không biết các bạn đã bao giờ ở trên một xe buýt của trường cùng với 40 cậu bé chơi bóng bầu dục chưa,

nhưng hãy để tôi nói với các bạn, thật không dễ chịu một chút nào, cứ như một cái chọt vỡ. Nhưng lúc này lại khác; tôi chưa bao giờ, hoặc tính đến lúc ấy, nhìn thấy một đội bóng yên tĩnh lâu đến vậy. Trong suốt chặng đường 45 phút trở lại trường, chúng tôi đã suy nghĩ rất nghiêm túc suy nghĩ về những gì chúng tôi chứng kiến.

“Khi chúng tôi về đến nơi, huấn luyện viên đề nghị chúng tôi xuống xe buýt và đứng trong một hình bán nguyệt lớn trong chỗ đỗ xe. Không ai nói gì. Ông ấy nhìn chúng tôi. Một lúc sau ông nói:

Các chàng trai, không sao cả nếu các em nói về bóng bầu dục Pop Warner, bóng trường trung học, bóng trường

đại học, bóng chuyên nghiệp, hay cuộc sống. Nếu các em không học cách thực hiện những nguyên tắc cơ bản, các em sẽ chẳng bao giờ trở thành vô địch trong hay ngoài sân cỏ. Khi ra trường và lên đại học, các em phải học những nguyên tắc cơ bản và luyện tập thì các em mới thành công trong con đường học tập tiếp theo. Khi các em đã có công việc và sự nghiệp, các em sẽ thấy rằng có những nguyên tắc cơ bản mà các em phải học để trở thành một nhà vô địch trong lĩnh vực nghề nghiệp của mình. Chỉ những em hăng hái phát huy điều kiện thể lực và trí lực cần cho việc thực hiện những nguyên tắc cơ bản. thì mới thành công trong môn bóng bầu dục hoặc trong cuộc sống. Đó là con

đường các em phải lựa chọn. Tôi không thể chọn nó cho các em.

Tôi sẽ không bao giờ quên những gì ông ấy đã nói - vị huấn luyện viên của một lớp nhỏ, trung bình của trường trung học nam California:

Tôi không thể ép buộc một cái đầu phải suy nghĩ, tôi không thể buộc các em phải làm những điều này. Tự bản thân các em phải mong muốn làm những điều đó để thành công. Quyết định của các em ngày hôm nay sẽ quyết định đến thứ hạng của đội bóng tương lai sẽ ra sao và quyết định đến kiểu người mà các em sẽ trưởng thành. Tôi chỉ là huấn luyện viên của các em. Các em là những người phải có khao khát

để luyện tập những nguyên tắc cơ bản đó hàng ngày. Bởi vậy hãy trao đổi với nhau và đưa ra quyết định. Tôi sẽ ở trong văn phòng để đợi cho đến khi các em đã có sự lựa chọn.

Chúng tôi chỉ mất mười giây để biểu quyết, và cho đến ngày hôm nay thật khó tin là tôi, cùng với 39 chàng trai trẻ tuổi khác lại hăng hái biểu quyết để luyện tập - chạy nước rút để luyện hơi.

Chúng tôi đã có một mùa giải tuyệt vời. Nhưng quan trọng hơn là chúng tôi đã học được một bài học cực kỳ quan trọng trong cuộc sống: Thành công đến với những người luyện tập theo các nguyên tắc cơ bản hoàn hảo. Thành công đến với những người làm việc chăm chỉ

đúng đắn. Thành công đến với những người luyện tập, học hỏi và luyện tập nhiều hơn nữa.

Bắt đầu với một nhu cầu, một khao khát, và sau đó là một ý tưởng đơn giản, và bạn đã có những hạt giống cho một thử nghiệm thành công. Hãy có những lựa chọn đúng đắn - đặc biệt là lựa chọn để tiến lên phía trước - sau đó tạo một hệ thống giao sản phẩm hoặc dịch vụ đều đặn thường xuyên qua các năm, và có lẽ bạn cũng sẽ tạo một quyền kinh doanh đào tạo bán hàng quốc tế, Sam Schwartz là một doanh nhân ở Washington, DC, người kiếm tìm một thành công ngang với thành công của David Sandies.

DAVID SANDLER: THAY ĐỔI CÁCH TÍNH HỆ THỐNG

SAM SCHWARTZ

Khi phải đối mặt với nghịch cảnh, người ta thường có hai sự lựa chọn: bỏ cuộc hoặc khắc phục và tiến lên. Vào cuối thập niên 1960, David H. Sandler đã thành lập một cơ sở kinh doanh mà sau này trở thành Viện Kinh doanh Sandler, một hãng quốc tế cung cấp các chương trình đào tạo cho các doanh nhân và chuyên gia bán hàng. Ngày nay, Hệ thống Sandler của ông được mười nghìn doanh nhân và chuyên gia sống tại Mỹ và cả ở nước ngoài sử dụng. Nguyên nhân tất cả là bởi vì ông đã bất ngờ bị sa thải

trong một ngày vào năm 1967.

Người đàn ông Sandler 36 tuổi đang sống một cuộc sống mà bất cứ người Mỹ nào cũng mơ ước - một gia đình khỏe mạnh ở Baltimore, một ngôi nhà đẹp, chủ tịch của một hãng kinh doanh snack-food, sở hữu một con thuyền và là thành viên câu lạc bộ thể thao ngoài trời. Nhưng vào một chiều thứ sáu, cuộc bỏ phiếu đã kết thúc với việc David Sandler bị sa thải. Lần đầu tiên trong đời, ông không có lương. Và trong khi đầy chán ngán vì đã mất con thuyền và câu lạc bộ thể thao ngoài trời, thì sự an toàn của gia đình ông đang bị đe dọa.

Bởi vậy ngay lúc ấy, ông phải tìm một việc làm. Thật nhanh chóng. Thông qua

mục quảng cáo rao vặt trên báo, ông ấy đã tìm thấy một vị trí bán hàng bán thời gian, thu nhập sẽ thanh toán những hóa đơn cho ông và sẽ tiếp tục làm cuộc sống của ông bận rộn cho đến khi ông có thể gây dựng lại công việc kinh doanh của mình. Đó không phải là một công việc ông thực sự mong muốn, mà chỉ là một con đường để giúp ông tồn tại và nuôi sống gia đình. Nhưng công việc tạm thời và bán thời gian đó lại mở ra cho ông sự nghiệp thành công và bền vững. Bán hàng chuyên nghiệp dường như đã là sở trường của ông.

Khi phát triển sự nghiệp mới của mình, ông phát hiện ra một xu hướng phiến nhiễu mà ông không thể bỏ qua.

Trong mắt mọi người, hình ảnh của một người bán hàng luôn là: ôn ào, tự đề cao, và sẵn sàng dùng các mách lới để khách mua hàng dù không cần. Thật không thể chấp nhận nổi! Nhiều năm sau đó, sự chấp nhận hình thức bán hàng của Xerox và Dale Carnegie đã được xem là vết cắt để chấm dứt vấn đề khó khăn này. Nhưng Sandler tin rằng để thực sự xóa bỏ tai tiếng này thì những người bán hàng cần có một thái độ khác và cần thay đổi hành vi. Điều này là hợp lý, người bán hàng đơn độc ấy đã nhảy vào cuộc với cách tiếp cận hoàn toàn mới.

Xác định phải làm cho toàn bộ trở thành chuyên nghiệp, Sandler đã phát triển một phương pháp tiếp cận đơn giản

mà yên tâm để tiến tới bản hàng một cách chuyên nghiệp và thành công - Hệ thống Sandler bảy bước.

Quy trình bảy bước cơ bản là một phương pháp thú vị và đã được chứng minh qua thời gian. Nó không phải là một kỹ thuật ấn định nhanh chóng; mỗi bước chính xác xây dựng trên cái cuối cùng. Sandler sử dụng một biện pháp so sánh tương tự để minh họa quan điểm này. Trong một tàu ngầm với bảy ngăn kín khiến nước không rỉ qua được, người ta không thể chuyển từ ngăn này tới ngăn tiếp theo mà không khóa chế được cái đầu tiên và đóng cánh cửa ngay sau họ. Trong quyển sách của mình, *Bạn không thể dạy một đứa trẻ đi xe đạp tại một*

buổi hội thảo: Phương pháp bảy bước để bán hàng thành công của Viện nghiên cứu bán hàng Sandler, đồng tác giả với John P.Hayes, Tiến sỹ Sandler nói: “Kỹ thuật rất quan trọng, nhưng người bán hàng phải học cách chuyển giao những kỹ thuật của họ với một thái độ và hành vi đúng đắn để đến ngân hàng một cách thường xuyên nhất”. Và họ đạt được điều đó mà vẫn giữ nguyên phẩm cách của mình.

Để xây dựng phương pháp tiếp cận quy trình bán hàng độc nhất này, Sandler nghiên cứu những quyển sách như: *Tôi đồng ý, Anh đồng ý (I'm OK, You're OK)* của tác giả Thomas A. Harris, và *Trò chơi của mọi người: Tâm lý học về*

những mối quan hệ của con người (Games People Play: The Psychology of Human Relationships) của tác giả Eric Berne. Không giống với những bậc tiền bối, Sandler dựa vào tâm lý học. Nền tảng của Phương pháp Sandler là sự hiểu biết căn bản về con người và điều kiện của con người. Rút cục, đó chẳng phải là mục đích bán hàng sao?

Lấy con người làm trọng tâm, Sandler đã phân tích việc giao dịch buôn bán, một lý thuyết được phát triển bởi Berne và được mô tả trong cuốn *Trò chơi của mọi người* (Games People Play) để áp dụng vào công việc bán hàng. Trình bày nội dung một cách đơn giản nhất, nhận thức của Trẻ em cũng muốn mua, nhận

thức của Bậc Cha Mẹ cũng cho phép, và nhận thức của Người lớn đưa ra quyết định. Điều đó có thể hiểu được. Và đồng thời, không ai gán lý thuyết hữu ích này với bán hàng chuyên nghiệp.

Với ý tưởng rõ ràng về một lý thuyết đáng tin cậy, Sandler đã thành lập Tập đoàn Phương pháp Sandler (Sandler Systems Inc.). Năm 1983, ông bắt đầu nhượng quyền kinh doanh và triển khai đào tạo và hỗ trợ cho những đại lý độc quyền. ông đã tạo được hoạt động bán hàng đầu tiên dựa trên sức mạnh của cải tiến phương pháp bán hàng và nhân cách có sức thuyết phục của chính mình. Khi chương trình bắt đầu được chứng minh, các doanh nghiệp đã mua quyền kinh

doanh bởi vì sự thành công không thể chối cãi của những đại lý độc quyền ngay từ lúc ban đầu.

Chìa khóa dẫn đến thành công cho nhiều hoạt động nhượng quyền kinh doanh của Sandler nằm ở chỗ Sandler rất tôn trọng các nhân viên và những đại lý độc quyền của ông. Ông thúc đẩy họ biến những kế hoạch của ông thành những kế hoạch của họ. Là bậc thầy của những cam kết, ông tin vào "những hợp đồng thanh toán trước" khiến nhân viên phải có trách nhiệm cụ thể. Mục đích của họ rõ ràng, họ sẵn sàng dịch chuyển những ngọn núi để đạt được kết quả mà không đòi hỏi điều gì tiếp theo ngoài một cuộc nói chuyện tình cờ với ông. "Hầu hết

những người bán hàng cần những người quản lý cho phép họ được “chăm công theo kết quả” chứ không phải “chăm công theo đồng hồ”, ông thường giảng như vậy.

Luôn mong muốn những đại lý độc quyền của mình thành công, ông nói: “Tôi không muốn là người trực tiếp lãnh đạo trong mọi chuyện. Tôi muốn những đại lý độc quyền của Sandler phải đóng vai trò chủ động”. Để làm sáng tỏ quan điểm này, ông sử dụng hình ảnh so sánh một người chơi gôn và các cô caddy^[3]. Những đại lý độc quyền của Sandler sẽ không bao giờ là những caddy của anh ta; họ cần được nhìn nhận với đầy đủ sức mạnh và uy quyền trên thương trường.

Trong nhiều năm ông đã bác bỏ những yêu cầu của họ để viết một cuốn sách, nhảy vào những chỗ ồn ào, hay xuất hiện trên những kênh truyền hình. Nhưng cuối cùng thì ông ấy đã viết cuốn *Bạn không thể dạy một đứa trẻ đi xe đạp tại một buổi hội thảo (You can't teach a kid to ride a bike at a Seminar)* được xuất bản tại Mỹ và nước ngoài - để chia sẻ câu chuyện của ông và Phương Pháp Sandler.

Nhờ triết lý của mình, ông đã xuất bản 50.000 cuốn đầu tiên được in dành riêng cho những người nhận quyền kinh doanh. Thay vì những cuốn sách bìa bọc cứng truyền thống có tên tác giả phía sau, những người nhận quyền kinh doanh của Sandler có thể đưa những bức ảnh và

tiêu sử của mình lên. Quan điểm của ông
ư? Để công chúng thấy Viện nghiên cứu
bán hàng Sandler như một tập đoàn lớn
mạnh gồm những người tận tâm chứ
không phải chỉ là cá nhân đơn lẻ.

David Sandler đã rời khỏi đỉnh cao
danh vọng trong cộng đồng bán hàng
chuyên nghiệp. Nhưng, hàng chục ngàn
khách hàng đã được hưởng lợi từ
Phương Pháp Sandler, và họ không chỉ
thành công trong nghề nghiệp mà còn cả
trong cuộc sống riêng. Sau khi ông mất
vào năm 1995, tập thể doanh nghiệp gồm
những nhân viên và những đại lý độc
quyền trên khắp thế giới vẫn tiếp tục kế
thừa và phát triển sự nghiệp của ông, và
nạp nhiên liệu cho động cơ sáng tạo để

có được những chương trình cải tiến. Vào năm 2003, có những cuộc nhượng quyền kinh doanh trên khắp nước Mỹ và Canada cũng như là Athens, Hy Lạp; Birmingham, Anh; và Dublin, Ireland. Nhiều đại lý vẫn đang hoạt động.

Vậy, điều gì đã khiến David Sandler lựa chọn tiếp tục khám phá chính bản thân mình mà không theo con đường mòn? Tại sao những ý tưởng của ông lại cất cánh và phát triển? Làm việc để nuôi sống gia đình dĩ nhiên là mối quan tâm hàng đầu của ông. Và nó là một nguồn mạch hỗ trợ và là động cơ thúc đẩy sống còn. Yếu tố còn lại đến từ một triết lý của thành công. Điều đầu tiên rõ ràng là sự chăm chỉ và cẩn thận. Với nguồn năng

lượng vô tận, Sandler luôn làm việc chăm chỉ, nỗ lực. Và ông luôn duy trì tập trung vào sự thành công, ngay cả khi đối mặt với sự thất bại.

Sự thua lỗ trong buổi đầu kinh doanh của gia đình ông không phải là một thất bại; đó là một hồi chuông đánh thức. Ông đã thề không bao giờ lâm vào tình trạng đó một lần nữa. Bởi vậy được trang bị tầm nhìn, sự ngoan cường dũng cảm, và tính chính trực, một người bán hàng đã thành công trong việc thiết lập một phương pháp ngoại lệ về bán hàng mà ngày nay phương pháp đó vẫn đủ sức cạnh tranh với những đối thủ không lồ.

Ralph Waldo từng nói: “Khi bạn phát minh ra một cái bẫy chuột ưu việt

hơn, thế giới sẽ biết đến nhà bạn. Tuy nhiên, mọi người sẽ tìm đến bạn nhanh hơn rất nhiều, nếu bạn tạo ra hay đi theo một hệ thống thành công để chủ động tiêu thụ sản phẩm bầy chuột của mình. Một hệ thống thành công có nghĩa là tất cả các bộ phận của hệ thống đó hợp nhất với nhau, và được tổ chức với mục tiêu nâng cao năng suất và đẩy mạnh hoạt động của các bộ phận còn lại. Khi áp dụng ý niệm về hệ thống thành công đó vào thực hiện những nỗ lực của mình, bạn đã giúp chuyển nghệ thuật thành công thành khoa học thành công. Ed Craine và Charles begalos là đối tác làm ăn của nhau và cũng là tư vấn viên cho các tổ chức ở khu vực Vịnh San Francisco.

PHƯƠNG PHÁP THÀNH CÔNG NHỜ CÁC MỐI QUAN HỆ

G.S CHARLES LEGALOS VÀ TS
EDWARD CRAINE

Một trong những yếu tố quyết định giúp cho bất kì doanh nghiệp nào phát triển là khả năng áp dụng loại hình kinh doanh mới. Tuy nhiên, nói vẫn thường dễ hơn làm. Hầu hết các doanh nghiệp qui mô vừa đều gắng sức áp dụng loại hình kinh doanh mới một cách tương đối đều đặn. Nhưng chỉ có một số doanh nghiệp thành công trong việc đều đặn tung ra thị trường các loại hình kinh doanh mới chất

lượng cao. Có thể có một phương pháp nào cho thành công của họ không? Và quan trọng hơn là nếu bạn áp dụng phương pháp đó, liệu việc kinh doanh của bạn có được cải thiện không? Chúng tôi đã quyết định đi tìm câu trả lời.

Đầu tiên, khi bắt đầu tìm kiếm lý do tại sao một số người lại thành công hơn những người khác khi giới thiệu một loại hình kinh doanh mới, chúng tôi đặc biệt quan tâm tới 3 chân lý về tri thức phát triển kinh doanh.

1. *Qui luật 80/20*. Đó là, 80% thành quả mà một công ty có được là từ 20% số nhân viên của công ty đó.

2. *Cho lần nữa*. Nói cách khác là hoàn lại. Tái đầu tư vào doanh nghiệp của

bạn. Chia sẻ với cộng đồng. Chia sẻ với các thành viên trong mạng lưới của bạn. Nếu bạn muốn thành công, bạn phải biết chia sẻ.

3. *Điều quan trọng không phải là bạn biết cái gì mà là bạn biết ai.* Các mối quan hệ của bạn tạo nên sự khác biệt trong các hoạt động phát triển kinh doanh.

Đã có rất nhiều điều được nhắc đến và viết về các chân lý mang tính giai thoại. Chúng tôi muốn xem liệu những quan điểm này có đúng hay không. Nghiên cứu đầu tiên của chúng tôi tập trung vào các thành viên của một tổ chức cung cấp tin tức và các mối quan hệ kinh doanh lớn có tên gọi là Mạng lưới Kinh doanh

Quốc tế (BNI). Hàng tuần, các thành viên tập trung lại thành từng nhóm để họp bàn với mục đích duy nhất là kiếm được nhiều mối làm ăn hơn nhờ các tin tức hay các mối quan hệ do các thành viên khác cung cấp. Thường thì mỗi hội có từ 15-35 thành viên. Tại đây, các thành viên ghi lại số lượng tin tức và mối quan hệ mà họ đã cung cấp và nhận được cũng như số lợi nhuận của các vụ giao dịch bí mật thực hiện nhờ các tin tức nhận được. Tổ chức này được kết cấu chặt chẽ và phân bố rộng rãi cả về mặt xã hội và địa lý giữa các hội viên. Chính sách của tổ chức là chỉ chấp nhận trong mỗi nhóm hay mỗi hội, mỗi loại hình kinh doanh chỉ có một người duy nhất. Nhờ đó, trong nghiên cứu của mình chúng tôi có thể

thực hiện một số lượng lớn các loại hình kinh doanh.

Vấn đề đầu tiên chúng tôi quan tâm đó là đánh giá của các hội viên về sự “hữu ích” của các hội viên khác. Chúng tôi đã đề nghị mỗi thành viên ghi lại tên của người trong nhóm mà họ có thể cung cấp tin tức và các mối quan hệ lâu dài. Sau đó, họ được yêu cầu ghi lại tên người trong nhóm mà họ có thể lấy tin thường xuyên. Cách tính toán này của chúng tôi không dựa vào những thông tin thực sự được cung cấp và nhận mà chỉ dựa vào đánh giá của các hội viên về khả năng cung cấp tin tức và các mối quan hệ có giá trị của các hội viên khác. Từ dữ liệu này, chúng tôi soạn ra một “biểu đồ năng

lực”, hay một ma trận nhằm đánh giá khả năng cung cấp và nhận tin kinh doanh của mọi người về mỗi thành viên trong nhóm. Một thành viên được cho là “hữu ích” nếu những hội viên khác cho rằng anh ta hoặc cô ta có khả năng thường xuyên cung cấp thông tin và các mối quan hệ có giá trị cho họ. Sau đó, từ những báo cáo thu được chúng tôi tính toán số lợi nhuận của các vụ làm ăn bí mật được tiến hành nhờ tin tức của BNI để tìm hiểu xem liệu có mối liên hệ nào giữa sự hữu ích của các thành viên và số tiền kiếm được hay không.

Mặc dù nghiên cứu của chúng tôi còn mang tính sơ bộ, nhưng kết quả bước đầu đạt được vô cùng hấp dẫn, đôi khi còn

gây ngạc nhiên. Dữ liệu thu được giúp chúng tôi khám phá ra rằng về căn bản 20% hội viên có báo cáo thu nhập cao hơn so với 80% còn lại. Quy luật 80/20 có vẻ đã được áp dụng, chân lý đầu tiên đã có giá trị. Quan trọng hơn là những người thu nhập cao này có một vài điểm chung.

Đầu tiên, họ được đánh giá là những người hữu ích nhất. Mọi người cũng nhận định rằng họ là những người có khả năng cung cấp tin tức và các mối quan hệ nhiều hơn so với việc nhận tin. Từ đó, chúng tôi xếp họ vào nhóm “những người cho” trong “biểu đồ năng lực”. Với nhận định rằng những người thu nhập cao cũng thường là những người cho, chúng ta có

thể tái khẳng định tính đúng đắn của triết lý sống thứ hai, đó là để thành công, bạn cần phải học cách chia sẻ: “Người biết chia sẻ sẽ được đền đáp”.

Thứ hai, hầu hết những người có thu nhập cao cũng có nhiều mối quan hệ tương hỗ hơn, hay chúng ta gọi đó là “những mối quan hệ then chốt”. Trong mỗi quan hệ kiểu này, hai bên tin tưởng rằng họ có thể thoải mái trao đổi thông tin làm ăn với nhau. Lý do khiến cho mỗi quan hệ này đặc biệt mang tính bạn hữu đến vậy là bất chấp việc hai người đang làm gì, về cơ bản họ đều là những người phục vụ cho thị trường mục tiêu chung. Thường thì những người thu nhập cao có từ 5 đến 7 mối quan hệ tương hỗ kiểu

này, trong khi những người thu nhập thấp lại chỉ có từ 1 đến 2 mối quan hệ then chốt. Kết quả sơ bộ đạt được lần nữa giúp chúng ta khẳng định tính đúng đắn của chân lý thứ 3, đó là: Điều quan trọng không phải là bạn biết cái gì mà là bạn biết ai, các mối quan hệ của bạn mới thực sự giúp ích cho công việc của bạn.

Đặc điểm thứ 3 mà chúng tôi nhận thấy những người thu nhập cao đều có, đó là: họ có những đánh giá chính xác về khả năng cung cấp và nhận thông tin của bản thân. Dựa vào biểu đồ năng lực, chúng tôi có thể so sánh nhận định của mỗi thành viên về khả năng cung cấp tin tức và các mối quan hệ của mình so với đánh giá của cá nhân khác về khả năng của họ.

Chúng tôi tiên hành tương tự khi so sánh nhận định của mỗi cá nhân về khả năng nhận tin tức từ các thành viên khác với thực tế liệu các thành viên khác có thể cung cấp tin cho cá nhân này hay không. Ví dụ: John và Jane cùng thuộc một nhóm ở BNI. Nếu John cho rằng anh ta có thể nhận được thông tin từ Jane và Jane cũng nghĩ rằng có thể cung cấp thông tin cho anh ta, họ có thể hợp tác với nhau. Ngược lại, nếu John cho rằng Jane có thể cung cấp tin tức mà Jane lại cho là không, họ sẽ không thể hợp tác với nhau. Nhận định của mỗi thành viên về bản thân mình càng trùng hợp với đánh giá của cá nhân khác về họ, khả năng thành công của thành viên đó càng cao. Điều quan trọng hơn là, bạn càng

nhận định chính xác các mối quan hệ trong nhóm kiểu như vậy của mình, khả năng bạn nằm trong nhóm 20% thành viên có thu nhập cao càng lớn.

Phát hiện của chúng tôi được củng cố và mở rộng khi chúng tôi tìm hiểu các công ty và khách hàng khác. Ví dụ, khi chúng tôi tham khảo công ty Fortune 500, chúng tôi phát hiện ra rằng hầu hết những người bán hàng hiệu quả nhất đều vô thức xây dựng một vài mối quan hệ then chốt. Những người bán hàng thành công nhất thường có khoảng 7 mối quan hệ kiểu này. Kết quả này khá khớp với nghiên cứu của chúng tôi.

Vì vậy, để đạt được thành công tối đa khi đưa vào một loại hình kinh doanh

mới, mỗi doanh nhân cần chú ý phát triển 7 mối quan hệ tương hỗ. Bằng cách đi theo những nguyên tắc này và tập trung vào một vài mối quan hệ then chốt, thu nhập của một vài nhà kinh doanh nhỏ của chúng ta đã tăng lên đột ngột.

Dựa vào những phát hiện nghiên cứu ban đầu và những thành công mà khách hàng của chúng tôi đạt được, chúng tôi có thể đi đến kết luận: có hai nguyên tắc cơ bản giúp chương trình phát triển doanh nghiệp của bạn gặt hái thành công, đó là:

1. *Hãy xây dựng nhóm các mối quan hệ then chốt.* Những mối quan hệ này sẽ tạo nền tảng cho mạng lưới hoạt động của bạn. Để xây dựng được nhóm của

bạn, đầu tiên bạn phải xác định được 7 doanh nghiệp khác có thị trường mục tiêu giống bạn nhưng không cạnh tranh với của bạn. Tiếp đó, hãy tiếp cận đối tượng và đề nghị lập nhóm để giúp đỡ nhau mở rộng loại hình kinh doanh tương ứng.

2. *Hãy trở thành một người biết cho trong mạng lưới cung cấp tin tức của bạn.* Như chúng ta đã nhắc tới ở trên, để được nhận bạn cần phải biết cho. Hãy tìm kiếm và xây dựng một diễn đàn, nơi đó các bạn có thể gặp gỡ nhau thường xuyên để tìm hiểu và giúp đỡ lẫn nhau. Bạn cần phải hiểu sâu về mỗi thành viên của mình, về mục tiêu, thành tích và vấn đề của họ. Hãy học cách “chia sẻ” và giới thiệu họ với các mối quan hệ khác

của bạn và dạy họ cách “chia sẻ” và giới thiệu bạn với các mối quan hệ của họ.

Khi bạn có thể cung cấp tin tức và các mối quan hệ tốt, cả khách hàng và đối tác trong nhóm của bạn đều thấy biết ơn và muốn trả ơn bạn. Khách hàng sẽ nghĩ đến bạn mỗi khi họ cần phát triển một mối quan hệ hay cần một chút thông tin kinh doanh. Nhờ đó, bạn có cơ hội trở thành trung tâm, một người được ưu tiên lựa chọn mỗi khi khách hàng của bạn có nhu cầu. Tự nhiên khách hàng sẽ đổ về với bạn và nhóm của bạn khi họ cần một sản phẩm hay dịch vụ của chính bạn hay một ai đó. Các thành viên trong nhóm của bạn có thể mở rộng hoạt động kinh doanh; từ đó, họ sẽ cung cấp được nhiều thông tin,

và mối quan hệ hơn cho bạn. Hãy hoàn thành tốt từng việc và đầu tư thời gian cho công việc, hãy phát triển một nhóm các mối quan hệ then chốt của bạn và trở thành một người biết cho, biết chia sẻ, điều đó sẽ khiến công việc kinh doanh của bạn ngày càng phát đạt.

Thành công chưa bao giờ là một cái gì đó quá đẹp đẽ, quá quyến rũ. Nó thường là kết quả của một chuỗi những nỗ lực cố gắng với mục đích cải thiện hoạt động mỗi người. Tạo ra một hệ thống niềm tin sẽ giúp chúng ta tập trung vào nỗ lực đó và đặt ra những mục tiêu ưu tiên của mình. Khi chúng ta kiên trì đi theo hệ thống niềm tin của mình và áp dụng những nguyên tắc của

hệ thống đó vào tổ chức của chúng ta, chúng ta sẽ trở thành điển hình của sự kiên định, và dần dần danh tiếng của chúng ta được xây dựng, đây là một dấu hiệu rất cần thiết của thành công. Dan Rawls - một doanh nhân trẻ thành công ở Tennessee - đã viết về hình ảnh của một chàng trai thành công khi truyền niềm tin của cá nhân mình vào trong công việc kinh doanh.

CÔNG THỨC BÍ MẬT ĐỂ THÀNH CÔNG

DAN RAWLS

S. Truett Cathy chỉ có duy nhất một bí mật.

Trong thời đại này, khi mà những câu chuyện về những tấm gương thành công trong kinh doanh thường mang nét gì đó nhanh chóng, đầy kịch tính (khởi đầu từ những đốm lửa nhỏ, liên kết lại với nhau và bùng cháy lên thành ngọn lửa vĩ đại), thì câu chuyện về Cathy chậm chạp, từ từ lê bước tiến đến thành công, khi xuất hiện đã ngay lập tức thu hút sự chú ý của các tác giả hàng đầu. Khi ánh sáng chói loà rơi vào những vụ scandal tình dục, những trò bịp bợm tai quái, những trò ra vẻ can đảm hòng mong thành ngôi sao thì công ty của Cathy được yên ổn, hạnh phúc trong bóng râm, trong bình yên.

Cathy khởi đầu từ một ước mơ rất đơn giản. Để thực hiện ước vọng của mình,

anh đã dành tới bốn năm để nghiên cứu.

Anh thử nghiệm. Anh kiểm tra. Anh muốn kết quả nghiên cứu của mình thật phức tạp để không ai có thể dễ dàng sao chép sáng tạo của anh. Anh muốn nó thật hay, thật tuyệt vời.

Cuối cùng, anh đã có được nó. Anh ghi nó ra giấy, gấp những mảnh giấy lại và nhét chúng vào túi. Đó chính là công thức để có được thành công của anh.

Đến tận ngày hôm nay, Cathy vẫn còn từ chối tiết lộ chi tiết những gì anh đã viết.

Bí mật của anh không phải là bản thiết kế cấu tạo của một con chip máy tính hoàn hảo, cũng không phải là bản đồ hệ

gen của con người. Nó chỉ là, bạn đừng có sốc đấy nhé, công thức để làm món bánh sandwich gà.

Điều đó là sự thực. Món bánh sandwich gà. Nhưng vào năm 1946 thì nó ngẫu nhiên trở thành chiếc bánh sandwich đầu tiên được làm theo kiểu như vậy và được đem bán trong nhà hàng. Nhà hàng đó có tên là Dwarf Grill (một quán ăn nhỏ, rẻ tiền ở Atlanta, bang Georgia). Dwarf Grill cũng là cơ sở đầu tiên của một chuỗi nhà hàng fastfood của Cathy có tên Chick-fil-A với doanh thu hàng tỉ đô la mỗi năm và hơn một nghìn cơ sở rải rác ở 36 bang và quận thuộc Columbia.

Mặc dù Cathy luôn giữ bí mật công

thức làm món bánh sandwich này, nhưng ông (người sáng lập ra Chick-ông fil-A) và giám đốc điều hành của công ty luôn hồ hởi khi bàn luận về bí mật thành công của công ty mình, đó là: “Bạn phải cố gắng giành được danh tiếng cho công ty mình mỗi ngày”.

Vâng, thực sự là Chick-fil-A mở cửa vào hầu hết các ngày trong tuần trừ chủ nhật.

Cathy đã từng ghi trong cuốn *Hãy ăn nhiều Chikin hơn, hãy truyền cảm hứng tới nhiều người hơn* (Eat More Chikin, Inspire More People): “Chúng tôi quyết định đóng cửa vào chủ nhật là để thể hiện lòng biết ơn, kính trọng tới Chúa và để hướng sự chú ý của mình tới những

thứ còn quan trọng hơn cả công việc kinh doanh”. Và: “Nếu bạn mất tới 7 ngày một tuần để kiếm sống trong một nhà hàng, thì bạn cần phải kiếm một công việc khác. Trong nhiều năm, tôi không bao giờ thấy hối hận hay chán công việc này”.

Quan điểm về thành công của Cathy có thể rất khác so với quan điểm của các nhà lãnh đạo kinh doanh khác. Việc làm trái ý muốn của nhiều người bằng cách đóng cửa các cơ sở của ông vào ngày làm ăn tốt nhất với các nhà hàng đã tạo nên cảm giác hoàn hảo về những điều được Cathy đặc biệt ưu tiên.

Cathy giải thích thêm: “Khi được hỏi rằng tôi thích được nhớ đến như thế nào khi tôi rời khỏi Trái đất này. Câu trả lời

đầu tiên của tôi là tôi mong được nhớ đến như một người đã biết sắp xếp chính xác những ưu tiên của mình”. Trong những thứ được ông ưu tiên thì Chúa xếp thứ nhất, và những thứ khác đứng sau.

Với Cathy, thành công có nghĩa là biết chia sẻ, biết cảm ơn chứ không phải chỉ là biết nhận. Tạ ơn Chúa, chia sẻ với gia đình, nhân viên và rất nhiều những người trẻ tuổi khác.

Ông nhận xét rằng: ‘Thành công không phải là một cái gì đó cứ tiếp diễn liên tục’, ông còn nói ông muốn có: “không chỉ là một sự nghiệp thành công, mà còn cả một gia đình thành công và những mối quan hệ tốt đẹp với tất cả nhân viên của tôi, với những người đã tin tưởng cho tôi

vay tiền khi tôi khởi nghiệp”.

Rất ít người ở vị trí xã hội cao như vậy dám bày tỏ niềm tin vào tôn giáo của mình. Số người sẵn sàng tán thành rằng những nguyên tắc trong Kinh Thánh là một bản kế hoạch chi tiết giúp chúng ta đi đến thành công thì còn ít hơn nhiều. Cathy đã thực hiện cả hai.

Ông phát biểu rằng: “Nếu bạn muốn tạo dựng một cuộc sống thành công, bạn phải cân nhắc xem điều gì là quan trọng với bạn và bạn đang cố gắng phấn đấu vì cái gì”. Ông còn nói thêm: “Là một người theo đạo Cơ Đốc, tôi cảm nhận rất rõ ràng tầm quan trọng của việc xây dựng một mối quan hệ tốt đẹp với Chúa. Tôi thấy rằng chẳng hề có mâu thuẫn nào

giữa những nguyên tắc đạo đức trong Kinh Thánh với sự rèn luyện để trở thành một doanh nhân thành công”.

Cathy gắn quan điểm đó với nhiệm vụ của công ty. Lời tuyên bố chính thức của công ty Chick-fil-A là: "Chúng tôi tồn tại là để ca ngợi Chúa bởi chúng tôi là bề tôi trung thành của tất cả những ai được Chúa gửi tới và giao cho chúng tôi nhiệm vụ phục vụ, và chúng tôi tồn tại là để gây ảnh hưởng tích cực tới những ai có liên hệ với Chick-fil-A".

Lòng sùng bái của Cathy với những nguyên tắc này đã giải thích cho những lời cam kết kiên định không đổi của ông với mọi người. Theo lời giải thích của ông được đăng trên trang Web của

Chick-fil-A: “Đó là lý do tại sao chúng tôi đầu tư vào những quỹ học bổng, các chương trình phát triển nhân cách cho trẻ, những chương trình chăm sóc tổ ấm, và các dịch vụ xã hội khác. Nguyên tác đó là động lực thúc đẩy chúng tôi phấn đấu làm ra những chiếc sandwich thật sự, thật sự tuyệt hảo”.

Mặc dù, ông dành sự quan tâm đặc biệt vào các mối quan hệ với gia đình, nhân viên, khách hàng và rất nhiều con nười của ông bắt nguồn từ niềm tin của bản thân, nhưng là một doanh nhân, ông hiểu rằng việc quan tâm, chăm sóc mọi người cũng giúp ích rất nhiều cho sự thành công lâu bền của mình. Xét cho cùng thì những anh nhân viên vui vẻ sẽ

phục vụ khách hàng tốt hơn. Khách hàng được phục vụ tốt sẽ trở thành khách hàng thường xuyên.

“Hầu hết các công ty thích tập trung, chú ý vào giá trị của đồng tiền hơn là con người, nhưng nếu bạn biết quan tâm chú ý tới con người, bạn sẽ thu được mức lợi nhuận mà bạn mong đợi”. Ông còn nhấn mạnh rằng: “Tiền chỉ thực sự tốt khi bạn giữ nó trong tay, chứ không phải là trong trái tim bạn”.

Một trong những bài học Kinh Thánh mà ông yêu thích và giúp định hướng quan điểm về thành công của ông là: “Danh thơm quý hơn tiền của”.

Cathy giải thích*. “Tôi yêu thích mọi thứ mà thành công mang tới cho tôi,

nhưng những thứ thuộc về vật chất chỉ là một góc nhỏ trong đó. Tôi có một người vợ luôn hi sinh hết mình vì gia đình. Chúng tôi đã lấy nhau được hơn 55 năm. Chúng tôi có ba đứa con rất tuyệt vời, chúng đều có cuộc sống riêng hạnh phúc, chúng tôi có tới 12 đứa cháu và hơn 145 đứa cháu nuôi. Vậy thì tôi còn mong muốn gì hơn?”

Cathy chăm sóc những đứa cháu nuôi của mình qua một tổ chức do ông và vợ - bà Jeannette - thành lập vào năm 1984 có tên WinShape Foundation (Quỹ tài trợ WinShape). Xuất phát từ mục tiêu “đào tạo ra những con người chiến thắng”, quỹ này được đặt tên như vậy. Các chương trình chăm sóc tổ ấm của

WinShape đã mang tới cho trẻ ở Georgia, Tennessee, Alabama và Brazil tình yêu thương, sự quan tâm, chăm sóc và cả những kỷ luật, nguyên tắc sống.

"Tôi từng nói với rất nhiều thanh niên rằng thành công là một lựa chọn của bạn trong cuộc đời". Cathy còn nói thêm: "Tôi cho rằng thành công còn dễ dàng hơn thất bại. Nhưng tôi không nói rằng thành công là một điều dễ dàng đạt được. Điều tôi muốn nói tới ở đây là trả giá cho thành công còn dễ dàng hơn nhiều so với việc bạn phải trả giá cho thất bại".

Cathy đã từng trải nghiệm ý nghĩa của từ trả giá. Một ngọn lửa quái ác đã thiêu rụi nhà hàng đầu tiên của ông. Mặc dù thảm họa này có thể ngăn cản nấc thang

lên tới đỉnh cao danh vọng của ông, nhưng quyết tâm và niềm tin đã nâng đỡ ông, giúp ông tiếp tục phấn đấu và tập trung vào mục tiêu của mình.

ông nhận xét rằng: “Kinh doanh cũng giống như một đường sắt có nhiều khúc ngoặt. Nó cũng có lúc thăng lúc trầm. Cách bạn xử trí trong khó khăn sẽ tạo nên sự khác biệt”.

Cathy đã rút ra được ba bí quyết để thành công, ông nói: “Những bí quyết này rất đơn giản. Đó là: hãy ước muốn, hãy rèn luyện và phát triển kỹ năng, bí quyết của riêng mình, và hãy thực hiện nó”.

Chick-fil-A đã phát hiện ra ba bí quyết thành công nữa qua hình ảnh bộ ba con bò “hãy ăn nhiều Chikin hơn” rất nổi

tiếng của công ty. Cathy trầm ngâm nhận xét: “Những con vật đem lại phước lành ngộ nghĩnh này đã vượt qua giới hạn của những nhân vật trong quảng cáo. Chúng là những vật thực. Đến chỗ nào tôi cũng mang theo một bó đồ chơi bằng vải bông hình con bò. Chúng luôn khiến mọi người cảm thấy vui vẻ”.

Không còn nghi ngờ gì nữa, rất nhiều cháu nuôi của Cathy cũng yêu thích những chú bò này. Cathy đã rất sung sướng khi kể lại chuyện sau: “Khi chơi với mấy đứa trẻ, tôi hỏi chúng rằng khi lớn lên chúng muốn làm gì một đứa trẻ đã trả lời rằng: sau này cháu chỉ mong được giống ông. Tôi đã bế đứa trẻ lên và nói: đây là lời khen ngợi tuyệt vời nhất

mà ông từng nhận được”.

Mang lại niềm vui cho mọi người là bí quyết thành công thật sự bí mật của S.Truett Cathy: Đó cũng là bí mật mà Cathy rất vui sướng khi được chia sẻ với mọi người.

Đạt được thành công là cả một quá trình không bao giờ có kết thúc; quá trình này tham gia vào tất cả các lĩnh vực của cuộc sống. Để đạt được thành công, chúng ta vừa phải tập trung vào một mục tiêu dài hạn, vừa phải chú tâm tới từng chi tiết của cuộc sống. Nó đòi hỏi chúng ta phải xuất sắc trong từng công việc và phải đưa ra những lựa chọn sáng suốt nhất có thể trên đường đời. Và để duy trì thành công của mình,

Chúng ta cũng cần phải cân bằng mối quan tâm giữa sự nghiệp, gia đình và cộng đồng. Dan Georgevich đã xây dựng một trong những công ty marketing độc quyền thành công nhất ở Midwest bằng cách tập trung vào từng chi tiết nhỏ của cuộc sống, đồng thời chú ý tới mục tiêu của mình.

TIẾNG NÓI CỦA THÀNH CÔNG

DAN GEORGEVICH

Buổi sáng, vào giờ cao điểm ở Detroit: trong dòng xe cộ chật như nêm, các bác tài lao nhao giở đủ mảnh khóc để vượt lên phía trước. Xe cộ nối đuôi

nhau trên đường cao tốc, tiếng còi xe inh ỏi làm mọi người vô cùng mệt mỏi. Chẳng có gì khiến mọi người thấy vui. Nhưng khoan đã, hãy dừng một phút. Tại sao chàng trai trong chiếc xe tải mui trần kia lại cười to thế? Và còn quý bà trong chiếc BMW ở đằng kia nữa? Tại sao nụ cười rạng rỡ vẫn nở trên khuôn mặt của tất cả mọi người trong chiếc xe tải nhỏ kia vậy? Hẳn là trong biển xe ô tô đó, họ phải trông thấy cái gì đó thú vị lắm.

Sự thực thì không phải những thứ họ nhìn thấy mà chính là những điều họ nghe thấy: giọng nói của Dick Purtan đã mang tới sự vui vẻ, thoải mái cho họ - Những cư dân Detroit hàng sáng phải tiêu tốn thời gian vô ích trên xe buýt, xe ca, ô

tô... để tới nơi làm việc. Dick Purtan là ông chủ “Chương trình Buổi sáng” của đài phát thanh Detroit trên sóng FM 104.3. Purtan cũng nhóm của mình thường phát đi những bài bình luận hài hước về các vấn đề thời sự hay các nhân vật được công chúng yêu thích cho khán thính giả trên khắp Michigan, Ohio và Ontario thưởng thức.

Hơn 40 năm qua, Purtan đã hoàn thành rất tốt công việc của mình. Tuy chỉ đứng sau micro, nhưng Purtan đã đem về cho mình rất nhiều các giải thưởng cấp địa phương và cấp quốc gia. Nhưng thật khôi hài, vào năm 1968, ông đã từng bị ném ra khỏi Đài Baltimore ngay sau 5 tuần phát sóng chỉ vì lý do: “Họ cho rằng tôi

quá cuồng nhiệt, không phù hợp với thị trấn này”. Purtan khởi đầu sự nghiệp với vai trò DJ nhạc đồng quê của đài Syracuse, New York để kiếm 1 đô la mỗi giờ, trong khi đang theo học tại trường Đại học Syracuse.

Vận may của ông đã đến. Hôm đó, ông chịu trách nhiệm lái xe đưa huyền thoại phát thanh viên David Susskind ra sân bay sau khi ông này đến thăm trường đại học của Purtan. Susskind đã giới thiệu Purtan với bạn của mình - Ben Richmond - hiện đang sở hữu một vài đài phát thanh trên khắp nước Mỹ. Richmon đã thuê Purtan vào làm tại đài phát thanh của ông ở Jacksonville, Florida, cuối cùng, như họ đã nói, đó chính là câu chuyện về

cuộc đời của Puritan.

Puritan có thể tự hào rằng khi nhìn lại những chặng đường ông đã đi qua, có khó khăn và thử thách của cuộc đời, có cả những thành công to lớn. Mọi người đều cho rằng ông đã lên tới đỉnh cao nhất của danh vọng, ông đã từng đạt được các giải thưởng tiếng tăm lừng lẫy như: Giải thành tựu suốt đời ngành ghi âm và phát thanh, Giải Marconi của Hiệp hội phát thanh viên quốc gia, hai lần nhận Giải nhân vật truyền thông được yêu thích của năm do tạp chí *Billboard* bầu chọn, và một lần được đề cử vinh danh trong Phòng truyền thống radio của Chicago. Tiểu sử của ông đã được phát trên các sóng ABC, CBS, NBC, và CNN; các tạp

chí *People*, *Newsweek*, *Time*, và *US* cũng từng viết bài về con người ông. Bảo tàng phát thanh và truyền hình New York cũng lưu trữ rất nhiều trích đoạn các Show phát sóng của ông. Thậm chí, ông còn đóng một vai trong bộ phim *Beverly Hills Cop II* với Eddie Murphy.

Thế nhưng khi bạn hỏi Purtan - một trong những phát thanh viên kỳ cựu và nổi tiếng nhất Detroit này - lý do tại sao ông lại thành công đến vậy, bạn sẽ cảm thấy hơi nản lòng. Đầu tiên ông sẽ nói với bạn rằng ông không biết lý do tại sao, điều này có thể khiến bạn bối rối và cảm thấy mình là một anh phóng viên không thạo việc. Hãy tiến lên, bạn nổi tiếng, bạn đang kiếm được nhiều tiền. và

bạn yêu thích được tìm hiểu nhiều lĩnh vực trong công việc của mình. Điều đó mang lại gì?

Purtan phát biểu: "Tôi từng thấy nhiều người chạy theo đồng tiền bất chấp những gì họ yêu thích. Khi bạn làm như vậy, các mối quan hệ của bạn sẽ bị tan vỡ bởi tất cả những điều bạn làm chỉ là những vụ thương lượng mờ ám. Sự thực là, nếu bạn tự nhủ rằng hãy cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ mỗi ngày, bạn sẽ kiếm ra tiền. Bạn không thể chạy theo đồng tiền và hi vọng mọi thứ sẽ xuất hiện. Hãy sống cuộc đời của bạn từng ngày từng giờ và làm việc chăm chỉ, điều sẽ mang tới cho bạn một gia đình hạnh phúc và bạn có thể dạy cho con cái của mình

những bài học đạo đức thực tế vô cùng hữu ích cho cuộc sống của chúng sau này. Chạy theo đồng tiền có thể có lợi ngay lúc đó nhưng nó không có lợi về lâu về dài".

Ông cho rằng thành công thực sự mà ông đạt được đó là ông đã tạo nền móng vững chắc cho sáu con gái của mình, trong số đó ba cô đã nối nghiệp ông. Cô con gái Jennifer hiện là phó giám đốc của Đài ABC; Jackie là người viết và dẫn chương trình Purtan Show; và Joanne là phóng viên sức khỏe, cũng là người bảo vệ cho quyền lợi phụ nữ trên kênh 7 truyền hình Detroit.

Purtan tâm sự: “Bạn sẽ không nhận thấy tầm quan trọng của gia đình cho đến

khi bạn già. Khi bạn còn trẻ, bạn chỉ dành thời gian cho công việc và suy nghĩ về nó, nhưng mọi thứ thay đổi khi bạn già đi. Giờ thì tôi tin rằng chúng ta chỉ đạt được thành công tốt bậc khi chúng ta có thể giữ cân bằng giữa công việc và cuộc sống riêng tư, là một tấm gương sáng cho con cháu và chia sẻ với mọi người nhiều nhất có thể”.

Người nghệ sĩ lớn này cũng có anh hùng của riêng mình; ông tin rằng người đó đã đóng góp không nhỏ vào sự thành công của ông. Đó chính là vợ của ông - bà Gail. Hơn sáu năm qua, Gail vừa phải nuôi dạy sáu cô cháu gái của mình, vừa phải chiến đấu chống căn bệnh ung thư buồng trứng. Bản thân Dick Purtan cũng

đang điều trị khối u sau khi được chẩn đoán là bị ung thư tuyến tiền liệt hơn mười năm trước.

Cả Dick và Gail đã biến cuộc đấu tranh với bệnh tật riêng tư của mình thành những chiến dịch lớn công khai kêu gọi tất cả mọi người tài trợ cho các hoạt động nghiên cứu phòng chống và điều trị ung thư. Những đóng góp từ thiện của họ qua *Quỹ nghiên cứu ung thư bù đắp trống Gail Purtan* tại Viện ung thư Karmanos, cũng như *Quỹ tài trợ nghiên cứu ung thư bù đắp trống gia đình Purtan* đã giúp thu được hơn một triệu đô la cho các nghiên cứu đang được tiến hành tại Detroit và trên khắp đất nước. Vào tháng 3 năm 2003, giải thưởng cho

lòng nhân đạo được tổ chức hàng năm của Quỹ tài trợ ung thư McCarty đã được trao cho cặp đôi này vì những đóng góp không mệt mỏi của họ.

Đài phát thanh là một diễn đàn tuyệt hảo cho Purtan thể hiện lòng nhân ái của mình. Bên cạnh Quỹ từ thiện đó ông và Gail sáng lập để ủng hộ các nghiên cứu ung thư, chương trình phát thanh trên radio của Purtan giữ vai trò chủ đạo trong việc quyên góp được hơn năm triệu đô la cho Chương trình Đội quân cứu tế và Trao đổi thực phẩm trong hơn 15 năm qua. Ông cũng tham gia trong ban lãnh đạo Bệnh viện Trẻ em ở Michigan và đã quyên góp được hơn 300.000 đô la cho quỹ từ thiện từ việc bán đĩa CD và băng

thu những chương trình phát sóng hay nhất của ông.

Purtan kể thêm: “Khi Gail được chẩn đoán là mắc bệnh ung thư, tôi nhận ra rất nhiều điều. Mỗi ngày đều trở nên vô cùng quan trọng, ý của tôi không phải là về khía cạnh chuyên môn. Bạn chợt nhận ra rằng mỗi người chỉ có thể sống một lần. Bạn phải học cách sống với bệnh tật, đưa ra những điều chỉnh hợp lý và liên tục giải quyết vướng mắc, khó khăn. Tôi đã từng nghĩ rằng bạn có thể chuẩn bị để đối mặt với bệnh ung thư hay những bệnh chết người khác, nhưng bây giờ tôi không còn nghĩ như vậy nữa. Bạn phải học cách sống một cách thật kiên nhẫn.

Ông nhiệt tình nói: "Tôi yêu thích

những gì tôi làm. Đó là điều tôi quan trọng. Trong suốt sự nghiệp của mình, mục tiêu của tôi là làm mọi thứ tốt nhất có thể mỗi ngày, mỗi tuần, mỗi tháng, mỗi năm để hoàn thành công việc tôi yêu thích. Nó không chỉ là công việc mà đã trở thành thú vui của tôi.

Chính quan điểm tích cực đó đã giúp ông xây dựng một sự nghiệp và cuộc đời thật rạng rỡ, điều đó cũng chứng tỏ sức chịu đựng dẻo dai của ông. Trong suốt sự nghiệp của mình, Purtan chỉ tập trung vào một mục tiêu rất chung chung, đó là: được phát thanh lâu dài. Ông có giải thích thêm: "Tôi cho rằng đặt ra những mục tiêu cụ thể có thể rất nguy hiểm. Nếu bạn không thực hiện được nó, bạn sẽ coi

mình như một kẻ thất bại. Tôi không bao giờ muốn đặt mình vào tình huống phải tự chỉ trích mình như thế, vì vậy tôi luôn giữ mục tiêu của tôi rất không rõ ràng. Hầu hết những nhân vật nổi tiếng trên sóng radio không giữ danh tiếng được lâu. Tôi cũng không biết tại sao tôi lại nổi lên trong những năm qua và không còn bị nhàm chán nữa. Điều này phải hỏi khán giả của tôi”.

Trở lại với câu chuyện trên đường cao tốc, đường đang thưa dần - nhưng không còn nghi ngờ gì nữa, nụ cười mà Dick Purtan mang tới sẽ còn lưu trên những khuôn mặt đó qua hết cả ngày làm việc vất vả của họ. Học cách đối mặt với cuộc sống một cách kiên nhẫn, bắt đầu từ

vụ ách tắc giao thông đến những cơn khủng hoảng tinh thần, là bài học mà khán thính giả của Durtan muốn được nghe mỗi sáng.

Phải mất bao lâu để bạn thực hiện một việc gì đó thành công? Dù ngắn hay dài, thì trên con đường đi tới thành công của bạn, khó khăn có thể xuất hiện bất cứ lúc nào. Hãy chấp nhận nó. Hãy biến những khó khăn, trở ngại đó thành những bài học và cơ hội mới sau đó hãy tiếp bước trên con đường tìm kiếm thành công của mình. Anthony Robbins - một trong những chuyên gia hàng đầu thế giới về thành công và phát triển cá nhân - đã chia sẻ một vài quan điểm của ông về con đường đi tới

thành công.

CON ĐƯỜNG ĐI TỚI THÀNH CÔNG

ANTHONY ROBBINS

Thành công thực sự là kết quả của óc suy xét tốt. Óc suy xét tốt là kết quả của kinh nghiệm, và kinh nghiệm thường là kết quả của những phê phán. Thỉnh thoảng những kinh nghiệm có vẻ tồi tệ và đau thương này lại quan trọng nhất. Khi con người thành công, họ thường có xu hướng ăn mừng; khi họ thất bại, họ thường có xu hướng xem xét, nhìn nhận lại vấn đề, và họ bắt đầu rút ra những bài học mới có thể cải thiện cuộc sống của

họ. Chúng ta phải tự hứa với bản thân là sẽ học tập từ những sai lầm đã qua, hơn là ngồi đó trách móc bản thân hay lo sợ rằng mình sẽ gây ra sai lầm tương tự trong tương lai.

Hãy nghĩ xem thật giá trị biết bao nhiêu nếu bạn có một tấm gương tốt để noi theo; một ai đó đã tìm đường vượt qua thác ghềnh và cho bạn một tấm bản đồ chi tiết để đi theo cũng quan trọng không kém gì so với kinh nghiệm của bản thân. Bạn có thể có một tấm gương tốt cho các vấn đề liên quan đến tài chính của bạn, một hình mẫu để bạn giữ gìn và phát triển các mối quan hệ, một tấm gương để bảo vệ sức khỏe của bạn, một tấm gương cho nghề nghiệp của bạn, hay

một tấm gương cho bất cứ lĩnh vực nào trong cuộc sống mà bạn đang học để nắm vững. Họ có thể tránh cho bạn nhiều năm đau khổ và giữ cho bạn khỏi rơi xuống thác.

Sẽ có lúc bạn ở trên sông một mình và phải tự đưa ra những quyết định quan trọng. May mắn là nếu bạn sẵn sàng học hỏi từ kinh nghiệm của bản thân, bạn sẽ nhận thấy khó khăn thật là tuyệt vời vì chúng mang tới cho bạn nhiều thông tin giá trị hay những bài học quan trọng mà bạn có thể sử dụng để đưa ra quyết định sáng suốt hơn trong tương lai. Trong thực tế, bất cứ người cực kỳ thành công nào khi gặp bạn cũng đều nói với bạn (nếu họ thành thật với bạn) rằng lý do khiến họ

thành công hơn là do họ đã đưa ra nhiều quyết định tồi tệ hơn bạn. Trong các hội nghị chuyên đề của tôi, mọi người thường hỏi tôi rằng: “Ông cho rằng tôi cần bao nhiêu thời gian để có thể thực sự nắm vững kỹ năng này?” - Tôi sẽ ngay lập tức trả lời rằng: "Thế ông muốn dành bao nhiêu thời gian để nắm vững nó?" Nếu bạn học tập mười lần mỗi ngày (và có được kinh nghiệm học tập tương xứng) trong khi những người khác cả tháng mới học kỹ năng mới một lần, bạn sẽ có mười tháng kinh nghiệm trong một ngày, bạn sẽ nhanh chóng nắm vững kỹ năng mới đó, và thật trớ trêu thay có thể sau đó mọi người sẽ đánh giá bạn là người “tài năng và may mắn”.

Tôi trở thành một diễn giả xuất sắc và nổi tiếng như vậy là nhờ mỗi tuần tôi đều tự lên kế hoạch: diễn thuyết ba lần mỗi ngày với bất cứ ai chú ý lắng nghe. Trong khi những người khác trong tổ chức của tôi chỉ có 48 buổi hẹn diễn thuyết mỗi năm, trong 2 tuần tôi đã đạt số buổi tương đương. Trong một tháng, tôi có 2 năm kinh nghiệm bằng họ. Những người cùng hợp tác với tôi thường bàn về may mắn của tôi vì tôi được sinh ra với tài năng bẩm sinh như vậy. Tôi đã cố gắng nói với họ điều mà tôi đang nói với bạn: thời gian cần thiết để bạn nắm vững một kỹ năng mới bằng thời gian bạn muốn. Tiện thể, có phải tất cả các bài diễn thuyết của tôi đều tuyệt vời không?

Ngược lại là khác! Nhưng tôi có thể chắc chắn rằng tôi học được nhiều điều từ tất cả kinh nghiệm của tôi và bằng cách này hay cách khác, tôi cố gắng nâng cao kỹ năng để có thể nhanh chóng diễn thuyết ở bất cứ nơi đâu và cho nhiều người thuộc nhiều tầng lớp xã hội khác nhau.

Bất kể bạn đã sẵn sàng đến mức nào, có một điều tôi có thể đảm bảo chắc chắn rằng: nếu bạn đang ở trên dòng sông cuộc đời, rất có khả năng là bạn sẽ va phải một vài tảng đá. Đây không phải là một tình huống tiêu cực, nó chỉ là một thử thách mà bạn phải vượt qua. Hãy nhớ là khi bạn bị mắc cạn, thay cho việc ngồi trách móc bản thân vì đã gây ra thất bại đó, hãy tự nhủ rằng cuộc sống không có

thất bại. Cuộc sống chỉ có kết quả. Nếu bạn không đạt được kết quả mình mong muốn, hãy học hỏi từ những kinh nghiệm đó và trong tương lai bạn có thể tham khảo chúng để đưa ra những quyết định sáng suốt hơn.

Chúng ta có thể tìm thấy một hướng đi hoặc tự tạo ra nó.

HANNIBAL

Một trong những quyết định quan trọng nhất mà bạn có thể đưa ra để đảm bảo hạnh phúc lâu dài của mình đó là *hãy dùng bất cứ thứ gì cuộc sống cho bạn vào thời điểm đó*. Sự thật của vấn đề là chẳng có thứ gì bạn không thể hoàn thành được cả, nếu:

1. Bạn xác định rõ ràng điều bạn thực sự mong muốn đạt được.

2. Bạn sẵn sàng hành động một cách nghiêm túc.

3. Bạn chú ý xem xét việc mình đang làm có tốt hay không.

4. Bạn tiếp tục thay đổi phương pháp thực hiện cho đến khi bạn đạt được những gì bạn mong muốn, và trong quá trình thực hiện mục tiêu của mình, bạn cần tận dụng bất cứ thứ gì cuộc đời mang đến cho bạn.

Bất cứ ai thành công trong một lĩnh vực nào đó cũng phải áp dụng 4 bước trên và đi theo một nguyên tắc mà tôi gọi là *Công thức thành công cơ bản*. Một

trong những câu chuyện yêu thích nhất của tôi về những người thành công là chuyện kể về Soichiro Honda, người sáng lập nên tập đoàn lớn mang tên ông: Honda. Giống như tất cả các công ty khác dù lớn hay nhỏ, tập đoàn Honda cùng khởi đầu với một quyết định và mong ước thiết tha là tạo ra được thành quả to lớn.

Năm 1938, khi đang còn là sinh viên, Honda đã mang bán tất cả những thứ mình có để đầu tư vào một xưởng sản xuất nhỏ, chính tại đây ông bắt đầu phát triển khái niệm về bạc pittông. Ông mong muốn bán sản phẩm nghiên cứu của mình cho Tập đoàn Toyota nên ông làm việc cả ngày lẫn đêm, đến nỗi dầu mỡ luôn

dính lên khuỷu tay của ông, ông thường xuyên ngủ lại trong xưởng máy, và luôn luôn tin rằng mình sẽ đạt được thành quả gì đó. Thậm chí ông còn đem cầm đồ trang sức của vợ để có thể tiếp tục nghiên cứu. Cuối cùng, ông cũng hoàn thành những chiếc bạc pittông của mình, nhưng khi ông mang chúng đến Toyota chào hàng thì họ trả lời rằng sản phẩm của ông không đáp ứng được tiêu chuẩn của Toyota, ông ở lại trường đại học thêm hai năm; tại đây, ông thường xuyên phải nhận những nụ cười chế nhạo của trợ giáo và các bạn đồng môn khi họ xem bản thiết kế của ông ngu xuẩn đến mức nào.

Nhưng thay vì chú ý vào nỗi đau của

thất bại đã qua, ông quyết định tiếp tục tập trung vào mục tiêu của mình. Cuối cùng, hai năm sau, Toyota đã ký với Soichiro Honda một hợp đồng ông vẫn hằng mơ. Niềm đam mê và niềm tin của ông đã được đền đáp xứng đáng vì ông biết mình muốn gì, ông đã hành động để hiện thực hoá ước muốn, chú ý xem xét quá trình thực hiện và thay đổi phương pháp cho đến khi ông đạt được những gì ông muốn. Sau đó, một vấn đề mới xuất hiện.

Chính phủ Nhật Bản đang gấp rút chuẩn bị cho chiến tranh, và họ từ chối cung cấp số ximăng cần thiết để ông xây dựng công ty. Ông đã từ bỏ tại đây? Không, ông chỉ than vãn mọi chuyện thật

bất công? Có phải với ông điều này có nghĩa là giấc mơ của ông đã chết? Tuyệt đối là không. Một lần nữa ông quyết định sử dụng những kinh nghiệm đã có và phát triển một chiến lược khác, ông và nhóm của mình đã phát minh ra quy trình sản xuất bê tông của riêng mình, và sau đó xây dựng công ty của họ. Trong suốt chiến tranh, công ty bị đánh bom hai lần, và phần lớn cơ sở sản xuất của công ty bị phá huỷ. Honda đã phản ứng thế nào? Ngay lập tức, ông tập hợp nhóm của mình lại và cùng đi nhặt những thùng xăng thừa do binh lính Mỹ bỏ lại. Ông gọi chúng là “món quà của tổng thống Truman” vì chúng cung cấp cho ông nguồn nguyên liệu thô (nguyên liệu rất khan hiếm ở Nhật lúc đó) cần thiết cho

quá trình sản xuất của công ty. Cuối cùng, sau khi vượt qua được tất cả những khó khăn đó, một trận động đất đã san bằng công ty của ông. Honda quyết định bán cho Toyota quy trình hoạt động của pítông.

Rõ ràng đây là người đã đưa ra những quyết định dứt khoát để thành công, ông có một niềm đam mê và tin tưởng vào những gì ông đang làm. ông hành động một cách nghiêm túc. ông thay đổi phương pháp của mình cho đến khi đạt được kết quả mong muốn, nhưng vẫn không đạt được thành quả mà ông đang tận tâm thực hiện. Tuy nhiên, ông luôn tự nhủ rằng mình cần phải kiên nhẫn.

Sau chiến tranh, Nhật Bản thiếu xăng

dầu khủng khiếp; thậm chí Honda còn không thể lái xe đi mua thực phẩm cho gia đình mình. Cuối cùng, trong tuyệt vọng, ông đã gắn một chiếc động cơ nhỏ vào xe đạp của mình. Sau đó, hàng xóm đã hỏi ông rằng liệu ông có thể làm một cái "xe đạp được động cơ hoá" như vậy cho họ được không. Lần lượt người nọ nói người kia chen lấn, xô đẩy nhau trước nhà ông cho đến khi ông "tuôn ra" động cơ cho họ. Ông quyết định xây dựng một nhà máy sản xuất động cơ cho phát minh mới của mình, nhưng thật không may: ông không có vốn.

Cũng như trước đó, ông tự nhủ rằng bất kể đó là chuyện gì ông cũng phải tìm ra cách giải quyết. Giải pháp của ông là

kêu gọi ủng hộ của 18.000 chủ cửa hàng xe đạp ở Nhật bằng cách gửi cho mỗi người một lá thư. Trong đó, ông giải thích với họ rằng bằng cách nào họ có thể góp một phần vào quá trình tái sinh nước Nhật qua việc ủng hộ phát minh mới và ưu việt của ông. Cuối cùng, ông đã thuyết phục được 5.000 người trong số đó cho ông vay số vốn cần thiết. Vẫn còn một vấn đề, loại xe mô tô hạng nhẹ còn quá to và cồng kềnh. Vì vậy, ông đã thực hiện bước cải tiến cuối cùng và tạo ra một phiên bản xe mô tô hạng nhẹ mới nhẹ hơn và có kích cỡ nhỏ hơn. ông đặt tên thánh cho chiếc xe là Super Cub (Siêu cúp), và nó đã trở thành một thành công “bất ngờ”, mang tới cho ông Giải thưởng Hoàng đế. Sau đó, ông bắt đầu

xuất khẩu sản phẩm của mình sang một số nước châu Âu mới phát triển và Mỹ, và từ những năm 70 ông bắt đầu xuất khẩu ô tô (lúc đó đã trở nên khá phổ biến).

Ngày nay, Tập đoàn Honda có hơn 100.000 nhân viên ở cả Mỹ và Nhật Bản; Honda cũng là một trong những đế chế sản xuất xe ô tô lớn nhất ở Nhật Bản, bán chạy hơn tất cả các hãng khác trừ Toyota ở Mỹ. Công ty thành công vì có một người hiểu rõ sức mạnh của những quyết định thực sự dứt khoát được đưa ra phù hợp, đúng lúc, bất chấp hoàn cảnh, trên một cơ sở liên tục.

Quả cầu thủy tinh nứt rạn...

Sau đây là những nhận xét ban đầu đối

với những cuốn sách nổi tiếng và thành công đáng kinh ngạc.

- *Trại chăn nuôi*, của George Orwell được nhận xét là: “Người ta không thể rao bán những câu chuyện về thú vật ở Mỹ”

- *Nhật ký của Anne Frank*, của Anne Frank bị cho rằng: “Tôi cảm thấy rằng cô gái này có vẻ không có năng lực, hay cảm xúc đặc biệt để nâng cuốn sách lên trên mức ‘tò mò’ thông thường”.

- Đối với cuốn *Chúa tể của những con ruồi*, của William Golding: “Chúng tôi không cảm thấy rằng bạn đang hoàn toàn thành công trong việc thực hiện một kế hoạch đã được thừa nhận là đầy triển vọng”.

- *Người tình của quý cô Chatterly*, của D. H. Lawrence thì được đánh giá: “Vì lợi ích của chính bạn, tốt hơn hết không nên xuất bản cuốn sách này”.

- *Thèm khát sự sống*, của Irving stone bị phán xét là: “Một tiểu thuyết dài và tẻ ngắt về một nghệ sĩ”.

Chắc chắn Honda biết rằng thỉnh thoảng khi bạn đưa ra một quyết định và thực hiện nó, trong một thời gian ngắn bạn sẽ cảm thấy mọi việc chẳng có tiến triển gì. *Để thành công, bạn phải kiên trì theo đuổi mục tiêu.* Hầu hết những thách thức chúng ta gặp trong cuộc sống của cá nhân chúng ta - từ việc liên tục nuông chiều bản thân: ăn uống quá mức,

hút thuốc đến cảm giác bị chôn vùi, lẫn lộn và muốn từ bỏ ước mơ của mình - xuất phát từ sự thiếu kiên trì. Thành công và thất bại không phải là những kinh nghiệm một sớm một chiều chúng ta có được. Tất cả những quyết định nhỏ gộp lại có thể khiến chúng ta thất bại. Những thất bại đó cứ theo miết chúng ta. Chúng ta liên tiếp thất bại trong hành động, thất bại trong việc kiên trì theo đuổi mục tiêu, thất bại trong việc kiểm chế trạng thái cảm xúc và tinh thần, thất bại trong việc kiểm soát khả năng tập trung của bản thân. Ngược lại, thành công là kết quả của những quyết định nhỏ nhất: quyết định cải thiện cuộc sống của bạn, quyết định đóng góp, cống hiến cho một cái gì đó, quyết định nâng cao kiến thức của

mình, không để hoàn cảnh tác động đến bạn. Chúng ta có thể có thêm nhiều kinh nghiệm sống giúp chúng ta thành công từ những quyết định lặt vặt này. Không có một tổ chức hay cá nhân nào từng gạt hái thành công lại thiếu kiên trì cả.

Trích từ tác phẩm: *Awaken the Giant Within* (Đánh thức người khổng lồ trong bạn) của Anthony Robbins.

4 – Mục tiêu và tầm nhìn

Nếu bạn có thể mơ thấy một điều gì đó thì bạn cũng có thể thực hiện được nó.

-WALT DISNEY-

Khi tìm hiểu về cuộc đời của những người thành công, chúng tôi phát hiện ra rằng họ điển hình cho những người biết đặt mục tiêu. Họ hiểu rằng họ có thể kiểm soát được những gì họ đạt được nếu họ tập trung vào mục tiêu đã đặt ra. Mọi người đều muốn giành được hay đạt được một thứ gì đó; nhưng những người thành công biết cách biến những điều họ

muôn thành những mục tiêu có thể đạt được.

Tất nhiên, tất cả chúng ta đều đặt ra những mục tiêu một cách có ý thức. Thỉnh thoảng mục tiêu của chúng ta chỉ là chịu đựng hết một ngày dài đằng đẵng, về nhà và ăn tối. Thường thì chúng ta có thể đạt được một thứ gì đó bằng cách làm theo một kế hoạch quen thuộc và cũ kỹ. Tuy nhiên, chúng ta không đề cập đến những mục tiêu ngắn hạn khi bàn về những mục tiêu có định hướng. Người thành công rất giỏi đặt mục tiêu cho tương lai: tốt nghiệp trường y, khởi sự công việc kinh doanh hay kiếm hàng triệu đô la. Đặt ra mục tiêu dài hạn có thể khiến họ hành động để đạt được mục

tiêu. Ảnh hưởng của việc đặt mục tiêu dài hạn có thể lan tới tất cả các mặt của đời sống, từ tương lai đến cuộc sống hàng ngày. Mục tiêu có thể tác động tới cách sống của mỗi cá nhân.

Mục tiêu có ý thức có thể biến thành mục tiêu vô thức. Chúng ta có thể trở nên vô cùng tận tâm với một mục tiêu dài hạn. Dần dần, mục tiêu này có thể chi phối mọi mặt cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Khi chúng ta ngừng nghĩ về nó, mục tiêu đó sẽ biến thành một bánh lái tự động. Ngược lại, mục tiêu vô thức có thể biến thành mục tiêu có ý thức khi chúng ta nhận thấy sự cần thiết phải điều chỉnh chúng, sau đó bắt đầu lập kế hoạch thực hiện phù hợp. Nếu hoàn cảnh thay đổi –

xuất hiện môi quan tâm mới, những thói quen cũ trở thành có hại, bệnh tật hay tai họa ập tới - những mục tiêu vô thức có thể bị thay đổi một cách có ý thức.

Thường thường, môi trường chúng ta lớn lên có thể giúp chúng ta định hướng những mục tiêu có ý thức và những mục tiêu vô thức. Chúng ta phấn đấu để tuân thủ luật lệ, đối xử tốt với mọi người, trưởng thành, lập gia đình, và thành công. Những quy tắc này thường giới hạn sự lựa chọn của chúng ta: khi ai đó nói: “Không được làm việc đó!” thì chúng ta thường bị ảnh hưởng bởi điều đó. Chúng ta chỉ có thể đạt được thành công khi chúng ta học cách đặt ra những mục tiêu đầy sức tưởng tượng và tham vọng có thể

khiến chúng ta sống với lý tưởng cao nhất của mình.

Vận động viên, doanh nhân, và các nhà lãnh đạo sau rất nhiều cố gắng đều thừa nhận sức mạnh của những mục tiêu được tính toán cẩn thận. Ghi lại những mục tiêu dài hạn, mục tiêu thay thế, mục tiêu trung gian là một bước đi lớn nhằm khẳng định rằng những mục tiêu đó có thể đạt được. Người đặt mục tiêu có thể hình dung quá trình thực hiện mục tiêu như một hành trình, từ những tưởng tượng về chuyến đi, họ có thể đưa ra những dự đoán tương đối đầy đủ về quá trình đó. Một khi đã đặt mục tiêu và nỗ lực duy trì mục tiêu, một mục tiêu tưởng tượng có thể biến thành sự thật.

Hãy làm tất cả những điều nêu trên và bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình.

Con đường dẫn đến thành công không phải lúc nào cũng được đánh dấu rõ ràng, mục tiêu thường bị sương mù che phủ. Đạt thành công cũng có nghĩa là chúng ta phải lựa chọn hướng đi mới cho đến khi mục tiêu trở nên rõ ràng. Khởi đầu chỉ với một khao khát mơ hồ, lộn xộn, cuối cùng Tom Hopkins cũng gặt hái được thành công to lớn: ông trở thành một trong những nhà kinh doanh hàng đầu, đồng thời là đào tạo viên kinh doanh đầu tiên giúp đỡ hơn ba triệu người khác nắm bắt các bí quyết để thành công.

KỸ NĂNG CẦN THIẾT NHẤT

TOM HOPKINS

Nhiều năm rồi mọi người cứ hỏi tôi rằng: “Bằng cách nào mà ông kết nối được tất cả những khao khát của mình lại và đạt được tất cả những thứ này?”. Tôi không nghĩ họ hỏi vậy chỉ vì tò mò vớ vẩn. Tôi tin rằng họ cũng có những lý do giống như tôi hồi 21 tuổi, chúng thôi thúc tôi nêu ra những câu hỏi tương tự với một vị giám đốc cực kì thành công, đó là khao khát chân thành học cách biến ước mơ trở thành sự thật của riêng tôi.

Mọi người đều có khả năng đạt được hầu hết mọi thứ. Đôi khi, vấn đề của

chúng ta là thiếu những năng lực cơ bản bởi tất cả chúng ta đều dự trữ một nguồn năng lực chưa được khai thác vô cùng lớn, mà hầu như chúng ta luôn gặp vấn đề trong việc xác định thứ mình thực sự mong muốn. Trước khi chúng ta đi vào chi tiết, hãy để tôi xác định rõ từ “muốn” tôi dùng ở đây. Ở đây tôi không bàn tới những ước muốn thông thường, mà bàn về những mong muốn đã thực sự giày vò tôi.

Nhiều người nghĩ rằng mình chẳng có một mong muốn nào giày vò bản thân cả. Nếu bạn nghĩ vậy, bạn đã làm. Bạn có ước muốn. Nhưng chúng đang giam chân tại nơi bạn không với tới được. Một chút kiến thức và kinh nghiệm non nớt của bạn

đã kìm hãm và chặn đường phát triển của chúng. Khi bị che đậy lâu, những ước muốn bị dồn nén lâu ngày dần biến thành những suy nghĩ tiêu cực, lòng đố kỵ và hận thù bùng lên. Dần dần, chúng “rò rỉ” ra ngoài dẫn đến những phản ứng mù quáng, nhưng bạn ngoan cố không chịu thay đổi bản thân và từ chối nỗ lực phấn đấu, ngay lập tức bạn khẳng định rằng mọi vấn đề của bạn là do người khác gây ra. Thay vì cố gắng kìm nén ước muốn của mình, hãy học cách hiểu chúng. Kiến thức sẽ nảy sinh từ những hiểu biết đó và sẽ chỉ dẫn cho bạn cách sử dụng ước muốn đó để làm động lực thúc đẩy bạn đạt được những điều vĩ đại hơn. Nỗ lực phải xuất phát từ điểm đó, nếu không bạn sẽ không cố gắng được lâu.

Thường thì nỗi sợ thất bại khiến chúng ta kìm nén mong muốn của mình. Nhưng chính nỗi sợ cố gắng chứ không phải thất bại mới là điều tồi tệ nhất. Nếu bạn cố gắng, bạn có thể thành công; nếu bạn không cố gắng, bạn đã thất bại. Bạn đang phải chịu đựng nỗi sợ hãi này? Vậy thì, trước tiên hãy nghĩ rằng bạn đã thất bại, sau đó hãy tiến lên và dùng hết khả năng của mình để cố gắng.

Rất nhiều người trong số chúng ta đã sẵn sàng chấp nhận thất bại, nhưng chúng ta vẫn còn chưa cố gắng. Chúng ta chưa tìm thấy bất cứ lý do nào để cố gắng. Tại sao? Vì nếu chúng ta có thể thành công, chúng ta sẽ chẳng thấy gì thú vị hay vừa ý với thành công đó. Nếu đó là vấn đề

của bạn, hãy chú ý xem xét: với bạn thế nào là thành công. Để tìm được câu trả lời bạn phải suy nghĩ rất nhiều. Hãy nâng cao tầm hiểu biết, mở rộng các mối quan hệ và tìm kiếm các hoạt động mới, và những phần thưởng bị lãng quên. Chúng có thể khiến thành công trở nên đáng giá hơn với bạn. Điểm mấu chốt ở đây là bạn phải tìm được động lực thúc đẩy tính cách độc nhất của bạn bộc lộ. Rất nhiều người trong chúng ta bị chính định kiến xã hội và những người xung quanh làm cho mù quáng, chúng ta chỉ quan tâm đến cái họ cho rằng chúng ta nên mong muốn chứ không chú ý lắng nghe tiếng nói của trái tim mình. Nhận thức về cái tôi thực sự của bản thân phải được đặt ở hàng ưu tiên.

Nếu bạn thật sự muốn một cái gì đó, mong muốn đó sẽ tạo nên điều khác biệt trong cuộc sống của bạn. Bạn sẽ làm việc để thoả mãn mong muốn của mình. Bạn sẽ hi sinh mọi thú vui vì nó. Thậm chí bạn còn sẵn sàng thay đổi bản thân và rèn luyện mình trưởng thành hơn vì mong muốn đó. Trong thực tế, bạn sẽ từ từ thay đổi và trưởng thành để có thể đạt được cái bạn thật sự mong muốn. Nhưng bạn sẽ chẳng làm gì cả chỉ để thực hiện những ước muốn mơ hồ. Đó là lý do tại sao bạn phải viết những điều mà bạn cho là bạn muốn lên giấy. Sau đó, xem xét lại mục tiêu của mình, ghi chúng trên giấy trắng mực đen, và cam kết sẽ thực hiện chúng. Nhưng bạn không được làm thế

này: sẽ chẳng có ích gì khi bạn viết hàng trang mục tiêu của bạn vào đâu đó, sau đó tiếp tục đi theo đường cũ như thể chẳng có chuyện gì xảy ra cả.

Hàng ngày, hãy nhìn vào từng mục tiêu. Suy nghĩ xem liệu bạn có đang thực hiện những việc cần làm hay không, liệu bạn có phải trả cái giá mà bạn đang phải trả hay không. ở thời điểm này, bạn không cần quan tâm đến chuyện liệu rằng bạn có đầy đủ tất cả năng lực và sáng kiến mà bạn phải có để đạt được mục tiêu của mình hay chưa, bạn có thể bồi đắp chúng trên đường thực hiện mục tiêu của mình. Nhưng bạn không thể khởi đầu mà không có lòng khao khát. Bước đầu tiên là phải cam kết thực hiện các mục

tiêu dưới dạng văn bản. Phần lớn mọi người trong cả cuộc đời mình trên hành trình đi tới thành công chưa từng thực hiện bước đầu tiên đơn giản này. Chỉ vì lý do này, họ sẽ không bao giờ tiến tới bước đi cuối cùng - bước đi mang đến cho họ những điều họ thực sự ước muốn.

Những người sống thờ ơ với bản thân thậm chí còn ít có khả năng thành công hơn so với những người thiếu năng lực. Trong những năm gần đây, chúng ta còn biết khá ít về những người không thể hiểu chính bản thân họ. Sự lẫn lộn cái mình mong muốn hay không biết mình muốn gì khiến cho hàng triệu người hoạt động kém hơn so với tiềm năng thực của họ và hiện tượng này thu hút sự quan tâm của

các nhà phân tích tâm lý học. Một số người thực sự cần tới sự giúp đỡ chuyên môn trong lĩnh vực này. Hầu hết chúng ta sẽ làm việc tốt hơn khi chôn vùi quá khứ và tập trung vào xem xét điều chúng ta thật sự mong muốn cho tương lai.

Vì bạn chỉ có thể thoải mái sáng tạo hay trưởng thành hơn khi bạn đề ra cho mình một mục tiêu, bất cứ mục tiêu rõ ràng nào cũng được, còn tốt hơn việc không có mục tiêu nào. Có thể bạn sẽ phạm rất nhiều sai lầm trước khi phát hiện được hướng đi giúp bạn hạnh phúc trong suốt quãng đời còn lại. Điều đó thật tuyệt vời. Trong suốt thời gian dốc sức theo đuổi những mục tiêu đã được ghi ra giấy của mình, bạn sẽ nhanh chóng

trưởng thành, và cũng thu được rất nhiều kinh nghiệm. Cố gắng trên sàn đấu giúp bạn học được nhiều điều hơn so với những người chỉ ngồi trên băng ghế và thờ ơ dõi theo trận đấu. Mỗi thời khác qua đi khi bạn phấn đấu hết mình để với tới mục tiêu đã đề ra, bạn ngày càng hiểu rõ khả năng tốt nhất của mình là gì, đâu là số phận tốt nhất của mình. Cho phép bản thân chôn vùi cuộc sống trong sự thờ ơ là tội ác lớn nhất - đó là tội ác chúng ta phạm phải khi chúng ta cố gắng vì những mục tiêu mình không thực sự mong muốn.

Bạn có thể đạt được hầu hết mục tiêu mà bạn đã có can đảm đặt ra. Nhưng thỉnh thoảng để thấp sáng con đường đi

tới thành công, bạn phải trải qua một vài kinh nghiệm đau thương.

Tôi đã từng ở trong trường hợp đó. Khi tôi 17 tuổi, tôi đã làm tan nát trái tim ba tôi. Với số thu nhập ít ỏi của mình, ba đã dành dụm đủ tiền để cho tôi theo học tại trường đại học luật; 90 ngày sau tôi trở về nhà và nói với ba rằng tôi đã bỏ học - và đó cũng là lần đầu tiên tôi nhìn thấy ba khóc. Đôi mắt nhỏ lệ, ba nói: “Con trai, ba sẽ luôn luôn yêu con ngay cả khi con không bao giờ đạt được cái gì”.

Đó là lời nói đầu tiên làm động lực thúc đẩy tôi phấn đấu.

Khi tôi bước ra khỏi căn phòng đó, lòng tôi cháy bừng một cảm xúc không

phải ai cũng có cơ hội cảm thấy. Tôi không chỉ muốn thành công - mà còn phải thành công.

Nhưng tôi không biết làm sao để đạt được thành công. Tôi trở thành một chuyên viên sàn cầu và khuôn vác thép lên những đoạn đường dốc đang xây dựng trong 18 tháng - và trong suốt thời gian đó những lời của ba luôn gặm nhấm tâm can tôi. Tôi có một công việc kiếm ra tiền nhưng chẳng dẫn tôi đến đâu trừ tuổi già.

Tôi bắt đầu kinh doanh và cũng không còn được nhận lương. Tôi chẳng kiếm được gì vì tôi cũng chẳng biết chút gì về việc buôn bán. Sau đó, khi tôi đang thực hiện phi vụ làm ăn thứ ba, một người đàn

ông đã tới và giới thiệu cho tôi về khoá đào tạo kinh doanh Edwards. Tôi tham dự khóa học, và khi khoá học kết thúc tôi đã nắm được tất cả phương pháp cần thiết. Tôi không mất nhiều thời gian để áp dụng chúng vào công việc kinh doanh của mình. Chẳng bao lâu sau, tôi bắt đầu được nếm hương vị ngọt ngào của thành công đầu tiên.

Một thời gian sau, tôi nói với ban quản lý của công ty nơi tôi làm việc rằng mong muốn của tôi là được gặp riêng ngài Edwards. Khi ngày đó đến, tôi nói với ông ấy rằng: “Ngài Edwards, mục tiêu của tôi là một ngày nào đó tôi có thể thay thế vị trí của ngài và một ngày nào đó có thể đào tạo mọi người tốt như ngài

đã từng đào tạo tôi”.

Cuối cùng, tôi đã đạt được tất cả những điều đó vì tôi đã đặt ra mục tiêu để có thể thực hiện được chúng. Đặt ra mục tiêu là một yếu tố quan trọng. Bạn không thể thành đạt nếu bạn không đặt ra các mục tiêu để có thể giúp bạn vươn lên.

Hãy khởi đầu với những mục tiêu ngắn hạn. Mục tiêu đầu tiên của tôi trong kinh doanh là: đủ ăn và đủ mặc; sau đó tôi sẽ sắm một chiếc ô tô mới. Ô tô sẽ khiến mục tiêu đầu tiên thật tuyệt vời, nhưng đáng tiếc thay chúng thường biến thành mục tiêu cuối cùng. Cuộc sống còn nhiều thứ để quan tâm hơn là chỉ lượn lờ xung quanh với một chiếc xe đắt tiền. Rất

nhiều các nhà kinh doanh bậc trung đã đặt ra vài mục tiêu vừa vừa và khi đạt được nó, họ cảm thấy thoả mãn với những gì mình có, và dần trở nên nhạt nhòa trong trạng thái đóng băng. Giống như những con gấu trong mùa đông, họ chỉ biết chui vào hang và sống nhờ lượng mỡ trên cơ thể mình. Một quán quân thực sự luôn đặt ra mục tiêu mới cho mình khi vừa đạt được mục tiêu cũ. Những mục tiêu đã đạt được cũng giống như tờ báo của ngày hôm qua: nó chỉ dùng để quán quanh cái lồng chim.

Trích từ tác phẩm *Để nắm vững nghệ thuật kinh doanh* (How to master the art of selling) của Tom Hopkins.

Thường chính chúng ta lại là chương

ngại vật lớn nhất trên đường vươn tới thành công của mình. Tại sao có một số người tài năng đến vậy nhưng không bao giờ khơi dậy được tiềm năng lớn nhất của họ? Từ lâu, các nhà tâm lý học đã nhận thức rất rõ sức mạnh của tiềm thức. Sống giữa thế giới của thể thao và tâm lý học, Don Morgan đã nghiên cứu rất sâu mối quan hệ giữa việc đặt mục tiêu theo tiềm thức và đặt mục tiêu một cách tỉnh táo.

MỤC TIÊU TRONG TIỀM THỨC VÀ MỤC TIÊU THÔNG MINH

DON MORGAN

Những mục tiêu dài hạn dần dần sẽ in sâu vào tâm trí chúng ta, tại đây tiềm thức sẽ chịu trách nhiệm về chúng. Một khi các mục tiêu được xếp vào trong tiềm thức của chúng ta hay những dạng tương tự như vậy, theo thời gian chúng sẽ được biến thành thực tại. Đây là phát hiện của một nhóm các nhà phân tích mục tiêu khi họ xem xét mối quan hệ giữa mục tiêu và tiềm thức của con người, họ đang tìm kiếm một cách hệ thống các cơ hội để đưa chúng ta lại gần đích đến đã định rõ. Khi bàn về mục tiêu, các nhà phân tích này đã làm việc liên tục với chúng tôi để có thể tìm ra các cơ hội giúp chúng tôi lại gần mục tiêu đã đặt ra một cách hệ thống. Công việc thường

được tiến hành hiệu quả nhất khi chúng tôi ngủ, các nhà phân tích đã tìm ra câu trả lời chính xác và đưa chúng vào trong ý thức của chúng tôi để sử dụng vào buổi sáng hôm sau.

Thỉnh thoảng, do hay quên hoặc bị choán bởi các hoạt động nghiên cứu khác, những nhà phân tích mục tiêu này cần phải được nhắc nhở về nhiệm vụ quan trọng. Ghi lại mục tiêu của chúng tôi hay là treo một bức tranh biểu tượng hoá mục tiêu đó lên tường là một cách nhắc nhở hình ảnh giúp các nhà phân tích tiềm thức của chúng tôi quay trở lại với công việc trong dự án quan trọng nhất của mình. Các nhà phân tích này hoạt động như một bánh lái tự động, hàng

ngày chú ý theo dõi sửa chữa từng biểu hiện nhỏ của chúng tôi.

Với tất cả các hoạt động đó, chúng tôi có thêm nhiều kinh nghiệm và thực hiện phần việc của mình dễ dàng hơn. Sau một thời gian được luyện tập thường xuyên, việc đặt mục tiêu đã trở thành một phần cuộc sống thường ngày của chúng tôi. Để đạt được một mục tiêu mới bước đầu tiên bạn phải hình dung ra hoàn cảnh mới trong tương lai. Vì chúng ta không thể dự đoán chính xác tương lai, nên những hình ảnh chúng ta tưởng tượng có phần mơ hồ, không rõ ràng. Nhưng bằng cách tập trung vào xem xét những ý niệm mờ mờ về tương lai đáng ao ước đó, chúng ta có thể xác định một vài mục tiêu

có giới hạn thời gian để theo đuổi tương lai đó; khi chúng ta làm được điều đó, những hình ảnh mờ mờ sẽ hiện lên rõ ràng. Chúng ta nên học cách cụ thể hóa mục tiêu của mình bằng một bức tranh vì hầu hết chúng ta đều suy nghĩ tốt nhất khi liên tưởng đến các hình ảnh. Một bức tranh sẽ giúp tiềm thức của chúng ta hoạt động và dẫn đường cho chúng ta tiến về phía trước.

Những mục tiêu "Thông Minh" là những mục tiêu phù hợp nhất. Đó là những mục tiêu được đưa ra sau khi bạn đã suy nghĩ kỹ lưỡng và tỉnh táo. Mục tiêu của bạn cần phải cụ thể, đo lường được, có thể đặt được, mang tính thực tế và có thời hạn hoàn thành cụ thể.

Nếu mục tiêu của bạn được miêu tả cụ thể và chi tiết thì trí óc của bạn có thể hình dung ra mục tiêu đó dễ dàng hơn. Để đánh giá được tiến trình hiện thực hoá mục tiêu và biết được khi nào bạn đạt được nó, mục tiêu của bạn cần phải đo lường được. Đặt ra những mục tiêu có thể đạt được sẽ khiến bạn có cảm giác triển vọng đạt được mục tiêu là rất lớn. Càng ngày bạn càng cảm thấy tự tin và quý trọng bản thân mình hơn nếu mục tiêu của bạn mang tính thực tế cao. Cuối cùng, bạn phải đưa ra một thời hạn cụ thể để hoàn thành mục tiêu bởi chẳng ai có thể làm việc hiệu quả nếu nhận thấy mình đang cố gắng vì một cái đích có vẻ như không bao giờ đến cả.

Khi thực hiện những mục tiêu Thông Minh, bạn sẽ không phải tìm kiếm thành công nữa mà nó sẽ tự tìm đến bạn. Hãy sẵn sàng. Bạn sẽ phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, trở ngại trên con đường hiện thực hóa mục tiêu, và trở ngại “khó nhằn” nhất có lẽ chính là bạn: bạn có thể trở thành chướng ngại vật lớn nhất trên đường đi tới thành công của mình. Bộ phim hoạt hình nổi tiếng Pogo có một câu rất hay: “Chúng tôi vừa gặp kẻ thù của mình và hắn chính là chúng tôi!”. Nếu chúng ta luôn sợ thất bại và trốn tránh trách nhiệm của mình, sự thiếu tự tin sẽ có cơ hội phát triển.

Mọi việc tiến triển như sau: Nếu tôi tuyên bố rằng mục tiêu của tôi là X, sau

đó tôi cam kết trước mọi người hay ít nhất là với bản thân mình rằng tôi sẽ đạt được mục tiêu đã tuyên bố đó. Nếu tôi không đạt được mục tiêu của mình, ánh đèn thất bại sẽ rọi vào trí óc tôi, khiến cả tâm hồn tôi bị dẫn dắt trong nỗi đau khổ vì thất bại.

Khi chúng ta thẳng thắn chấp nhận chịu trách nhiệm về mọi kết quả mình đạt được, việc đặt mục tiêu sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Từng giờ từng phút trôi qua, có hàng trăm triệu người đã đặt ra và đạt được những mục tiêu mới. Mỗi một phát minh, mỗi một tòa nhà, Hiến Pháp và Bản tuyên ngôn nhân quyền của chúng ta, hay bất cứ tài liệu của một công ty nào... cũng có

giá trị hàng tỉ đô la, và hầu hết chúng được xây dựng, phát triển từ những ý tưởng của một ai đó khi chú ý xem xét, mừng tượng ra một tương lai nhiều thay đổi. Khi tập trung vào những hình ảnh tưởng tượng, những ý tưởng mới có cơ hội nảy sinh, và những mục tiêu mới cũng xuất hiện.

Đặt mục tiêu một cách tỉnh táo sẽ tốt hơn nhiều so với việc chỉ hình dung và tưởng tượng. Khi trí óc tưởng tượng ra mục tiêu, chúng ta phải thực hiện nhiệm vụ còn lại: áp dụng một phương pháp đúng đắn để hiện thực nó, bao gồm việc xác định lại rõ ràng những hình ảnh tưởng tượng và mục tiêu của mình, lên kế hoạch và nỗ lực hết mình. Quá trình đặt

mục tiêu sẽ mang tới cho bạn cảm giác mình đang sống cuộc sống tương lai của mình. Tưởng tượng ra quá trình mình hoàn thành mục tiêu, và bằng cách thực hiện mọi việc như thế, bạn đã nắm tương lai trong tầm tay.

Để thực hiện mục tiêu yêu thích bạn sẽ dành hầu hết sự chú ý và sức lực của mình; bạn chỉ còn rất ít thời gian dành cho những hoạt động khác của cuộc sống. Khi cống hiến mọi niềm đam mê, lòng khao khát cho công việc, bạn làm việc chăm chỉ và tập trung hết sức để hoàn thành một mục tiêu rõ ràng. Bạn sẽ làm chủ được tương lai. Nhưng không loại trừ trường hợp bạn có thể gặp thất bại. Những mặt khác của cuộc sống sẽ phải

chịu chung hậu quả. Vì vậy, bạn phải thừa nhận rằng tìm kiếm sự cân bằng giữa các mặt của cuộc sống là vô cùng quan trọng. Nhờ có sự cân bằng này, không chỉ viễn cảnh tương lai cho dự án của bạn tươi đẹp hơn mà bạn còn có thể nghỉ ngơi mỗi khi gặp khó khăn trong công việc.

Không phải tất cả những người có vấn đề về tinh thần hay thể chất đều gặp thất bại. Những người khuyết tật thành công bằng cách tập trung vào việc đặt ra và thực hiện lần lượt từng mục tiêu nhỏ. Chúng ta có thể học được bài học quan trọng nhất từ họ, đó là: đi từ từ, từng bước nhỏ một. Bobbi Kahler đã biến sự ốm yếu, tàn tật của mình

*thành động lực đưa bà tới thành công:
hiện bà là một huấn luyện viên, một tác
giả, một cố vấn nổi tiếng.*

KHÔNG BAO GIỜ CHO PHÉP NGƯỜI KHÁC QUYẾT ĐỊNH CUỘC ĐỜI BẠN

BOBBI KAHLER

Lúc tôi 6 tuổi, các thầy giáo ở ngôi trường nhỏ thuộc vùng nông thôn Illinois mà tôi theo học đã sắp xếp cho tôi một buổi gặp gỡ với chuyên gia ngôn ngữ nhằm đánh giá khả năng phát âm của tôi và cũng để nói với chúng tôi điều mà mọi người đã biết từ lâu: chẳng ai có thể

hiều nổi một từ mà tôi nói. Điều đó khiến mọi người đặc biệt chú ý đến tôi nhưng tôi thì chẳng cảm thấy đặc biệt tí nào.

Đến ngày đánh giá, tôi gắng hết sức mình để hoàn thành bài kiểm tra. Tôi đánh vần hết bảng chữ cái, kể lại câu chuyện *Lời thề Trung thành* (The Pledge of Allegiance), và hát bài *Ngọn cờ dát sao* (The Star-Spangled Banner). Một loạt biểu hiện của các chuyên gia ngôn ngữ: từ sừng sốt và ngạc nhiên đến kinh hoàng, báo hiệu rằng tôi làm bài không tốt lắm. Điều đó khiến tôi còn mất bình tĩnh hơn nữa. Bài kiểm tra của tôi thì tồi tệ hơn bao giờ hết. Tôi đi bộ về nhà với cảm giác trống rỗng, thế giới như sụp đổ dưới chân tôi.

Về đến nhà, tôi còn khó chịu hơn khi không thể giải thích cho mẹ hiểu vấn đề của mình. Tôi phải viện đến cả giấy ghi chép và ký hiệu tay để kể cho mẹ về những gì xảy ra ở trường. Bỗng nhiên, tiếng chuông điện thoại reo vang. Đó chính là ông ta.

Khi chuyên gia về phát âm thông báo tình hình của tôi với mẹ, tôi chỉ có thể nghe được những lời mẹ nói: "Ồ, điều đó thật đáng lo lắng... Vâng, thế thì đáng báo động... Chúng tôi ý thức được rằng có một vài vấn đề cần xem xét...". Khoảng 15 phút sau, mẹ tôi nói: "Điều đó thật sự là không thể tin được, vì hôm nay khi Bobby đi học, nó là con gái". Rõ ràng, rằng ông ta nhắc đến tôi như là "Bobby,

cậu nhóc" mặc dầu hôm nay tôi đã mặc váy và thắt hai bím tóc rõ đẹp. Thực ra, việc ông ta không nhớ nổi tôi là con gái cũng chẳng khiến cho lòng tự trọng của tôi tăng lên.

Khi cuộc nói chuyện kết thúc, mẹ tôi thuật lại ý chính. Chuyên gia thông báo rằng tôi không thể phát âm đến gần 18 âm, thường xuyên nói lắp, và líu nhíu. Vấn đề của tôi vô cùng nghiêm trọng và ông chẳng thể làm gì để giúp tôi. Ông còn nói thêm tôi sẽ phải chịu khuyết tật suốt đời.

Tôi đứng như trời trồng giữa bếp, nhìn chằm chằm xuống sàn nhà lát đá xanh. Tôi cảm thấy vô cùng tuyệt vọng. Trong tâm trí non nớt của một cô bé 6 tuổi lúc

đó: tôi thật sự là đồ bỏ đi.

Mẹ bước lại gần và ngồi thấp xuống trước mặt tôi. Mẹ nhẹ nhàng đặt tay lên vai tôi và lắc nhẹ khiến tôi phải ngược mắt lên nhìn. Khá chậm rãi nhưng kiên quyết, mẹ nói: “Chúng ta không việc gì phải nghe lời ông ta cả. Đừng bao giờ để người khác nói với con về điều con có thể làm và không thể làm”.

Câu nói đó là lời khuyên tuyệt vời nhất mà tôi từng nhận được. Bạn không thể đoán được cuộc sống của tôi sẽ khác thế nào nếu mẹ tôi cũng đồng tình với tất cả những nhận xét của chuyên gia đó, lắc đầu và tuyệt vọng vì không thể chữa trị cho tôi nữa. Thay vào đó, mẹ đã dạy tôi cách tận dụng nghịch cảnh như một nguồn

nhân liệu tiếp sức cho tôi vươn lên. Những khó khăn, trở ngại mà chúng tôi gặp lại trở thành động lực lớn nhất cho chúng tôi tiến lên phía trước. Không ngày nào qua đi mà tôi không nhớ tới những lời mẹ nói ngày hôm đó với lòng biết ơn vô hạn.

Tôi phải mất tới vài năm để có thể vượt qua trở ngại và nói năng rõ ràng. Khi học hết năm nhất ở trường trung học, tôi cảm thấy rằng mọi người không còn nhìn tôi chằm chằm với ánh mắt ghê sợ mỗi khi tôi nói nữa. Trong suốt những năm học cấp ba, tôi tự ép mình tham gia vào các cuộc diễn thuyết và tranh luận vì tôi nghĩ rằng những lần tham gia đó sẽ giúp tôi trở thành một nhà hùng biện giỏi

và vượt qua nỗi sợ hãi tôi gặp phải mỗi khi nói chuyện với mọi người. Điều đó dần vặt tôi rất nhiều. Tôi đã vô cùng bối rối và lóng ngóng. Tôi luyện tập mỗi ngày để có thể phát âm chính xác mọi từ. Cuối cùng, tôi đã tiến bộ, thậm chí tôi còn chiến thắng trong một vài cuộc thi. Tuy nhiên, kể cả khi giành chiến thắng tôi cũng không cảm thấy mình là một nhà hùng biện giỏi vì tôi đã phải làm việc vô cùng chăm chỉ để có được điều đó. Có lẽ do luôn sợ hãi rằng tôi chưa giải quyết được tận gốc vấn đề mà chỉ tạm thời giấu chúng đi thôi. Trong tâm trí tôi luôn vang lên một giọng nói nhỏ nhưng vang vọng, chúng la hét chê bai sự yếu kém của tôi.

Tôi tin rằng cách chúng ta đối mặt với

trở ngại luôn nằm trong tâm trí chúng ta. Liệu trở ngại đó sẽ đánh bại chúng ta? Liệu chúng ta có vượt qua được trở ngại đó? Tin tưởng vào kết quả đạt được sẽ quyết định những gì chúng ta đạt được. Vấn đề của tôi là, bất chấp những chiến thắng tôi giành được trong các cuộc tranh luận ở trường trung học hay những thành công sau này của tôi ở trường đại học, tôi đã không còn tin tưởng vào bản thân mình. Nhưng chắc chắn là tôi đã không cho phép ai đó hạn định thành công của mình - tôi cũng không cần điều đó. Tôi đã đạt được mọi thứ bằng khả năng của mình.

Vì bố mẹ tôi không đánh giá cao trường đại học nên khi còn đi học tôi đã

đi làm cho một hãng luật. Sau khi tốt nghiệp, tôi tiếp tục làm ở hãng luật đó và quản lý các chương trình đào tạo và phát triển của họ. Không lâu sau tôi cảm thấy không bằng lòng với công việc hiện tại và cả gan bỏ việc để xây dựng một công ty đào tạo và phát triển của riêng mình. Đến lúc đó, tôi vẫn bị ám ảnh bởi sự thiếu tự tin của bản thân, tôi luôn tự hỏi: Tôi đã được hưởng thành công chưa? Tôi phải là người thế nào thì mới được gọi là người thành công.

Suy nghĩ của tôi đã thay đổi khi tôi có cơ hội gặp gỡ Roger Anthony khi ông tới phát biểu tại một hội nghị. Tôi nói với ông rằng tôi rất ngưỡng mộ công việc của ông và muốn trở thành một nhà hùng

biện như ông. Trong nhiều năm, tôi chịu trách nhiệm phát triển và cung cấp các chương trình đào tạo cho công ty nhưng tôi chưa bao giờ nghĩ về mình với tư cách là một diễn giả (tôi đoán rằng tôi từng nghĩ mình đang sử dụng một con rối sau lưng, chứ không phải tôi). Ông đã nói với tôi rằng: “Có vẻ như cô đã là một diễn giả rồi nhưng trong tâm trí của cô, cô chỉ chưa chấp nhận điều đó thôi”. Tất nhiên, ông ấy đã đúng. Chúng ta từng nghe câu này trước đó, đó là bạn phải “xác định nó để khẳng định nó”. Tôi thì cho rằng câu này hay hơn: “Khi bạn đã định rõ được điều gì đó, bạn phải khẳng định nó”. Sau đó, tôi liên lạc với Hiệp hội diễn giả Quốc gia và nộp đơn đăng ký làm thành viên của hội. Và tôi đã rất

hân hoan, sung sướng khi được chấp nhận trở thành thành viên chính thức của hội. Khi tôi chấp nhận điều đó, mọi suy nghĩ của tôi về bản thân mình đều thay đổi.

Tôi đã trở thành diễn giả và đào tạo viên chuyên nghiệp hơn mười năm qua trong lĩnh vực luật và kinh doanh. Tôi là giám đốc đào tạo và phát triển của công ty marketing (Mạng lưới kinh doanh Quốc tế - BNI) ở Oregon và phía Tây Nam Washington, và là một đào tạo viên được cấp phép hoạt động của Chương trình đào tạo qua mạng có cấp chứng chỉ. Tôi đã đào tạo hàng trăm chuyên viên nhà nghề và các doanh nhân nắm được nghệ thuật sử dụng sức mạnh của ngôn

ngữ và làm việc nhóm hiệu quả. Tôi là tác giả của cuốn sách *Hãy làm doanh nghiệp của bạn nổi bật* (Bring Your Business into Focus) và tôi đang viết cuốn sách tiếp theo *Vâng, tôi có thể làm được điều đó!* *Lời khuyên cho các doanh nhân để có thể theo đuổi ước mơ của mình* (Yes, I Can Do That! The Entrepreneur's Guide to Pursuing Your Passion), cuốn sách này được ông Barry Spilchuk - đồng tác giả cuốn *Hạt giống tâm hồn* (A Cup of Chicken Soup for the Soul) rất ủng hộ.

Tôi không bao giờ quên được những trở trêu, khó khăn tôi gặp trong suốt sự nghiệp của mình. Từ một cô gái bé nhỏ khó có thể thốt ra một lời dễ nghe, dễ

hiếu, tôi đã trở thành một phụ nữ sống bằng “diễn thuyết”. Và mặc dù mất khá nhiều năm để đạt được điều đó, luyện tập vô cùng gian khổ và kiên nhẫn, nhưng tôi chưa từng nghĩ rằng tôi không thể nói, diễn thuyết tốt như bất cứ người nào khác. Tôi không nói rằng chưa bao giờ tôi thấy nản lòng. Nhưng tôi không bao giờ có ý nghĩ sẽ từ bỏ và chìm đắm trong nỗi tuyệt vọng. Tôi biết rằng tôi có thể vượt qua nó từ từ, từng bước một. Tôi vẫn luôn vận dụng bài học mẹ dạy trong căn bếp từ nhiều năm trước đó và tôi không bao giờ cho phép bất cứ ai quyết định cuộc đời tôi. Con đường đi đến thành công nằm trong tay bạn!

David Lega mới 29 tuổi. Khi nói

chuyện với chúng tôi, ở anh toát lên sự khôn ngoan của một người đàn ông lớn tuổi nhưng cũng không che giấu nỗi vẻ tò mò của một đứa trẻ với cuộc sống. Đây là câu chuyện về một chàng trai còn rất trẻ nhưng đã phải đối mặt với những khó khăn của riêng mình và anh cũng là người chỉ cho chúng ta thấy rằng có những điều không thể chỉ tồn tại trong suy nghĩ của con người. Gunnar Selheden, chuyên gia về marketing đồng thời là một doanh nhân, đã kể câu chuyện này như một món quà gửi đến những ai cho rằng mình, sẽ phải đối mặt với khó khăn và thách thức. Gunnar, cùng với họ và gia đình thích dùng thời gian để phát triển mọi mặt đời sống của mình qua việc kết

hợp giữa những chuyến du ngoạn trên thuyền, công việc kinh doanh và cuộc sống gia đình.

**“NẾU TÔI CÓ THỂ LÀM
ĐƯỢC ĐIỀU ĐÓ, BẠN
CŨNG CÓ THỂ LÀM
ĐƯỢC!”**

GUNNAR SELHEDEN

David Lega sinh năm 1973 - bị liệt hoàn toàn. Sau vài tháng theo dõi, các bác sĩ chẩn đoán rằng cậu bé không thể giao tiếp với thế giới bên ngoài được nữa. Nhưng David bé nhỏ thật sự là một chiến binh và cậu bé quyết tâm chứng minh rằng các bác sĩ đã lầm. Bố mẹ

David thấy cậu bé nhúc nhắc đầu lần đầu tiên khi cậu bé 6 tháng tuổi, và khi cậu bé được hai tuổi rưỡi, cậu đã có thể nâng cao đầu mà không cần ai giúp đỡ. Vào khoảng 6 tuổi, David đã tự xoay xở tập nằm xuống rồi ngồi dậy thẳng lưng lần đầu tiên bằng cách lúc lắc người về phía trước và phía sau.

Hiện giờ, David Lega có thể sống một mình trong căn hộ hiện đại ở trung tâm Goteborg trên bờ biển phía Tây Thụy Điển. Tay của anh vẫn còn bị liệt nhưng đã hồi phục được 30% chức năng của chân.

Lega là một trong những người may mắn. Anh thuộc vào thế hệ trẻ em Thụy Điển khuyết tật đầu tiên được áp dụng

những phương pháp điều trị và luyện tập đúng đắn. Từ những ngày đầu hoà nhập tại trường bình thường, Lega đã luôn được thầy cô giáo ủng hộ, giúp đỡ, đồng thời đặt ra những yêu cầu đòi hỏi anh phải hoàn thành. Lega kể lại:

“Tôi được mọi người xung quanh đề nghị, yêu cầu tôi làm gì đó nhưng cũng luôn tán dương mỗi khi tôi làm tốt. Nhận được lời khen ngợi cho tiến bộ mình đạt được là một liều thuốc tốt giúp củng cố lòng tự tin của bản thân. Điều đó cũng giúp bạn nâng cao lòng tự trọng và mong muốn duy trì sự tiến bộ đó. Rất ít người gặp phải thất bại liên tiếp như tôi. Nhưng sau mỗi lần thất bại, tôi lại tiến gần hơn đến thành công”.

Khi Lega còn là một đứa trẻ, bố anh thường đặt anh trên một cái ghế và đẩy anh khỏi ghế để Lega có thể học được phản xạ nâng đầu lên trước khi chạm mặt sàn. Không quan tâm đến thời gian, chỉ khi nào Lega tự trèo lên ghế ngồi thì bữa tối mới được dọn. Ở trường học, cô giáo không ngần ngại nói thẳng rằng bài viết của cậu thật tồi tệ mặc dù cô biết cậu bé - bởi cây bút ngậm trên miệng - sẽ phải mất ít nhất 40 phút để có thể viết lại bài đó. Mặc dù gặp nhiều thất bại, nhưng Lega vẫn quyết tâm cố gắng, Lega không chấp nhận những thiếu sót của mình, cậu luôn đòi hỏi yêu cầu mình phải phấn đấu hết mình, chính điều đó đã giúp cậu liên tục tiến bộ và mang tới cho cậu những

điều tốt đẹp nhất.

Khi Lega được 6 tuổi, cậu được chơi thể thao với tác dụng như vật lý trị liệu. Chơi Bocce^[5] là lựa chọn đúng đắn cho một cậu bé mới học nằm xuống rồi ngồi dậy thẳng lưng như cậu. Thú vui tiếp theo của cậu là chơi súng hơi được gắn vào một cây gậy, Lega đã mất hàng giờ để chơi với khẩu súng này và cũng là để rèn luyện trạng thái cân bằng. Cậu kéo cò súng bằng lưỡi của mình. Mỗi lần thành công sau khi cố gắng chơi một trò mới, Lega như được tiếp thêm sức mạnh và can đảm để đối đầu với thách thức mới.

Từ được giúp đỡ để phục hồi sức khỏe đến chức vô địch thế giới

Mùa hè năm 1986, giải cúp thể giới dành cho vận động viên bơi lội khuyết tật đã được tổ chức tại Goteborg^[6]. Trong số 30 khán giả, có cậu bé David Lega 12 tuổi và một số bạn bè khuyết tật của cậu. Sau khi hoàn thành đường đua của mình, vận động viên bơi lội người Anh - Peter Hull đã ra chơi với lũ trẻ và cho chúng xem tất cả huân chương mà ông đạt được. Lega nhớ lại: “Tôi vừa nhìn cơ thể không chân, không tay của Peter vừa lắng nghe ông nói: ‘Nếu chú có thể làm được điều này, các cháu cũng có thể làm được!’”. Khi bạn nhìn vào ai đó còn thê thảm hơn bạn gấp mười lần nhưng lại làm mọi việc tốt hơn bạn gấp mười lần, bạn sẽ chẳng còn lý do gì biện hộ cho sự

kém cỏi của mình nữa. Tôi không thể cho phép câu nói: “Nói thì dễ hơn làm nhiều” có cơ hội trở thành hiện thực. Khoảng thời gian ngắn ngủi ở bên Peter Hull đã đánh dấu bước khởi đầu cho sự nghiệp vận động viên bơi lội 16 năm qua của tôi.

Vào thời điểm đó, Lega vẫn còn cần được giúp đỡ để phục hồi sức khỏe, vì vậy cậu phải mất tới 6 tháng sau đó để học bơi; như những thách thức trước đó, cậu cũng cống hiến hết mình để vượt qua thách thức mới này. Lega nhớ lại: “Trong suốt giai đoạn này, tôi phá được rất nhiều kỷ lục của cá nhân mình, và lần nào cũng vậy tôi cảm thấy vô cùng vui sướng, tôi đã chiến thắng chính bản thân

mình!”. Những người hay đua tranh với người khác có thể gặp rất nhiều thất bại. Điều đó thường giết chết lòng nhiệt tình, hăng hái của một sinh viên, vận động viên hay doanh nhân trẻ tuổi. Nhưng khi bạn chỉ chú ý đến sự tiến bộ của riêng bạn - hôm nay tôi đã làm một điều gì đó tốt hơn tuần trước. Điều này sẽ giúp công việc của bạn trên đường tiến triển tốt hơn.

Mười sáu năm qua David Lega liên tục rèn luyện để có thể trở thành vận động viên bơi lội tàn tật xuất sắc. Từ năm 1993 đến năm 2000, anh trở thành tuyển thủ của đội tuyển quốc gia Thụy Điển. Ngày nay, anh đã có thể nghỉ ngơi và xem lại tất cả những thành tích anh

từng đạt được: rất nhiều huy chương giành được trong các giải vô địch châu Âu và thế giới từ cuối những năm 1990. Hiện anh vẫn giữ kỷ lục thế giới ở đường bơi 7 lượt bể^[7] (hạng S1). Trong Thế vận hội dành cho người khuyết tật tổ chức ở Atlanta, anh đã được trao tặng Giải thưởng Whang Youn Dai (Thắng lợi về mặt tinh thần) cho vận động viên nam có thành tích xuất sắc nhất.

Lega phát biểu: “Tôi đã nhận được rất nhiều thứ từ rất nhiều người. Giờ là lúc tôi trả ơn mọi người. Cuộc đua mà tôi tham gia ở Sydney năm 2000 vừa qua cũng chính là cuộc đua của cuộc đời tôi. Trong lòng tôi hiểu rõ rằng sự nghiệp của tôi đã đạt tới đỉnh cao, và đây cũng

là lúc tôi phải tiến lên. Ý thức được rằng mình có thể tiến bộ, phát triển chính là động lực thúc đẩy tôi làm mọi thứ tôi từng làm. Nếu tôi ngừng tiến bộ, phát triển, tôi sẽ đánh mất động lực của chính mình”.

Vòng quay cuộc đời

Lega đã tự xây dựng triết lý sống cho riêng mình, và một phương pháp để đạt được những mục tiêu mới. Bản chất của triết lý sống của anh đó là mỗi phần của cuộc sống chính là một cái nan hoa của vòng quay cuộc đời mỗi người. Lega từng nói: “Tôi nghĩ rằng mọi người cần phải đạt tiến bộ trong nhiều lĩnh vực khác ngoài lĩnh vực cơ bản mà họ có khả năng hay đã bộc lộ. Nếu bạn làm được

như vậy, bạn sẽ có một cuộc sống tốt đẹp hơn và tiến xa hơn. Hãy tập trung vào tìm kiếm những lĩnh vực quan trọng với bạn”.

Dưới đây là danh sách những lĩnh vực quan trọng với Lega:

- Thể thao: cả luyện tập và thi đấu.
- Học tập và vào đại học.
- Công việc: xây dựng một chiến lược để kiếm được việc làm bạn mong muốn.
- Gia đình và bè bạn.
- Các tổ chức.
- Sở thích và thời gian giải trí.
- Giải quyết những bất lợi.

Luật sư và nhà diễn thuyết

Sự nghiệp thể thao của David Lega có thể đã chấm dứt, nhưng bằng cách chia sẻ triết lý sống của bản thân với mọi người qua những buổi nói chuyện được yêu thích rộng rãi trên toàn thế giới của mình, anh vẫn tiếp tục khuyến khích những người xung quanh mình phấn đấu. Anh là một thành viên của Ủy ban Thế vận hội dành cho người khuyết tật và chịu trách nhiệm tổ chức những buổi nói chuyện và hội thảo chuyên đề dành cho các vận động viên chuẩn bị tham gia đội tuyển Olympic Thụy Điển. Luôn luôn thi đấu, anh coi những buổi diễn thuyết của mình là một cuộc thi đấu và những đánh giá anh nhận được là kết quả cuộc thi. Được đề cử giải "Nhà diễn thuyết xuất

sắc nhất” của năm 2001 và 2002 là một huân chương lớn mà anh rất vinh hạnh được nhận.

Lega kể rằng: “Tôi có phụ tá riêng luôn ở bên tôi 24 giờ mỗi ngày, nhờ đó tôi có thể tập trung vào công việc của mình, điều đó giúp tôi trở thành một phần hữu ích của xã hội. Tôi có thể tự mặc quần vào mỗi sáng, nhưng tôi sẽ mất gần 15 phút để làm việc đó. Tôi thà dành số thời gian đó để phục vụ mọi người, bạn bè và xã hội còn hơn”.

Từ năm 2001, anh bắt đầu điều hành Quỹ tài trợ David Lega, hiện giờ quỹ đã phát triển thành một chương trình viện trợ nhân đạo lớn dành cho trẻ em khuyết tật ở Albania. Và, cứ như thể là mình

chưa đủ bận, Lega còn đi học và vào mùa xuân này anh sẽ trở thành luật sư sau khi tốt nghiệp trường Đại học Goteborg. Mục tiêu của anh không phải là trở thành luật gia mà mong muốn trở thành nguồn cảm hứng cho những ai ở vào hoàn cảnh tương tự như anh phấn đấu thực hiện ước mơ học tập lên cao của mình.

Tàn tật khiến Lega phải đối mặt với rất nhiều trở ngại, nhưng qua những lần cố gắng vượt khó đó anh đã phát hiện thêm nhiều khả năng của chính bản thân mà anh chưa từng tưởng tượng thấy. Trên chặng đường phấn đấu của mình, Lega đã định nghĩa lại khái niệm thành công: “Khi tôi 6 tuổi, tôi đã có thể tự mình tập nằm xuống rồi ngồi dậy thẳng lưng. Khi

tôi là một vận động viên bơi lội tích cực, tôi được nhận phần thưởng là một tấm huy chương vàng. Trong cả hai trường hợp đó tôi đã làm được những thứ mà tôi chưa từng làm được trước đó - đó chính là thành công! Còn có hàng triệu thứ mà tôi sẽ không bao giờ có thể làm được. Vì vậy tôi chỉ tập trung vào những thứ tôi thực sự có khả năng. Mỗi người đều có thể rất giỏi về một cái gì đó - họ chỉ cần tìm hiểu xem đó là cái gì!”

MỘT SỐ SỰ KIỆN THỂ THAO LIÊN QUAN ĐẾN DAVID LEGA

- 14 lần phá kỷ lục thế giới bộ môn bơi lội (hạng S1).
- Hiện đang giữ kỉ lục của Thụy Điển ở đường bơi 11 lượt bể (hạng S1).

- Được bầu chọn là thành viên Ủy ban Thế vận hội dành cho người khuyết tật, năm 2000.
- Giành được 1 huy chương vàng, 3 bạc, 1 đồng trong Giải vô địch châu Âu tổ chức tại Đức năm 1999.
- Giành được 3 huy chương vàng, 2 bạc trong Giải vô địch thế giới tổ chức tại New Zealand năm 1998.
- Giành được 1 huy chương vàng và 3 bạc trong Giải vô địch châu Âu tổ chức tại Tây Ban Nha năm 1997.
- Giành được Giải thưởng Whang Youn Dai (Thắng lợi về mặt tinh thần) tại Atlanta năm 1996.

NHỮNG THÀNH TÍCH KHÁC

- Năm 2002, được bầu vào Ủy ban Đạo đức của Hội đồng Khoa học Thụy Điển.
- Năm 2001, được trao Huy chương của Hoàng gia Thụy Điển, số 8 với ruy băng màu xanh.
- Năm 2000, được bầu vào Viện Điện kinh Thụy Điển.

Lần cuối cùng bạn cố gắng động viên, khuyến khích một ai đó là khi nào? Bạn có thể phát hiện ra rằng mọi người xử lý mọi việc thật là khéo léo, tài tình khi họ không muốn làm những điều bạn muốn họ làm. Tiến sĩ Wayne Dyer, thường được nhắc đến với cái tên “cha đẻ của sự động viên, khuyến khích” đã viết một cuốn sách được

nhiều người yêu thích và phát hành băng đĩa với cùng chủ đề đó, đồng thời ông cũng xuất hiện trên hàng ngàn chương trình ti vi và phát thanh.

BÍ MẬT ĐỂ THÀNH CÔNG VÀ GIỮ TÂM HỒN THANH THẢN

DR. WAYNE W. DYER

Hãy đối xử với bản thân như thể bạn đúng là người mình mơ ước.

Bất cứ điều gì bạn hình dung về bản thân mình - dù hiện giờ điều đó có xa vời và bất khả thi đến mức nào - thì tôi cũng khuyến khích bạn hãy bắt đầu hành động như thể những điều bạn tưởng

tượng đã trở thành hiện thực. Đây là một cách tuyệt vời giúp bạn có thêm động lực hành động nhằm biến giấc mơ thành hiện thực. Để có thể kích hoạt năng lượng sáng tạo còn ngủ yên trong con người mình, bạn cần phải đi tới một thế giới vô hình, thế giới vượt xa khỏi thế giới cảm xúc của bạn. Bạn có thể tưởng tượng ra thế giới đó theo cách này: ở dạng cảm xúc thông thường, bạn chỉ nhận được thông tin. Khi thông tin in sâu vào ý nghĩ của bạn, bạn nhận được nguồn cảm hứng sáng tạo. Đó là thế giới của cảm hứng sáng tạo, thế giới đó sẽ dẫn bạn đến với tất cả những điều bạn mong ước có trong cuộc đời.

Sáng tạo có nghĩa là gì

Một số lời khuyên ý nghĩa nhất mà tôi từng được đọc đó là lời khuyên của một thầy giáo thời cổ đại có tên là Patanjali từ cách đây 2000 năm. Ông chỉ dẫn cho những người ngưỡng mộ mình cách để trở nên sáng tạo. Bạn có thể nhớ lại rằng từ *truyền cảm hứng sáng tạo* là kết hợp của hai từ *trong* và *tinh thần*. Patanjali cho rằng để phát triển năng lực sáng tạo cần có một tinh thần dám vượt qua tất cả trở ngại, giới hạn; một suy nghĩ dám phá bỏ những mối ràng buộc; và sự tỉnh táo cần thiết để xem xét mọi vấn đề. Dưới đây là một vài cách bạn phát triển năng lực sáng tạo của mình.

Hãy hướng suy nghĩ của mình đến hình ảnh mình mơ ước - một họa sĩ, một nhạc

sĩ, một lập trình viên máy tính, một nhà
sĩ, hay bất cứ công việc nào bạn mong
muốn được làm. Trong suy nghĩ của
mình, hãy hình dung ra những kỹ năng
cần thiết để thực hiện công việc yêu thích
đó. Không còn nghi ngờ gì nữa, việc này
chỉ đòi hỏi sự hiểu biết của cá nhân bạn.
Sau đó, hãy hành động như thể suy nghĩ
đó đã trở thành hiện thực. Bằng sức
tưởng tượng của mình, hãy hình dung là
một họa sĩ mình sẽ phải làm gì: bạn sẽ
vẽ, đi thăm bảo tàng nghệ thuật, nói
chuyện với các nghệ sĩ nổi tiếng và đắm
mình trong thế giới của nghệ thuật. Nói
cách khác, bạn bắt đầu hành động như
một họa sĩ trong mọi lĩnh vực cuộc sống.
Bằng cách này, bạn đã thoát khỏi con
người của mình và chịu trách nhiệm về

số phận của chính bạn, đồng thời bạn cũng trau dồi thêm sức sáng tạo của bản thân.

Bạn càng coi mình giống với thần tượng bao nhiêu, năng lực sáng tạo của bạn càng phát triển bấy nhiêu. Năng lượng ngủ yên mà Pataniali từng mô tả đã được đánh thức và bạn phát hiện ra rằng thậm chí mình còn tuyệt vời hơn so với những gì bạn từng mơ ước về bản thân. Hãy hình dung thế này: năng lượng ngủ yên đó đã chết hoặc không tồn tại, bỗng nhiên nó xuất hiện trong bạn và kết hợp với bạn chỉ vì khả năng tưởng tượng của bạn tăng lên và bạn hành động như thể những điều bạn muốn đều đã có cả.

Khi có đủ can đảm để tự nhủ với bản

thân mình rằng bạn đang ở đúng vị trí mình mong muốn, bạn sẽ ép mình hành động theo một kiểu mới, đầy say mê và sáng tạo. Bạn cũng có thể áp dụng nguyên tắc này vào những lĩnh vực khác ngoài thiên hướng lựa chọn của bạn. Nếu bạn đang sống hơi khó khăn, chật vật; bạn không có nhiều điều tốt đẹp như những người khác, có thể đây là lúc bạn phải thay đổi suy nghĩ của mình và hành động như thể tất cả những thứ bạn mong muốn hiện đã có đủ.

Hãy hình dung ra hình ảnh chiếc xe mơ ước của bạn và dán một bức tranh có hình chiếc xe đó lên cửa phòng ngủ của mình, hay lên cánh cửa tủ lạnh cũng được, đồng thời dán một bức nữa lên mặt

đồng hồ của chiếc xe ô tô bạn đang lái!
Hãy đi dự một triển lãm ô tô nào đó, sau
đó ngồi trong chiếc xe của bạn, và ghi
nhớ những hình ảnh của chiếc xe ô tô
mới và đẹp tuyệt vời vừa xem. Lướt bàn
tay dọc theo ghế xe, và cầm lấy vô lăng.
Đạo quanh chiếc xe của bạn, thưởng thức
từng đường nét của nó. Lấy xe của bạn đi
lái thử một vòng, và hãy tưởng tượng
rằng bạn thật sự sung sướng khi được lái
chiếc xe đó, bạn bị thu hút bởi vẻ đẹp
của nó và nó đang dần trở thành một
phần cuộc sống của bạn. Dù gì đi chăng
nữa, đó cũng là ô-tô của bạn. Hãy nói
với mọi người về tình yêu của bạn dành
cho chiếc xe. Đọc các thông tin liên quan
đến nó. Đưa lên màn hình máy tính hình
ảnh chiếc xe của bạn để bạn có thể chiêm

ngưỡng nó mỗi khi sử dụng máy tính.

Tất cả những điều này nghe có vẻ ngớ ngẩn với bạn, nhưng khi trí tưởng tượng của bạn tăng lên, và bạn hành động như thể mình đã có tất cả những điều mong ước thì bạn có thể kích hoạt năng lượng ngủ yên đó, năng lượng này sẽ kết hợp với bạn để biến mơ ước của bạn thành hiện thực.

Hãy sáng tạo ở mọi nơi

Thường xuyên cư xử theo cách trên có thể biến sáng tạo trở thành thói quen trong cuộc sống của bạn. Xử sự như vậy chẳng có gì là lừa dối, kiêu ngạo và cũng không làm ảnh hưởng tới người khác. Nó chỉ là một thoả thuận ngầm giữa bạn và

Chúa rằng bạn sẽ rất thận trọng và khéo léo khi kết hợp với nguồn năng lượng mà vũ trụ ban cho đó để có thể biến giấc mơ của mình thành hiện thực. Điều này đòi hỏi bạn phải hiểu rằng thành công và thanh thản tâm hồn không phải là đặc quyền của bạn; bạn chỉ là một con chiên của Chúa; và theo đúng nghĩa thì bạn có quyền được hưởng một cuộc sống vui vẻ, được thương yêu và hạnh phúc.

Còn đối với các mối quan hệ của bạn: với người yêu, đồng nghiệp, gia đình; bạn hãy hành động như thể các mối quan hệ đó đã được như những điều bạn mong muốn. Nếu bạn muốn có cảm giác hòa thuận ở nơi làm việc, hãy luôn luôn hi vọng và tưởng tượng về sự hoà thuận đó.

Sau đó, mỗi ngày đi làm hãy tưởng tượng rằng 5h chiều hôm nay khi mọi người đi làm về tất cả đều cảm thấy vui vẻ và thoải mái, mặc dù lúc đó mới chỉ là 7h30 sáng. Mỗi khi bạn gặp rắc rối với một ai đó, hình ảnh 5h chiều yên bình bất ngờ xuất hiện trong đầu bạn, và bạn cố gắng cư xử nhẹ nhàng, hòa thuận nhất có thể để không làm hỏng hình ảnh yên bình đó. Thêm nữa, bạn cần đối xử với tất cả mọi người như thể họ đang có được tất cả những gì đáng mong ước.

Vì bạn trông cậy và tin tưởng vào mọi người nên bạn sẽ nói: “Tôi tin rằng anh hoàn thành mọi việc vào chiều hôm nay,” thay vì nói rằng: “Anh luôn luôn không đúng hẹn. Tôi hi vọng anh sẽ nhanh hơn”.

Khi bạn đối xử với mọi người theo cách này, họ cũng sẽ cố gắng đạt được những điều bạn kỳ vọng ở họ.

Đối với gia đình của mình, đặc biệt là với lũ trẻ, hãy luôn luôn nhớ điều này: tìm ra điểm tốt và hợp lý trong mỗi việc chúng làm.

Trích từ cuốn *Mười bí mật để thành công và thanh thản tâm hồn* (Ten secrets for success and inner peace) của tiến sĩ Wayne W. Dyer.

Bạn có thể khởi đầu sự nghiệp với một tầm nhìn nhưng tầm nhìn đó phải chiến lược, có phương pháp để phát triển. Nếu tầm nhìn được xây dựng dựa trên một nguyên tắc nhất định, theo thời gian khả năng hiện thực hóa ý

tưởng đó sẽ ngày càng lớn. Khi bạn tập trung vào xem xét thực hiện ý tưởng của mình, tầm nhìn chiến lược của bạn có cơ hội mở rộng. Trong 18 năm, Amy Turley-Brown đã làm việc cùng với một người có tầm nhìn chiến lược của mình đã phát triển thành công một hệ thống kinh doanh có thị trường ở hơn 16 nước trên toàn thế giới

BNI: THÀNH CÔNG NHỜ Ý TƯỞNG VÀ KẾ HOẠCH

AMY TURLEY-BROWN

Người Sáng lập ra Mạng lưới kinh doanh Quốc tế (BNI) - hiện là tổ chức cung cấp tin tức và các mối quan hệ kinh

doanh lớn nhất và được tín nhiệm nhất thế giới - đã phát biểu rằng: "Bạn có thể nói rằng BNI ra đời là vì tôi cần nó. Ngân hàng rất khó chịu với những khoản vay thế chấp nhà, và tôi cảm thấy mình nên trả họ hàng tháng".

Vào giữa những năm 1980, Tiến sĩ Ivan Misner - Giám đốc công ty tư vấn AIM - thường xuyên cung cấp các dịch vụ quản lý cho một loạt các tổ chức, từ các trường dạy lái xe ở California và nhà băng Wells Fargo đến Hải quân Mỹ. Công việc kinh doanh tiến triển rất tốt, nhờ đó năm 1984 Misner mua một ngôi nhà mới cho gia đình ngày càng đông của mình, bất ngờ khách hàng lớn nhất của ông gặp vấn đề về tài chính và quyết

định không ký hợp đồng với Misner nữa.

Misner kể lại: ‘Tôi biết rằng mình phải hành động ngay lập tức nếu không tôi sẽ mất tất cả: gia đình và công việc làm ăn. Tôi nghĩ tới hai lựa chọn: phát biểu trước công chúng và kinh doanh tin tức’.

‘Tôi từng kiếm được chút đỉnh tiền với việc phát biểu, diễn thuyết ở vài nơi, và tôi biết rằng tôi có thể làm được nhiều hơn thế. Nhưng kinh doanh tin tức dường như có nhiều tiềm năng phát triển hơn. Tôi nảy ra ý tưởng là nếu tôi xây dựng một mạng lưới các mối quan hệ rộng lớn và chắc chắn, tôi có thể bảo vệ được công ty tư vấn của mình, thậm chí còn phát triển thịnh vượng’.

“Sau khi tiến hành nghiên cứu thị trường, tôi quyết định thực hiện ý tưởng thành lập một hội kinh doanh chỉ gặp nhau một lần mỗi tuần, hội được tổ chức chặt chẽ, mọi người trao đổi tin tức cho nhau vào bữa sáng trước khi đi làm. Các thành viên sẽ được giới hạn chỉ chấp nhận một người, ngành nghề. Mỗi thành viên phải thường xuyên thể hiện mình nếu không anh ta sẽ bị đối thủ giành mất vị trí. Những người còn lại sẽ được tập hợp vào một nhóm vững chắc và ổn định, đây sẽ là hạt nhân của một mạng lưới ngày càng mở rộng. Trong mạng lưới này có bạn bè, đối tác kinh doanh, khách hàng, nhà cung cấp, thậm chí đối thủ của tất cả các thành viên”.

Misner nhận thấy rằng một nhóm như vậy cần phải được xây dựng trên tinh thần tin tưởng lẫn nhau và cùng có lợi. Ông phát biểu rằng: “Đó cũng là lúc tôi phát hiện ra triết lý sống cốt lõi của chúng tôi: ‘người biết chia sẻ sẽ được đền đáp’”.

“Đó là một quan niệm có từ rất lâu. Bạn đã từng nghe câu tục ngữ này chưa? “Bạn sẽ nhận được những gì bạn đã cho đi.” Triết lý sống của chúng tôi khá giống câu nói này nhưng nó không có ý giễu cợt, hay chỉ trích như thế. Nó giống Nguyên Tắc Vàng hơn: “Hãy chia sẻ với mọi người””.

““Người biết chia sẻ sẽ được đền đáp có nghĩa là những điều tốt bạn đã làm sẽ

quay trở lại giúp đỡ bạn theo cách mà bạn không thể đoán được”.

Triết lý sống này đã khuyến khích mọi người trong nhóm vì các thành viên khác, điều đầu tiên họ nghĩ tới là họ có thể làm được gì cho các thành viên khác - giúp đỡ mọi người, cung cấp những thông tin có giá trị, giải quyết vấn đề - mà không đòi hỏi hay hy vọng sẽ được trả ơn.

Misner giải thích rằng: “Bạn sẽ cảm thấy hài lòng mỗi khi làm được việc tốt cho mọi người. Bạn sẽ có tiếng là người tốt bụng, hào phóng và hữu ích. Bạn sẽ được nhiều người biết đến như là một người hiểu biết và có nhiều thông tin giá trị, một người có thể giải quyết các vấn đề, một người có những hàng hoá hay

dịch vụ tốt nhất. Nói tóm lại, là một người mà mọi người yêu thích và sẽ tìm đến khi cần”.

“Khi bạn làm việc tốt với cả tâm lòng mình, mọi lợi ích cuối cùng sẽ đến với bạn. Trong kinh doanh, điều này có nghĩa là công ty của bạn sẽ rất phát triển”.

Bạn bè làm ăn của Misner đã đồng ý thực hiện ý tưởng của ông, và họ đã tổ chức buổi họp chính thức đầu tiên vào tháng 1 năm 1983.

Tin tức lan nhanh giữa các thương nhân rằng BNI - tên hội tự đặt cho mình - là một nơi tốt để quảng cáo, giới thiệu các hình thức kinh doanh. Quy định mỗi ngành nghề chỉ có một người cũng có nghĩa là hội đầu tiên nhanh chóng đạt tới

giới hạn của mình. Các chủ doanh nghiệp kêu gào đòi gia nhập BNI, nhưng hội đã quá tải. Mọi người muốn phát triển BNI, nhưng mở rộng hội cũng có nghĩa là phải cơ cấu lại các thành phần tổ chức cần thiết. Misner nhận ra rằng phương pháp giải quyết duy nhất là giúp đỡ những người khác phát triển các tổ chức mới.

Biện pháp khôn ngoan này nhanh chóng được thực hiện. Nhiều hội mới nhanh chóng xuất hiện trên khắp Nam California. Mỗi nhóm mới đều giúp các nhóm khác mở rộng phạm vi hoạt động; doanh nhân ở các nhóm khác nhau có thể trao đổi tin tức, triển vọng kinh doanh với nhau chứ không cạnh tranh với nhau; tin tức về các loại hàng hóa và dịch vụ

trong mỗi nhóm ngày càng nhiều và đa dạng hơn.

Chẳng bao lâu sau Misner nhận thấy rằng mình cần có một trụ sở chính để điều hành hoạt động của mạng lưới những nhóm, hội cung cấp tin tức quản lý bị lỏng lẻo và nằm rải rác khắp nơi này. Để chuẩn bị mở rộng mạng lưới ra ngoài khu vực Nam California, ông quyết định xin cấp phép hoạt động ở khu vực có thể là cơ sở phát triển mạng lưới ra toàn nước Mỹ và thế giới trong tương lai.

Mục tiêu đầu tiên là khu vực Vịnh San Francisco. Misner nhớ lại: “Tôi đã tiến hành tìm hiểu và thấy nơi đây rất phù hợp, nhưng tôi không tìm được người có đủ khả năng thành lập và điều hành khu

vực mới này. Nó chính là mặt hạn chế của chúng tôi. Tôi bắt đầu hiểu ra rằng: chìa khoá để giải quyết vấn đề này là phải đào tạo thêm nhiều nhà quản lý mới để họ phát triển khu vực riêng của họ chứ không phải là chú ý tìm kiếm những khu vực địa lý mới".

“Khu vực mới đầu tiên của chúng tôi cuối cùng lại là Arizona chứ không phải là San Francisco. Thật tự nhiên, nó được một người cung cấp tin thành lập. Tuy nhiên, mỗi liên lạc đầu tiên đó không điều hành khu vực này mà chính là một phụ nữ tham gia buổi họp đầu tiên đã đảm trách nhiệm vụ này”.

Khi BNI được công nhận thì những buổi họp tương tự bắt đầu được tiến hành

khắp đất nước. Công ty phát triển nhanh chóng hơn bao giờ hết và vào khoảng năm 1989 Misner phải đối mặt với một vấn đề khó xử: ông không thể cùng lúc điều hành cả công ty tư vấn của ông và BNI được nữa. Ông phải lựa chọn một trong hai thứ đó. Ông tâm sự: “Mạng lưới cung cấp tin tức thì thú vị, nhiều thách thức hơn và có đầy đủ điều kiện giúp tôi có thể trở nên vô cùng thành công. Tôi đã bán công ty tư vấn AIM và cống hiến toàn bộ thời gian của mình cho công việc kinh doanh mới này”.

Giống như các công việc kinh doanh khác, đi cùng với tăng trưởng là rất nhiều vấn đề cần được giải quyết. Tiếng tăm được thừa nhận là một điều rất quan

trọng, nó cũng chính là một công cụ marketing. Khi Misner đề nghị lấy tên đầu tiên của công ty để đăng ký thương hiệu, “Mạng lưới” đã phản đối, ông đã tận dụng cơ hội này để chọn một cái tên mới có thể phản ánh tầm cỡ quốc tế của tổ chức: BusinessNetwork International (Mạng lưới Kinh doanh Quốc tế), cũng được biết đến với tên gọi tắt BNI.

Misner xin cấp phép kinh doanh khu vực mới của BNI ở Arizona, Montana, Hawaii, và Connecticut. Vào năm 1991, mở rộng đến New York. Đến giữa những năm 1990, khu vực Vùng vịnh cũng gia nhập vào mạng lưới. Sau khi mở rộng sang Canada và Anh, BNI đã thực sự vươn tới tầm cỡ quốc tế.

Misner phát biểu rằng: “Tôi rất ngạc nhiên là tin tức có thể lan truyền nhanh đến vậy. Từ chuyện Steve Lawson ở Canada kể với anh trai anh ta - Martin ở Anh về BNI, chúng tôi đã lập thêm một hội mới ở đây. Khi đến London, tôi đã gặp Graham Southwell, lúc đó ông ta đang chuẩn bị chuyển đến New Zealand, nên tôi đã giới thiệu Graham với người quản lý của tôi ở Australia, sau đó người quản lý đó đã giúp đỡ Graham mở một hội mới ở New Zealand.

“Có nhiều chuyện khôi hài xảy ra. Như chuyện một người California mà tôi có quen nắm được thông tin về BNI trong một chuyến đi thăm hội của chúng tôi ở Singapore. Anh ta ấn tượng về hội đến

mức mà khi trở về nhà, anh ta tìm ngay một hội ở Nam California để gia nhập”.

Misner đã viết một vài cuốn sách về kinh doanh mạng lưới, trong đó đầy ắp thông tin quảng cáo cho BNI. Ông giải thích rằng: “Giới truyền thông không muốn phỏng vấn mọi người về công việc kinh doanh nhưng họ sẽ phỏng vấn bất cứ ai viết sách”.

Sau gần 20 năm thành lập, BNI đã thực sự lớn mạnh trên toàn cầu với hơn 3.000 hội nằm rải rác trên 16 nước ở Bắc Mỹ, châu Âu và khu vực Thái Bình Dương. Từ năm 1985, BNI đã cung cấp được hơn 12 triệu tin tức kinh doanh cho các thành viên của mình với trị giá hơn 4 tỉ đô la. Misner đã đóng góp những gì

vào sự phát triển của mạng lưới này?

“Đầu tiên, BNI phát triển dựa trên một triết lý sống và sứ mệnh lành mạnh. Nguyên tắc chủ đạo vô cùng đơn giản: Người biết chia sẻ sẽ được đền đáp. Sứ mệnh của chúng tôi là giúp đỡ mọi người phát triển công việc làm ăn qua một hệ thống marketing truyền miệng, chuyên môn, đáng tin cậy, kết cấu chặt chẽ; hệ thống này cho phép phát triển những mối quan hệ kinh doanh ý nghĩa và lâu dài.

“Hãy hỏi xung quanh xem. Bạn sẽ thấy rằng rất nhiều thành viên, người quản lý và nhân viên của chúng tôi có thể nói chính xác những điều tôi vừa mới nói với bạn. Điều quan trọng là phải có một ý tưởng, cống hiến hết mình và tập trung

vào việc thực hiện ý tưởng đó".

“Tất nhiên là ý tưởng của chúng tôi đã được phát triển; và nó phát triển khi tổ chức của chúng tôi mở rộng và vượt trội hơn những ý niệm ban đầu. Và ý tưởng đó sẽ tiếp tục phát triển vì chúng tôi vẫn tiếp tục lớn mạnh”.

Theo Misner, một trong những chìa khoá để thành công nữa là đào tạo. Ông giải thích rằng: “Đào tạo và giáo dục cho một mạng lưới ngày càng mở rộng này là điều không thể thiếu cho hoạt động kinh doanh của chúng tôi. Chúng tôi đã đào tạo hàng trăm quản lý và hàng ngàn thành viên trên cả hai lĩnh vực: làm thế nào để điều hành một hội, và làm thế nào để có thể phát triển công việc kinh doanh của

họ nhờ hình thức marketing truyền miệng này".

“Cuối cùng, một yếu tố bí mật: hãy ở bên cạnh những người chu đáo, hiểu biết, chính trực và đáng tin cậy. Nhưng tôi đoán là nó chẳng bí mật tẹo nào, đúng không?”

Từ ngày mới thành lập, khi mà ông còn đang điều hành Công ty tư vấn AIM, Misner nhanh chóng nhận ra là ông thấy hài lòng, thích thú với “thú vui” điều hành BNI của mình hơn. Nhưng lúc đó, ông không nghĩ rằng BNI sẽ trở thành công việc chính thức của ông. Ông thừa nhận rằng: "Tôi ước là mình có thể nói rằng tôi đã nhìn thấy tương lai của BNI ngay từ khi nó bắt đầu phát triển - điều

đó có nghĩa là tôi đã hình dung được hình ảnh một doanh nghiệp lớn mạnh toàn cầu như bây giờ, một mạng lưới gồm hàng trăm hội nằm rải rác trên toàn thế giới. Nhưng tôi không thể nói điều đó”.

"Tôi không phát minh ra hình thức kinh doanh nhờ tin tức và các mối quan hệ, và tôi cũng không phát minh ra mạng lưới. Tôi chỉ tìm cách biến chúng trở nên hữu ích hơn, từ đó dẫn đến sự phát triển như bây giờ. Nhưng sự thực là, tôi chỉ tìm cách để trả món nợ cầm cố nhà trong khi vẫn làm những thứ tôi thích thôi".

Đúng là cái khó ló cái khôn.

Là thuyền trưởng của một thuyền buồm đua rất thành công, Don Morgan hiểu rất rõ công nghệ đánh dấu chính

xác giá trị của một ai đó ở bất cứ nơi nào trên thế giới bằng cách sử dụng Hệ thống Định vị Toàn cầu (Global Positioning System - GPS). Hơn 20 năm qua, với vai trò của người chữa bệnh bằng liệu pháp tâm lý, Morgan đã dạy cho số khách hàng của mình cách để mở ra một hướng đi mới cho cuộc đời của họ bằng cách sử dụng một vài nguyên tắc chung được lựa chọn cẩn thận từ các ngành khoa học xã hội.

QUÁ TRÌNH ĐẠT MỤC TIÊU

DON MORGAN

Chúng ta đã từng biết đến một vài bí

quyết của nghệ thuật đặt mục tiêu, cho phép mọi người có thể đạt được những mục tiêu cao nhất và cải thiện cuộc sống của họ một cách đáng kể. Trong hai thập kỷ qua, tôi đã tư vấn cho rất nhiều người bất mãn với cuộc sống của mình. Rất nhiều trong số đó cảm thấy bị rối loạn vì có quá nhiều mục tiêu mâu thuẫn nhau, những người này có biểu hiện khá giống với những người mắc triệu chứng “cảm thấy mọi thứ đều trống rỗng”; một số khác có biểu hiện trầm trọng hơn như nghiện rượu hay nghiện thuốc; tất cả những người này đều được tôi đặc biệt chú ý. Nhiệm vụ quan trọng của tôi là giúp những bệnh nhân này xác định: (1) điều họ không thích trong cuộc sống của họ, (2) cái họ muốn nhận được từ cuộc

sống, (3) cách để đạt được những mong ước của họ. Bỏ qua tất cả những gì dính dáng đến kiến thức chuyên môn về tâm thần học, công việc chính của tôi là đi theo một chương trình dễ hiểu nhưng khó thực hiện có liên quan đến việc gạt hái thành công trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Bí quyết đầu tiên là đánh giá xem cuộc sống của bạn đang đi đến đâu. Hãy xem xét hướng đi hiện tại của bạn. Có thực sự là những mục tiêu trong tiềm thức đang dẫn bạn đi đúng đường? về mặt lý thuyết, một người có thể hoàn toàn thoả mãn với tất cả mọi mặt trong cuộc sống của mình. Thực tế lại khác, hầu hết chúng ta luôn có mong muốn cầu tiến. Khi thành thực

xem xét bản thân, chúng ta có thể phát hiện một vài điểm không còn cảm thấy hài lòng nữa. Lúc đó, bạn bỗng nhận thấy mình đang đứng giữa ngã ba cuộc đời.

Thời điểm quyết định này thu hút sự chú ý của rất nhiều chuyên gia tâm lý. Bởi vào thời điểm này, mọi người rất dễ xúc động và dễ có phản ứng như: tự cảm thấy bất mãn mơ hồ, đến hoảng loạn, suy sụp tinh thần trầm trọng, thậm chí còn tự tử. Đây là lúc mục tiêu cũ không còn thoả mãn nhu cầu của bản thân họ nữa, mục tiêu mới lại chưa xuất hiện. Triệu chứng cảm thấy mọi thứ đều trống rỗng là một ví dụ điển hình cho hiện tượng này. Bỗng một ngày, người trông coi trẻ của gia đình thích thú với ý tưởng tìm

kiêm những đứa trẻ đã lớn để chăm sóc và sống một mình. Mục tiêu chăm sóc đứa trẻ trước chẳng còn liên quan đến họ nữa, và mục tiêu thay thế cũng chưa xuất hiện. Hậu quả là họ cảm thấy vô cùng chán nản; họ chỉ có giải pháp duy nhất là nhanh chóng đặt ra mục tiêu mới.

Ở bước đầu tiên, mục đích là bạn phải xác định xem những mục tiêu cũ, thường là mục tiêu tiềm thức ảnh hưởng thế nào đến hướng đi hiện giờ của bạn, đồng thời tìm hiểu xem có gì không ổn với hướng đi đó.

Nhiệm vụ thứ hai là bạn phải nhận biết và nắm rõ ý tưởng xây dựng cuộc sống mới được lên kế hoạch một cách tỉnh táo. Khi vượt qua những biểu hiện nghiêm

trọng như nghiên ngập hay tự huỷ hoại bản thân, một vài bệnh nhân đến điều trị chỗ tôi muốn được tham gia vào các hoạt động giải trí lành mạnh hơn; một số khác thích được giao tiếp nhiều với bè bạn; số khác lại dành thời gian để xem xét, hoà nhập hệ thống giá trị và niềm tin của mình với những cảm xúc dành cho gia đình và người yêu thương; số còn lại cần sự ổn định trong sự nghiệp.

Nhờ phát hiện đó, tôi giúp khách hàng của mình nhận thức rõ những thứ họ đang mất và đưa ra cách để xác định hướng đi mới. Ngay lập tức, chuyện này dẫn đến sự trấn an tinh thần ở bệnh nhân, họ bắt đầu hiểu rằng chủ tâm đặt mục tiêu cũng có nghĩa là họ phải chịu trách nhiệm đạt

được nó.

Vì vậy, mục đích thứ ba là bạn phải nắm quyền sở hữu và kiểm soát quá trình xác định và thực hiện hướng đi mới của mình. Sau khi đi theo hướng dẫn để đặt ra một mục tiêu thông minh, hãy trình bày cụ thể về hướng đi tới cuộc sống mới mơ ước của mình, nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm và quyết tâm đạt được cuộc sống đó. Những lời như: "Tôi không biết mình thực sự muốn làm gì" cũng chỉ là bình phong che đậy cho sự vô trách nhiệm của bản thân: "Tôi không biết là liệu tôi có muốn chịu trách nhiệm với phần đời này của tôi không".

Khi bạn xác định rõ cuộc đời mới yêu thích của mình và bắt đầu sống cuộc đời

đó, bạn sẽ cảm nhận được rằng khả năng đạt được mục tiêu của mình lớn hơn. Chúng ta đang được tận hưởng rất nhiều điều kỳ diệu từ thế giới đầy màu sắc này, trong đó có cả những thành tựu về văn hoá và xã hội như: con người, cảnh vật, sự kiện, những cơ hội, sự lựa chọn... Và trong bối cảnh văn hoá này, bạn có thể dễ dàng tìm thấy một hình ảnh thành công nào đó khiến bạn mong ước theo đuổi, tuy nhiên việc thực hiện nó không phải dễ dàng, để đạt được thành công bạn cần phải thận trọng kiểm soát mọi mặt đời sống của mình.

Tại phòng tư vấn, tôi và các đồng nghiệp của mình khuyên bệnh nhân nên chia nhỏ quá trình thực hiện mục tiêu của

họ. Điều đó giúp họ cảm thấy dễ dàng hơn khi đánh dấu hành trình đi tới cuộc đời mới của mình. Không phải quốc tịch hay hoàn cảnh xuất thân của mỗi cá nhân mà là kinh nghiệm sống thể hiện ở bảy lĩnh vực tới quan trọng dưới đây sẽ quyết định thành công của mỗi người. Khi ý thức được tầm quan trọng của những lĩnh vực này, chúng ta sẽ thận trọng hơn khi đặt mục tiêu, những mục tiêu đó sẽ rõ ràng và có khả năng thành hiện thực hơn. Bảy lĩnh vực sau sẽ bao hàm hầu như tất cả các vấn đề liên quan đến một con người.

Sức khỏe

Sức khỏe là một nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất tới cuộc sống của chúng ta.

Không có sức khỏe, mọi tiền bạc, của cải trên thế giới này đều vô giá trị. Có sức khỏe không có nghĩa chỉ là không có bệnh tật hay ốm yếu, mà nó còn bao hàm sự lành mạnh về thể chất, cảm xúc, quan hệ xã hội và tâm lý. Thậm chí chỉ một chút biểu hiện mơ hồ của sự bất mãn cũng được coi là không hoàn toàn khỏe mạnh. Những người thành công ý thức rất rõ rằng sức khỏe liên quan đến năng lực thể chất, tinh thần và cảm xúc của mỗi người, mỗi yếu tố đó đều tác động đến sự thành công của chúng ta. Có thể cơ thể chúng ta hoàn toàn khỏe mạnh, nhưng tâm trí chúng ta có sự dao động và do dự, chúng ta sẽ thất bại trong những cuộc đấu có tính cạnh tranh cao như: thể thao, kinh doanh, hay tình huống đòi hỏi sự quyết

đoán cao.

Gia đình

Gia đình là hạt nhân đầu tiên cho ta những hiểu biết về thế giới và vị trí của chúng ta ở trong đó. Chúng ta lớn lên trong gia đình mình và có nhiệm vụ sinh con đẻ cái để duy trì dòng giống. Gia đình có thể là điểm tựa vững chắc nhất cho ta sức mạnh vượt qua khó khăn, thử thách của cuộc đời. Thiếu sự động viên, khuyến khích từ gia đình, mục tiêu và hướng đi của chúng ta sẽ bị ảnh hưởng. Gia đình - nền tảng cơ bản của xã hội định hướng rất nhiều mục tiêu đầu tiên của chúng ta, những mục tiêu này sẽ mãi in dấu trong tâm trí chúng ta và sẽ tác động đến cách xử sự của chúng ta trong

những năm đầu đời. Nhờ gia đình chúng ta có được rất nhiều hiểu biết và liên hệ với sáu mặt khác của cuộc sống.

Hệ thống niềm tin

Tất cả niềm tin thâm kín của chúng ta về mục đích của mình, ý nghĩa cuộc sống, và cách để giao tiếp với mọi người đều được hình thành từ lĩnh vực này. Những niềm tin thâm kín này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến quan điểm của chúng ta, đến lượt quan điểm tác động đến những quyết định trong cuộc sống, đến những lựa chọn về mục tiêu theo đuổi trong tương lai. Nếu niềm tin tinh thần của chúng ta được gắn với một hệ thống vững chắc, có ảnh hưởng (ví dụ như tôn giáo) để đưa ra những lựa chọn trong

cuộc sống, thì chúng ta có thể định trước rất nhiều việc cho tương lai của mình: chúng ta sẽ đi theo tiếng gọi của hệ thống niềm tin của bản thân. Nếu niềm tin tinh thần của chúng ta không liên kết chặt chẽ với hệ thống tôn giáo hiện thời, thì chúng ta nên tìm một số niềm tin thầm kín khác có thể chỉ dẫn cho chúng ta đưa ra những lựa chọn đúng đắn trong cuộc đời.

Sự nghiệp

Sự nghiệp có ý nghĩa rộng hơn so với công việc. Sự nghiệp là nghề nghiệp của bạn, là cách bạn kiếm sống và đóng góp cho xã hội. Những công việc mà bạn giành được trong suốt cuộc đời có thể thay đổi, nhưng cách bạn đóng góp cho xã hội như một sợi chỉ xuyên suốt tất cả

công việc của bạn. Sợi chỉ chung này chính là sự nghiệp của bạn. Công việc của bạn có thể là công việc ở nhà, cũng có thể là việc buôn bán hay công việc đòi hỏi hiểu biết chuyên môn, cảm giác hài lòng khi hoàn thành những công việc đó là thước đo giá trị sự nghiệp của bạn. Số tiền bạn kiếm được từ sự nghiệp của mình là một cách để đo sự thành công, nhưng bản thân tiền không phải là công cụ thoả mãn mong ước thành công trong tất cả các mặt đời sống của bạn.

Giải trí

Từ xa xưa, con người luôn tìm cách để giải trí, chơi thể thao hay chạy theo thú vui riêng của mình. Chức năng thực sự của chúng là tạo cân bằng hay phút nghỉ

ngơi hoàn toàn cho chúng ta sau những phút căng thẳng, lo lắng vì các lĩnh vực khác của cuộc sống. Tham gia vào việc theo đuổi các thú vui sẽ giúp nâng cao và củng cố các mặt khác của đời sống. Theo một nghiên cứu sức khỏe, tập thể dục thể thao đều đặn là yếu tố vô cùng cần thiết để bảo vệ sức khỏe thể chất và tinh thần của con người. Khi chúng ta tham gia vào các đội, nhóm chơi thể thao, cơ hội gặp gỡ và mở rộng các mối quan hệ sẽ tăng lên, nhờ đó sự nghiệp của bạn được củng cố. Hiện thời, chúng ta đã phát triển hẳn một ngành công nghiệp khổng lồ chuyên cung cấp các hình thức giải trí cho con người. Vì vậy, lĩnh vực này giữ một phần quan trọng và cốt yếu trong sự thành công của cuộc

sống.

Sự thân mật

Đối xử thân ái, thân mật với mọi người hay với nhiều người là chất keo gắn kết mọi người lại với nhau. Sự thân mật giúp ta duy trì sự ổn định trong xã hội và làm tăng lòng tự tin và tự trọng của chúng ta. Những người thiếu lòng tự tin sẽ không thể lên tới đỉnh cao vinh quang. Những người thiếu lòng tự trọng sẽ không cảm nhận được ý nghĩa to lớn của việc đóng góp cho xã hội. Nhờ những mối quan hệ quen thuộc và thân mật với một vài người nào đó, lòng tự trọng của chúng ta sẽ tăng dần lên, nhờ đó chúng ta sẽ tiến về phía trước và đạt được mục tiêu của mình, điều đó củng cố

thêm lòng tự tin của bản thân và khuyến khích bạn hăm hở tiến lên xây dựng thành công cho mình.

Cộng đồng

Chúng ta có thể tìm thấy bạn bè, đối tác và khách hàng... từ cộng đồng. Các mối quan hệ sẽ giúp chúng ta xác định rõ ràng và bổ sung vào hệ thống niềm tin thầm kín của chúng ta. Bạn bè cũng là người cùng giải trí và hỗ trợ cho sự nghiệp của chúng ta. Trong một số trường hợp, một vài người bạn còn trở thành một phần trong mối quan hệ thân mật, gắn bó của chúng ta. Tình bạn được hình thành từ những lần ta vui chơi, giải trí hay tham gia một cách tích cực vào sáu lĩnh vực còn lại của cuộc sống. Bạn

bè chơi với nhau có thể xây dựng thành một nhóm hỗ trợ, giúp đỡ nhau khi cần thiết. Điều đó tạo điều kiện giúp chúng ta thành công dễ dàng hơn.

Các chuyên gia nghiên cứu về thành công rất đề cao vai trò của cuộc sống cân bằng và phân bổ hợp lý thời gian dành cho sự nghiệp, thú vui, gia đình, và cộng đồng. Nhiều lúc, chúng ta có thể tập trung nhiều hơn

vào một hay hai lĩnh vực vì chúng ta đang cần phải nắm vững lĩnh vực đó. Nhưng để duy trì tiến độ đi tới thành công của mình, chúng ta phải phân bổ lại thời gian nhằm khôi phục vị thế cân bằng và đạt được triển vọng xa hơn. Cuộc sống là một chuỗi những tác động qua lại

phức tạp của một vài mục tiêu tiềm thức đã bị loại bỏ quay trở lại tác động vào những mục tiêu mới xuất hiện. Một vài mục tiêu được ghi vào trong tiềm thức, một số khác được đề ra một cách thận trọng và tinh táo. Trong thời gian cố gắng gặt hái thành công trong một lĩnh vực nào đó, chúng ta buộc phải giảm sự chú ý tới các lĩnh vực khác. Khi chúng ta đạt được thành công trong lĩnh vực đó, cảm giác không hài lòng với các lĩnh vực khác có thể xuất hiện, và có thể đó chính là khởi đầu của một con đường đi tới thành công mới trong tương lai. Vấn đề nghe có vẻ hơi khó hiểu, và thực sự thì nó đúng là khó hiểu thật.

Tuy nhiên, quá trình đặt mục tiêu được

ghi lại rất rõ ràng. Tất cả những gì chúng ta phải làm là xem xét lại những phát minh, những kỷ lục thi đấu của con người, và cả những khái niệm mới vừa được thực hiện hay công bố trong thời gian gần đây. Bạn không nên xem nhẹ quá trình đặt ra những mục tiêu một cách tinh táo và cân cân nhắc thận trọng nếu mục tiêu của bạn là đạt được thành công. Xác định ước muốn lớn nhất của bạn, vạch rõ mục tiêu tương lai, và sau đó lập một kế hoạch để đạt được tương lai mơ ước đó.

Bạn phải làm gì tiếp theo? Hãy tiến hành theo những bước trên.

Thành công được xây dựng từ chính nó. Chúng ta học được nhiều điều từ

những kinh nghiệm bước đầu và sử dụng chúng làm cơ sở thực hiện những nhiệm vụ tiếp theo phức tạp hơn. Chúng ta có thể sử dụng tất cả những điều từng học hay tình cờ bắt gặp cho những công việc sau này của mình, đặc biệt cần chú ý là những người chúng ta gặp trên hành trình của mình. Jerry Schwartz và Dotty White cũng là tư vấn viên về marketing ở Baitunore, Maryland, với hơn 600 khách hàng. Khi xem xét những thành công đáng kinh ngạc của Brian Tracy, hai tác giả một lần nữa khẳng định tầm quan trọng của việc chú ý tới những người chúng ta gặp trên đường đời.

CÙNG BRIAN TRACY THỰC HIỆN HÀNH TRÌNH ĐI TỚI THÀNH CÔNG

JERRY SCHWARTZ và DOTTY
WHITE

Hãy tưởng tượng rằng xung quanh bạn toàn là cát. Bạn quay đầu tứ phía và dỗi mắt nhìn về phía chân trời nhưng bạn chẳng thể thấy gì ngoài những cồn cát nhấp nhô. Một cơn gió thổi tới, cát bay mù mịt, cát tạt vào má, chui vào mắt, bịt đầy hai lỗ mũi. Thật là khó thở. Thật là khó chịu.

Bạn đang băng qua sa mạc, hành trình

ngày càng gian khổ hơn so với dự đoán của bạn. Mỗi bước đi là một trở ngại mới.

Bạn có thể tìm được đường để thoát khỏi cái nơi quái quỷ này hay không? Bạn nên đi theo hướng nào để đến đích? Bạn sẽ làm gì nếu bạn kiệt sức ở ngay giữa biển cát mênh mông này?

Brian Tracy đã phải đối mặt với cảnh tượng thê thảm đó khi anh vật lộn, đấu tranh để băng qua sa mạc Sahara. Anh cùng người bạn đường 21 tuổi của mình biết rằng họ muốn tới châu Phi. Hai người đã khởi hành từ châu Âu, vất vả đi bộ qua Pháp và Thụy Sĩ, và đều hiểu rằng Sahara là điểm nằm giữa họ và đích đến cuối cùng.

Từ bỏ không phải là một giải pháp. Dầu hàng ở Sahara đồng nghĩa với tụt sạt. Anh vẫn tiến lên.

Chính xác thì không có đường ở Sahara. Tracy giải thích rằng Pháp đã cho lắp đặt một vài thùng dầu, mỗi cái có trữ khoảng 55 gallon^[8] dầu và được đặt cách nhau 5 km để làm pháo sáng tại những khu vực sa mạc mà họ kiểm soát. Anh và người bạn của mình phải tập trung tìm kiếm những cái thùng đó. Mục tiêu cuối cùng của họ đang ở rất xa, nhưng họ phải tập trung vào mục tiêu trước mắt: tìm kiếm những cái thùng đó.

Bài học ăn sâu mãi mãi vào tâm trí Tracy và có ảnh hưởng tới quan điểm về cuộc sống và thành công của Tracy, đó

là: Đặt ra hướng đi của bạn và đi theo nó. Một khi bạn nhận ra nơi mình muốn đến, hãy kiên trì cho tới khi đến đích.

Ở một nơi đầy cát, nóng bức, cô độc và đầy gió cát đỏ, Tracy đã học được sức mạnh của việc nhắm vào một đích đến và từng bước từng bước một đi về phía đó. Anh cũng học được rằng kỹ năng tập trung có thể được bổ sung nhờ khả năng linh hoạt với mọi hoàn cảnh và chấp nhận sự giúp đỡ. Linh động khi đối mặt với những thách thức trước mắt không có nghĩa là bạn phải vứt bỏ sứ mệnh tối quan trọng của mình.

Tracy nhớ lại rằng ở bất cứ nơi nào trên hành trình của mình, họ được giúp đỡ: những lời khuyên, thức ăn, tiền bạc

từ những tâm lòng vô cùng âm áp, tốt bụng, và hào phóng. Đó là những công nhân cơ khí giúp họ sửa ô-tô ở Morocco và Algeria. Đó là những người Pháp tốt bụng đã tặng họ chiếc bản đồ vô cùng quý giá, chiếc bản đồ đó đã cứu sống Tracy và bạn mình khi họ đi sâu vào trong sa mạc.

Rất lâu sau khi sống sót trở về từ chuyến đi băng qua sa mạc Sahara, Tracy vẫn luôn cởi mở với tất cả những người anh gặp trên hành trình của mình. Anh đã gặp rất nhiều người thuộc mọi tầng lớp xã hội ở gần 90 đất nước mà anh từng tới thăm. Mặc dù nhiều người có xu hướng lơ đi những người mà họ cho rằng không có ích cho sự thành công

của họ, nhưng Tracy lại học được nhiều điều từ những người anh gặp - tất cả mọi người từ tiên sĩ Albert Schweitzer đến những người sống trong lều cỏ.

Anh khuyên mọi người rằng: “Hãy tổng hợp những ý kiến tốt từ mọi nguồn trên thế giới. Và luôn luôn sáng suốt nhìn vào bản chất của mọi sự vật, hiện tượng”.

Chàng trai trẻ Tracy có thể đã cho phép bản thân đầu hàng, thoái chí trong hoàn cảnh đó, anh có thể đã ném hình ảnh những thùng dầu ra khỏi đầu thay vì theo đuổi tìm kiếm chúng. Anh có thể đã đánh mất mục tiêu của mình và bị chìm trong gió, cát; từ chối sự giúp đỡ, động viên và những lời khuyên bảo của mọi người.

Thay vì vậy, anh đã kiên trì, cố gắng vượt khó khăn gian khổ để tiến tới mục tiêu phía trước của mình. Nhờ đó, anh đã gặt hái được nhiều thành công đáng kinh ngạc: anh là một trong mười tác giả và diễn giả thuyết phục nhất trên toàn thế giới. Anh trở thành tổng giám đốc điều hành của một công ty phát triển có số vốn là 256 triệu đô la; anh còn lên ý tưởng thành lập, xây dựng, quản lý hay bán lại hơn 22 doanh nghiệp khác; anh đã viết hơn 26 cuốn sách và sản xuất gần 300 chương trình bằng video và audio. Anh thậm chí còn tham gia tranh cử chức thống đốc bang California trong suốt chiến dịch bầu cử năm 2003.

Hãy tưởng tượng rằng bạn đang nhắm

đến mục tiêu như Brian Tracy. Sau đó hãy tưởng tượng đến những thành công bạn có thể đạt được, bất kể bao nhiêu cát sa mạc cuộc đời có thể bay vào mắt bạn. Đừng bao giờ từ bỏ mục tiêu của mình.

Không biết bao nhiêu lần chúng ta phải lựa chọn giữa điều chúng ta có thể làm và điều chúng ta nên làm. Với một chút may mắn và sáng suốt, chúng ta sẽ chọn được một hướng đi có thể giữ cuộc sống của mình cân bằng. Igor Khmelnsky đã theo đuổi niềm đam mê cờ vua của mình, từ rất lâu và đã có đủ khả năng trở thành một Kiện tướng Quốc tế và một huấn luyện viên cờ vua chuyên nghiệp, nhưng ông đã từ bỏ tiềm năng lên tới đỉnh cao sự nghiệp đó

để lựa chọn một cuộc sống bình thường.

LỰA CHỌN CỜ VUA VÀ MỘT CUỘC SỐNG CÂN BẰNG

IGOR KHMELNITSKY

Khi tôi mới 5 tuổi, ba tôi - Naum - đã dạy tôi cách chơi cờ. Trong bài học đầu tiên, ba dặn tôi phải luôn luôn suy nghĩ tỉnh táo trước khi đi một nước mới, chứ không chỉ đơn thuần là di chuyển quân cờ, vì những quyết định này sẽ ảnh hưởng tới cục diện bàn cờ về sau. Sau ván chơi đầu tiên, ba yêu cầu tôi phải giải thích lý do tôi chọn tất cả những

nước đi đó. Ba đã khen ngợi những nước đi tốt và chỉ cho tôi lý do tại sao những nước đi khác lại không hay. Đó là bài học đưa ra lựa chọn đầu tiên của tôi.

Nhưng ba không biết rằng cờ vua sẽ ảnh hưởng lớn tới cuộc đời của tôi sau này. Trong suốt những năm học trò chơi vĩ đại này, tôi đã phát hiện ra rằng quá trình vạch kế hoạch và di chuyển quân cờ trong những trận đấu của tôi cũng rất hữu ích cho tôi khi đưa ra quyết định và giải quyết các vấn đề hàng ngày.

Quyết định đơn giản nhất mà tôi từng đưa ra đó là đến Mỹ. Là một người Do Thái sống ở Ukraine, chúng tôi bị phân biệt đối xử trong tất cả các mặt của đời sống. Vì là người Do Thái nên tôi gặp

nhiều khó khăn khi vào đại học, tìm kiếm việc làm, thậm chí là gia nhập vào một nhóm cờ bạc thấp. Vì vậy, khi bác Sam của tôi (đây là tên thật của bác, bác đã di cư sang Mỹ từ năm 1978) gọi điện cho chúng tôi và đề nghị giúp đỡ đưa gia đình tôi sang Mỹ, không một chút do dự, tôi đã đồng ý ngay. Ba mẹ tôi (ba Naum và mẹ Polina), em gái Valeria của tôi và tôi đã sang Mỹ tị nạn vào năm 1991. Chúng tôi không mang theo thứ gì ngoài kinh nghiệm cuộc sống, sự hiểu biết, và nhiệt tình lao động chân thành nhằm biến ước mơ trên đất Mỹ của chúng tôi thành hiện thực.

Đối mặt với một quyết định khó khăn

Hồi 23 tuổi, tôi đã phải đưa ra một quyết định vô cùng khó khăn? Tôi nên làm gì với cuộc sống của tôi? Vào lúc đó, tôi đã là một kỳ thủ có tiếng, và giành chiến thắng trong một vài giải cờ quốc tế tổ chức ở châu Âu. Tôi cũng từng học hai năm ở một trường cao đẳng địa phương ở Ukraine.

Tôi quyết định sẽ áp dụng những gì tôi học được khi chơi cờ vào cuộc sống. Tôi xác định mục tiêu ưu tiên của mình (một chiến lược trong ván cờ của tôi), tôi muốn có một gia đình hạnh phúc với những đứa con xinh xắn, và một cuộc sống thoải mái. Tôi biết mình cũng thích đi du lịch, gặp gỡ những người thú vị, dạy cờ cho bọn nhóc, viết, và tất nhiên là

được tiếp tục thi đấu cờ vua. Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu những mục tiêu đó là giấc mơ không tưởng và không thể đạt được?

Tôi đã xác định hai khả năng có thể xảy ra (hay những nước đi tiềm năng). Tôi có thể theo đuổi sự nghiệp cờ vua của mình, đó là niềm đam mê của tôi, tôi đã dành gần 15 năm cuộc đời cho niềm đam mê này; hoặc tôi có thể đi học đại học và có một nghề nghiệp thực sự, đặc biệt là được gia nhập vào giới tài chính, công việc này cũng rất thu hút tôi. Tôi cân nhắc, xem xét giữa mặt có lợi và mặt không có lợi, cuối cùng công việc đã chiến thắng. Tôi biết rằng với sự chăm chỉ và một chút may mắn, tôi có thể trở

thành một trong năm kỳ thủ hàng đầu ở Mỹ trong vòng 3 hoặc 5 năm tới, nhưng tôi không thích số tiền ít ỏi nhận được từ việc chơi cờ. Tôi cũng biết rằng tôi có rất nhiều lợi thế cạnh tranh trên thương trường nhờ vào kỹ năng chơi cờ mà tôi có - đặc biệt là khả năng đưa ra những quyết định chắc chắn, sắc bén và nhanh chóng.

Trong thâm tâm, tôi nhận thấy rằng nếu tôi làm việc chăm chỉ hơn tôi có thể xoay sở để vừa không đánh mất kỹ năng chơi cờ vừa tập trung vào sự nghiệp của mình. Khi đang theo học tại trường Đại học Temple, tôi bắt đầu mở một lớp cờ tư, ở đó tôi giảng giải về niềm đam mê tuyệt vời này của tôi. Điều này rất hữu ích với

tôi, về phương diện tài chính cũng như tình cảm. Tôi không chỉ chu cấp đầy đủ cho gia đình mình mà còn có cơ hội chia sẻ những hiểu biết về cờ của mình với người khác. Qua những thành công mà học sinh của tôi đạt được trong các cuộc đấu cờ, tôi cảm nhận được kinh nghiệm thi đấu và chiến thắng mà tôi luôn sợ mất đi.

Tôi rất ngạc nhiên khi nhận thấy rằng mọi người có những tiêu chuẩn đánh giá về thành công khác nhau. Một số học sinh của tôi cảm thấy vui khi giành chiến thắng trong giải đấu và nhận được tiền thưởng. Một số khác thấy thoả mãn khi nhận được điểm đánh giá cao hơn và nâng vị trí của chúng ở bảng xếp hạng

trong nước và ngoài nước. Nhưng học sinh gây cho tôi ngạc nhiên lớn nhất hoá ra lại là anh chàng sau nhiều năm bị bạn bè trêu chọc và dè bieu vì luôn luôn thất bại trong các trận đấu đã tỏ ra vô cùng hạnh phúc khi đánh bại người bạn thân của mình trong một ván cờ vào giờ nghỉ giải lao.

Trong lúc đó, tôi luyện tập chăm chỉ để duy trì được kỹ năng chơi cờ của mình. Ở trường đại học và trong suốt vài năm đầu làm việc tại một công ty tư vấn bảo hiểm hàng đầu - Công ty Milliman và Robertson, khó khăn của tôi là không có nhiều thời gian để chơi cờ. Cuộc sống của tôi trở thành ví dụ điển hình của việc giữ cân bằng giữa những mục tiêu ưu tiên

quan trọng: gia đình, sự nghiệp, huấn luyện viên cờ vua, viết lách, và giải quyết các vấn đề hàng ngày. Nghĩa vụ với gia đình và trách nhiệm với công việc đòi hỏi nhiều cố gắng luôn được đặt lên ưu tiên hàng đầu. May mắn thay, trước đó tôi từng luyện tập rất nhiều và đã nắm được rất nhiều bí quyết chơi cờ khá hiệu quả nhờ đó tôi có thể theo kịp những cao thủ cờ vua hàng đầu của Mỹ - những người chơi cờ chuyên nghiệp. Vào năm 1995 và 1996, hai lần tôi được mời tham dự giải đấu cờ uy tín nhất trong nước - Giải vô địch Mỹ. Đây là một giải đấu chuyên nghiệp chỉ có 14 kỳ thủ tham gia, và tôi là kỳ thủ nghiệp dư duy nhất trong số đó. Những người khác thường xuyên rèn luyện từ 5 đến 10 tiếng mỗi

ngày và thi đấu thường xuyên. Tôi thường chỉ dành được 5 tiếng luyện cờ mỗi tuần, nhưng trong cả hai lần thi đấu đó tôi đều ghi được điểm 5 đáng nể và đánh bại một vài đấu thủ khá nặng ký.

Giải quyết những thách thức mới

Cùng thời gian đó, tôi cố gắng phát triển sự nghiệp của mình. Nhờ chơi cờ, kỹ năng tư duy phân tích của tôi khá phát triển và giúp ích nhiều cho công việc của tôi. Nhưng công việc đòi hỏi tôi phải chú ý nhiều hơn, thời gian dành cho gia đình và cờ của tôi dần dần giảm bớt. Thứ hạng cờ vua của tôi ngày càng giảm sút, từ vị trí được xếp vào trong số 20 người chơi cờ hàng đầu ở Mỹ, tôi bị tụt xuống vị trí cuối cùng của danh sách top 50.

Sự ra đời của con trai còn gây áp lực hơn nữa cho quỹ thời gian eo hẹp của tôi. Có khả năng là tôi sẽ không kiểm soát được mọi việc nữa. Tôi phải thực hiện một vài “nước đi” mới nhằm giúp tôi cân bằng cuộc sống tốt hơn. Sau khi suy nghĩ kỹ lưỡng, tôi quyết định thực hiện một “đòn phối hợp”. Bên phía nghề nghiệp, tôi bỏ việc ở công ty tư vấn (công việc ở đây khá là thú vị nhưng thời gian thì hơi lộn xộn) và gia nhập vào công ty Aetna, một công ty hàng đầu trong lĩnh vực bảo hiểm sức khỏe. Với thời gian làm việc từ 9h sáng đến 5h chiều, tôi có thể cân bằng được lịch trình hàng ngày của mình. Sử dụng những kỹ năng ngày một phát triển của mình, tôi tiếp tục luyện tập và huấn

luyện cờ. Tôi về nhà rất đúng giờ, dành thời gian vui chơi với gia đình và hàng đêm học chơi cờ trong không gian tĩnh lặng và yên bình.

Tôi đã giành lại được sự cân bằng, nhưng hai năm sau tôi bắt đầu bị thua trong nhiều trận đấu cờ. Với quá nhiều việc xảy ra ở nơi làm việc và ở nhà, tôi không biết chắc mình phải làm gì để vượt qua những chuyện này.

Một tai họa lớn giáng xuống đầu tôi: ba tôi qua đời vì bệnh ung thư, hưởng thọ 58 tuổi, ông là người hâm mộ và người ủng hộ lớn nhất của tôi trong lĩnh vực cờ vua. Thật là khủng khiếp khi phải chứng kiến cảnh ông chiến đấu với bệnh ung thư dạ dày trong gần một năm trời, mỗi ngày

qua đi bệnh tình của ông càng tồi tệ hơn, ông đau đớn cho đến tận ngày ra đi. Trong tâm trí của ông, bao giờ tôi cũng là người chơi cờ giỏi nhất. Ngay lúc đó, tôi quyết định rằng mình phải luyện cờ chăm chỉ hơn nữa và trở lại với các giải đấu.

Quay trở lại

Tôi phải mất gần hai năm tập dượt và rèn luyện để có thể sẵn sàng tham gia thi đấu cờ vua lần nữa. Lúc đó, tôi vẫn chưa tìm lại được sự cân bằng cho cuộc sống của mình, tôi phải dành thời gian chăm sóc mẹ và bà ngoại ốm yếu. Tôi có quá nhiều việc để lo lắng. Xử lý tất cả mọi việc không phải là điều dễ dàng, nhưng vào năm 2001, sau hơn 5 năm không

chơi cờ, tôi đã quay trở lại.

Thật là sung sướng làm sao khi lại được đấu cờ. Kết quả thật đáng ngạc nhiên. Tôi đã chia sẻ vị trí thứ nhất với hơn mười kiện tướng cờ vua nữa trong một giải đấu quốc tế lớn, và tôi đã đủ tiêu chuẩn tham gia thi đấu tại Giải vô địch Mỹ. Gia đình, bạn chơi cờ, đồng nghiệp, và các sếp đều hết lòng ủng hộ tôi. Tôi đã có một giải đấu thật tuyệt vời. Trong ván thứ hai, tôi đã hạ đo ván một đối thủ khá nặng ký - nguyên quán quân cờ vua Mỹ. Tôi còn gặp một vài đối thủ nặng ký hơn, và đôi lúc vượt lên kiểm soát trận đấu. Cuối cùng, tôi kết thúc với một trận hòa và đứng ở vị trí thứ 16.

Khi nhìn lại những quyết định tôi đã

đưa ra trong những năm qua, tôi tin tưởng mạnh mẽ rằng tập dượt cờ vua là lý do chính dẫn tới thành công của tôi hôm nay. Khi xem xét để đưa ra một quyết định cho cuộc sống, cờ vua là hình ảnh tái tạo cuộc sống tốt nhất. Trong ván cờ cuộc đời của mình, quyết định là những nước đi. Dưới đây là những gì tôi thường làm:

- *Đánh giá tình hình*: Tìm hiểu ưu thế, điểm yếu, và những vấn đề chính, lục lại trí nhớ của mình để xem liệu mình đã từng gặp tình huống tương tự chưa, sử dụng kiến thức và kinh nghiệm của mình nếu đó là một tình huống mới toanh.

- *Xây dựng một kế hoạch*: Trước mắt, tôi suy nghĩ nhanh và quyết định xem liệu

tôi nên tấn công hay phòng thủ. Sau đó, xây dựng một hướng tiếp cận lâu dài với mục đích tạo lợi thế cho mình. Kinh nghiệm và hiểu biết rộng giúp tôi đưa ra những đánh giá chính xác và lựa chọn một kế hoạch tốt nhất.

- Xác định những nguy hiểm hay mối đe dọa mà tôi đang phải đối mặt.

- *Xem xét một vài nước đi tiềm năng cụ thể:* Dựa vào những bước đi trước, tôi xác định tất cả những trường hợp có thể xảy ra, sau đó lần lượt xem xét cẩn thận từng trường hợp một và đưa ra lựa chọn. Tôi cân nhắc rủi ro, tính toán những khả năng có thể xảy ra trong những trường hợp khác nhau. Phương pháp tôi thích dùng nhất là phép loại trừ. Chiến

lược này đặc biệt hiệu quả khi bạn phải đối mặt với nguy hiểm hay mối đe dọa. Tôi xem xét tất cả các giải pháp khác nhau có thể dùng để xử lý những rủi ro và trường hợp có thể xảy ra: tôi có thể chạy, phòng vệ, phản công, hay là tâng lờ.

- *Theo sát kế hoạch*: Ba tôi thường nói rằng: “Nói B sau khi con đã nói A”. Tôi luôn thực hiện một nước đi với tất cả sự tự tin của một quá trình lựa chọn chính xác.

- *Lặp lại*: Sau khi tôi thực hiện nước đi của mình, đối thủ đáp trả, tôi lại tiếp tục thực hiện từng bước một.

Quá trình không chỉ dừng lại ở đó. Nó cũng diễn ra tương tự trong cuộc sống

thực. Chỉ cần thay từ "chơi cờ" bằng 'cuộc sống hàng ngày' trong những lời hướng dẫn trên này của tôi và xem liệu rằng bạn có thể sử dụng chúng để đưa ra lựa chọn cho cuộc sống của mình hay không. Tôi sử dụng chúng mọi lúc mọi nơi, và chúng phát huy khá hiệu quả trong các lĩnh vực khác của cuộc sống. Quyết định càng quan trọng, tôi càng theo sát quá trình trên.

Phân tích những lựa chọn của tôi

Khi chơi cờ, tôi học được cách phân tích ván cờ thật chi tiết để phát hiện những lỗi tôi đã mắc phải và xác định hướng để khắc phục cho những lần sau. Trong cuộc sống, điều đó cũng không có gì khác lắm. Tôi luôn luôn xem xét lại

những lựa chọn quan trọng tôi từng đưa ra và cố gắng phân tích chúng thật chi tiết để có thể rút ra được bài học tốt nhất cho bản thân. Ba tôi thường nói: "Điều quan trọng là phải học từ chính những sai lầm của con," và tôi luôn nhớ đến lời dạy đó của ba. Ba còn thêm vào một hệ quả rất thú vị: "Học tập từ những lỗi lầm của người khác thậm chí còn quan trọng hơn". Đó là lý do tại sao tôi đặt ra khẩu hiệu của riêng mình: "Không bao giờ ngừng học". Tôi đọc không ngừng những loại sách khác nhau như: sách về cờ, tài chính, sức khỏe, marketing, và nhiều loại sách khác nữa để có thể học được nhiều nhất có thể. Học tập giúp tôi có hiểu biết sâu hơn về những tình huống tôi phải giải quyết và đưa ra những quyết định sáng

suốt hơn.

Hiện giờ, tôi có một gia đình tuyệt vời với người vợ xinh đẹp của tôi, Svetlana, và con trai tôi - Alec. Tôi có một công việc khác vừa ý - nhân viên tư vấn bảo hiểm cho Công ty Aetna, và công ty Fortune 500. Tôi duy trì khả năng tư duy nhanh khi chơi cờ, làm huấn luyện viên, và nhà văn. Tôi đã đi du lịch nhiều nơi trên thế giới và gặp rất nhiều người thú vị. Một vài học sinh cũ và hiện giờ của tôi đã trở nên nổi tiếng. Vài người trong số họ đã trở thành bạn của tôi.

Tôi tin rằng lý do chính khiến tôi thành công là khả năng đưa ra những quyết định chính xác vào những thời điểm quan trọng và cố gắng để giữ cân bằng cuộc

sống giữa rất nhiều vấn đề khó khăn trong cuộc đời. Tôi cho rằng bạn phải gạt hái thành công trong mọi mặt của cuộc sống, chứ không chỉ trong một lĩnh vực đặc biệt nào. Tôi cũng cho rằng mình phải cảm ơn cờ. Đó là công cụ tốt nhất giúp tôi duy trì một cuộc sống cân bằng và thành công. Tôi biết rằng mỗi ngày sẽ mang tới những thách thức mới và bạn phải đưa ra những lựa chọn và những quyết định hoàn toàn mới. Nhưng tôi không cảm thấy lo sợ. Tôi đã được rèn luyện để tìm ra nước đi tốt nhất!

5 – Nghịch cảnh và đối đầu với nguy cơ

Thước đo giá trị còn lại của một con người không phải là vị trí của anh ta trong những lúc thuận lợi và thoải mái mà là vị trí của anh ta khi phải đối mặt với khó khăn và thử thách.

MARTIN LUTHER KING JR.

Một quy luật tự nhiên của con người đó là luôn muốn có nhiều hơn như: công suất lớn hơn, bình yên hơn, thân thiết hơn với mọi người, nhiều tiền hơn, nhiều quyền lực hơn và sống lâu hơn. Nhưng có nhiều hơn thường mang lại nhiều phiền toái. Để có được quả táo chín nhất,

ngon nhất, chúng ta phải leo cao, vươn xa và có nguy cơ bị ngã khỏi thang. Những nguy cơ như vậy có xu hướng mang lại những điều “không thoải mái” về sức khỏe, tiền bạc, xã hội và đặc biệt là tình cảm. Chúng ta mất rất nhiều thời gian cho những cảm giác khó xử, lúng túng và thấy lạc lõng trong xã hội. Nỗi khiếp sợ và niềm vui đan xen và hoạt hoá trong dây thần kinh của chúng ta.

Tim kiếm nhiều hơn buộc chúng ta phải học tập và học tập khiến chúng ta cảm thấy mình trở lại thời thơ ấu với tất cả niềm hân hoan, những thắc mắc và nỗi lo âu - những gì làm cho những năm tháng đầu đời của ta trở nên thú vị. Và điều làm nên sự khác biệt không phải là

chúng ta đang học cái gì mà là chúng ta bắt đầu từ đâu và đang cố gắng tiến xa đến đâu. Học tập là một sự liên hệ liên tưởng. Kinh nghiệm của một người bị liệt khi khám phá lại một lần nữa sự phức tạp của việc bước đi cũng mạnh như kinh nghiệm của một thanh niên lần đầu học lái xe, một người trượt tuyết học cách trượt qua lòng ống, một người thợ sửa móng tay học cách điều hành cửa hàng của mình. Những điều bình thường của người này lại là thành công ngoài sức tưởng tượng với người khác.

Trong học tập, tất cả chúng ta đều bắt đầu với những khó khăn. Chúng ta không kiếm đủ tiền, không chịu đựng nổi công việc hiện tại, không đủ hiểu biết, không

trèo đèo núi. Có thể, những khó khăn ăn sâu vào tiềm thức của chúng ta chỉ là những điều khiến chúng ta không thoả mãn, một biểu hiện tự nhiên của sự trưởng thành hay ốm đau, tai nạn. Dù trong trường hợp nào đi chăng nữa, chúng ta luôn khao khát mãnh liệt chuyển khó khăn thành chiến thắng. Và trong khi tiến lên, chúng ta bắt gặp những ý tưởng mới, học được những kỹ năng mới, có thêm những niềm tin mới, thái độ, quan điểm mới. Khi đối mặt với khó khăn và vươn mình tới thành công, chúng ta sẽ tiến bộ.

Để tiến bộ, chúng ta phải “nghiêng cán cân” về phía khao khát chứ không phải về phía nỗi đau. Không có hiểm nguy,

chúng ta sẽ không đạt được gì cả. Nếu chúng ta chỉ tìm kiếm sự thoải mái và dễ dàng, chúng ta sẽ bỏ qua phần thưởng của những thành quả. Nhưng nếu chúng ta học bằng cả trái tim những gì mà một vận động viên chuyên nghiệp được hướng dẫn và “hàng ngày làm một việc gì đó khiến bạn sợ hãi đôi chút”, chúng ta sẽ vượt qua ranh giới của chính mình để bước sang một vùng đất mới. Chúng ta sẽ tìm thấy sự tự tin và chính nó giúp ta dễ dàng đẩy lùi những hạn chế và vượt qua những thử thách lớn hơn. Chúng ta biến sự căng thẳng thành động lực. Và không có gì có thể ngăn cản chúng ta được nữa.

Nếu con đường tới thành công là một

con đường thẳng thì hầu hết tất cả mọi người đều có thể tới đó như một lẽ đương nhiên và thành công có thể đơn giản chỉ là không phạm sai lầm. Nhưng những sai lầm nhỏ lại là một phần của thành công lớn hơn. Khi bị ngã ta sẽ học được điều gì không nên làm, chướng ngại nào cần tránh là làm thế nào để trở nên tốt hơn. Derek Podorieszach, huấn luyện viên bộ môn trượt tuyết sườn núi của giải Canadian Olympic dành cho nam đã nói với các vận động viên của ông rằng: "Khi chúng ta bắt đầu chiến thắng, đối thủ của chúng ta thì không. Nhưng khi họ thua, họ buộc phải học một chiến thuật tốt hơn chúng ta".

CÁC CHU KỲ THÀNH TÍCH

DEREK PODORJESZACH

Giữa thế giới thể thao và thế giới kinh doanh có một điểm chung đó là sự luyện tập. Những chuyên gia, dù là vận động viên hay thương nhân, đều luôn kiếm tìm cơ hội để trở nên tốt hơn và tiến về phía trước, giữ phong độ và liên tục cải thiện mình trong suốt quá trình tiến về phía trước đó. Tuy nhiên, luyện tập là một con đường gồ ghề để phát triển kỹ năng. Việc miêu tả sự luyện tập như một loạt những đoạn lên, xuống khi trượt xuống một quả đồi giúp chúng ta hiểu được một quá trình liên tục được gọi là “Các chu kỳ

thành tích”.

Có một khái niệm sai lầm về sự luyện tập dài hạn, đó là quan niệm “chỉ cần trèo thẳng lên núi chúng ta có thể tới được thành công” và rằng “mọi sự đi xuống đều là thất bại”. Những vận động viên và doanh nhân thành công đã cho chúng ta thấy một điều khác hẳn. Họ phác họa con đường tới thành công của họ là một cuộc leo núi mà sau mỗi đỉnh cao là một cao nguyên tiếp nối. Thậm chí sau đó có thể là một con dốc khi chúng ta cần học những khả năng mới để đạt những thành công cao hơn.

Những người có thành tích tốt nhất tăng cường sức mạnh của họ thông qua những gì họ đánh bại. Qua thời gian,

những kinh nghiệm họ tích lũy được khi vượt qua những thách thức giúp họ trở nên mạnh hơn.

Các chuyên gia hiểu và chấp nhận các giai đoạn luyện tập này là có giá trị và cần thiết cho sự tiến bộ lâu dài. Trong thế giới của những người ưu tú nhất trong thể thao và kinh doanh, những tiến bộ trên mọi khía cạnh đều phải được sử dụng để đạt thành công.

Thành tích tức là hành động có tính mục đích cao. Ở chặng đầu tiên của “thành tích dài hạn”, chúng ta biến những kế hoạch trò chơi thành hành động. Chúng ta đã được học, được đào tạo và chúng ta đang tiến về phía đích. Sẽ có một chút công việc nặng nhọc và phải đổ

một chút mồ hôi trong suốt quá trình chúng ta đi lên. Bằng cách phá bỏ vỏ bọc của chính mình, chúng ta tiến bộ và ngày càng gần với mục tiêu đã đặt ra. Giai đoạn đầu này thật thú vị. Chúng ta nhiệt tình với những gì chúng ta đang làm và trải nghiệm những thành quả. Sự trưởng thành và những gì chúng ta đạt được khẳng định rằng chiến lược của chúng ta sẽ thành công.

Khi tiếp tục, chúng ta sẽ tới đỉnh cao đầu tiên. Đây là giai đoạn thứ hai của thành tích. Tại giai đoạn này, động lực và mức năng lượng rất cao. Chúng ta cảm thấy mình đang ở trên đỉnh của tất cả và dần thấy thoải mái. Phía trước, chúng ta cảm thấy như mình rất dễ dàng vượt

qua cao nguyên và gặt hái những thành quả do công việc vất vả và kế hoạch được chuẩn bị cẩn thận của mình mang lại. Nhưng những vận động viên và thương nhân vĩ đại đều biết rằng thành công liên tục chỉ có thể xảy ra khi một người kiếm tìm sự tiến bộ bằng cách luôn tiến về phía trước. Nếu thành công dài hạn là cái mà chúng ta đang kiếm tìm thì những tiến bộ liên tục trong thành tích chính là cái chúng ta cần. Chúng ta sẽ làm tốt hơn nếu theo sát các chiến lược đào tạo mà chúng ta tham gia, sử dụng tất cả những kỹ năng mới cần thiết vừa học được và sử dụng thành thạo các công cụ thích hợp. Nhưng chúng ta chỉ thực sự tiến bộ và phát triển tài năng của mình khi gặp những thách thức mới ở phía

trước.

Giai đoạn thứ ba có thể được phác họa là một con dốc, một sự trượt dốc về thành tích. Giai đoạn này thường gây ra sự lúng túng, không thoải mái và đôi khi là cả sự sợ hãi. Đây là thời điểm mà chúng ta phải đối mặt với “vùng không thoải mái” của mình. Những thách thức, những cảm giác ngại ngùng và thậm chí có thể là thời gian mà những lúng túng chúng ta bắt gặp cản được nén chặt vì đó là điều cần thiết để tiếp tục quá trình đạt được thành tích và học hỏi của chúng ta.

Đây là giai đoạn khó khăn nhất nhưng cũng là giai đoạn mang lại nhiều lợi ích nhất. Trong giai đoạn này, chúng ta đổi mới, sáng tạo và tiếp thu kiến thức cũng

như kinh nghiệm. Trong tất cả các giai đoạn của chu kỳ thành tích, không một giai đoạn nào mà bạn có thể học hỏi được nhiều như trong giai đoạn này. Bị buộc phải rời "vùng thoải mái", chúng ta phát hiện ra rằng cần phải đối mặt với những thách thức mới và thay đổi phương thức của mình. Đó chính là khi ta phải đối mặt với nhiệm vụ khó khăn nhằm nắm bắt thành thạo những kỹ năng mới và những yếu tố khác giúp chúng ta tới được cao nguyên tiếp theo. Khi phát triển những khả năng và sức mạnh mới, chúng sẽ trở thành thói quen mới của ta, cho phép ta lại bắt đầu một chu kỳ lặp lại tất cả, và chắc chắn với những hiểu biết của bạn, chu kỳ thành tích tiếp theo sẽ làm tăng sức mạnh cũng như thành tích

của chúng ta, thậm chí còn hơn thế nữa.

Khi Tiger Woods lần đầu tiên tới với giải Tour PGA^[9], mình anh đã buộc cả sân chơi phải bước vào một đợt suy giảm phong độ, khiến họ phải đánh giá lại, suy nghĩ lại và thay đổi cả cách chơi. Những chiến thắng đáng lưu ý của anh buộc họ phải nâng cao khả năng của họ, và tất cả tạo nên một sự thay đổi trong kỹ năng của những người chơi gôn chuyên nghiệp. Thực ra tất cả mọi người đều buộc phải dấn thân vào giai đoạn khó khăn này, hay nói cách khác chúng ta phải tự buộc mình bước vào giai đoạn đó. Trên đỉnh cao của môn thể thao này, Tiger Woods tự buộc mình phải bước vào giai đoạn thay đổi trong cách chơi

sau khi đã giành được một số thắng lợi trong các giải đấu và phá rất nhiều kỷ lục, Tiger quyết định rằng đã đến lúc cần phải thay đổi trong kỹ thuật chơi. Điều đó không dễ dàng nhưng anh đã thành công. Anh đã đánh giá lại, suy nghĩ lại và đối mặt với những thách thức để trở nên tốt hơn. Anh đã dạy những đối thủ của mình và cũng sẵn sàng học nhiều hơn nữa.

Những đội mạnh nhất gồm những huấn luyện viên và vận động viên biết cách để không rơi vào bẫy của sự thoải mái. Họ tìm kiếm những thách thức cam go hơn, cải tiến và xác định lại quy trình huấn luyện và liên tục học hỏi từ những lần bị đánh bại và từ những trở ngại. Những

người luyện tập đỉnh cao này trở nên yêu thích vùng không thoải mái”. Cũng có những thời điểm, tất cả những doanh nhân và vận động viên thấy cần phải quay lại với chiếc bàn vẽ mà họ vẫn dùng để phác hoạ chiến thuật.

Giai đoạn giúp chúng ta xây dựng sự tự tin nhiều nhất là giai đoạn sau khi chúng ta đã vượt qua giai đoạn ba và bắt đầu lại đi lên một đỉnh cao mới. Giai đoạn ba mang tới cho chúng ta kinh nghiệm và những động lực thúc đẩy cần thiết để đảm bảo cho bản thân có thể hoàn thành được những mức độ cao hơn, khó hơn. Trở nên tốt hơn và tiến bộ có nghĩa là trải qua chu kỳ, liên tục xoay quanh tất cả ba giai đoạn của luyện tập.

Con đường đi lên và đi xuống liên tục được ứng dụng rất khác nhau đối với mỗi chúng ta trong từng năm trong suốt cuộc đời.

Sử dụng mỗi giai đoạn của chu kỳ thành tích này để tạo ra lợi thế là một kỹ năng mà chúng ta có thể học được. Bước đầu tiên là phải nhận thức được rằng con đường tới thành công luôn luôn trong quá trình xây dựng và hình thành. Hãy làm việc chăm chỉ trong quá trình phát triển, chúc mừng bản thân mỗi lần chinh phục được một đỉnh cao nào đó, luôn lưu ý để đừng đi trên cao nguyên quá lâu và sau đó hãy sẵn sàng để học hỏi, để thay đổi và để với tới những mục tiêu cao hơn.

Động cơ của thành tựu có thể hoạt

động nhờ đốt cháy từ bên trong hay bên ngoài. Phía xa kia là mục tiêu đang vẫy gọi và kéo chúng ta vọt tới; tham vọng bên trong khuấy động và thúc đẩy chúng ta tiến lên. Và thông thường, chính những thách thức do những người không ủng hộ chúng ta mang tới lại kích thích chúng ta nỗ lực phấn đấu. Một nữ doanh nhân tại Atlanta - Janice Malone - đã khám phá ra thế giới của những nhà vô địch thế giới Thông điệp tinh thần của họ nói với chúng ta rằng chúng ta hãy tiến về phía trước và hãy chỉ tiến về phía trước thôi!"

QUAN ĐIỂM “CHỨNG MINH RẰNG NGƯỜI

KHÁC ĐÃ SAI” CỦA JEAN DRISCOLL

JANICE MALONE

Hãy từ từ nhấc chân phải lên, đưa nó về phía trước 3 hoặc 6cm, và sau đó lại đặt chân xuống đất. ôi! Tôi sẽ ngã nếu tôi không giữ được thăng bằng. Bây giờ thì hãy bình tĩnh. Xem này! Nếu tôi chỉ giữ cho tâm trí tôi tập trung vào việc giữ thăng bằng cơ thể, tôi sẽ không bị ngã... Bây giờ tôi sẽ nhấc chân trái lên và di chuyển nó về phía trước một bước. Hãy nhìn này, tôi đang tiến lên, từng bước nhỏ một.

Chính nhờ quan điểm tích cực này cũng như sự tập trung từ khi còn rất trẻ,

Jean Driscoll đã giành được những thành tích phi thường. Bảng phân loại thành tích trong thể thao của nữ giới đã xếp bà ở vị trí thứ 25 trong số 100 vận động viên nữ hàng đầu thế giới thế kỷ XX. Bà đã hai lần giành huy chương bạc trong các thể vận hội Olympic, 12 lần giành huy chương trong các thể vận hội dành cho người khuyết tật và là người duy nhất đã tám lần chiến thắng trong giải Maraton Boston.

Driscoll ra đời vào giữa những năm 1960. Khi mới sinh, bà đã bị mắc chứng hở vòm miệng và nứt đốt sống - một hội chứng thường gây tử vong ở trẻ em. Bà đã sống sót nhưng các bác sĩ chuẩn đoán rằng bà sẽ không bao giờ có thể đi lại

bình thường cũng như đi học tại một trường bình thường được.

Khi đó, có một chuyện đặc biệt đã xảy ra: bà bắt đầu chứng minh rằng các bác sĩ đã sai lầm. Khi lên hai, bà bắt đầu đi được. Dù các dây thần kinh bị hỏng và chúng khiến bà gặp khó khăn trong việc giữ thăng bằng, bà vẫn tới trường cùng các anh chị của mình. Bà nói: ‘Tôi có thể đi nhưng các cơ ở phần dưới cơ thể tôi rất yếu, và tôi rất hay ngã. Nhưng mỗi lần ngã, tôi lại đứng lên’. Driscoll đã học được một điều đó là nếu số lần đứng lên của bà nhiều hơn số lần bị ngã tức là bà đã chiến thắng.

“Đột phá lớn nhất của tôi là tôi đã học được cách đi xe đạp. Điều này đã mở ra

trước mắt tôi một thế giới hoàn toàn mới. Tôi có thể tự mình đi khắp nơi. Tôi bắt đầu thấy yêu tự do”.

Ngay từ khi còn nhỏ, Driscoll đã khám phá được bí mật của thành công. Bà nhận ra rằng chỉ có bà mới có thể biến những ước mơ của bà thành hiện thực thông qua nhận thức thấu đáo, thái độ tích cực, niềm tin mạnh mẽ và làm việc chăm chỉ.

Bà cũng phải học các bài học khó hơn như phải giải quyết những thất bại không thể tránh khỏi. Trong những năm đầu tại trường phổ thông, bà đã đi “một khúc cua quá gấp và bị ngã”. Sau đó bà phải trải qua năm cuộc phẫu thuật hông, bà phải đối mặt với sự thật. Bà có thể đi lại bằng nạng hoặc suốt đời ngồi trên xe lăn.

Một lần nữa, chân trời lại khép lại, bây giờ bà lại ở trong số “những người không thể bước đi”.

Năm 1984, một lần khi đang xem ti vi cùng cha, bà thấy Sharon Hedrick đến từ trường Đại học Illinois giành huy chương vàng dành cho vận động viên tàn tật đầu tiên tại thể vận hội Olympic. Sharone đã giành chiến thắng trong cuộc đua xe lăn cự ly 800m của nữ. Driscoll nói: “Con muốn một ngày nào đó mình cũng có thể làm được như vậy”. Cha của bà trả lời: “Con yêu, đừng bao giờ hy vọng quá viễn vông!”.

Đã đến lúc bà chứng minh với cha mình rằng ông đã sai. Chẳng bao lâu sau, một người bạn tàn tật của Driscoll giới

thiệu các môn thể thao trên xe lăn với bà. Bà đã thực sự bị lôi cuốn. Bà sống vì những ngày bà có thể chơi môn bóng đá và bóng chày trên xe lăn. Bà đã lấy lại được cảm giác tự do.

Một lần nữa lại được nhìn thấy đường chân trời bao la, bà đăng ký theo học tại trường điều dưỡng thuộc Đại học Wisconsin. Tuy vậy, sau hai năm bà nhận thấy rằng đây không phải là sự nghiệp dành cho mình. Bà bị đuổi học và rơi vào tình trạng suy sụp nghiêm trọng. Cảm thấy mình chỉ là gánh nặng tinh thần và tài chính của cả gia đình, bà tính chuyện tự sát. Trong nỗi tuyệt vọng, bà bắt đầu nghĩ rằng cuối cùng thì những người không ủng hộ bà đã đúng.

Tuy nhiên, lại một lần nữa quan điểm “chứng minh rằng người khác đã sai” trong bà sống dậy và với niềm tin Chúa phục sinh, một lần nữa bà sắp xếp những mảnh cuộc đời của mình lại với nhau. Bà bắt đầu chơi các môn thể thao trên xe lăn ngày càng nhiều. Và lần đầu tiên bà được chú ý và được huấn luyện viên Brad Hedrick tuyển để chơi cho đội của trường đại học Chicago. Chỉ có một điều kiện duy nhất được đặt ra, đó là bà phải nâng cao được trình độ của mình. Tại nơi đây, bà học được một bài học nữa về thành công: hy sinh bản thân mình cho mục tiêu đã đề ra. Hãy làm mọi việc cần thiết để đạt được nó, kể cả những việc mà bạn không muốn làm.

Huấn luyện viên của Driscoll, Marty Morse, người đã từng huấn luyện Sharon Hedrick, đã dạy bà rằng thành công đòi hỏi những mục tiêu và rằng những ước mơ chỉ thực sự có ích khi kèm theo đó là các kế hoạch và nỗ lực. Ý tưởng sáng tạo mà ông dạy Driscoll cùng với quyết tâm không ngừng của bà bắt đầu mang hơi thở của cuộc sống tới những ước mơ của bà. Ông giúp Driscoll lấy lại sự tập trung mà trước đây nhờ nó bà đã có thể bước đi và hướng sự tập trung ấy tới việc tăng cường sức mạnh phần cơ thể phía trên. Và bà học được một bài học nữa về cuộc sống: Bạn không thể làm được điều đó một mình!

Driscoll bắt đầu coi mình như một vận

động viên lớn và khát vọng thực hiện những ước mơ trở nên cháy bỏng hơn. Bà cảm thấy mình có thể làm được những điều bà mong muốn. Điều này khiến bà nhận ra một điều mới mẻ là việc mừng trọng được thành công là rất quan trọng để đạt được những mục tiêu đã đề ra. Với sự giúp đỡ của Marty Morse, Driscoll không chỉ đạt được những kỹ năng cần thiết mà còn học được cách xây dựng các kế hoạch bao gồm tất cả các bước cần thiết để vươn tới trình độ cao hơn và cao hơn nữa. Một phần của quá trình đó là xây dựng các mối quan hệ nghề nghiệp và những người tài trợ như là một bộ phận của mạng lưới những người ủng hộ bà. Giờ đây, người phụ nữ đã từng nghĩ tới chuyện tự sát đang trên

con đường vươn tới những ngôi sao.

Driscoll bất ngờ được thế giới chú ý và nhìn nhận như một vận động viên tầm cỡ thế giới * người gặt hái các tấm huy chương của các thể vận hội Olympic, người giành chiến thắng trong cuộc thi Maraton cho người khuyết tật trong 7 năm liên tiếp. Điều mà cả thế giới không nhìn thấy, đó là hàng thập kỷ bà phải vượt qua nỗi đau và sự suy sụp, hàng năm ròng phải luyện tập khắc nghiệt và nhiều năm ròng phải trèo qua hết bậc này đến bậc khác để tới được đỉnh cao.

Bây giờ, Driscoll dùng thể thao để chứng minh thế giới đã sai lầm về những người tàn tật. Bà đã dạy quân đội Mỹ, Hãng Nike, Hãng Lucent

Technologies^[10], Easter Seals, và hàng trăm tổ chức khác những bí quyết của thành công – điều đã giúp bà đạt được chức vô địch. Có thể bạn không phải là người phát ngôn của Ocean Spray, United Airlines hay Litehouse Foods giống như Jean Driscoll nhưng nếu bạn lắng nghe thông điệp của bà, thành công có thể sẽ trở nên quen thuộc hơn đối với cuộc sống của bạn.

Bà nói với chúng ta rằng: “Hạn chế lớn nhất trong cuộc sống chính là những hạn chế mà chúng ta tự gán cho mình hoặc là những người khác gán cho ta. Trong suốt cuộc đời mình, luôn có người bảo tôi rằng tôi không thể làm được điều này hay điều kia. Và chính điều đó đã

thieu đốt ngọn lửa của lòng mong muốn được chứng minh bản thân trong tôi và giúp quan điểm chứng minh rằng người khác đã sai của tôi trở nên mạnh mẽ đến vậy”.

“Cuộc sống giống như một trường học. Bạn phải trải qua một kỳ thi rồi sau đó mới được tiếp tục kỳ thi tiếp theo”.

BETTY MORGAN

Trong lúc khẩn cấp, những thủ lĩnh sẽ xuất hiện để thực hiện sứ mệnh. Đôi khi những người anh hùng đó là những người vô danh bị tác động bởi các cơn khủng hoảng. Đôi lúc, đó lại là những con người mà tài năng lãnh đạo của họ đã được những bi kịch không được báo

*trước kiểm định. Dù trong trường hợp nào, định nghĩa về thành công đều rất gần với sự sống sót. Lance Mead - một người New York - biết rất nhiều về tìm kiếm những con người đặc biệt. Công ty của ông - một công ty chuyên về lĩnh vực tiếp thị thông tin * luôn kiếm tìm rất sát sao những con người tài năng với những câu chuyện phi thường.*

TẶNG ĐÁ RUDY

J LANCE MEAD

Tất cả chúng ta đều muốn làm được một điều gì thật khác biệt với những người khác. Một vài người trong chúng ta chưa bao giờ có cơ hội để làm được

điều đó; một số khác có được cơ hội là nhờ tác động của hoàn cảnh bên ngoài - và khi làm như vậy họ đã buộc phải chống trả lại ngoại cảnh.

Đối với nhiều người trong số chúng ta, thế giới đã thay đổi vào ngày 11 tháng 9 năm 2001. Một nền móng vững chắc mà từ trước tới nay chúng ta coi nó là đương nhiên đã lung lay. Không một nơi nào trên thế giới người ta có thể cảm nhận được rõ ràng và sâu sắc những tác động của sự kiện này như những người dân sống tại thành phố New York. Sự sụp đổ hoàn toàn của Trung tâm Thương mại Thế giới đã cướp đi sinh mạng nhiều người, phá vỡ hạnh phúc nhiều gia đình, phá huỷ nhiều công ty và vẫn sẽ tiếp tục

ảnh hưởng tới cuộc sống của tất cả chúng ta.

Đứng giữa đồng đò nát của Trung tâm Thương mại Thế giới là Thị trường của thành phố New York, ông Rudy Giuliani, ông đã chứng tỏ lòng dũng cảm, bản lĩnh anh hùng và đức hy sinh của những con người phục vụ vì quyền lợi của xã hội. Trong suốt thời gian đó, ông đã luôn có mặt tại hiện trường nơi xảy ra thảm họa. Giuliani, một bệnh nhân ung thư đang trong tình trạng sức khỏe không tốt, đã trở thành tảng đá vững chắc mà tất cả người dân New York dựa vào để có được lòng kiên trì trong suốt những giờ, những ngày, những tuần và những tháng cố gắng sau đó.

Trước đây chưa một người dân nào từng đối mặt với một hành động khủng bố dữ dội như thế này. Nhiệm vụ của Giuliani là làm chậm lại quá trình tiến triển của sự kiện được ví như một cơn lốc xoáy đang xảy ra xung quanh ông; từ đó, truyền cho tất cả những người đang tham gia vào công việc khôi phục lại thành phố sự bình tĩnh của mình. Các biện pháp cần được tiến hành ngay lập tức để sắp xếp một khối lượng công việc khổng lồ do hàng nghìn người thuộc nhiều ban ngành tham gia, các cơ quan chính phủ và các tổ chức tình nguyện. Thông tin được truyền đi không ngừng và từng phút trôi qua, cả thế giới đều hướng về New York.

Giuliani cho rằng hầu hết tất cả những khả năng ông vận dụng để giải quyết các vấn đề trong sự kiện 11 tháng 9 có được là do sự nuôi dưỡng và giáo dục của cha ông. Ông nói rằng: ‘Trước đây tôi thường nghe cha tôi nói rằng: ‘Con trai, nếu xảy ra một cơn khủng hoảng hay một trường hợp khẩn cấp hoặc nếu hỏa hoạn xảy ra và tất cả mọi người xung quanh con đều rất mất bình tĩnh, con phải là người bình tĩnh nhất trong phòng và con sẽ có thể xác định được con đường để thoát khỏi cơn khủng hoảng đó. Hãy luôn bình tĩnh hơn! Nếu con bắt đầu cảm thấy hốt hoảng và sợ hãi. con hãy bắt bản thân mình gạt vấn đề đó ra và hãy tự nhủ: Bây giờ tôi phải thật bình tĩnh để tìm ra lối

thoát””.

Trong cuộc sống của mình, Giuliani đã luôn đối mặt và vượt qua những thách thức mà người khác cho là không thể vượt qua được. Là một ủy viên công tố, ông đã chiến đấu với những tổ chức tội phạm, ông được bầu làm thị trưởng thành phố New York, ông đã giành được thị trường cá Fulton từ tay của Mob. Ông đã điều ứng được những người lái taxi khi họ đe dọa sẽ làm cho giao thông ở Manhattan bị đình trệ. Ông cam kết sẽ dành cả cuộc đời mình cho những người phụ thuộc vào ông và ông sẽ không bao giờ làm họ thất vọng.

Trong cuộc trò chuyện cuối cùng với cha mình - khi đó cha ông sắp qua đời vì

bệnh ung thư - Giuliani đã hỏi trong cuộc đời mình đã bao giờ ông cảm thấy sợ hãi chưa. Cha ông trả lời: “Cha đã luôn luôn sợ hãi. Nhưng vấn đề không phải là con có sợ hãi hay không mà là con vẫn làm những gì con phải làm ngay cả khi con cảm thấy sợ. Đó chính là ý nghĩa đích thực của lòng dũng cảm”. Những lời nói này đã góp phần giúp Giuliani trở thành “người vững chắc như đá”.

Giuliani đã thực hiện được những bài học của cha mình, vượt qua những cú sốc và nỗi kinh hoàng của sự kiện 11 tháng 9 và đã biến thành công của cuộc đời mình thành lời thách thức của thành phố New York đối với những tên khủng bố: Chúng tôi vẫn còn ở đây và chúng tôi vẫn còn

manh.

Có thể là Giuliani cũng sợ hãi nhưng ông đã có can đảm để làm những việc mà ông phải làm. Ông nói: “Tôi luôn hiểu rằng cần chế ngự được nỗi sợ hãi chứ không phải làm nó biến mất hoàn toàn, nó sẽ giúp chúng ta vượt qua những khó khăn trong cuộc sống”.

Với một đất nước đang có chiến tranh, thành công nghĩa là chiến thắng. Với một người lười, thành công nghĩa là sống sót trở về. Việc vượt qua những vết thương cũng là một góc nhìn khác về thành công nhưng thành công lớn nhất chính là trở về, không những không bị suy yếu mà còn mạnh hơn để tận hưởng cuộc sống, thậm chí là

truyền sinh lực, cảm hứng của mình cho những người khác. Andrew Hail, một chuyên gia marketing tại Vương quốc Anh, kể cho chúng ta nghe câu chuyện về quyết định đi lên trong cuộc sống, vượt qua tất cả những điều, làm con người nản chí của một người đàn ông.

GUƠNG MẶT NỔI TIẾNG NHẤT TẠI VƯƠNG QUỐC ANH

ANDREW HALL

Đó là năm 1982. và nước Anh đang bị cuốn vào cuộc chiến Falklands^[11]. Simon Weston lúc đó là một binh nhì

trong quân đội Anh - một tân binh bình thường chiến đấu trên một chiếc tàu đổ bộ có tên Sir Galahad (Ngài Galahad). Khi Weston đang bận rộn trên boong tàu, anh nghe thấy tiếng loa báo động: “Báo động đỏ, có máy bay tấn công! Tất cả rời boong tàu! Xuống dưới!” Weston nhìn lên hy vọng trông thấy một chiếc máy bay địch. Bên trên quả đồi xuất hiện một chiếc máy bay phản lực Skyhawk - ban đầu chỉ là một chiếc rồi sau đó là hai, ba và bốn chiếc. Không hề được bảo vệ, tàu Sir Galahad chính là mục tiêu của đợt không kích này. Weston chỉ kịp nhìn thấy một quả bom va mạnh vào con tàu, xuyên qua mạn tàu và trượt cách chỗ anh đang ngồi hơn 300m.

Sau vài tích tắc chỉ còn lại sự im lặng. Và sau đó một quả cầu lửa bùng lên. Trong một khoảnh khắc, tất cả những đầu dây thần kinh của Weston đều bị đốt cháy. Những người đồng đội và những người bạn mà anh vừa nói chuyện chỉ vài giây trước đó thôi đều đang bốc cháy ngay trước mắt anh. Người vệ binh mạnh mẽ, dày dặn kinh nghiệm thường ngày đang nhăn nhó vì đau đớn trước mặt anh, nhưng cánh tay đang chảy ra, vươn dài trắng trời gọi mẹ. Khi cố gắng để giúp đỡ mọi người, Weston nhận ra rằng đôi tay của anh đã trở nên vô dụng, trơn trượt như thể bị nhúng trong xà phòng và da thịt của anh như đang chảy ra vì sức nóng.

Do nửa người bị bỏng nặng, Weston dường như đã tới rất gần cái chết. Câu chuyện của anh đã thu hút sự chú ý của các phóng viên tài liệu từ đài BBC và cả dân tộc đã chia sẻ với anh nỗi đau cũng như niềm vui phục hồi khi anh phải trải qua 75 cuộc phẫu thuật lớn thời gian sau đó.

Cuối cùng thì Weston cũng có thể trở về nhà tại thung lũng Wales, mọi thứ dường như không mấy thay đổi. Nhưng với Weston, do đã bị biến dạng và đôi tay tàn phế, tất cả mọi thứ đều khác xưa. Trước kia anh từng là một người lính đầy lòng tự hào, mạnh mẽ và có năng lực; giờ đây anh cảm thấy mình chỉ là một người phụ thuộc, vô giá trị và sống không có

mục đích.

Cũng như những người khác sống sót trong cùg hoàn cảnh với anh, Weston rơi vào tuyệt vọng bất chấp tình yêu và sự ủng hộ mà mọi người trong gia đình dành cho mình. Anh trở thành một người nghiện thuốc giảm đau và tìm đến rượu. Trong cơn suy sụp tinh thần tồi tệ nhất, anh đã tìm cách tự sát.

Và cũng chính thất bại khi cố tự sát bằng nỏ đã lái cuộc đời anh ngoặt sang một hướng khác. Khi anh vật lộn để cầm chiếc nỏ, đôi bàn tay yếu ớt của anh mất hết sức mạnh và không thể nắm lại được. Dây nỏ bật lại rất mạnh và gần như cắt đứt những ngón tay còn lại của anh. Điều này đã gợi cho anh nhớ ra rằng mình vẫn

còn rất nhiều thứ để mất.

Như vẫn thường xảy ra trong cuộc sống, khi học sinh đã sẵn sàng, người thầy sẽ xuất hiện. Nguồn động viên và động lực lớn nhất đối với Weston khi đó hoá ra lại là một người không khác anh - một người cũng đang phải chịu đựng các vết thương - bạn anh, Jonathan. Một người lính Ireland tại Crossmaglen đã bắn xuyên cổ của Jonathan. Bác sĩ nói với anh rằng anh sẽ không bao giờ có thể đi được nữa và cũng không còn khả năng sinh con. Nhưng

Jonathan lại quyết định ngược lại. Bỏ ngoài tai những chẩn đoán của bác sĩ, Jonathan tới quán rượu cũng Weston để tham gia vào cuộc nhậu đầu tiên kể từ khi

bị thương. Được tiếp thêm sức mạnh bởi lòng tự hào, Jonathan lão đảo, lác lư tiến về phía những người bạn cũ. Weston nói thêm: “Cuối cùng, khi tôi tới bên bàn thì đồ uống cũng đã vơi đi một nửa, và chắc hẳn họ cũng đã khá say”. Ngày nay, Jonathan đã là cha của hai đứa trẻ sinh đôi.

Một ý tưởng mới bắt đầu hình thành trong tâm trí Weston. Anh bắt đầu hiểu rằng “điều gì đã xảy ra trong cuộc sống không phải là vấn đề, mà bạn làm gì để giải quyết chuyện đó mới quan trọng”. Thay vì cho rằng khuôn mặt bị biến dạng của mình là một gánh nặng, anh bắt đầu nghĩ rằng đó chính là một trong những tài sản của mình: và bây giờ anh chính là

người có khuôn mặt dễ nhận nhất nước Anh! Tất cả mọi người, từ hoàng tử xứ Wales cho đến những người lái xe taxi đều dõi theo từng bước chân của anh. Và anh nhận ra rằng những cơ hội để tạo nên sự khác biệt trên thế giới đều nằm trong tầm với của mình. Tất cả những việc anh phải làm là hành động để nắm lấy những cơ hội ấy.

Kể từ đó, giống như một cầu thủ bóng bầu dục - cầu thủ có nhiệm vụ là giữ bóng và chạy liên tục - Weston cũng đã luôn hướng về phía trước. Sự tàn tật và biến dạng của anh bây giờ chỉ được coi là một tai nạn nhưng cách anh biến bi kịch thành cơ hội chắc chắn không phải là sự tình cờ. Ngày nay, khi tới thăm

Weston, bạn sẽ thấy một người đàn ông hoàn toàn làm chủ cuộc đời và số phận của mình.

Weston đã sử dụng lợi thế ảnh hưởng chính trị mà hoàn cảnh có một không hai của ông mang lại. Hiện nay ông là một phát ngôn viên và nhà Vận động xã hội thành công. Ông là tác giả của cuốn tự truyện bán chạy nhất có tên Bước đi ngẩng cao đầu (Walking tall), và cũng là nguồn động viên tinh thần của hàng nghìn thanh niên thông qua hội từ thiện của ông - Tinh thần của Weston. Nếu hỏi ông rằng ngày nay điều gì làm nên sự khác biệt, Weston sẽ nhắc lại lời nhận xét của người bạn thân nhất của ông trên tàu Sir Galahad: “Sự khác biệt giữa cậu và tớ,

Simon ạ, chính là cậu cảm thấy may mắn khi sống sót còn tớ thì cảm thấy may mắn khi không bị chết".

Điểm mấu chốt dẫn tới thành công của Weston không chỉ là cách nhìn đời lạc quan mà còn là sự từ chối việc tham gia vào những sự kiện tiêu cực liên quan đến cuộc chiến tranh Falklands. Weston đã bỏ lại tất cả những vấn đề đó và không theo đuổi bất kỳ sự hận thù nào. Chính thái độ này đã giải phóng ông, giúp ông rút ra những bài học tích cực từ kinh nghiệm trên và sử dụng chúng như những công cụ để “đảm bảo rằng quá khứ cũng có một tương lai”.

Nhờ ý chí sắt đá và sự hóm hỉnh đến chua cay, Simon Weston đã được thúc

đây bởi những động lực có một không hai. Một trong những câu chuyện mà ông ưa thích là câu chuyện về một đêm đi chơi của ông và hai người đàn ông bị thương nặng khác. Một người là "Noel" * người đã mất cả hai chân và một cánh tay trong một vụ nổ bom do IRA (Quân đội Cộng hòa Ireland) tiến hành, và người kia là "Speedy" - người đã bị gãy lưng trong một tai nạn khi chơi thể thao. Khi ba người đang trên đường quay về trụ sở, họ nghe thấy một giọng nói phát ra từ bóng tối. Đó là một người ăn mày, trông hoàn toàn bình thường, và người đó nói: "Xin các ngài, hãy cho tôi tất cả số tiền mà các ngài có! Tôi cần tiền của các ngài!". Ngạc nhiên về sự táo tợn của người ăn mày, cả ba người đàn ông tàn

tật đều nhìn anh ta chăm chăm và sau đó quay đi cùng cười với nhau. Nhưng người ăn mày vẫn chưa thôi. Anh ta nói với theo: “Các ngài, hãy nhớ rằng trên đời này luôn có những người còn khổ hơn các ngài nhiều!”

Và đó là câu chuyện mà Simon không bao giờ quên

Tìm kiếm thành công bằng cách làm những việc trong khả năng là việc hoàn toàn có thể tìm được và đáng làm, nhưng điều đó không có gì đáng ngạc nhiên cả. Thử thách khó khăn nhất chính là bạn có thể làm tốt những việc mà bạn không hề được chuẩn bị dù là do ngẫu nhiên hay do tự nhiên mang tới. Là một nhà lãnh đạo kinh doanh tại

California, Linda McCarthy tìm kiếm thành công tại những nơi mà người khác cho là không thể có cơ hội.

KHẢ NĂNG CỦA THÀNH CÔNG

LINDA MCCARTHY

Đây là câu chuyện về việc vượt qua những thách thức, làm chính xác những việc mà người khác cho là không

thể làm được. Đây là câu chuyện về bi kịch và những định kiến đã được chuyển thành chiến thắng và tiến bộ.

Carol Leish đã vượt qua rất nhiều thách thức kể từ khi có mới 10 tháng tuổi. Khi đó, một tai nạn xe hơi đã khiến

cô bị mắc tật nói lắp, bị bệnh run tay mãn tính và bị mù một mắt. Vào năm 1963, một tài xế say rượu đã lái xe đâm vào chiếc Volkswagon Beetle từ phía sau. Khi đó chưa có luật quy định về thắt dây an toàn chỗ ngồi dành cho trẻ nhỏ. Bé Carol được đặt trong khoang chứa đồ ở phía sau xe, còn hai anh trai của bé ngồi ở ghế sau. Mẹ và hai anh trai của Carol bị thương nhẹ, nhưng Carol, do ở phần xa nhất của đuôi xe, đã phải chịu toàn bộ sức ép của vụ đâm xe này. Carol bị tổn thương não rất nặng và bất tỉnh trong mười ngày. Cuối cùng, khi cô bé tỉnh lại, bác sĩ chuẩn đoán rằng cô bé sẽ không bao giờ có thể hoạt động như người “bình thường” được nữa.

Đúng lúc bạn nghĩ mọi việc thế là hết, thì đó là thời điểm thích hợp để bắt đầu

Khi Leish lớn lên, mọi người trong gia đình và bạn bè đối xử với cô như những đứa trẻ khác. Cha mẹ cô thấy không cần thiết phải gửi cô tới một lớp học đặc biệt vì như vậy chỉ làm giảm sự phát triển của cô mà thôi. Họ muốn cô đạt được những khả năng mà họ nghĩ là cô có để xây dựng lòng dũng cảm và sự tự tin để có được một cuộc sống tốt đẹp, có ích.

Như chúng ta đã biết, một đứa trẻ không bình thường sẽ phải chịu những tác động từ xã hội. Cô cũng bị trêu ghẹo và bị bắt chước điệu bộ như bao đứa trẻ khác nhưng với mức độ thường xuyên

hơn. Cô rất khó kết bạn, nhưng do sự nuôi dưỡng của cha mẹ đã hướng cô theo quan điểm “có thể” nên cô chỉ tập trung vào những mặt tích cực trong cuộc sống và trân trọng những người bạn mà cô có.

Dường như cuộc đời chưa đủ trở trêu với Carol Leish, mẹ cô qua đời sau một trận ốm nặng trước khi Carol tròn 14 tuổi. Điều này là một tổn thất lớn với Carol khiến cô thực sự tuyệt vọng. Cô bắt đầu đi gặp tư vấn, họ đã giúp cô xây dựng tính hài hước như là một biện pháp chống lại sự suy sụp tinh thần và bi quan.

Ở trường phổ thông, Leish tự thử thách sức khỏe của mình bằng cách học pinano, tập điều khiển tay trong khi học cách hợp âm theo khả năng chơi đàn của

mình. Cô tham gia đội tuyển bơi của trường và rất nhanh sau đó trở thành người có nhiều tiến bộ nhất đội. Cô bắt đầu làm việc với những tư vấn viên của văn phòng phục hồi chức năng của bang. Họ cho cô luyện rất nhiều bài tập phối hợp tay và mắt nhưng cô đã không vượt qua được những bài kiểm tra đó. Khi cô bắt đầu nghĩ tới việc đi học đại học, mọi người đều khuyên cô không nên làm việc đó mặc dù cô không gặp trở ngại nào về học thức.

Điều thú vị nhất trong cuộc sống là làm những điều mà người khác nói bạn không thể làm được

Sự cố gắng, nỗ lực chính là 100% những việc mà chúng ta làm trong cuộc

sống, và một lần nữa quan điểm “có thể” của Leish lại trỗi dậy. Bỏ qua những lời khuyên của trung tâm phục hồi, cô đi học đại học. Bệnh run tay làm cô không thể ghi lại bài giảng trên lớp nên cô khắc phục bằng cách ghi âm lại các bài giảng đó và sử dụng một máy chữ xách tay. Một lần nữa Leish lại chứng minh rằng các chuyên gia đã sai, cô tốt nghiệp đại học với tấm bằng loại B. Cô tiếp tục theo học để lấy bằng thạc sĩ chuyên ngành giáo dục và tư vấn tại trường đại học bang California, San Bernardino, tốt nghiệp với điểm trung bình 3,6.

Leish nói rằng có rất nhiều người nhầm lẫn tình trạng của cô với căn bệnh bại não - đó là tình trạng không thể điều

khiến được các cơ do não đã bị tổn thương trước hoặc trong khi sinh. Họ cũng cho rằng cô bị điếc vì cô nói rất chậm và nói lắp (mà triệu chứng này thể hiện rất rõ), hoặc rằng cô đang không chú ý được vì mắt trái của cô bị đưa đi đưa lại.

Những kết luận đó đã thúc đẩy Leish trở thành một nhà tư vấn cho những người khuyết tật. Bà khai trương công ty của mình - Dịch vụ Hãy Gọi Tôi Là Có Thể (Call Me Capable In-Serâces) vào năm 1997. Bà nhận ra rằng mọi người đều rất thật lòng muốn giúp đỡ và lịch sự với những người tàn tật, vì vậy chương trình của bà hướng dẫn họ cách để trở nên nhạy cảm hơn và mở rộng tâm nhận

thức của họ. Bà nói: “Mục tiêu của tôi là xoá bỏ những định kiến mà trước đây mọi người thường áp đặt cho người tàn tật. Tôi tin rằng giáo dục trong lĩnh vực này sẽ giúp mọi người cảm thấy thoải mái hơn khi làm việc với những người tàn tật, và tất cả chúng ta đều trở nên hữu ích hơn”. Tuy nhiên bà cũng nhấn mạnh rằng, những người bình thường không phải là những người duy nhất cần thay đổi quan điểm, cả những người tàn tật cũng nên tập trung vào khả năng hơn là những hạn chế của mình.

Khi tập trung vào những khả năng này, Leish đã ngày càng trở nên nổi tiếng và bà cũng đã nhận được một số giải thưởng cho những thành tựu xã hội đạt được

trong việc xây dựng sự hiểu biết và tôn trọng lẫn nhau. Trong các giải thưởng đó phải kể đến: giải Gương mặt tiêu biểu nhất của thanh niên Mỹ (Chung kết tại California), 1998, do Phòng Thương mại Mỹ trao tặng; giải Thanh niên tiêu biểu bang California, 1998, do Phòng Thương mại bang California trao tặng; giải Tinh thần làm việc theo mạng lưới, 1997 - 1998, do Tổ chức liên hiệp Phụ nữ hạt Ventura trao tặng.

Tương lai thuộc về những người tin vào sự tươi đẹp của giấc mơ.

ELEANOR ROOSEVELT

Carol đã tập luyện giọng nói run và chậm chạp của mình để có thể thu hút sự chú ý từ phía người nghe trong các công

ty, tại các trường học, bệnh viện, câu lạc bộ và các tổ chức phi lợi nhuận. Bà đã mời các thính giả của mình cùng tham gia những chuyến đi cá nhân của bà nhằm vượt qua những thử thách về khả năng nhìn và nói của mình. Bà vận dụng sự hiểu biết và nhiệt tâm của mình để giải quyết môn học nhạy cảm này sao cho có thể khuyến khích và giáo dục được người nghe. Trớ trêu thay, một trong những khách hàng hiện nay của bà lại chính là người thuộc văn phòng phục hồi chức năng của bang - người mà khi bà còn học phổ thông đã khuyên bà nên từ bỏ ý định học đại học.

Một phần rất quan trọng trong bài thuyết trình của Leish có tên là “Hãy gọi

tôi là Có thể”. Đây là một trò chơi bà thiết kế tại trường đại học khi theo học lấy bằng thạc sĩ. Trò chơi thực ra là một cuộc thảo luận không mang tính cạnh tranh cho cả người lớn và trẻ em. Những người chơi sẽ đi quanh một chiếc bàn, nơi họ phải chọn lấy những tấm thẻ viết những câu hỏi đòi hỏi suy nghĩ như “Làm thế nào để tham gia một tiệc khiêu vũ nếu như bạn không thể nghe?” Trò chơi vừa cung cấp những kinh nghiệm thú vị, vừa là cách để thúc đẩy sự chấp nhận và cảm thông đối với những người tàn tật.

Sáng tạo và phổ biến trò chơi này chính là giấc mơ của Leish, và vào tháng 11 năm 2001, giấc mơ này đã trở thành hiện thực. Thông qua sự kết nối mạng

lưới, bà đã biết đến Hệ thống Học tập Franklin. Hệ thống này đã “bật đèn xanh” để “Hãy Gọi Tôi Là Có Thể” được giới thiệu trên thị trường toàn nước Mỹ.

Chúa ban cho tôi sự bình thản để chấp nhận những gì tôi không thể thay đổi, lòng dũng cảm để thay đổi những gì tôi có thể thay đổi và sự hiểu biết để nhận ra sự khác biệt.

- Lời nguyện cầu cho sự bình thản.

REINHOLD NIEPUHR

Leish nhìn thấy trong mỗi thử thách một cơ hội để tìm ra những giải pháp mang tính xây dựng, những con đường để sáng tạo và cả tính hài hước trong từng trường hợp cụ thể. Trong cuộc đời của

Leish có nhiều điều trở trêu: cho dù bị suy sụp tinh thần, bà vẫn hoà nhập vào cộng đồng, vẫn làm những công việc tập thể; chỉ với một con mắt cùng đôi bàn tay run rẩy, bà học cao hơn 90% dân số còn lại; với giọng nói lắp bắp, chậm chạp, bà đã trở thành một người thuyết trình về động cơ của con người.

Sức mạnh và tinh thần bà có được là nhờ vào những tấm gương các anh hùng lịch sử mà bà yêu thích. Kinh thánh, Ex 4:10-16 kể với chúng ta rằng Moses đã có một bài phát biểu ngăn cản hành động này nhưng đó chính là bản thông điệp về cuộc sống mạnh mẽ nhất từng có trong lịch sử. Helen Keller-một người bị mù và điếc - nói: “Tôi cảm ơn Chúa vì tôi

đã bị tàn tật. Vì nhờ sự tàn phế, tôi tìm thấy bản thân tôi, công việc của tôi và cả Chúa của tôi". Thomas Edison cũng có những khó khăn trong học tập; Abe Lincoln phải trải qua sự suy sụp tinh thần nặng nề và Beethoven bị điếc trong khi soạn Bản Giao Hưởng số 9 của ông.

Leish chấp nhận rằng Chúa cũng giao cho bà một nhiệm vụ quan trọng. Bà nói: "Qua những bài học về cuộc sống, tôi nhận ra mục tiêu của tôi chính là giúp đỡ những người khác". Ralph Waldo Emerson nói: "Cuộc đời là một chuỗi các bài học mà chúng ta phải sống để hiểu những bài học đó". Tôi đã học và sẽ tiếp tục học những bài học để có thể giáo dục được những người khác, làm cho họ

càng nhận biết rõ về khả năng của mọi người. Vì vậy, hãy nhớ gọi tôi là *Có thể* và gọi chính bạn là *Có thể hơn nữa*.

Thành công có giá trị nhất khi tất cả những bất lợi đều quy tụ lại để chống đối bạn. Đó là lý do tại sao bạn sẽ cảm thấy hài lòng nhất khi làm tốt một việc mà trước đây bạn làm rất tồi. Nhưng để nhận ra và đánh giá đầy đủ mức độ thành công của mình, bạn sẽ thấy không thành công nào ngọt ngào hơn thành công đạt được bằng cách luôn làm chủ trong những tình huống hoàn toàn không được mong đợi Marty là một cố vấn tài chính tại Northridge, California, đã biết được những giá trị này một cách trực tiếp.

ĐÔI ĐIỀU CHIA SẺ CỦA LAFF

MARTHA “MARTY” LAFF, CLU

Một vài tuần trước đây tôi đã chứng kiến bạn tôi, Ruth - một doanh nhân trong nhóm của tôi - khỏ sở vì việc phải có vài lời phát biểu về người bạn yêu dấu của cô. Cô nhớ anh và muốn thể hiện tình yêu, sự thấu hiểu và tôn trọng của cô đối với anh trước những người tới tham dự lễ truy điệu của anh nhưng ý nghĩ phải nói trước mặt một nhóm nhiều hơn ba hoặc bốn người làm cô thấy sợ hãi. Tôi có thể nhận thấy cô hồi hộp như thế nào và mạnh mẽ như thế nào để bày tỏ lòng ngưỡng mộ của cô đối với người bạn quá

cô của mình. Nỗi sợ của Ruth cũng là nỗi sợ mà trước đây tôi đã từng biết rất rõ.

Năm 1978, tôi tham dự một câu lạc bộ phụ nữ có 50 thành viên. Sau lời khai mạc, chúng tôi được thông báo phần tiếp theo của chương trình là tự giới thiệu về mình. Tôi chứng kiến 25 phụ nữ tự giới thiệu về mình trước tôi. Dường như họ rất thoải mái, đĩnh đạc và lịch sự. Dần dần, tôi bắt đầu cảm thấy run. Đầu tiên, tay tôi ướt rượt. Và sau đó miệng tôi khô dần. Cứ sau mỗi lượt giới thiệu mới của mọi người, tôi lại so sánh với mình, nhằm tính từng lý do khiến tôi có thể thất bại: Tôi không được chuẩn bị, tôi không đưa ra các thông tin phù hợp vào đúng thời điểm phù hợp, mọi việc sẽ không

suôn sẻ. Tôi cứ ngồi xem và lo lắng. Đã 20 phút trôi qua và sau đó cũng đến lượt tôi. Ôi, thật là kỳ quặc, đó là lượt của tôi!

Tôi đứng lên, hai đầu gối run lập cập, nhưng vẫn cố gắng chọn lựa những từ ngữ phù hợp để nói. Hít một hơi thật sâu và tôi bắt đầu mở miệng.

Không một từ nào phát ra.

Tôi đấu tranh với bản thân và cảm thấy nghẹt thở. Nhưng không có một lời nói có nghĩa nào phát ra từ miệng tôi cả. Tôi đã hoàn toàn mất giọng! Tôi ngồi xuống, bối rối và xấu hổ đến mức muốn mình biến mất. Tôi gần như sắp khóc. Sau cuộc gặp mặt, một vài phụ nữ tốt bụng đã tới, nói chuyện với tôi và chúng

tôi trao đổi danh thiếp với nhau.

Tối hôm đó là một bước ngoặt với tôi. Ngay lúc đó và tại nơi đó tôi đã quyết định rằng cần cải thiện kỹ năng thuyết trình ngay lập tức vì nếu tôi còn duy trì tình trạng đó trong công việc, tôi sẽ kém thành công hơn rất nhiều. Mục tiêu của tôi là phải nói một cách thoải mái, tự nhiên và thanh thoát trước bất cứ đám đông nào. Nhưng làm sao tôi có thể làm được điều đó khi mà tôi thậm chí không thể thốt ra một câu nào trước mặt mọi người?

Trong những tuần tiếp theo, rất nhiều người trong nhóm phụ nữ đó đến để giúp đỡ tôi. Họ giúp tôi cảm thấy thoải mái và khẳng định với tôi rằng chính họ cũng

từng phải đối mặt với những vấn đề tương tự. Khi tôi xin họ lời khuyên, họ nói với tôi rằng tôi nên tập các bài tập hít thở và thư giãn; đồng thời, họ cũng khuyên tôi nên viết ra bài giới thiệu của mình, mừng tọng tới sự thành công và tập luyện hàng ngày trước gương. Họ khuyến khích tôi mua một máy ghi âm để tự đánh giá sự tiến bộ của bản thân.

Họ đã rất quan tâm tới tôi. Dưới sự hướng dẫn của họ tôi thực sự cảm thấy mình là một phần trong nhóm. Sau một tháng, tôi quay lại cuộc gặp mặt sau khi đã luyện tập chăm chỉ theo những lời khuyên của họ. Khi tới lượt mình phải giới thiệu, tôi đứng lên và ít nhất cũng đã nói được tên và lĩnh vực kinh doanh của

tôi. Với một số người, đó chỉ là bước khởi đầu của sự thành công, nhưng với tôi điều đó có ý nghĩa hết sức to lớn. Điều đó không hề dễ dàng và chắc chắn nó không phải là hoàn hảo, nhưng đó là một bước nhỏ mà tôi đã đạt được trong việc phá bỏ hàng rào cản trở của nỗi sợ hãi trên con đường dẫn tới thành công lớn hơn khi nói trước đám đông.

Tuy nhiên câu chuyện vẫn chưa kết thúc.

Những năm sau, tôi tham gia một số cuộc gặp gỡ của các nhóm khác, xem các diễn giả khác phát biểu trước khán giả. Sau đó, tôi hỏi họ vài câu hỏi, bắt chước phong cách của họ, và tìm kiếm mọi cơ hội để được nói và tiếp tục luyện tập

những kỹ năng mới. Tôi học cách tham gia tình nguyện trong các tổ chức, giúp đỡ tổ chức các buổi gặp mặt, tham gia vào các hội đồng, tổ chức những cuộc nói chuyện về tiếp thị, và nói chung làm tăng thêm giá trị cho nhóm bất cứ nơi đâu có thể.

Khoảng 4 năm sau, tôi tình nguyện tham gia xây dựng tổ chức Liên minh các Nhà Bảo hiểm Đời sống Phụ nữ Los Angeles. Trong một năm, tôi trở thành chủ tịch của tổ chức này.

Những năm sau, với tư cách là cựu chủ tịch, tôi tổ chức một cuộc gặp mặt thành viên đặc biệt. Cuộc gặp mặt này được thiết kế nhằm thu hút sự ủng hộ nhiều hơn nữa từ phía các đại lý bảo

hiểm khu vực Los Angeles. Có khoảng 70 người tham dự cuộc gặp mặt này. Trong số đó, có cả những giám đốc của các đại lý bảo hiểm và những nhà hợp tác kinh doanh quan trọng nhất tại Los Angeles.

Người phát ngôn từ phía khách mời là một thành viên của Hội Bàn tròn Một triệu Đô la. Chúng tôi đã có các nhà đồng tài trợ và các quầy bán tự động. Buổi sáng hôm đó thời tiết rất đẹp. Chúng tôi đã tạo được một nguồn năng lượng tích cực và mọi người đều cảm thấy thật tốt vì đã có mặt. Người quản lý của tôi ngồi đối diện với tôi. Là người chủ trì, nhiệm vụ của tôi là phải tạo không khí cởi mở.

Khi tôi đứng lên để phát biểu, chiếc váy da lộn rất đẹp và đắt tiền của tôi bị rách cạp và tụt xuống chân. Người quản lý của tôi và tất cả mọi người đều nín thở. Làm sao chuyện này có thể xảy ra? Tôi có thể làm gì đây? Lúc đó, thời gian như ngừng trôi.

Tôi tập trung toàn bộ tinh thần để suy nghĩ xem điều gì sẽ là tốt nhất cho nhóm của tôi. Chúng tôi cần được tôn trọng; chúng tôi cần được họ coi là ngang hàng. Chúng tôi muốn được chấp nhận và công nhận là những người đại diện cho tài năng trong ngành kinh doanh của chúng tôi. Trong tích tắc, tôi đã quyết định được sự lựa chọn của mình. Run ư? Rời bỏ sân khấu ư? Khóc ư? Không! Không

một điều gì trong những điều kể trên có thể giúp chúng tôi hướng tới mục tiêu của mình.

Thay vì run sợ, khóc hay bỏ trốn, tôi nhào người và kéo váy lên, đặt nó trở lại đúng vị trí. Tôi bước lên bục, mỉm cười, nhìn tất cả mọi người trong phòng và bắt đầu nói. Những lời bình luận của tôi về giây phút đó đến với tôi khá dễ dàng với một chút ửng đỏ trên má vì xấu hổ: "Bây giờ thì chúng tôi đã có được sự chú ý của quý vị. Chẳng lẽ quý vị không nghĩ rằng sự việc vừa rồi hoàn toàn xứng đáng với mức phí thành viên hôm nay, và để có thể tiếp tục đến đây vào cuộc họp tháng tới xem sự việc sẽ tiếp tục thế nào. Chẳng lẽ quý vị không nghĩ rằng việc

vừa rồi hoàn toàn xứng đáng với số tiền mà quý vị đã bỏ ra để trở thành thành viên trong ngày hôm nay có thể tiếp tục đến với chúng tôi, xem chúng tôi sẽ theo vụ việc này như thế nào trong cuộc gặp tháng tới?"

Trong tích tắc, một vài tiếng cười cất lên và bắt đầu lớn dần. Thậm chí một vài người còn vỗ tay. Trên thực tế, chuyện này khá buồn cười. Không khí trong phòng đã bớt căng thẳng và tôi bắt đầu bài giới thiệu mười phút của mình. Tôi nghĩ rằng họ đã lắng nghe tôi chăm chú, và cuối cùng tôi đã được mọi người hoan hô nhiệt liệt. Tổ chức của tôi cũng đã nhận được một số đơn đăng ký làm hội viên mới từ các đại lý và kể từ đó,

chúng tôi trở nên nổi tiếng trong lĩnh vực kinh doanh của mình.

Tôi rất vinh dự khi giám đốc chi nhánh của tôi cũng tham gia vào sự kiện sáng hôm đó với tư cách cá nhân. Luôn luôn là một người đàn ông lịch thiệp, ông không bao giờ bình luận với tôi về những gì đã xảy ra, ngay cả khi ông đã nghỉ hưu vài năm trước đây. Gần đây, một trong số thành viên trong nhóm của tôi nói với tôi cách mà ông đã chia sẻ câu chuyện về điều gì đã xảy ra. Ông nói rằng tôi là một quý bà và ông biết chắc tôi sẽ thành công. Đây là phần thưởng lớn nhất tôi được nhận từ trước tới nay. Tôi đã sống sót sau một sự kiện mà có lẽ đó là cơn ác mộng khủng khiếp nhất của mọi người

về việc nói trước đám đông.

Khi nghĩ lại, tôi khó có thể tin được rằng một người từng mất giọng chỉ vì cố gắng nói tên của mình trước đám đông lại có thể giải quyết được một tình huống gây lúng túng một cách thành công đến vậy. Tất nhiên là trong cuộc sống cũng có một vài ngày dễ dàng hơn những ngày khác nhưng những bài học mà tôi đã học được trên suốt chặng đường đã giúp tôi trở thành một người phát ngôn trước công chúng hết sức thành công. Và tôi cũng học được rằng nên luôn mang theo một ghim băng dự trữ.

Đôi khi thành công đến từ việc bạn cứ liên tục làm việc này nối tiếp việc khác và không để ý tới những lời la ó

từ phía những người khác, như một con ngựa kéo đeo một miếng da che mắt. Những câu chuyện về thành công, chẳng hạn như câu chuyện sau đây - câu chuyện đã khích lệ những người chủ của các doanh nghiệp nhỏ phấn đấu để đạt được những thành công lớn hơn, là nghệ thuật của nhà báo Jim Blasingame, được tạp chí Fortune small business đánh giá là một trong những nguồn tài nguyên lớn nhất của các doanh nghiệp nhỏ tại Mỹ. Blasingame là tác giả của cuốn Doanh nghiệp nhỏ giống như một buồng chuối (Small business is like bunch of bananas) và là phát thanh viên của chương trình Người ủng hộ các Doanh nghiệp nhỏ (The small-business

advocate show) trên sóng radio và trên Internet.

DAVE LÀ MỘT CON NGỰA

JIM BLASINGAME

Dave là con thứ năm trong gia đình có 12 anh chị em, ra đời khi cuộc đại khủng hoảng kinh tế Mỹ xảy ra. Cha ông làm việc tại một xưởng cưa và kiếm thêm bằng nghề đan rổ. Bản thân Dave cũng có nhiều vấn đề cá nhân: bị bệnh nói lắp, bệnh động kinh và tiếp thu chậm, tất cả những điều đó khiến ông không thể tốt nghiệp trung học trước năm 21 tuổi.

Vậy bạn hy vọng Dave sẽ có cơ hội gì

trong cuộc sống?

Dave gặp cơ hội

Dave là một nhân viên gương mẫu. Ông vừa là nhân viên bán hàng tại cửa hàng Fuller Brush vừa là nhân viên giao hàng của hai hiệu bánh. Và sau đó, vượt qua những trở ngại của bản thân, Dave đã rất thành công trong hai lĩnh vực kinh doanh, đó là kinh doanh một khách sạn và một cửa hàng rau xanh.

Chắc hẳn bạn còn nhớ công việc làm thêm của cha Dave là đan rổ? Vậy là Dave cũng bắt đầu bán rổ. Những chiếc rổ đầu tiên mà ông bán là do cha ông làm và sau này chúng được sản xuất tại nhà máy của Dave, ông đã phải bán khách sạn và cửa hàng rau để mua lại nhà máy

này. Hóa ra là trong Dave cũng có nhận thức nghiêm túc về nghề thầu khoán.

Bạn bè, gia đình Dave và ngân hàng tỏ ra hoài nghi hành động của Dave. Tại sao lại bỏ công việc kinh doanh đang rất thành công và chắc chắn để sản xuất rô? Nhân đây cũng xin nói thêm, họ đều biết rằng bản thân Dave cũng chẳng biết đan một cái rô như thế nào.

Nếu là bạn. bạn có đầu tư cho Dave không?

Dave có tầm nhìn

Hoá ra là Dave cũng có khả năng nhìn xa trông rộng. Dave nhìn thấy thị trường sẽ cần rô - rất nhiều rô. Và Dave Longaberger muốn đáp ứng nhu cầu đó.

Trong suốt 25 năm tiếp theo, hãng Longaberger Basket đã phát triển từ chỗ bán các sản phẩm làm bằng tay do cha của Dave sản xuất tới chỗ hàng năm thu được hơn 1 tỉ đô la nhờ bán các sản phẩm đan này. Điều này quả không xoàng với con của một người thợ cưa, nói lắp, mắc bệnh động kinh, tiếp thu chậm trong học tập và mất tới 15 năm để tốt nghiệp phổ thông.

Dave Longaberger đã bù đắp những thiếu sót trong học vấn của mình bằng bản năng phi thường. Những thiếu hụt về vận động của ông đều được đền bù bằng khả năng lãnh đạo bẩm sinh, điều này khiến nhân viên yêu mến ông và khách hàng muốn hợp tác kinh doanh cùng ông.

Con gái của ông, cô Tami, người hiện nay đang điều hành công ty, nói với tôi điều mà cha cô thường hay nói: “Thành công còn lại của con sẽ phụ thuộc vào các mối quan hệ mà con xây dựng được với mọi người”. Tôi biết một vài người có học vấn rất cao vẫn cần phải học bài học này.

Giáo dục là quan trọng. Nhưng một doanh nhân có học vấn mà thiếu khả năng lãnh đạo và bản năng cũng giống như một chiếc yên ngựa Tây Ban Nha trang trí ngọc mà không có con ngựa nào để thắng chiếc yên đó cả. Khi chúng ta nói về một người nào đó có khả năng đáng kinh ngạc thì Dave chính là một con ngựa của kinh doanh.

Trong tương lai nếu bạn cảm thấy thiếu vì bạn không có một bằng cử nhân kinh doanh, hãy tự hỏi bản thân liệu Dave sẽ làm gì nếu ở vị trí của bạn. Khi bạn cảm thấy mình đang có một bữa tiệc không vui vẻ vì bạn thấy mình bị đối xử thô bạo, hãy tưởng tượng Dave sẽ nói gì nếu bạn có một thái độ thô bạo đối với ông.

Hiện nay công ty Longaberger vẫn là một công ty do tư nhân nắm giữ. Trong tương lai, nếu công ty này mở rộng với tất cả mọi người, tôi sẽ tham dự. Chắc bạn cũng muốn như tôi có phải không?

Hãy viết điều này lên đá

Dave Longaberger đã được bang Ohio

ca ngợi như sau: “Có lẽ cũng giống như bất kỳ một công ty hay xí nghiệp nào, Dave Longaberger là đại diện của bang Ohio về cách thức kinh doanh tại Ohio”.

Nhưng hãy để Dave là người nói lời cuối cũng trong bài viết này: “Thành công của bạn sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào mối quan hệ với mọi người mà bạn xây dựng được”.

Đối với hầu hết tất cả chúng ta, vượt qua những bi kịch của bản thân chính là những thử thách cay đắng nhất cuộc đời. Thành công, xét trên khía cạnh này, chỉ đơn giản là vượt qua những nỗi đau buồn quá lớn và tiếp tục lên trong cuộc sống. Nhưng thành công huy hoàng nhất chính là khi bạn vượt qua

những mất mát trong cuộc sống bằng cách vực dậy tinh thần - ngọn đèn định hướng tới tương lai. Niraj Shah. một doanh nhân có tầm nhìn xa, người nói và viết về tâm trí vô thức. tâm lý thành công, thành công đỉnh cao, đã phải đối mặt với một tai họa và đã tìm ra một cách nhìn khác đối với cuộc sống.

**“CHÚNG TA KHÔNG
THỂ ĐỐI ĐƯỢC HƯỚNG
GIÓ NHƯNG CÓ THỂ
ĐIỀU KHIỂN ĐƯỢC
CÁNH BUỒM”**

NIRAJ SHAH

Có một vài khoảnh khắc mà chúng ta sẽ ghi nhớ suốt đời. Thời điểm khó khăn nhất và dài nhất chính là khi chúng ta phải đối mặt với những nghịch cảnh, chống lại những khó khăn luôn theo sát chúng ta nhằm thay đổi hoàn cảnh. Những khoảnh khắc nói trên là những khoảnh khắc chúng ta nhớ rõ nhất trong suốt cuộc đời. Mỗi chúng ta đều sẽ có một cáo phó, trên đó xuất hiện hai ngày: ngày chúng ta được sinh ra và ngày chúng ta chết. Chỉ có một cái gạch đơn giản phân cách hai ngày này. Cái gạch nối này thể hiện chúng ta đã sống như thế nào từ lúc được sinh ra cho tới khi qua đời. Chiếc gạch nối này chủ yếu thể hiện chúng ta đã hành động như thế nào khi

phải đối mặt với những nghịch cảnh khắc nghiệt và chúng ta trở thành người như thế nào.

Thời điểm khó khăn của tôi đến vào ngày 15 tháng 5 năm 2001, một ngày mà tôi phải đối mặt với những điều không thể tưởng tượng nổi. Ngày hôm đó khép lại câu chuyện cổ tích của tôi và mở ra một cơn ác mộng. Nó bắt đầu khi tôi và vợ tôi, Sheetal, rời văn phòng tại Nairobi khoảng 6 giờ tối. Ra ngoài vào khoảng thời gian đó luôn rất nguy hiểm. Xung quanh rất vắng người vì tất cả các công ty đều đóng cửa vào khoảng từ 5h đến 5h30. Do đặc điểm bố trí của các con đường, an ninh ở đây không tốt. Vào thời điểm đó, chúng tôi phải cảnh giác

hơn đôi với bất cứ điều gì đáng nghi.

Chúng tôi mới chỉ đi được 100m. Các ổ gà trên đường vô cùng tồi tệ và chúng tôi bị ngập trong nước bùn. Phía trước, cách chúng tôi khoảng 15m có một ki-ốt ở phía tay phải. Tôi quyết định rẽ trái, cắt qua một ổ gà, từ từ tiến về vỉa hè bên tay trái.

Đột nhiên tôi thấy một người đàn ông đang giơ cái gì đó về phía chúng tôi. Điều này khiến tôi chú ý. Và tôi nhận ra người đàn ông này đang chĩa súng thẳng vào chúng tôi. Ngay lập tức, tôi chuyển sự chú ý của tôi qua bên phải và nhìn thấy một tay súng khác cách chúng tôi khoảng 10 mét. Tôi nhìn thấy nhiều người đàn ông khác đang chạy ra từ ki-ốt

và hò hét. Lúc đó có khoảng tám đến chín người đàn ông và tất cả họ đều có vũ khí. Chúng tôi đã bị phục kích. Tôi dừng xe và cố gắng quay xe lại. Họ bắt đầu nổ súng. Tôi nghe thấy tiếng nổ phát ra từ phía người đàn ông ở bên trái. Cùng lúc đó, người đàn ông bên tay phải cũng nổ súng và tôi nhìn thấy viên đạn xuyên qua kính chắn gió của xe.

Tất cả những gì xảy đến sau đó dường như diễn ra trong một thước phim quay chậm. Tôi nhìn thấy một viên đạn bay thẳng về phía vợ mình. Viên đạn bay thẳng vào phía dưới cổ họng vợ tôi khiến cô ấy đổ người về phía trước. Dây an toàn phát huy tác dụng và nó giật mạnh cô ấy về phía sau. Tôi chứng kiến cảnh

kinh hoàng đó mà không thốt nên lời. Máu bắt đầu phun ra. Đầu của cô ấy ngã về trước và cô ấy bắt đầu co giật. Cô ấy không hề nói một lời nào. Thậm chí cô ấy cũng không có đủ thời gian để thét lên một tiếng.

Giây phút đó, tôi mặt đối mặt với nỗi sợ lớn nhất của mình. Sheetal, người yêu dấu, người bạn thân nhất, người bạn tâm hồn của tôi đã chết trên tay tôi. Tôi cảm thấy một nỗi đau lớn đang thấm rất sâu trong tâm hồn mình. Tôi khóc cho tới tận khi tôi không thể khóc được nữa. Bỗng nhiên tôi cảm thấy vô cùng cô đơn. Chúng tôi sẽ không bao giờ có thể chia sẻ với nhau những chuyện nhỏ nhỏ làm chúng tôi vui vẻ và làm tất cả những điều

mà chúng tôi từng mơ ước được làm cùng nhau.

Bạn phải hiểu được ý nghĩa của việc gắn liền với những sự kiện kinh khủng như vậy vì các sự kiện đó sẽ tiếp tục định hình cuộc sống của bạn sau này. Khi những rủi ro như vậy xảy ra, tâm trí chúng ta chỉ tập trung vào điều đang xảy ra mà thôi. Tại thời điểm đó, toàn bộ tâm trí chúng là ngay lập tức bị kích thích và nó chụp lại hay ghi lại tất cả những gì có liên quan đến cảnh tượng đang diễn ra. Do sức nặng của cảm xúc về sự kiện, trí não của chúng ta trở nên gắn bó với cảnh tượng mà nó ghi lại được và nó tiếp tục chiếu lại những thước phim đó. Hầu hết tâm trí của tôi khi đó đều tập trung vào

thước phim mà nào tôi đã ghi lại, và do đó, tôi còn rất ít khả năng tập trung vào bất cứ việc nào khác. Cuộc đời thực của ta khi đó chính là những suy nghĩ của ta lúc bấy giờ.

Một thời gian sau sự kiện đó, một buổi sáng tôi thức dậy với một ấn tượng rất mạnh mẽ về từ “Anekantvad” (ane- kant- vad). Từ này tạm thời làm tôi xao nhãng thói quen chiếu lại “bộ phim” trong trí nhớ của mình. Tôi không biết từ này nghĩa là gì vì nó không phải là một từ tiếng Anh.

Tối hôm đó, một người họ hàng tình cờ đến thăm tôi. Tôi liên kết sự kiện này với sự kiện bất bình thường vào buổi sáng và rất vui khi biết rằng vị khách của

tôi biết “Anekantvad” nghĩa là gì! Tôi biết được rằng đó là một từ trong tiếng Phạn, được dùng trong đạo Jana, Ấn Độ. Anh giải thích cho tôi ý nghĩa của từ “Anekantvad” qua một câu chuyện ngụ ngôn rất tuyệt vời:

Có một con voi tới một ngôi làng. Chưa một ai trong làng đó từng thấy một con voi và tất cả mọi người đều rất thích thú. Trong làng có năm người đàn ông mù và khi nghe nói về con voi, họ cũng rất hào hứng. Do đó, họ cùng nhau tới nơi mà mọi người tụ tập để xem con voi. Mọi người tách ra, nhường lối cho năm người đàn ông mù để họ có thể tới gần và chạm vào con voi. Sau khi đã hài lòng với việc "xem"

con voi, họ bắt đầu bàn về nó trên đường trở về nhà.

Người đàn ông đầu tiên nói: “Con voi giống như một con rắn dài to. di chuyển liên tục”.

Người thứ hai nói: “Ông bạn, có lẽ là ông nhầm rồi. Con voi rất giống một sợi dây Lì lừng ngẫu và bé”.

Người thứ ba phản đối: “Cả hai ông cùng sai. Con voi rất mỏng, dẹt di chuyển chậm chạp. Nó tạo ra một luồng gió nhẹ khi di chuyển. Con voi giống một cái quạt lớn và dẹt”.

Người thứ tư lên tiếng: “Hoàn toàn không phải! Con voi giống một bức tường vững chắc!”

Người thứ năm nói: “Này các ông, những gì mà các ông cảm nhận được nhờ xúc giác không phải là cái vốn dĩ như nó tồn tại. Con voi rất tròn và chắc chắn như một cái cột vậy”,

Tất nhiên là tất cả bọn họ đều đúng. Vì mỗi người chỉ "xem" được một bộ phận của con voi. Ngay lập tức tôi hiểu ý nghĩa của từ “Anekantvad”. Nó có nghĩa là: hãy mở rộng tầm nhận thức của bạn!

Tôi nhận ra rằng cảm giác mát mát có cũng một kết quả như cái chết. Bản thân mát mát không chỉ đơn giản có nghĩa là mát mát. Đôi khi, chúng ta chạm vào chiếc vòi và nghĩ rằng đó là cả con voi. Đôi khi chúng ta ở quá gần để hiểu hết ý nghĩa của sự việc xảy ra.

Trong suốt quá trình tìm kiếm của mình, tôi đã tìm ra một cách rất thiết thực để mở rộng tầm nhận thức của mình, điều sẽ giúp tôi xoá đi "bộ phim" gắn liền trong tâm trí và hướng tôi tới sự sáng suốt đã giúp tôi định hình cuộc đời mình. Tôi bắt đầu tận dụng mọi giác quan để trở về với thực tại và nhận thức được mọi việc xảy ra xung quanh mình. Tôi nhận thấy rằng bước qua thời điểm hiện tại chính là lối vào hiện thực cuộc sống. Tôi bắt đầu tập để sống trong hiện tại.

Một cách đơn giản để tôi có thể sống trong hiện tại đó là làm những việc mà tôi thực sự yêu thích. Tôi cảm nhận bản thân mình lại một lần nữa đang bước vào dòng chảy của cuộc đời. Tâm trí tôi đã

thảnh thơi hơn và do đó nhận thức của tôi cũng được mở rộng. Lại một lần nữa tôi phát hiện thêm các tiềm năng của mình do đó tôi càng có khả năng làm được những việc quan trọng trong cuộc sống hơn là bị giam cầm trong một thực tại ảo được tạo ra bởi “bộ phim” trong tâm trí. Sống trong hiện tại giúp bạn thoát ra khỏi dòng suy nghĩ của mình và đưa bạn về với thực tại. Nó cho phép bạn trải nghiệm được những điều đang thực sự diễn ra chứ không phải là những gì mà bạn nghĩ nó đang xảy ra.

Nói "Hãy sống trong hiện tại" thật đơn giản nhưng tôi biết rằng rất khó thực hiện được điều này khi tâm trí của bạn đã chìm đắm trong bộ phim quá khứ. Cách

mà tôi tạo ra sự thay đổi trong cuộc sống và giảm bớt sự thống trị của bộ phim quá khứ trong ý nghĩ của mình là nhờ vào may mắn.

Một hôm, khi đang dọn dẹp phòng, tôi bắt gặp cuốn nhật ký của Sheetal. Nội dung của cuốn nhật ký làm tôi sửng sốt. Trong một phần, vợ tôi đã viết những dòng sau:

Sự thích hợp về cảm xúc. Cuộc đời tôi tràn ngập những niềm vui, tiếng cười, hạnh phúc tột độ, tình yêu sâu sắc, lòng kính trọng và lòng trắc ẩn với tất cả mọi người. Tôi là một người luôn tươi cười - người làm cho tất cả mọi người cảm thấy phấn chấn - và điều này mang lại cho tôi rất nhiều niềm

vui.

Tình bạn vĩnh cửu. Hãy là người được mọi người yêu mến, một người ủng hộ người khác, một bạn đồng hành vui vẻ, một thiên thần khi người khác cần đến, và một người bạn trung thành. Hãy mở rộng lòng mình và tiếp xúc với một ai đó.

Cuộc sống tinh thần. Để tôn vinh những đặc ân mà Chúa đã ban tặng cho tôi, tôi xin dâng tặng thời gian và cuộc sống của tôi tới Người, dành chút thời gian trong bài nguyện cầu hàng ngày để tạ ơn Người vì mỗi ngày đã qua.

Những lời của vợ tôi lay động tôi sâu sắc. Tôi thấy rất tự hào về vợ tôi vì cô

ây thực sự là người đã nói là làm! Tôi nghĩ rất nhiều về những lời trong cuốn nhật ký và nhận ra rằng đó cũng chính là những phẩm chất mà tôi khao khát. Bỗng nhiên tôi cảm thấy một cảm giác yên bình đang dâng trào khắp người tôi. Tôi không hiểu rõ lắm chuyện gì vừa xảy ra. Tôi biết chắc rằng tôi đã hiểu một điều gì đó rất sâu sắc nhưng tôi vẫn chưa nhận thức được hết ý nghĩa của nó.

Khi tôi tiếp tục tìm kiếm câu trả lời, cuối cùng tôi cũng hiểu hết ý nghĩa đó. Bây giờ tôi đã hiểu rằng một phần của mỗi chúng ta đều được chuyển vào những người mà chúng ta yêu quý. Khi chúng ta càng yêu một ai đó, chúng ta càng thấy mình giống họ.

Sau này khi tôi bông đùa về khái niệm ấy, tôi bắt đầu hiểu ra một sự thật lớn hơn, và tất cả mọi việc đều trở về đúng vị trí của nó. Khi chúng ta đau buồn, chúng ta mất hai thứ. Mất mát đầu tiên là mất mát về vật chất. Mất mát này ảnh hưởng trực tiếp lên những suy nghĩ của chúng ta. Mất mát thứ hai có ảnh hưởng lớn hơn rất nhiều nhưng đó là mất mát mà chúng ta không thể ngay lập tức nhận ra được.

Thực chất, mất mát thứ hai chính là chúng ta tự đánh mất chính mình. Chúng ta hiểu rất ít về mất mát này.

Đây là lý do tại sao nỗi đau buồn lại có thể ảnh hưởng tới chúng ta sâu sắc đến như vậy, đặc biệt là khi chúng ta mất

đi người rất gần gũi với chúng ta.

Nó cũng giống như khi chúng ta soi gương mà không thấy hình ảnh phản chiếu của chính mình. Điều này giống như là chúng ta đã đánh mất chính mình vậy. Nhưng tất nhiên là chúng ta không bao giờ đánh mất mình cả. Cảm giác này chỉ là hội chứng quên tạm thời do tác động của cú sốc về cái chết của một người thân yêu. Chúng ta bị gắn chặt với bộ phim trong tâm trí. Chúng ta không nhận ra rằng chúng ta cũng đang mất đi chính bản thân mình. Những đặc điểm cá nhân giúp chúng ta hiểu được mình là ai và nó chính là các nhân tố quan trọng nhất trong cuộc sống của chúng ta.

Cuối cùng, tôi phát hiện ra một cách

để chuyển đổi nỗi đau buồn sao cho có thể hồi phục lại những cá tính của mình đồng thời vẫn thể hiện được sự tôn trọng với người đã mất.

Chìa khoá để chuyển đổi và hoà nhập với nỗi đau

Chìa khoá đầu tiên đó là nhận ra những phẩm chất ở người đó mà bạn thấy rất yêu quý và đó cũng chính là những phẩm chất mà bạn khao khát có được. Khi tôi đọc nhật ký của Sheetal, tôi bắt đầu hiểu điều này.

Chìa khoá thứ hai chính là hãy biến những phẩm chất đó thành một phần của con người bạn. Khi làm như vậy, bạn sẽ thể hiện được những điều tốt đẹp nhất của người ấy trong cuộc sống thường

ngày của mình.

Đó là một cách khác thường để tôn vinh người mà chúng ta yêu. Bây giờ những phẩm chất tốt nhất của Sheetal đã trở thành một phần trong con người tôi và những phẩm chất ấy vẫn sống trong tôi mỗi ngày. Từng ngày qua, tôi bắt đầu gạt hái được những niềm vui, hạnh phúc, tình yêu và lòng trắc ẩn của cô ấy. Tôi bắt đầu đưa những phẩm chất đó vào cách sống và cách tiếp xúc của tôi với mọi người. Bằng cách làm như vậy, bây giờ tôi đã là một người tốt hơn. Một khi bạn đã hiểu nỗi đau buồn theo cách này, bạn sẽ không hiểu nó theo một cách nào khác. Khi bạn tìm thấy một điều gì đó có giá trị lớn hơn nỗi đau của mình, bạn sẽ bỏ rơi

nổi đau. Đây là cách của loài phượng hoàng. Giống như một nhà giả kim biến các kim loại bình thường thành vàng, phượng hoàng biến nỗi đau thành sức mạnh và sự khai sáng.

Chỉ mất ba bước cơ bản để trở thành phượng hoàng:

1. Mở rộng tầm nhận thức của bạn.
2. Biến chuyển những ý nghĩ tiêu cực (các ý nghĩ đã được gắn chặt trong tâm trí) thành những ý nghĩa mạnh mẽ, tích cực.
3. Hoà nhập với những ý nghĩa mới đó sao cho cuộc sống của bạn trở nên đầy đủ, trọn vẹn.

Trước khi kết thúc, tôi muốn kể cho

các bạn nghe một sự ậ́n dụ đáng ngạc nhiên, điều đã giúp tôi trong công cuộc tìm kiếm câu trả lời của mình:

Tôi đang đọc một tiểu thuyết sử thi trong đó người nữ anh hùng vừa hy sinh, chỉ còn nam anh hùng sống sót. Chúng ta

đều biết rằng người anh hùng này đang đương đầu với sự kiện này rất tốt và đã học được nhiều bài học tinh thần kể từ khi người yêu dấu của anh qua đời. Tôi lật sang trang tiếp theo và nhận thấy đó là một trang trắng. Trên thực tế thì tất cả các trang về sau đều trắng, trừ trang đầu tiên có một mảnh giấy đánh dấu màu vàng với dòng chữ:

Kết thúc như thế nào là tùy thuộc vào bạn!

Dựa theo *Sự tìm kiếm của Phượng hoàng: Một cách mới đầy hiệu lực để vượt qua nỗi buồn* (The Quest of the Phoenix: A powerful New Way to Grieve) của Niraj Shah.

Điều kiện tiên quyết để đạt được thành công là phải nhìn thấy mục tiêu. Tin tưởng vào mục tiêu và biết chắc chắn rằng bạn đang tiến tới mục tiêu là cách đạt được thành công vượt lên trên tất cả những khó khăn, thử thách. ít người biết được điều này rõ ràng như Lou Holtz, một huấn luyện viên rất nổi tiếng vì số lượng đáng kinh ngạc các trận thắng trước hàng loạt đối thủ trong 30 năm sự nghiệp của mình.

HÃY NGẮM MỤC TIÊU TRƯỚC KHI BẮN

LOU HOLTZ

Những người chơi gôn cừ khôi nhất mà tôi biết thường nhìn thấy sự thành công trước khi nó xảy ra. Họ không bao giờ ấp ủ những mối nghi ngờ. Nếu đánh trượt một quả, họ sẽ luôn có hành động đập tay thật mạnh vào không trung. Hành động này tạo cho bạn cảm giác đó không phải là lỗi của họ. Để có được trình độ của họ, bạn cũng phải có một lòng tự tin tương tự. Tôi không quan tâm bạn làm gì, và cũng không bao giờ nghi ngờ về khả năng của bạn. Hãy làm tất cả những gì có thể để nâng cao khả năng của bạn, nhưng

khi thi đấu, hãy làm chủ trận đấu và nghĩ rằng bạn là người giỏi nhất.

“Con rùa” này có thể chơi

Khi con người đã lựa chọn hạnh phúc và thành công thì không gì có thể ngăn cản họ. Những điều tốt đẹp sẽ đến. Ví dụ như trong những năm đầu khi tôi tới Notre Dame, chúng tôi có một cầu thủ tới từ Baltimore tên là Mike Brennan. Anh chơi ở hàng tiền đạo. Mike cao hơn 1m9, nặng 95kg, một mức cân nặng trung bình so với chiều cao. Nhưng có lẽ anh ta là vận động viên chậm chạp nhất mà tôi từng huấn luyện. Theo lẽ tự nhiên, biệt danh của anh là “rùa”. Điều này thật mất thể diện cho... những con rùa. Ý tôi là so với Mike thì loài bò sát này cũng vẫn

còn nhanh chán. Trời đất, tôi đã từng nhìn thấy rất nhiều người chấp anh ta chạy trước 5 mét nhưng vẫn thắng anh ta trong một cuộc chạy đua nước rút.

Sau mùa thi đấu đầu tiên của Mike tại câu lạc bộ, tôi nghi ngờ liệu anh ta có thể tiếp tục chơi cho chúng tôi nữa hay không nhưng tôi vẫn muốn có Mike trong đội. Anh ta có một tinh thần tuyệt vời và luyện tập chăm chỉ hơn bất cứ ai trong đội. Mike có thể chỉ chú ý vào các điểm yếu của mình và từ bỏ đội bóng. Ai có thể trách anh được? Nhưng thay vào đó, anh lựa chọn tự tin vào bản thân. Mike luôn là người đầu tiên tới bãi tập và cũng là người cuối cùng ra về. Anh tập đi tập lại các bài tập cho tới khi thành thục mới

thôi. Lòng tự tin cùng với những nỗ lực của anh đã tạo nên sự khác biệt. Mike không chỉ cùng với chúng tôi chiếm lĩnh vị trí ngôi sao mà còn tiếp tục chơi với chúng tôi trong 4 mùa bóng tại vị trí tiền vệ cánh. Anh đã cho chúng tôi thấy những bằng chứng tốt nhất về sức mạnh của suy nghĩ tích cực

Đừng chùn bước

Năm 1987, tôi lái xe tới Chicago để ăn trưa với Carl Pohlad. Trong bữa ăn, Carl nói với tôi rằng: “Những người thành công không bao giờ chùn bước”.

Trong mắt bão

Những người chiến thắng bao giờ cũng toát ra vẻ tự tin. Khi xem một trận đấu

bóng, bạn thường sẽ đoán được ngay từ rất sớm đội nào sẽ chiến thắng chỉ thông qua việc quan sát cách thể hiện của từng đội bóng. Có những đội vào trận cứ như thể họ biết họ không thể bị đội bạn đánh bại ngay cả khi trận đấu chưa thực sự bắt đầu. Một câu lạc bộ như vậy sẽ đánh bại tinh thần của bất cứ đối thủ nào.

Khi đội Notre Dame thi đấu với đội Đại học Miami Hurricanes của huấn luyện viên Jimmy Johnson, họ có một cầu thủ nhận bóng rất xuất sắc tên là Michael Irvin.

Bất cứ khi nào Michael có một trận đấu tốt - đây là điều anh thường làm - anh làm khán giả kích động bằng những trò khôi hài mà hầu hết chúng ta gọi là

"trò trời ơi". Bạn thấy rằng các cầu thủ luôn làm những trò như vậy. Họ chạy vào khu vực cuối sân để làm một cú "đập bóng"^[12], đập mạnh quả bóng xuống sàn đồng thời trình diễn một vũ điệu chớp nhoáng. Một vài cầu thủ thể hiện vũ điệu này chỉ để thu hút sự chú ý của khán giả về phía họ nhưng với Michael, "trò trời ơi" này lại là một vũ khí. Anh ta dùng nó để thách thức và đe dọa, để cho đối thủ của anh biết rằng anh sẽ đánh bại.

Ngày hôm đó, Michael và đội của anh ta đã thắng chúng tôi. Tuy nhiên, những năm sau, đội của chúng tôi đã xây dựng được niềm tin rằng chúng tôi có thể đánh bại bất cứ đối thủ nào. Chắc chắn Jimmy và đội Hurricanes cũng cảm thấy như

vậy. Họ đấu với chúng tôi lượt hai vào năm 1988, sẵn sàng bảo vệ vận đở lâu nhất của mình trong các mùa bóng trước những đội bóng của các trường đại học khác trong cả nước.

Trong trận đấu đó, chúng tôi có lợi thế là đội chủ nhà. Đêm trước khi cuộc thi đấu diễn ra, tôi có một bài phát biểu trước 25.000 sinh viên của trường. Tôi trình bày thật ngắn gọn những đánh giá của mình. Tôi đề nghị những người hâm mộ đội bóng làm cho chúng tôi ba việc. Đầu tiên, tôi muốn họ cổ vũ cho đội Notre Dame thật lớn, lớn hơn cả những lần họ từng làm từ trước tới nay. Thứ hai, tôi yêu cầu họ hãy xử sự đúng mực như họ đã luôn luôn làm. Thứ ba, tôi

muôn họ thể hiện cho Jimmy và đội của ông ta thấy rằng chúng tôi sẽ đánh bại họ như đánh bại một con chó già trong sân vậy.

Khi tôi phát biểu xong thì cũng đã muộn và tôi không hề hy vọng những lời phát biểu của tôi sẽ xuất hiện trên mặt báo ngày hôm sau. Tôi đã nhầm! Ngày hôm sau tôi thức dậy và nghe thấy những tí báo được rao om sòm: "Lou Holtz dự đoán chiến thắng trước đội Hurricanes". Suy nghĩ đầu tiên của tôi là tôi đang tự rước về những sai lầm ngớ ngẩn nhất mọi thời đại. Miami là một đội quá xuất sắc. Họ đâu cần tôi giúp đỡ để chuẩn bị tinh thần cho trận đấu này. Lúc đó tôi chỉ có thể tưởng tượng ra quang cảnh những lời

nói của tôi được dán khắp phòng thay đồ của họ.

Sau đó, tôi nghĩ rằng: “Quý quái, điều này thì thay đổi được cái gì cơ chứ? Đội Hurricans sẽ vẫn tới để thi đấu với chúng tôi cho dù tôi có nói gì đi chăng nữa”. Có thể Jimmy cũng có các bài huấn luyện nhằm tăng động lực thi đấu với Dale Camegie. ông ta đã và vẫn là một huấn luyện viên xuất sắc, người luôn chuẩn bị đầy đủ tinh thần trước bất kỳ trận đấu nào có tầm cỡ như thế này. Càng suy nghĩ về những tí báo đó, tôi càng thấy chúng chẳng làm tôi quan tâm nữa.

Ngoài ra, tôi đã đạt được chính xác những gì tôi muốn. Những lời bình luận kỳ lạ của tôi tại cuộc gặp mặt động viên

- kỳ lạ vì chúng hoàn toàn không tiêu biểu cho tính cách của tôi - không nhằm vào những người hâm mộ hay thậm chí là đội bóng bầu dục Miami. Mục tiêu của tôi là trận đấu của đội Notre Dame. Tôi muốn tất cả các cầu thủ của tôi nhận ra rằng tôi tin tưởng vào họ như thế nào. Không phải tôi tung hoả mù mà trong từng thớ thịt của tôi, tôi tin tưởng rằng chúng tôi sẽ chiến thắng.

Đầu tiên, các cầu thủ của tôi không biết tôi đang định làm gì. Thật lòng mà nói, ngay chính bản thân tôi cũng không hoàn toàn hiểu được. Nhưng khi chúng tôi họp đội, tôi đã giải thích tại sao tôi nghĩ rằng đội chúng tôi có thể thắng. Tôi chỉ cho họ thấy đội chúng tôi đã tiến bộ

như thế nào kể từ mùa bóng năm ngoái. Không ai có thể tranh cãi về vấn đề này. Sau đó, tôi hỏi các cầu thủ tấn công của tôi có bao nhiêu người còn lóng ngóng với quả bóng và có bao nhiêu người ném bóng mà bị chặn. Không có ai giơ tay. Tôi hỏi các cầu thủ hàng phòng ngự của tôi.

Có bao nhiêu người có thể chặn bóng và cướp bóng. Có một vài cánh tay giơ lên. Chúng tôi liệt kê các nhiệm vụ. Mỗi lần có một bàn tay giơ lên, tôi viết tên cầu thủ đó lên trên bảng, bên cạnh đó là nhiệm vụ mà anh ta hứa sẽ đảm nhận. Một bài tập như thế khuyến khích các cầu thủ của chúng tôi tạo được những cam kết chiến thắng. Khi cuộc họp kết thúc,

đội của chúng tôi tin tưởng rằng chúng tôi không thể bị đánh bại.

Ngày hôm sau, hai đội bóng ra sân thi đấu. Không một cầu thủ nào của cả hai đội đánh vắn được từ “đầu hàng”. Cuối hiệp một, hai đội có tỉ số hòa và đổi sân. Khi đi qua nhau, một cầu thủ cản của đội Miami nói với cầu thủ biên của chúng tôi, Frank Stamms, rằng: ‘Trận đấu

Cũng quyết liệt đấy nhỉ?’, đội Miami luôn vào trận với niềm tin đội mình sẽ chiếm ưu thế. Nhưng bây giờ họ phải đối mặt với một đội cũng tự tin như vậy. Suốt buổi chiều hôm đó, chúng tôi tiếp tục cuộc chiến quyết liệt của chúng tôi. Đó là một trận đấu quyết liệt và những giây phút cuối cùng của trận đấu cũng

tới. Chúng tôi đã đánh bại họ chỉ với một điểm duy nhất. Đó là một chiến thắng không thể tới theo một cách nào khác vì cả hai đội đều không biết chùn bước.

Trong cuộc sống, hãy là người tham gia, đừng là người đứng ngoài quan sát.

LOU HOLTZ

Trích từ cuốn *Chiến thắng mỗi ngày* (Winning every day) của Lou Holtz.

6 – Sử dụng các nguồn lực xã hội

Mọi người đều nghĩ họ sẽ thay đổi thế giới nhưng không một ai nghĩ sẽ thay đổi bản thân mình.

LEO TOLSTOY

Một doanh nghiệp phát triển dựa trên những mối quan hệ mà doanh nghiệp đó xây dựng và duy trì được với nhân viên, khách hàng, nhà cung cấp, người cố vấn và những người khác. Để thành công bền vững, doanh nghiệp phải giữ được khách hàng, khiến họ phải quay lại mua sản phẩm hay sử dụng dịch vụ của mình. Khách hàng sẽ tiếp tục giao dịch với bạn

nếu họ tin tưởng rằng bạn luôn mang lại cho họ những giá trị tuyệt vời.

Điều này cũng tương tự như các mối quan hệ cá nhân. Mỗi người phải mang lại lợi ích cho người kia, nếu không “keo dính giá trị” sẽ không còn có thể liên kết họ với nhau nữa. Dù là mối quan hệ trong gia đình, trong công ty, trong một tổ chức cộng đồng hay mối quan hệ trong nhóm hợp tác, nếu chất kết dính không phải là cũng có lợi thì mối quan hệ sẽ chấm dứt.

Thời của những doanh nghiệp đơn độc chống chọi để đạt được mục tiêu riêng biệt, dũng cảm chống lại những thử thách để tồn tại đã qua rồi. Cuộc sống và thương mại trong xã hội hiện đại đã trở

nên quá phức tạp. Người tiên phong đơn độc không thể nắm bắt kịp tất cả những thông tin đang bùng nổ trên Internet và trong hàng nghìn cuốn sách được xuất bản mỗi ngày; cũng không thể hiểu hết mọi yếu tố và đảm nhận hết những nhiệm vụ cần thiết dẫn tới thành công. Thành công chỉ đến khi làm việc theo nhóm. Không ai có thể lên đỉnh cao một mình - không một chủ tịch hội đồng quản trị, không một ngôi sao thể thao, và cũng không một nhà lãnh đạo thế giới nào có thể làm được điều đó. Sự liên kết và liên doanh giờ đây không phải để tăng thêm quyền lực mà là để tồn tại. Thậm chí các công ty lớn cũng có rất ít khả năng hoạt động một mình trong thời đại thông tin ngày càng phát triển mạnh mẽ.

Bắt đầu một mối quan hệ mới hay tập hợp một nhóm thành công tức là tạo cho người khác những lý do chính đáng để tham gia. Tiền có thể đẩy nhanh quá trình nhưng để các mối quan hệ tồn tại thì cần nhiều hơn thế. Nhận thức được rằng chúng ta có thể chia sẻ, hưởng lợi từ sức mạnh và nguồn lực của nhau chính là điều đã khiến chúng ta xích lại gần nhau. Điều làm cho chúng ta hợp tác với nhau lâu dài chính là chúng ta đã xây dựng và duy trì được mối quan hệ hai bên cùng có lợi. Khi chúng ta leo lên nấc thang dần tới thành công, tăng thêm kỹ năng, sự hiểu biết và sự sáng suốt, tuân theo quy luật của sẻ chia là một việc làm sáng suốt. Trên những nấc thang dẫn tới thành

công, đừng dẫm đạp lên những người ở dưới mình và cũng đừng kéo những người ở trên mình xuống.

Có rất nhiều ví dụ về các mối quan hệ cũng có 10 có liên quan tới nhiều hơn hai cá nhân. Trong mạng lưới doanh nghiệp, các thành viên sẽ tiếp cận được thông tin, kiến thức, các mối liên hệ và các nguồn lực của các thành viên khác trong nhóm. Những nhóm như vậy hỗ trợ, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận với thông tin và sức mạnh tập thể thông qua làm việc theo nhóm.

Hoạt động tích cực trong một mạng lưới làm việc như vậy cũng giống như gửi tiết kiệm ở ngân hàng: bạn càng gửi nhiều tiền, bạn càng có nhiều tiền để rút

những khi cần đến. Khái niệm này sẽ trở nên rõ ràng hơn khi bạn coi nguồn lực xã hội là tiền. Bằng cách gửi tiền vào tài khoản - tức thông tin, các ý kiến chuyên môn, dịch vụ xã hội - bạn xây dựng nên nguồn lực xã hội của bản thân mình. Đó là một cách để bạn tiếp thị chính mình: bạn là sản phẩm và bạn giúp đỡ những người khác bằng cách cung cấp sản phẩm đó.

Cuối cùng, bạn sẽ thu lợi được gì từ các nguồn lực xã hội bạn tích lũy được? Đầu tiên, bạn sẽ nhận thấy rằng bản thân việc giúp đỡ người khác đạt được mục tiêu của họ cũng là một việc đem lại lợi ích. Thứ hai, khi bạn đặt mối quan hệ trên nền tảng cùng có lợi, các nguồn lực

xã hội đang tăng trưởng của bạn sẽ thu hút những người khác và họ sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu của mình.

Khi cuộc sống không phải là vì tiền hay danh vọng mà đơn giản chỉ là sống qua ngày, lúc đó vốn xã hội có thể làm nên sự khác biệt giữa sự sống và cái chết. Người Mỹ đã đầu tư một lượng đáng kể vốn xã hội vào Philippin. Sau khi Nhật áp đảo quân Đông Minh năm 1942, các lợi ích từ nguồn lực đó đã giúp rất nhiều tù binh chiến tranh vượt qua thử thách và sống sót bằng những cách- đáng kinh ngạc. Brian Alcorn, một chuyên gia về phát triển mạng lưới tại Tây Virginia, kể lại câu chuyện về sự sống sót khác thường của cha ông.

LIÊN KẾT ĐỂ SỐNG SÓT

-BRIAN ALCORN

5 giờ sáng. Bạn thức dậy, da tấy đỏ sau một đêm bị muỗi đốt. Cái nóng của buổi bình minh chỉ chờ được bung ra khi mặt trời lên. Bạn giành giật quyền được tắm vào buổi sáng với khoảng 75 người khác và xếp hàng để ăn sáng. Hương vị của giấm bông và trứng xâm chiếm tâm trí bạn nhưng chúng lập tức tan biến khi bạn nhìn vào bát cháo loãng cầm trên tay. Thật quái quỷ, dù thế nào thì trước kia khi còn ở nhà bạn cũng chẳng bao giờ thích trứng và giấm bông cả.

Bây giờ thì bạn đang phải xếp hàng. Tất cả mọi người đều có mặt. Đêm qua

không một ai trốn thoát. Bạn vẫn chưa tỉnh hẳn nhưng bạn thấy đôi chân đang đưa mình về phía trước, từng bước, từng bước trên một lối đi bản thủ.

Những tên linh canh có lẽ cũng chẳng tỉnh táo hơn gì bạn nhưng chúng có súng. Bạn vẫn tiếp tục đi. Cách bạn một quãng có một con đường dẫn đến cửa hàng hoa quả. Một phụ nữ Tây Ban Nha, chủ cửa hàng hoa quả nhìn đoàn người đi qua và cười. Những tên lính gác không hề để ý. Trước cửa hàng của người phụ nữ ngày hôm đó có một tấm biển nhỏ. Trên tấm biển là dòng chữ: "CHÚNG TÔI".

Bạn tiếp tục lê bước. Rất nhiều người dân địa phương đứng ở bên đường, Nhưng lính gác không chú ý gì tới họ.

Bạn trông thấy một người phụ nữ khác kín đáo cầm một tấm biển nhỏ ở cách bạn khoảng 15m. Tấm biển đó viết: "CHIẾN THẮNG".

Đi thêm một đoạn nữa bạn lại thấy một người phụ nữ khác cầm một tấm biển với dòng chữ: "VÀO".

Nếu hôm đó là ngày đầu tiên bạn có mặt tại vùng đất nóng bỏng này, rất có thể bạn sẽ nghĩ mình đang bị mất trí. Hoặc nếu không bạn cũng sẽ thắc mắc những người dân ở đây nói tiếng gì vì bạn sẵn sàng thề rằng những từ mà bạn nhìn thấy trên suốt con đường bùn lầy này chính là tiếng Anh. Hoặc bạn có thể đơn giản phớt lờ những tấm biển đó và cứ tiếp tục đi qua mà thôi.

Nhưng đó không phải là ngày đầu tiên của bạn. Tên bạn là Ed Alcorn và bạn không hề mất trí. Bạn tới đây, tới Philippin vào ngày 14 tháng 2 năm 1940 - ngày lễ tình yêu - với tư cách là người đại diện của chính phủ Mỹ. Chú Sam^[13] phong bạn là Hạ sĩ quan Ed Alcorn và chỉ định bạn làm trung đội trưởng Trung đoàn Pháo Binh 60, Khẩu đội pháo M của quân đội Mỹ. Năm 1941, đội quân xâm lăng của Nhật Bản tấn công quân đội Mỹ tại khu vực Philippin. Đó là một câu chuyện dài và phức tạp nhưng chung quy là bạn và hàng trăm đồng đội khác bị bắt và phải miễn cưỡng tập hợp lại thành một nhóm lao động phục vụ cho một hoàng đế ở nơi xa

xôi.

Bạn đến đây như thế nào không còn là vấn đề nữa. Chỉ biết rằng bạn đang phải đi trên một con đường để bắt đầu một ngày làm việc mới, mệt nhọc đến gãy cả lưng - xây dựng một sân bay với cuộc chim và xẻng.

Tiếp tục đi, bạn lại thấy một người phụ nữ khác với một tấm biển nhỏ có dòng chữ: "BUỔI TRƯA".

Trên chặng đường đi làm và trở về hàng ngày dài dằng dặc, thật là không khôn ngoan nếu reo lên: "Hura, Hura!". Vì vậy, bạn đành kìm nén ham muốn được chào mừng những tin tức tốt lành, chỉ lặng lẽ để cho những đoạn tin đó loé sáng. "Chúng tôi chiến thắng vào buổi

trưa”. - thông tin này làm tinh thần bạn tràn trề như một cốc đầy kem dâu, thứ kem mà bạn yêu thích.

Bạn phải thực hiện hành trình này sáu ngày một tuần trong gần 3 năm (trước khi bạn bị chuyển tới một trại lao động tại Nhật Bản để phục vụ trong năm cuối cùng của cuộc chiến tranh). Bạn phải chứng kiến cảnh một vài bạn tù ngã xuống vì thiếu thức ăn, vì bệnh tật

1 Chú Sam: Chính phủ Hoa Kỳ.

hoặc do đã hoàn toàn kiệt sức trên mặt đất bị cái nóng thiêu đốt. Không có điện, nước sạch thì khan hiếm và so với việc phải ngủ ngoài trời thì một cái hầm vẫn còn là sang trọng.

Bạn và những người bạn tù đã quá đói nên tất cả những cuộc trò chuyện giữa bạn và họ chỉ xoay quanh vấn đề thức ăn. Câu chuyện có thể bắt đầu về cặp giò của Betty Grable nhưng chắc chắn sẽ kết thúc với câu chuyện về cái bánh của Betty Crocker.

Không một ngày nào bạn được ăn bánh bích qui. Thậm chí có ngày bạn còn chẳng nhìn thấy biển báo nào. Nhưng bạn vẫn phải đi. Thậm chí vào cái ngày bạn nhìn thấy người phụ nữ cầm những tấm biển thông báo lời hứa của tướng Douglas MacArthur "Tôi sẽ quay lại", bạn cũng thật sự không biết phải hy vọng vào điều gì. Chiến tranh có thể kết thúc ngay lập tức hoặc có thể kéo dài trong

nhiều năm.

Nhưng có một điều rất rõ ràng đó là bạn biết rằng các thông tin từ thế giới bên ngoài đang giúp bạn và những người đàn ông này đặt kế hoạch để sống sót và mong chờ ngày được giải cứu. Bạn phát hiện ra rằng những người phụ nữ bên đường - mối liên hệ giữa bạn với thực tại - là một phần của một mạng lưới. Người phụ nữ Tây Ban Nha tại cửa hàng bán hoa quả kết hôn với trưởng nhóm tù, người từng là một sĩ quan hải quân Mỹ trước khi quân Nhật chiếm đóng. Người phụ nữ này làm việc trong một mạng lưới. Người phụ nữ khác bạn nhìn thấy dưới đường chính là họ hàng của cô ấy.

Là người chỉ huy thứ hai, bạn tìm cách

để chuyên các tin tức tình báo ra khỏi trại tù thông qua mạng lưới của những con người dũng cảm này. Bạn tách một mẩu gỗ nhỏ ở giữa, khoét một lỗ đủ để chứa một mẩu giấy. Hàng ngày, bạn và những người bạn tù viết những thông tin về bọn cai tù và những thông tin khác lên một mảnh giấy, nhét nó vào cái khe trên khúc gỗ đó và dùng bùn để bít khe hở. Cuối ngày, bạn lặng lẽ đánh rơi khúc gỗ để ban đêm nó có thể tới được với những người dân địa phương.

Trước chiến tranh, người sĩ quan kể trên đã thuê một cậu bé địa phương 16 tuổi để giúp vợ mình làm việc nhà. Tuy còn nhỏ tuổi nhưng cậu bé đã là một phần của mạng lưới. Cậu có nhiệm vụ

mỗi tôi phải đi nhặt khúc gỗ mà bạn đã bỏ lại, lấy mảnh giấy đi và thay vào đó là một tin nhắn do người vợ của người trưởng nhóm tù viết. Sau đó, cậu bé để khúc gỗ lại để hôm sau bạn có thể lấy được. Qua người vợ của người trưởng nhóm tù, bạn và những người tù khác có thể biết được thông tin về các trận thắng của hải quân, hoạt động của quân du kích tại địa phương và những cuộc đàm phán quốc tế về việc lấy lại Philippin.

Đôi khi trong khúc gỗ còn có cả tiền. Bạn và những tù nhân khác dùng nó để trao đổi với lính Nhật, ví dụ như để đổi lấy đường ngựa {gọi như vậy vì đường này vốn chỉ được dùng để cho ngựa kéo ăn chứ không phải cho người}. Cậu bé

cũng thường xuyên để lại thức ăn trong khúc gỗ.

Nhiều tháng trôi qua, bạn vẫn tiếp tục đi, vẫn tiếp tục đọc, tiếp tục viết. Bất chấp những nghịch cảnh gây chán nản, bạn không bao giờ cảm thấy rằng mình sắp chết. Bạn tin rằng mình sẽ sống sót.

Rồi một ngày bạn mở khúc gỗ và nhận thấy rằng nó hoàn toàn trống không. Không có tin nhắn! Bạn tự hỏi chuyện gì đã xảy ra. Mạng lưới này là chìa khoá để giúp bạn và những tù nhân khác sống sót. Những người bạn địa phương và bạn đã trở nên gắn bó với nhau: vận mệnh của họ là vận mệnh của bạn và ngược lại. Bạn và họ cùng chia sẻ khả năng thành công và hậu quả của thất bại.

Sau tất cả, bạn có thể bỏ qua những tín hiệu của họ. Tệ hơn nữa, bạn có thể không tin họ. Nhưng bạn đã lựa chọn không chỉ đánh giá cao những tin nhắn của họ mà còn đáp lại họ, xác nhận mối liên hệ với họ.

Cho đến tận khi chiến tranh kết thúc, bạn mới biết rằng kẻ thù đã bắt được cậu bé. Chúng tra tấn, hỏi cung, kết tội cậu bé vì cậu đã giúp đỡ những người tù. Và cũng đến tận khi chiến tranh kết thúc bạn mới biết rằng cậu bé không hề khai một lời để bảo vệ bạn và những tù nhân khác.

Màn đêm buông xuống, bạn và những người tù nghỉ ngơi trên những tấm thảm rơm, da dày trống rỗng như da dày của những con muỗi.

Tất cả những gì bạn biết lúc này là mạng lưới của bạn - những người bạn của họ và sự hy sinh thầm lặng của họ - đang giúp bạn và hàng trăm người khác sống sót và dám hy vọng.

Nghiện ngập khiến người ta trở nên đơn độc và bị cách ly khỏi cuộc sống xã hội Cộng đồng có trách nhiệm động viên và giúp đỡ những người đó hoà nhập trong cuộc sống. Nếu được giúp đỡ, họ sẽ trở nên gắn bó với bạn bè, những người xung quanh cũng như với cộng đồng hơn cả trước đây và đóng góp thêm vốn sống xã hội của mình cho những người đi sau. Tom Plemming là một tư vấn viên về marketing và huấn luyện kinh doanh ở Florida.

HỢP TÁC CHỨ KHÔNG PHẢI CẠNH TRANH

TOM FLEMMING

Không có ai đơn độc trên đời này.

JOHN DONNE

Bill Frederick là một người may mắn. Cậu sinh ra trong một gia đình yên ấm, được chăm lo để có thể phát triển toàn diện về thể chất, trí tuệ cũng như đời sống tinh thần. Frederick có vẻ hơi nhút nhát và khiêm tốn, song cũng thông minh và là một vận động viên rất cừ. Tất cả những người từng gặp Frederick đều nhất trí đó là một cậu bé tuyệt vời và có cuộc sống thật hạnh phúc. Song cuộc sống may mắn đó của cậu bắt đầu thay đổi.

Ở trường học, Frederick làm quen với rượu. Cũng như những học sinh khác, cậu uống để giao tiếp, song hình như với cậu, rượu còn có ý nghĩa khác hơn một chút. Cậu như bị ma quỷ sai khiến, không thể kiểm soát được lượng rượu mình uống. Một khi đã uống, cậu cảm thấy khó có thể dừng lại.

Khi rượu ăn sâu trong cuộc sống của Frederick, cậu trở nên cứng đầu và ngang bướng. Cậu mô tả mình giống nhân vật John Wayne trong phim: hung tợn và thích ở một mình. Tâm trí của cậu như bị bao phủ bởi đám mây do rượu tạo ra. Frederick chưa bao giờ nghĩ mình cần phải nhờ ai đó giúp đỡ. Đó là một sai lầm không thể tệ hại hơn. Do ngày càng

lạm dụng rượu, cuộc đời Frederick bắt đầu trượt dốc. Cậu bị mất việc làm, bạn gái bỏ rơi, gia đình xa lánh. Rất nhanh chóng cậu hoàn toàn mất khả năng điều khiển cuộc sống của mình.

Cuộc sống càng trượt dốc thì Frederick càng lún sâu vào rượu để giải sầu. Mỗi ngày cậu uống hơn một lít rượu vodka. Sức khỏe Frederick bắt đầu có vấn đề: cậu phát hiện mình có nguy cơ mắc bệnh viêm gan do uống quá nhiều rượu. Cậu buộc phải ở chung với một người khác trong một căn hộ phòng đôi của mình ở Nam Boston. Và từ khi hết tiền, Frederick thậm chí không mua nổi chiếc giường để ngủ. Suốt mùa hè nóng nực, cậu phải ngủ trên hai chiếc túi to

đùng nhét toàn quần áo mùa đông của mình còn đến mùa đông lạnh lẽo thì lại phải ngủ trên 2 cái túi nhét toàn quần áo mùa hè. Trong những phút tỉnh táo ít ỏi, Frederick nhận thấy mình đang sống cuộc sống như ở địa ngục. Và cuối cùng cậu thấy rằng mình chỉ có 2 lựa chọn: hoặc là tỉnh ngộ hoặc chết.

May mắn cho Frederick, điều duy nhất có thể cứu cậu thoát ra khỏi cảnh ngộ này chính là thứ mà cậu đã bỏ quên. Cậu vẫn mơ ước có một cuộc sống bình thường như bao người, được sống trong tình yêu, có những người bạn tốt và được gia đình yêu thương. Cậu mong mỏi đến tuyệt vọng rằng cậu có thể khiến Ann, cô bạn gái của cậu, quay lại. Niềm khát khao đó

là động lực giúp cậu tìm thấy ánh sáng để thoát khỏi cuộc đời tối tăm này.

Nhưng không có con đường nào trải hoa hồng cả. Mỗi ngày Frederick phải gồng mình đấu tranh kịch liệt để vượt qua tiếng gọi gào xé của rượu, song cậu vẫn rất quyết tâm cai rượu, mỗi ngày giảm một chút, vào một thời điểm cụ thể.

Quá mệt mỏi với hình ảnh John Wayne, Frederick bắt đầu tìm đến sự giúp đỡ và không thể ngờ rằng mọi người lại có thể nhiệt tình giúp đỡ và ủng hộ cậu đến như vậy. Cậu tìm được một chương trình với những thành viên có thể hỗ trợ, chia sẻ và giúp cậu tháo gỡ các vấn đề cũng như sẵn sàng giúp cậu cai nghiện. Frederick bắt đầu quan tâm đến

sức khỏe của mình và cuối cùng, dần dần cậu bắt đầu lấy lại cuộc sống mà mình từng mơ ước.

Nhờ sự giúp đỡ của các thành viên trong tổ, Frederick được giới thiệu làm người chở hàng phân phối cho một cơ sở chuyên cung cấp các mặt hàng y tế. Cậu đã không tái nghiện và ít lâu sau được chuyển vào bán trong cửa hàng. Frederick là một nhân viên có năng lực và một lần ý tưởng mà cậu đề xuất đã giúp công ty thu được khoản lợi nhuận 250 nghìn đô la. Nhưng khi cậu yêu cầu tăng lương thì sếp cậu trả lời: “Tôi thấy chưa sẵn sàng tăng lương cho cậu”. Điều này khiến cho cậu trầm trở và quyết tâm từ giờ sẽ không bao giờ để ai có quyền

cân đo giá trị của mình nữa. Frederick quyết định mở công ty riêng.

Càng ngày cậu càng thấy tự tin hơn và càng quyết tâm tìm lại cuộc sống của mình. Frederick khai trương công ty cung cấp thiết bị y tế Allcare - một công ty mang đến niềm hy vọng cho hàng ngàn bệnh nhân và người già với các thiết bị đáp ứng chất lượng cuộc sống ngày càng cao của xã hội. Vốn không có kinh nghiệm gì trong lĩnh vực này, thời gian đầu kinh doanh, Frederick phải đối mặt với vô vàn khó khăn thử thách. Một trong những nguyên tắc sống mà Frederick thực sự tâm đắc là. Trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống, không có cái gọi là cạnh tranh mà chỉ có những cơ hội

đề cùng nhau hợp tác. Cậu bắt đầu nhờ cậy gia đình, những mối quan hệ kinh doanh mới và những người bạn đến từ câu lạc bộ trợ giúp những người cai nghiện. Cậu tin tưởng họ và nhờ họ giúp đỡ chia sẻ cả về vật chất lẫn tinh thần. Không ngạc nhiên, sự tin tưởng và chân thành của Frederick đối với mọi người bắt đầu giúp cậu gạt hái thành công.

Một hôm, Frederick nhận được điện thoại từ một khách hàng tiềm năng đang muốn tìm mua một sản phẩm. Vị khách này giải thích rằng nhà phân phối quốc gia đã ngừng hợp đồng với ông và ông đang tìm kiếm một nhà cung cấp thay thế. Frederick có nguồn hàng này và rất vui sướng khi được bắt tay cộng tác với vị

khách mới của mình. Nhưng Frederick cũng nhanh chóng nhận ra một cơ hội khác nữa và quyết tâm đi đến cùng. Cậu gọi điện đến giám đốc chi nhánh của nhà phân phối quốc gia đó, “đôi thủ cạnh tranh” của công ty cậu, và nói rằng công ty cậu sẽ giúp đỡ những khách hàng không còn mua dòng sản phẩm do bên công ty đó cung cấp nữa. Vị giám đốc chi nhánh nhận thấy đây là cơ hội lớn để công ty thể hiện thiện chí đối với khách hàng của công ty mình, vì thế ông ta đã gửi cho Frederick danh sách những khách hàng có hợp đồng bị gián đoạn.

Vụ hợp tác làm ăn này làm tăng thêm 76 % doanh thu của Allcare trong một tháng so với tổng doanh thu của cả bốn

tháng trước đây cộng lại. Hãng phân phối quốc gia này cũng coi công ty của Frederick là một trong những công ty vận chuyển của hãng và giảm chi phí vận chuyển cho công ty Allcare xuống 35% trong khi Frederick và người cộng sự không phải mất thời gian lái xe đi phân phối hàng nữa. Bằng cách đặt niềm tin, sống hoà đồng và hợp tác với mọi người thay vì cạnh tranh và sống cô lập, Frederick đã tăng doanh thu lên 1000% trong 2 năm. Với Frederick, “thành công là vứt bỏ các thái độ của John Wayne”. Anh đề cao sự hợp tác không chỉ trong kinh doanh mà còn trong cuộc sống. Frederick đã cưới Ann được 10 năm và có 2 đứa con trai. Anh đã đạt được giấc mơ của đời mình. Frederick chăm lo cho

gia đình, hài lòng với thắng lợi to lớn của công ty và sống giản dị với những người bạn. Quan điểm sống hợp tác của Frederick tiếp tục giúp anh gặt hái thành công, tăng thêm lợi nhuận cho công ty. Cách đây ít lâu, nhà phân phối quốc gia đã gọi cho anh và nói rằng công ty đã cắt hợp đồng với 4 môi hàng và hỏi liệu công ty của Frederick có muốn tiếp nhận những môi hàng đó không. Công ty và cuộc sống của anh tiếp tục thăng hoa. Bill Frederick một lần nữa lại là người may mắn.

Thật đáng ngạc nhiên khi một sự đầu tư nhỏ về công sức và nỗ lực lại có thể giúp tăng vốn sống xã hội của bạn nhanh đến thế, kể cả khi mục tiêu đơn

giản đề ra bạn đầu không đạt được. Bất kì nhà đầu tư nào cũng sẽ nói với bạn rằng bạn luôn phải trung thành với kế hoạch đầu tư của mình, trước khi có thể nhìn thấy kết quả. Và sau đó bạn sẽ thấy đôi khi kết quả còn hơn cả những gì bạn mong đợi. Linda Macedonia đã kiên định theo đuổi sự nghiệp kinh doanh của mình cho đến khi tiếng tăm của cô cũng như hình ảnh của công ty lan rộng ở khắp vùng Đông Bắc. Rachelle Dronne Coury, một cây bút tự do dành nhiều mối quan tâm đến vấn đề sức khỏe tim mạch, đã nhiệt tình giúp đỡ chúng tôi thực hiện bài viết này.

SỰ VĨ ĐẠI BẮT NGUỒN

TỪ NHỮNG ĐIỀU GIẢN DỊ

LINDA MACEDONIO VÀ RACHELLE
DIONNE COURY

Đôi khi những điều vĩ đại lại có sự khởi đầu hết sức giản dị. Jason Feid là một giáo viên thể dục của trường phổ thông North Attleboro ở Bắc Attleboro, bang

Massachusetts. Năm 1999, một cơ hội đã đến với anh ta: thực hiện một hoạt động gây quỹ cho một tổ chức để đổi lại sẽ được sắm thiết bị thể dục cho học sinh phổ thông. “Vòng nhảy cho trái tim” là chương trình gây quỹ bóng chuyền được Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ tài trợ. Với

mỗi đồng đô la mà nhà trường gây quỹ được, tổ chức sẽ cấp cho các trường đã tham gia các chứng nhận để có thể sắm thêm thiết bị thể dục cho học sinh. Đối với Feid, đây là một chương trình mang lại lợi ích cho cả hai bên. Bọn trẻ thì được dùng các thiết bị mới và được tham gia vào một chương trình cộng đồng tăng cường sức khỏe trái tim và thể chất. Đồng thời, tiền thu được cho Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ thông qua chương trình Vòng nhảy cho trái tim sẽ được sử dụng để hỗ trợ các chương trình giáo dục và nghiên cứu các bệnh về tim và chứng đột quỵ - những nguyên nhân hàng đầu dẫn đến tử vong, và các bệnh tật khác.

Feid mời đồng nghiệp của mình là

Johh Dempsey giúp anh tổ chức sự kiện này. Trong năm đầu tiên, với sự tham gia của 30 đứa trẻ, họ đã gây quỹ được 630 đô la. Nhưng rất tiếc số tiền đó chưa đủ để được cấp chứng nhận mua sắm thiết bị tập thể dục. Chán nản, Feid cảm thấy anh đã làm học sinh của mình cũng như Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ thất vọng.

Năm sau, thêm một lần nữa Feid được mời tài trợ và tổ chức cho chương trình. Anh không thể hiểu nổi tại sao người ta vẫn muốn anh tiếp tục đảm nhận, song từ sâu thẳm trái tim, anh biết rằng lần này mình có thể làm tốt hơn. Được sự động viên của hiệp hội, anh quyết định thử sức. Anh lập một kế hoạch mới và tuyển 160 học sinh vào tham gia chương trình.

Lần này, họ đã gây được số tiền quỹ lên tới 2.732 đô la, số tiền nhiều hơn hẳn so với lần trước! Đến năm thứ 3, sự tận tâm của Feid và Dempsey đã thực sự được đền đáp. Chương trình của họ đã thu hút được 353 tình nguyện viên, và gây được số tiền quỹ là 16.811 đô la cho Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ.

Năm 2002 trở thành năm đáng nhớ. Với kiến thức và kinh nghiệm thu được trong suốt 3 năm làm việc cho chương trình Vòng nhảy cho trái tim, hai giáo viên cùng hội đồng giáo viên đầy nhiệt tình của trường phổ thông North Attleboro đã tập hợp lại với nhau và làm nên một kỳ tích lớn. Với sự giúp đỡ của 522 học sinh, các bậc phụ huynh và sự

góp mặt của cả cộng đồng, họ đã trở thành nhà gây quỹ số một của chương trình Vòng nhảy cho trái tim trong cả nước với số tiền 30.722 đô la.

Cho đến giờ, hoạt động này vẫn được tổ chức hết sức rầm rộ. Họ đã thiết lập mục tiêu cho năm 2003 là 40.000 đô la. Song đúng ra họ phải đặt mục tiêu cao hơn nữa. Vào ngày 16 tháng 4 năm 2003, với số học sinh được ghi nhận là 793 em, chiếm 3/4 tổng số học sinh của trường, đã cùng với Feid và khoa gây được tổng số quỹ là 58.709,24 đô la.

Chắc hẳn phải có bí quyết gì đó cho thành công vô cùng ấn tượng này. Vậy, đâu là nhân tố chính để tạo nên sự thành công cho một chương trình cộng đồng?

Theo Feid, đó chính là nhờ môi quan hệ. Anh giải thích “Sự kiện này mỗi năm thêm lớn mạnh. Do đó, môi quan hệ giữa các giáo viên, giữa giáo viên và học sinh, và giữa học sinh với nhau ngày càng được thắt chặt”. “Bọn trẻ thì thấy chương trình này rất vui vẻ, thú vị nên chúng bảo nhau và sau đó cùng đăng ký tham gia tiếp. Còn học sinh và các giáo viên có dịp được giao lưu cùng nhau trong một không khí vui nhộn, thoải mái, không như trong lớp học. Hiểu biết về nhau giúp mọi người gần gũi nhau hơn và từ đó có những môi quan hệ tốt đẹp hơn. Mà quan hệ tốt đẹp sẽ khiến người ta sống có tình nghĩa với nhau hơn”. Và tình nghĩa sẽ giúp tăng thêm số tiền quyên góp. Khi được hỏi về kế hoạch của mình

trong năm 2004, Feid nói “kế hoạch trong năm tới sẽ là tổ chức một hội chợ có các hoạt động thể chất và thu hút thêm sự tham gia của các doanh nhân trong khu vực. Mục tiêu gây quỹ lần này sẽ là 100.000 đô la.

Ai cũng dễ dàng tin tưởng rằng Feid sẽ lại tiếp tục thành công trong lần gây quỹ cho Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ tới. Song sự thực không chỉ có thế. Anh cảm thấy tiền bạc dù nhiều cũng vẫn chỉ như lớp kem trắng trên miếng bánh ngọt mà thôi. Thành công lớn nhất mà chương trình mang lại đó là anh có thêm nhiều thời gian để hiểu hơn về những cô cậu học trò của mình; quan hệ giữa nhà trường và cộng đồng được thắt chặt hơn,

và chương trình đã góp phần nâng cao mức độ nhận thức của cộng đồng về hai căn bệnh nguy hiểm chết người là bệnh tim và đột quỵ.

Qua những nỗ lực cho hoạt động gây quỹ và với những thành công đạt được mỗi năm, Feid trở thành một tấm gương, một hình mẫu tiêu biểu cho nhiều người. Anh được các trường khác mời đến chia sẻ những kiến thức và kinh nghiệm của anh khi thực hiện chương trình Vòng nhảy cho trái tim. Họ học tập, noi gương anh nhằm đạt được những thành công tương tự. Feid nhận được điện thoại từ khắp nơi trong cả nước. Họ gọi để nhờ anh giúp đỡ hoặc mời anh tham gia phát biểu trong các tổ chức, các câu lạc bộ

khác nhau. Gần đây, Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ đã đề nghị anh làm cộng tác viên cho chương trình Vòng nhảy cho trái tim ở vùng New England. Anh nói: “Tôi chưa bao giờ nghĩ mình có thể đạt được thành công đến thế”. Anh cũng chưa bao giờ mơ tưởng mình và cộng sự của anh, John Dempsey, lại có ngày được mời đến Nhà Trắng nhân dịp *Triển lãm Sức khỏe Quốc gia*. Feid và Dempsey đã mang đến Nhà Trắng một chiếc áo phông có chữ ký của toàn thể học sinh trường phổ thông North Attleboro đề tặng Tổng thống Bush và phu nhân. Đích thân phu nhân Tổng thống đã nhận món quà.

Năm 2003, một số giám đốc vùng của Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ từ New

England đã đến thăm trường North Attleboro để tham dự chương trình do anh tổ chức. Rõ ràng thành công của Feid đã thực sự thu hút được sự quan tâm của nhiều người. Anh nói các trường khác cũng có thể đạt được mức độ thành công như vậy nếu họ sử dụng phương pháp mà anh đã tạo dựng.

Sự nổi tiếng của Feid trên cả nước đã làm thay đổi quan niệm của anh về những thứ có thể đạt được song không làm thay đổi quan niệm sống của chính anh. Anh cho rằng công việc mà anh làm chỉ đơn thuần là công việc của một nhà giáo dục: dạy bảo và làm một tấm gương sáng cho học sinh noi theo. Được làm việc với học sinh thực sự là niềm hạnh phúc của

Feid và dạy học là điều mà anh khao khát ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Mục đích sống của anh chỉ đơn giản là biết mình muốn gì, theo đuổi nó đến cùng với niềm say mê và không bao giờ chịu lùi bước.

Đó cũng là những điều Feid muốn gửi gắm đến học trò của anh. Với mong muốn nâng cao chất lượng học tập của học sinh, Jason Feid đã đạt được nhiều thành công hơn thế. Công việc của anh với tư cách là nhà giáo dục giờ đây không chỉ giới hạn trong phạm vi lớp học. Anh giáo dục mọi người trên khắp cả nước thông qua Hiệp hội Tim mạch Hoa Kỳ và giúp mọi người có khả năng giúp đỡ được cả những người khác. Anh đã dạy học sinh

hiểu rằng tất cả mọi người đều có khả năng đóng góp sức mình cho cộng đồng và có thể tạo ảnh hưởng tích cực đến những người khác bằng lòng nhiệt tình và sự kiên trì của mình bất kể họ thuộc lứa tuổi nào. Anh đã tạo động lực để đưa nhà trường và cộng đồng đến gần nhau hơn.

Feid là người đi đầu và là một người thành công. Khi được hỏi một “bậc thầy của thành công” sẽ có ý nghĩa thế nào với anh, anh trả lời "bậc thầy của thành công là người có khả năng tạo ra thành công trong bất cứ lĩnh vực nào bạn tham gia vào. Đó có thể là việc nuôi dạy con cái, làm công tác tình nguyện hay nghề nghiệp của bạn. Tôi cảm thấy nếu tôi muốn làm một điều gì đó, tôi sẽ chú tâm

làm, và sẽ thực hiện bằng được!”. Đây cũng là một bài học đáng giá của một người thầy giáo xuất sắc.

Đôi khi các công ty thường hay quên mất điều này: lòng trung thành giống như con đường hai chiều, trên đó, sự tin tưởng có thể chạy theo hai hướng. Điều này có thể sẽ là tài sản quan trọng và lâu bền nhất của bạn. Khi những người khác muốn hủy hoại bạn bằng cách bất ngờ chơi xấu thì đó là lúc bạn cần đến sự giúp đỡ từ những người mà bạn đã xây dựng được sự tin tưởng ở họ nhờ lòng trung thành và chữ tin của mình. Công ty của Terry Mis/edi, Công ty TNHH Simply Success ở Mconsin, chuyên về tổ chức quan hệ

công chúng và dịch vụ tiếp thị cho các doanh nghiệp khác.

BÙNG NỔ

TERRY MISFELDT

Các công ty đang tiến hành cải tổ, hãy cẩn thận: bạn đối xử với nhân viên của mình như thế nào thì họ sẽ đối xử lại với bạn như vậy.

Khi Công ty bảo hiểm Lincoln National sa thải Ron Weyers và Wally Hilliard, hành động này của công ty ngay lập tức đã biến hai người quản lý nhân sự xuất sắc nhất của họ trở thành các đối thủ cạnh tranh.

Cuối cùng, ai đã tạo ra sự cạnh tranh

này? Chính là một công ty mới do 2 kẻ bị sa thải gây dựng: Weyers và Hilliard.

Hai người này đã khởi đầu công việc kinh doanh của mình ngay tại tầng hầm của nhà Weyers. Công ty đầu tiên của họ - Công ty Bảo hiểm Sức khỏe Người lao động Green Bay - tỏ ra làm ăn rất có hiệu quả nên họ bán nó vào năm 1982 cho quỹ Fireman. Giá bán hết sức lời: 10 triệu đô la. Cả Weyers và Hilliard vẫn ở lại tiếp tục điều hành công ty này.

Một kết quả không đến nỗi tồi cho hai người đàn ông khởi nghiệp ở một tầng hầm. Họ hi vọng trong 5 năm tới Công ty Bảo hiểm Sức khỏe Người lao động của quỹ Fireman sẽ còn được giá hơn với mức khoảng 215 triệu. Weyers đùa:

“Chúng tôi không hiểu biết nhiều lắm về việc bán một công ty”.

Người mua là Công ty Bảo hiểm Quốc gia Lincoln. Một lần nữa hai bên đều nắm cương vị quản lý. Đến khi hãng Lincoln tiếp nhận công ty mới thì thoả thuận phi cạnh tranh vẫn còn hiệu lực trong 9 tháng nữa, song ông chủ mới này khước từ điều khoản phi cạnh tranh.

Cuộc họp dự kiến diễn ra tại trụ sở toà nhà Fort Wayne của Công ty Lincoln, bang Indiana, do đó Weyers và Hilliard có thể cập nhật thêm một số thông tin về tình hình làm ăn của hãng Lincoln. Hai người đáp máy bay đến Fort Wayne đúng vào lúc có nhiều sự việc thú vị xảy ra.

Theo như Weyers nói thì anh và

Hilliard đã bị công ty đuổi việc và bị đẩy vào hoàn cảnh khó khăn chứ không phải như người ta vẫn tưởng là ông Chủ tịch Công ty Lincoln bay về Green Bay để thông báo cho các nhân viên rằng ông ta đã “chấp nhận đơn xin nghỉ việc” của Weyers và Hilliard. Sự thực là 2 kẻ bị đuổi việc lúc đó đã vô cùng bàng hoàng và phẫn nộ khi bị ép phải về Wisconsin.

Một trò lừa bịp tiểu nhân. Họ đã bị gạt ra ngoài.

“Bị sa thải là điều tuyệt vời nhất xảy ra với chúng tôi”, Weyers, một cậu bé nông dân từng tham gia quân đội năm 18 tuổi, làm nghề bán hàng rồi chuyển sang nghề giặt là thuê sau đó làm việc ở công ty bảo hiểm sức khỏe nói. “Tôi đã tính

đến chuyện nghỉ việc nhưng Wally nói anh ta muốn thử sức thêm một lần nữa. và lại tôi cũng không bị sa thải rồi nghỉ hưu”.

Một lần nữa họ lại như những người trẻ tuổi. Rõ ràng là họ chưa sẵn sàng cho việc nghỉ hưu - Weyers lúc đó 48 tuổi còn Hilliard thì 46. Ở tuổi này họ vẫn muốn chứng minh một điều gì đó.

Hai người đồng viên nhau, cùng rũ sạch mọi ưu phiền và vạch ra một chiến lược làm ăn mới: thành lập công ty bảo hiểm sức khỏe lấy tên là Bảo hiểm Y tế Mỹ.

Rất nhiều nhân viên trung thành của Weyers và Hilliard ở Công ty Lincoln, bao gồm cả các khách hàng, đều không

tán thành cách xử sự của công ty khi sa thải Weyers và Hilliard. Vì thế, chỉ trong vài tháng, gần 170 nhân viên cũ trong số 200 nhân viên của họ đã chuyển sang làm cho Bảo hiểm Y tế Mỹ, trong đó có 10 trong số 13 giám đốc bán hàng khu vực.

“Chúng tôi chọn lọc ra những đại diện ưu tú nhất mà chúng tôi muốn”, Weyers nói, “Các nhân viên được hưởng những quyền lợi mà họ đã có ở công ty Lincoln và họ được tạo điều kiện để phát triển thâm niên trong nghề. Ngoài ra, chúng tôi còn thiết lập một chương trình chia lợi tức có lợi cho họ. Những nhân viên đến với chúng tôi đều là của Thượng đế gửi đến!”.

Công ty Bảo hiểm Y tế Mỹ làm ăn rất

suôn sẻ. Lực lượng bán hàng vẫn được sắp xếp như trước. Các hệ thống bán hàng cũng tương tự song đã được cải tiến nhiều.

Wayers tin rằng việc họ bị sa thải đem lại một lợi ích lớn. Đó là nó giúp cho công ty Bảo hiểm Y tế Mỹ giữ mối liên hệ được với các khách hàng và các đại lý để nhằm tìm hiểu họ thực sự muốn gì. “Nó giúp cho chúng tôi tìm hiểu được nhu cầu của dân chúng”, Weyers nói.

“Bạn cần phải biết khách hàng của bạn muốn gì”, Weyers nhấn mạnh “cho dù khách hàng đó là một nhân viên bảo hiểm độc lập, người muốn nói chuyện với bạn ngay cả khi bạn là chủ tịch công ty, hay khách hàng đó là người đưa ra những

thắc mắc đòi hỏi về số tiền bảo hiểm". Phương pháp của Weyers là quản lý phải giám sát tận nơi, phương pháp được anh thực hiện rất lâu trước khi MBWA trở nên nổi tiếng và được nhiều người biết đến. Anh tự tay giải quyết các vụ đòi tiền bảo hiểm của khách hàng, ký kết hợp đồng bảo hiểm và tự làm tất cả những việc mà anh yêu cầu người khác phải làm. Chính vì vậy, anh học được cách lắng nghe những gì khách hàng nói và biết được những gì nhân viên cần.

Weyers nói tiếp: "Một yếu tố nữa cũng hết sức quan trọng là có được một người cộng sự như Wally". "Người quản lý thực sự cần những người có thể nói chuyện ngang cơ với mình, thậm chí quản

lý có thể giỏi hơn mình vì đôi khi bạn mê mải một ý tưởng nào đó của bạn mà quên không nhìn những hạn chế của nó, và đó là lúc cần đến những người xung quanh đủ tỉnh táo để nhận thấy những mặt thiếu sót của vấn đề”

"Và nhớ là bạn cũng phải đối xử tốt với khách hàng nữa, bởi vì nếu bạn để mất họ thì bạn sẽ phải chi phí rất nhiều để có thể tìm được những khách hàng mới”.

Đối với nhân viên cũng vậy. Chính vì thế mà Công ty Bảo hiểm Y tế Mỹ quyết định cho các nhân viên của mình được hưởng chế độ chăm sóc trong ngày, được nghỉ ngơi ở phòng thư giãn sức khỏe ngay trong văn phòng và được tham gia

các khóa huấn luyện với các buổi hội thảo bàn về kỹ năng lắng nghe, quản lý thời gian và các kỹ năng hữu ích khác ngoài kiến thức về loại hàng bảo hiểm sức khỏe.

Tất cả những chiến lược đề cao con người của Weyers và Hilliard đã giúp cho công ty tăng số nhân viên lên 2000 người vào năm 1994. Cũng trong năm này, tạp chí Inc. xếp công ty ở vị trí 21 trong Danh sách công ty phát triển nhanh nhất của Mỹ.

Weyers tin rằng một doanh nhân đích thực phải là người coi nhu cầu của mình chính là cơ hội và sau đó phải thoả mãn được chính nhu cầu đó. Từ chỗ chấp chững những bước đi đầu tiên thực hiện

từng điều khoản hợp đồng với khách hàng tại căn phòng tầng hầm của Weyers cho đến lúc xây dựng công ty thành một tập đoàn bảo hiểm lớn mạnh, Weyers và Hilliard đã gạt hái được thành công bằng cách lắng nghe mọi người và đối xử với mọi người theo cách mà họ cũng muốn được đối xử như thế. Đó là bài học mà bất kì công ty nào cũng cần học tập, đặc biệt là những công ty chỉ muốn mua những tấm vé một chiều cho một vài nhân viên của mình.

Trong Thuyết hỗn mang, một lượng rất nhỏ được tác động vào có thể lại ra những kết quả không lồ và không thể ngờ tới: từ một cánh bướm rơi có thể dẫn đến một cơn bão ở Đài Loan.

Nhưng bạn có sẵn sàng thu hoạch những điều kỳ diệu từ những cơn gió lạ mang đến cơ hội đó không nếu bạn dám bước ra khỏi vỏ ốc trú ngụ yên ổn của bạn, để thử sức một cái gì mới lạ và chờ đợi những cơ hội không báo trước?

Mary Jo Sherwood, 25 tuổi, một nhà tư vấn tiếp thị thành công tin rằng có thể biến những những cơ hội nhỏ thành cơ hội lớn. Không hài lòng với những thành công đã đạt được trong suốt 24 năm qua như: hôn nhân, nuôi dạy những đứa con, có còn là thành viên trong các ban giám đốc của nhiều công ty trên khắp miền Tây nước Mỹ - sẵn sàng biến những mối quan hệ bình thường thành những lợi thế vô cùng to lớn.

THÀNH CÔNG ĐẾN BỞI VÌ...

MARY JO SHERWOOD

Một trong những cuốn truyện gối đầu giường mà tôi yêu thích nhất hồi còn bé là cuốn *Bởi vì chú sâu nhỏ đã bay đến vùng đất Ka-choo!* (Because a Little Bug Went Ka-choo!) của Rosetta stone. Đoạn điệp khúc rất quen thuộc, giai điệu dễ nghe dễ nhớ, những bức hình rất ngộ nghĩnh và lời thoại là những câu được chú sâu nhắc đi nhắc lại. Những cánh cửa đã mở ra, cơ hội nảy nở, và thế giới thay đổi chỉ bởi những thứ tưởng chừng như vô nghĩa như cú hắt hơi của chú sâu

nhỏ trong truyện. Câu chuyện tổng kết lại hành trình phiêu lưu của chú sâu với nội dung “và mọi thứ mới chỉ bắt đầu, hành trình của chú sâu vẫn còn tiếp tục”.

Giờ đây, với tư cách là chủ một doanh nghiệp thành đạt với 4 năm kinh nghiệm quản lý một mạng lưới kinh doanh, tôi biết chắc đó là sự thật. Những cánh cửa đã mở, cơ hội ngày càng nhiều và thế giới của tôi thay đổi, chỉ bởi vì như vậy.

Khi mới bắt đầu đi làm, tôi làm việc cho một công ty Fortune 500, có một sự kiện đã làm thay đổi cuộc đời tôi. Ông chủ muốn tạo mối quan hệ với những khách hàng quan trọng ở một khoá học chơi gôn. Tôi vốn không chơi gôn. Mà tôi cũng chưa bao giờ quan tâm đến bộ

môn này. Nhưng sếp của tôi đã rất thuyết phục, ông nhấn mạnh với tôi rằng đó sẽ là một cơ hội tốt để tôi thăng tiến trong sự nghiệp. Ông còn khuyến khích tôi thêm bằng một câu: “Công ty chúng ta không tổ chức họp nhân viên vào thứ 6 về các khoá chơi gôn chỉ vì cô không chơi gôn đấy”.

Ông gợi ý với tôi nên liên hệ với tổ chức chơi gôn mới được thành lập chuyên phục vụ những người phụ nữ thành đạt. Ông nói họ đang tổ chức một vài khoá chơi gôn trong vài tuần và ông cam đoan là họ sẽ giúp tôi. Tôi nói tôi sẽ thử và lúc đó ông tỏ ra rất phấn khởi. Tôi cũng nhận thấy rõ là, sếp của mình đang thực sự mong muốn có buổi họp

vào ngày thứ 6 tại buổi tập.

Khóa chơi gôn do Hiệp hội Chơi Gôn của các nữ quản trị (EWG) điều hành, chương trình dự kiến sẽ bắt đầu một khoá mới ở khu vực của chúng tôi. Cùng với 22 phụ nữ thành đạt khác, tôi đã tham dự buổi họp đầu tiên, và rất nhanh chóng tôi có mặt trong số các thành viên của ban giám đốc mới này. Tôi chẳng biết tí gì về gôn, nhưng tôi tình nguyện tham gia điều hành các sự kiện vì tôi quan tâm đến các hoạt động của tổ chức này.

Hai tháng sau, trước khi tôi được biết ông chủ tịch hội đồng đã từ chức thì tôi đã được bầu làm chủ tịch Hiệp hội Chơi Gôn của các nữ quản trị bang Minnesota. Tôi chưa từng tham gia bất kì một trận

chơi gôn nào song thông qua những mối quan hệ của tôi ở công ty, chúng tôi đã nhờ đài báo đưa tin rộng rãi về một tổ chức chơi gôn mới được thành lập, không chỉ trong phạm vi khu vực mà còn trên toàn quốc trên kênh ESPN. Kết quả là, từ 22 thành viên ban đầu đã tăng lên 300 người ngay trong năm đầu tiên!

Sau vài năm, tôi đã học được cách chơi gôn. Tôi quyết tâm mở công ty riêng. Một trong những chiến lược kinh doanh của tôi là sẽ sử dụng mạng lưới các doanh nghiệp đối tác làm nền tảng cho các hoạt động tiếp thị của công ty. Vào một buổi chiều, khi chơi gôn với một phụ nữ của EWG, tôi nói rằng tôi đang tìm cách để mở rộng quan hệ với

các đối tác kinh doanh khác. Người phụ nữ này, thành viên của tổ chức mạng lưới doanh nghiệp, đã mời tôi đến tham dự buổi họp được tổ chức hàng tuần với tư cách là khách mời của bà. Tôi đã không chỉ tham gia vào tập đoàn Mạng lưới Kinh doanh Quốc tế, nơi sự nghiệp của tôi bắt đầu thăng hoa, mà tôi còn trở thành chủ tịch của BNI và trở thành giám đốc BNI ở Minnesota.

Mọi thứ đến với tôi chỉ nhờ hai chữ “Bởi Vì”. Ai đó đã gợi ý với tôi rằng tôi nên thoát ra khỏi các vỏ ốc yên ổn dễ chịu của mình và tập chơi gôn đi! Bài học cho sự thành công của tôi là một hành động hay một quyết định trong quá khứ thường sẽ giúp mở cánh cửa cho

tương lai vào những giờ phút mà bạn không ngờ nhất - nhưng tất nhiên, bạn sẽ phải chuẩn bị cho hành trình vào một thế giới vẫn còn xa lạ với bạn.

Cả bạn nữa, bạn cũng có thể tìm thấy thành công, nếu như bạn sẵn sàng làm những thứ chỉ vì nó đến với bạn.

Chúng ta thường hay tự thuyết phục mình rằng thành công của những người bình thường chủ yếu là do vô tình họ may mắn xuất hiện đúng lúc, đúng chỗ. Đúng như nhà văn, nghệ sĩ nhà làm phim vĩ đại của Pháp nói.' "Chúng ta phải tin vào sự may mắn. Nếu không thì làm sao ta có thể giải thích được sự thành công của những kẻ mà ta không ưa?" Nhưng hãy để chúng tôi dẫn thêm

một câu nói nữa của Ralph Waldo Emerson: "May mắn là tên gọi khác của sự theo đuổi mục đích". Susan De Loren, chủ đại diện thương mại cho BNI ở Oklahoma Da San Antonio bang Texas, và cũng là một trong những nhà hoạt động kinh doanh thành công nhất thế giới.

COLLEEN BARRETT: HÃY GIÚP ĐỠ MỌI NGƯỜI

SUSAN DELOREN

Phòng làm việc của Colleen Barrett có đủ các loại đồ chơi. Thú nhồi bông được xếp trên giá ngay đằng sau cái bàn làm

việc ngón ngang của bà. Đồ chơi và các trò chơi đầy trên cái bàn to ở góc phòng, một cái bàn uống cà phê đặt trước bộ ghế sofa. Và, tất nhiên, có cả những chiếc máy bay nữa: những mô hình máy bay phản lực của Hãng hàng không Southwest được tô màu chi chít, treo trên các dây điện nhỏ trên trần nhà, quay nhẹ mỗi khi điều hoà nhiệt độ phả ra không khí. Thêm nữa là các hình trái tim đủ loại, từ trái tim làm bằng giấy cho đến những loại bằng thuỷ tinh hay những chiếc bằng sứ mua từ Đức được đặt ở khắp nơi. Đó là phòng làm việc của Colleen Barrett, Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành chính của Hãng hàng không Southwest - hãng hàng không LUV.

Người phụ nữ ngồi sau chiếc bàn làm việc luôn nở nụ cười thường trực trên môi. Với cặp kính tròn khung kim loại và mái tóc màu xám dài ngang eo thường được túm gọn đằng sau, Barrett, hay Colleen - tên mọi người ở công ty thường gọi - mang dáng vẻ của một người thân thiện, gần gũi, háo hức kéo bạn vào tìm hiểu nét văn hoá các thành viên trong công ty Southwest: làm việc chăm chỉ, vui nhộn, thích tham gia vào các chuyến du lịch tự khám phá. Bà là người gây dựng và là người đứng đầu công ty.

Hành trình tự đi khám phá của Colleen Barrett bắt đầu cách đây 35 năm, khởi đầu từ thị trấn Vermont xinh đẹp của

vùng Bellow Falls cho đến khi trở thành nhà lãnh đạo của Hãng hàng không thành công nhất và lợi nhuận cao nhất nước Mỹ. Luôn ghi nhớ lời khuyên của người mẹ là sẽ không công bằng và chính xác khi đánh giá người khác nếu không được ở trong hoàn cảnh tương tự, Barrett luôn thấu hiểu, công nhận và tin tưởng rằng tất cả mọi người đều xứng đáng với những cơ hội đến với họ và nhận ra được tiềm năng để thành công. Bà đã xây dựng được nét văn hoá của công ty để tạo cơ hội cho các nhân viên. Bà có được đội ngũ nhân viên hết mực trung thành tận tụy với niềm tin rằng họ sẽ chỉ đạt được điều mình muốn khi giúp đỡ và chia sẻ với người khác.

Barrett luôn biết rằng, muốn thành công thì phải chuẩn bị tinh thần nắm bắt cơ hội ngay khi cơ hội đến. Bà đã sống với niềm tin rằng bất kì ai làm việc chăm chỉ để có được thành công thì một ngày nào đó cơ hội sẽ tạo ra thành công sẽ tự xuất hiện. Trong kỳ nghỉ hè của năm học cuối cấp ở trường phổ thông, biết mình không đủ tiền để học đại học nên Colleen đã dành năm cuối đăng ký học một loạt các khoá học về kinh doanh - học gõ máy tính, học tốc ký, kế toán và một số khoá học liên quan nhằm chuẩn bị cho việc kiếm kế sinh nhai sau khi ra trường.

Ngay khi chuẩn bị xong, cô đã chớp ngay được cơ hội khi cánh cửa mở ra vào năm 1965. Nhanh chóng kết hôn sau

khi tốt nghiệp cấp 3, Barrett chuyển đến sống với người chồng của mình ở San Antonio, Texas nơi chồng cô bắt đầu tham gia các khoá huấn luyện cơ bản ở Lực lượng Quân chủng không quân Lackland, trong khi đó cô vẫn đang lang thang khắp nơi để tìm việc làm. Cô đã vô cùng chán nản và tuyệt vọng đến nỗi khi vào một văn phòng luật sư ở trung tâm kinh doanh của thành phố, cô quyết tâm phải xin bằng được công việc làm thư ký cho dù phải quỳ gối cầu xin. Văn phòng đó không cần thư ký, nhưng cô không ra về mà cứ kiên nhẫn chờ đợi. Cuối cùng cô cũng được nhận vào làm việc cho một trong những luật sư của hãng là Herb Kelleher.

Kelleher không có thư ký và cũng không nghĩ là mình cần. Nhưng khi Barrett nhìn thấy một đồng giấy tờ hỗn độn vương vãi khắp nơi, cái thì ở dưới sàn, cái thì rơi khỏi giá sách, cái thì bị thò ra khỏi tủ thì cô biết ngay mình phải làm gì. Cô đọc tất cả các loại giấy tờ, sắp xếp lại thành từng phần có hệ thống và kẹp vào thành từng hồ sơ riêng. Mất mấy tuần cô mới làm xong công việc bề bộn của mình. Trong thời gian đó, Kelleher đang đi nghỉ dưỡng. Khi quay về, ông nhận thấy Colleen Barrett có đầy đủ những phẩm chất mà ông cần, rất phù hợp với phong cách làm việc bề bộn và bận rộn của ông: cô có kỹ năng sắp xếp hệ thống, có khả năng chú ý đến các tiêu

tiết và rất ngăn nắp cẩn thận.

Cả hai người nhận ra họ có cùng quan điểm về công việc. Họ đều tin rằng thành công xuất phát từ sự hoàn thiện lý tưởng và tinh thần giúp đỡ người khác, và cách tốt nhất để đạt được mục tiêu của bạn trong cuộc sống là hãy giúp người khác đạt được mục tiêu của họ. Họ cũng hiểu rằng phát hiện được những phẩm chất tốt đẹp của mỗi cá nhân, tôn trọng và đối xử với mọi người công bằng sẽ giúp mang lại thành công cho tất cả. Vào năm 1966, khi Kelleher và những cộng sự của ông phác họa ý tưởng xây dựng sân bay Texas để phục vụ nhu cầu của 3 thành phố chính trong bang thì một cánh cửa cơ hội khác đã mở ra với Barrett.

Trong những năm sau đó, Kelleher phải liên tục xuất hiện trước toà để chống chọi với những kẻ muốn phá hoại kế hoạch xây dựng sân bay, trong khi đó Barrett ở trong phòng làm việc và sắp xếp đâu ra đấy các hồ sơ, giấy tờ, các tài liệu kế hoạch. Kelleher tin tưởng cô hoàn toàn. Do họ cùng chia sẻ quan điểm về triết lý sống - bao gồm cả quan điểm cho rằng công việc mang lại niềm vui lớn - Colleen đã trở thành một tài sản vô giá của một tổ chức bắt đầu gây tiếng tăm. Colleen trở thành thành viên chính thức của gia đình Southwest.

Từ “gia đình” ở Công ty Southwest có ý nghĩa thực sự nghiêm túc và luôn được coi là phương châm cho mọi hoạt động

kinh doanh ở đây. Ngay từ thời gian đầu công ty mới thành lập, Barrett đã rất hăng hái đề cao ý niệm về gia đình Southwest. Tất cả mọi người ở Hãng hàng không đều tổ chức chúc mừng những thành công mà các thành viên trong hãng đạt được. Bà tin rằng trách nhiệm cao cả nhất của bà là thể hiện được sự tận tâm của công ty đối với các nhân viên của mình - giống như những thành viên trong một gia đình.

Colleen Barrett luôn chú trọng xây dựng công ty hàng không Southwest trên cơ sở các quyền ưu tiên. Theo thứ tự quan trọng thì trước hết là các nhân viên của công ty, sau là các khách hàng, và cuối cùng là các cổ đông. Những ưu tiên

này thực sự tỏ ra hiệu quả. Hãng hàng không khởi đầu từ năm 1971, trừ 2 năm đầu công ty phải đôn đáo tìm đặt mua máy bay và thuê nhân công, còn lại trong 30 năm kể đó, Hãng Hàng không Southwest đã thu về lợi nhuận cao và có tỉ lệ thay đổi nhân viên thấp nhất trong ngành công nghiệp này. Các giải thưởng, các buổi tổng động viên, các buổi lễ trao thưởng đánh giá thành tích của nhân viên được tổ chức liên tục trong văn phòng của Barrett với không khí sôi động như một ngày lễ hội. Bà nói: “Tôi không thể đếm được hết số lượng các ngày lễ mà chúng tôi tổ chức hàng năm. Các gia đình tổ chức ăn uống để chúc mừng cho thành công của các thành viên trong gia đình họ. Còn chúng tôi cũng có những bữa

tiệc để cổ vũ tinh thần làm việc của các thành viên trong gia đình Southwest bằng cách chúc mừng những thành công của mọi người và đặt ra các mục tiêu tiếp theo".

Barrett tin rằng lắng nghe mong muốn, nguyện vọng của nhân viên và cho họ biết các phòng ban của công ty làm việc như thế nào, công ty kiếm lợi nhuận ra sao, làm thế nào để tuân thủ các nguyên tắc mà công ty đề ra, thực sự là những yếu tố cực kỳ quan trọng để các nhân viên có thể đóng góp vào sự lớn mạnh và thành công của công ty. Bà cũng cho rằng, động lực quan trọng nhất ở nơi làm việc chính là tạo điều kiện để các nhân viên có thể tự do bày tỏ các quan điểm

của mình nhằm giải quyết các vấn đề của công ty. “Các nhân viên sẽ có thêm động lực nếu như bạn cho họ thấy rằng bạn tin tưởng họ”, bà thường hay nhấn mạnh như vậy.

Bà phản đối quan điểm cho rằng công ty muốn phát triển thì mọi quyết định phải do ban điều hành cấp cao nhất đề ra. Barrett luôn tin rằng các công nhân viên của mình có những cách thức sáng tạo để thực hiện tốt công việc của mình hơn bất kì sáng kiến của hội đồng quản trị nào. “Hợp tác thực sự là việc cần thiết”. Bà nói: “Những người ở đầu chiến tuyến là những người phải đối mặt với những thách thức hàng ngày. Họ là những người phù hợp nhất mà ta có thể hợp tác

để giải quyết các khó khăn”.

Colleen Barrett đã trở thành nữ tướng được “thần dân” trong “vương quốc” hùng mạnh thực sự yêu mến bằng những việc làm của mình: phát triển các hội đồng nhân viên chuyên phụ trách giải quyết các vấn đề khó khăn (các nhân viên thường thất vọng vì thời gian được bổ nhiệm cho một hội đồng chỉ kéo dài trong 2 năm). Ngoài ra bà còn cho thành lập các đội chuyên tổ chức các chương trình lễ hội, từ cấp khen thưởng phòng ban cho đến những buổi tiệc tùng đình đám của cả công ty. Thêm nữa, mỗi nhân viên còn được hỗ trợ một bản kế hoạch thông minh để giúp họ đạt được các mục tiêu nghề nghiệp lẫn cá nhân.

“Tất cả đều bắt nguồn từ sự mong mỏi được giúp đỡ mọi người”, bà nhấn mạnh. “Tôn trọng mọi người, tin tưởng vào khả năng của họ, tạo điều kiện tối đa để họ có thể vượt qua chính mình là một yếu tố quan trọng. Hiếm khi, rất hiếm khi các nhân viên làm chúng ta thất vọng. Nếu các nhân viên hiểu rằng thành công của công ty gắn liền với thành công của chính bản thân họ, và mọi người đều liên hệ mật thiết với nhau trong một tập thể gắn kết thì chiến thắng thực sự thuộc về tất cả chúng ta.

Bà kết luận “Câu chuyện về Hãng Southwest là câu chuyện về những nhân viên của chúng tôi - thành công lớn nhất mà công ty chúng tôi đạt được đến ngày

hôm nay là thái độ làm việc tận tâm của nhân viên khi phục vụ khách hàng, tình đồng nghiệp và hết lòng cống hiến cho sự phát triển của công ty”.

Trên tất cả, Colleen Barrett tin vào sức mạnh tình yêu hay "tình iu"^[14] như cách đánh vần hài hước của các nhân viên ở Công ty Southwest. Hãng hàng không Southwest là mái nhà được vun đắp bởi tình yêu thương và tất cả những hình trái tim được trang trí trong phòng làm việc của vị chủ tịch này đã thể hiện triết lý sống đó của bà.

Trong cuốn Động lực (The Driving Force), cuốn sách có phân tích ngay dưới đây, Peter Schutz kể cho chúng ta nghe về bí mật của người lãnh đạo mà

ông đã được học trong những năm đầu tiên ông chập chững vào đời, đó là: thành công của một công ty không phải được thể hiện qua các sản phẩm, các dịch vụ, các nhà máy hay các văn phòng mà là ở nguồn nhân lực. Nguồn lực xã hội không phải là một tập chi phiếu trong ngân hàng mà nó là kiến thức, sự thông thái và là thiện chí trong suy nghĩ của mỗi người. Peter Schutz là cựu giám đốc điều hành cấp cao của hãng Porsche và giờ đây đang quản lý một công ty của riêng mình, tập đoàn Harris và Schutz. Ông nói chuyện về quản lý và tiếp thị với các khán giả là những doanh nhân trên khắp thế giới.

THEO ĐUỔI SỰ ƯU TÚ

PETER W. SCHUTZ

Một doanh nghiệp lấy sự ưu tú làm nền tảng cho sự phát triển sẽ chỉ coi thành công là một trong số các mục tiêu cần đạt tới. Nhiều người dễ dàng kết luận rằng sự ưu tú và thành công là một, song thực tế không phải như vậy.

Thành công trong kinh doanh thường được đo bằng những thành công về mặt vật chất, tiền bạc, tài sản. Các tiêu chuẩn thay đổi thường xuyên và thường được dùng để cân đo với thành công của những người khác. Những người quá chú trọng thành công thường lúc nào cũng canh cánh gánh nặng buộc phải thành công

trong mọi việc, do đó những kết quả mà họ thu được thường chỉ mang tính ngắn hạn. Tuýp người kiêu này coi giá cổ phiếu hàng ngày và hoạt động kinh doanh trong những quý gần nhất là những mục tiêu quan trọng được đặt lên hàng đầu.

Những giám đốc chú trọng thành công, đặc biệt là thành công có tính ngắn hạn, thường không có khả năng kích thích động lực thực sự - niềm say mê của mọi người - những điều giúp mang lại thành quả tuyệt diệu. Những người quản lý kém kiên nhẫn và cứng nhắc này chỉ tính đến tương lai ngắn hạn.

Như vậy, có thể nói thành công đến nhanh song sẽ chỉ thoáng qua và không lâu bền.

Những người quản lý chú trọng thành công luôn muốn được mọi người biết đến là người chiến thắng. Đôi khi, họ tìm mọi cách để được nổi tiếng. Họ phải chịu sức ép trước những thành công ngắn hạn. Trong mắt nhiều người, phải chịu áp lực như vậy là hết sức mệt mỏi và thậm chí có thể phải đánh đổi cả sức khỏe, để rồi sau đó họ không tìm thấy hạnh phúc hay sự thoả mãn mà mình vẫn chờ đợi.

Chỉ có sự ưu tú là tồn tại lâu dài và đáng tin cậy.

Sự ưu tú phụ thuộc rất nhiều vào người quản lý. Những nhà lãnh đạo theo đuổi sự toàn diện về năng lực thường có xu hướng kiên nhẫn bởi vì họ tập trung vào những mục tiêu có tính lâu dài bền

vững. Họ lãnh đạo với niềm tin tưởng thâm lắng bởi họ biết rằng họ sẽ chiến thắng xét theo mục tiêu lâu dài. Niềm tin này có được một phần là do họ coi trọng quan điểm của chính họ về bản thân hơn là quan điểm của người khác về bản thân họ. Sự kiêu hãnh này đôi khi sẽ khiến người khác cảm thấy khó hiểu.

Những thành công có tính chất ngắn hạn không làm cho những nhà lãnh đạo kiêu này quan tâm. Những kết quả thấp kém trong báo cáo một ngày không khiến cho họ vui mừng hay thất vọng, tức bực hay quát tháo om sòm. Họ không để tâm đến một vài dấu hiệu chững lại hay thụt lùi của công ty mà thay vào đó tập trung vào việc tìm ra bài học. Họ biết rằng tập

trung vào sự ưu tú sẽ thúc đẩy động lực của doanh nghiệp và mang lại những kết quả tích cực, lâu dài.

Những nhà quản lý tập trung vào thành công thường rất hiếu chiến và ưa cạnh tranh đến nỗi họ rất sợ thành công của người khác, thậm chí là của chính những thành viên trong công ty họ. Có lẽ họ thực sự ghen tị với sự ưu tú đích thực.

Ngược lại, một giám đốc quan tâm đến sự ưu tú sẽ cảm thấy vui mừng trước sự ưu tú của người khác, ông ta không những không sợ bị vượt trội mà còn nỗ lực bồi dưỡng nhân tài để họ trở nên ưu tú hơn nữa.

*Nỗi ám ảnh tìm kiếm thành công
thiêu đốt người lãnh đạo.*

Còn sự ưu tú sẽ giúp hình thành nên một nhà quản lý đích thực.

Những thảm họa xảy ra trong kinh doanh thường là do doanh nghiệp đi lầm lối. Sự khác nhau giữa sự ưu tú và thành công không phải lúc nào cũng dễ nhận thấy. Một doanh nghiệp chỉ chú trọng vào thành công mà không có sự ưu tú và đạo đức thì sẽ làm mối cho các thảm họa.

Ở hãng Porsche, trên tất cả, chúng tôi theo đuổi sự ưu tú. Khi tôi nhắc nhở đội đua rằng chúng tôi sẽ không bao giờ tham gia một cuộc đua nếu không quyết tâm giành chiến thắng, điều đó có nghĩa là tôi đang kêu gọi họ phải tìm kiếm sự

ưu tú. Còn nếu tôi nói “chúng ta sẽ không bao giờ thua cuộc”, thì điều đó có nghĩa là ta đang đi theo hướng theo đuổi thành công hơn là theo đuổi sự ưu tú. Chúng ta có thể thắng ở cuộc đua đầu tiên, nhưng đó chỉ là sự theo đuổi thành công một cách thiển cận. Sự ưu tú là mục tiêu mấu chốt mà các nhà lãnh đạo, những người thực sự mong muốn tạo ra và duy trì động lực.

Không bao giờ bỏ cuộc trong cuộc thi

Năm 1984, tại giải đua xe Le Mans, chiếc Porsche 956 số 1 của Jacky Ickx đang bỏ nhào ở cuối đường Mulsane - chặng đua cuối cùng trước khi về đích. Al Holbert, lái chiếc xe Porsche số 3,

vượt qua xe Ickx để dẫn đầu đoàn đua. Holbert và Hurley Haywood dẫn đầu đoàn đua từ điểm đó mà không gặp chướng ngại gì. Đến nửa đêm, khi Holbert mở tốc độ tối đa trên đường đua Mulsane thì cánh cửa bên phải của chiếc xe 956 đột nhiên bật tung. Cửa bị bật tung gây ra tiếng ồn khủng khiếp và còn hút hết khí mát từ bộ tản nhiệt. Động cơ quá nóng, cánh cửa cần phải được gắn lại.

Anh phi chiếc xe vào gầm bảo dưỡng trên đường đua. Cánh cửa xe bị hư hỏng tệ hại đã được các nhân viên nhanh chóng gài bulông lại và cài chặt. Holbert tức tốc quay trở lại đường đua và nhanh chóng đuổi kịp các xe khác. Tuy vậy, các

cánh cửa trong ô tô không được gắn quá chặt vì chúng cần được mở ra trong trường hợp khẩn cấp. Vì thế các nhân viên chỉ gắn nhẹ cửa vào xe của Holbert.

Cửa xe được gắn lại với cái bản lề sơ cua. Vì thế rất nhanh sau đó, cánh cửa lại bị bật tung và bay ra ngoài với tốc độ khủng khiếp trên đường đua Mulsane. Nó bị bắn ra bìa rừng với tốc độ hơn 200 dặm/giờ. Theo như tôi được biết, chẳng ai tìm lại được cánh cửa đó cả.

Một cánh cửa mới lại được lắp vào. Lần này, người ta vặn chặt cánh cửa. Nó được lắp hơi mở, độ khoảng 3cm đủ để có thể tiếp xúc với bộ tản nhiệt phía bên phải của động cơ. (Mỗi bên động cơ có một bộ tản nhiệt riêng).

Holbert bỏ xa Ickx và dẫn đầu đoàn đua. Tuy nhiên, ngay sau đó anh bắt đầu bị mất khoảng cách an toàn với Ickx. Chiếc 956 của Holbert rõ ràng là đang mất công suất và chạy chậm lại. Hết vòng này sang vòng khác, dần dần Ickx sắp đuổi kịp Holbert. Khi chỉ còn 2 vòng nữa, Ickx đã nhìn thấy xe của Holbert phía trước và dần vượt lên. Holbert bị tụt lại đằng sau vì động cơ quá nóng và bị trục trặc.

Sau cùng, động cơ của Holbert yếu dần và tắt hẳn.

Holbert tháo khớp li hợp của ô tô ra để phát huy tối đa tốc độ càng nhanh càng tốt, cho về số thấp và gài lại khớp. Điều này sẽ làm cho động cơ được

thoáng hơn và máy có thêm một chút công suất để chạy. Với khói đen sì xả ra từ ống xả đằng sau, cuối cùng, anh về đích trước Ickx.

Holbert đã trở thành nhà vô địch của cuộc đua chỉ trong gang tấc là do nỗ lực đáng kinh ngạc của anh trong những phút cuối cùng quyết tâm nỗ lực sửa chữa để chiếc xe chạy.

Hành động không bao giờ chịu khuất phục này của Holbert tiêu biểu cho phong cách của Porsche.

Luôn kiên định dù thành công hay khi hoạn nạn

Đua xe là một môn thể thao nguy hiểm. Chúng tôi đã có những kỷ niệm rất buồn.

Một trong những ngôi sao sáng giá nhất, trẻ tuổi nhất trong số những tay đua thập kỷ 1980 là Stefan Bellof. Anh ta là nhà vô địch trong các cuộc đua ô tô công thức I, giải đua ô tô chuyên nghiệp nhất. Bellof là tay đua ô tô rất cừ, như bất kì các tay đua nào của chúng tôi.

Bellof thường lái xe cho đội của công ty Porsche. Ở Spa, Bỉ, anh ta lái một chiếc xe Porsche của riêng mình. Ickx lái một chiếc thế hệ 956 của đội Porsche. Ickx, nhà cựu vô địch, và Bellof, con hổ dũng mãnh mới nổi của làng đua xe, họ thực sự là hai đối thủ cạnh tranh đáng gờm. Đường đua ở Spa là một trong những đường đua rất được ưa chuộng. Đường đua nằm dọc trên những vùng đồi

thoai thoải của miền bắc nước Bỉ. Ickx vốn là người Bỉ nên đường đua là của anh. Chính điều này làm cho cuộc cạnh tranh giữa 2 đối thủ càng trở nên gay gắt hơn bao giờ hết.

Cuối đường đua thẳng tắp, qua một vài trạm tiếp tế cho xe đua là một đường cua tương đối nguy hiểm với những vách núi dốc đứng. Đường cua đó rất nổi tiếng và được gọi là đoạn Aux Rouge (Khúc cua Đỏ). Ở khúc cua này, hai xe không thể đi cạnh nhau. Ickx và Bellof phóng xe hết tốc lực bám đuôi sát nhau qua các trạm tiếp tế và chuẩn bị đến khúc cua Aux Rouge. Một trong hai người sẽ phải nhường đường. Bellof cố gắng ép xe để trấn áp Ickx, song Ickx cũng không vừa.

Cuối cùng cả hai xe cùng ép sát nhau lao vào khúc cua Aux Rouge.

Cả hai đều bị mất lái. Xe của Ickx lao bổ xuống sườn đồi qua đường cua còn Bellof đâm vào thanh chắn bê tông với một tốc độ khủng khiếp. Chiếc xe Porsche 956 của anh chỉ còn sót lại một vài mảnh vụn. Bellof Stefan của chúng tôi đã chết trong vụ tai nạn khủng khiếp đó.

Theo tôi được biết, sau vụ tai nạn đó Ickx cũng không bao giờ có thể tham gia vào bất kì cuộc đua nào nữa. Ngày hôm đó, ở Bỉ chúng tôi đã mất cả Bellof và Ickx.

Hai vụ tai nạn chết người của hai tay đua đã gây ảnh hưởng lớn đến các

chương trình đua xe của Porsche. Rolf Stommelin cũng chết trong một vụ đụng xe kinh hoàng ở Minnesota năm 1983. Xe Porsche 953 mà anh lái đã đâm vào một chiếc xe khác và làm mất tám điều chỉnh độ ngả của xe. Bị mất lái với tốc độ 200 dặm một giờ. Stommelin lao vào thanh chắn bê tông với lực đâm kinh hoàng.

Bộ quần áo bảo hiểm mà anh mặc không bị ảnh hưởng gì. Anh cũng không hề bị xây xát gì, tất cả các dây thắt lưng đều vẫn ở nguyên vị trí như ban đầu và không hề suy chuyển. Tất cả các thiết bị bảo vệ an toàn đều hoạt động bình thường, nhưng Stommelin thì lại chết!

Hoá ra việc phải giảm tốc độ quá đột

ngột đẽ tránh cú va chạm khủng khiếp kia đã khiến trái tim anh như bay ra khỏi lồng ngực. Anh bị vỡ động mạch chủ và chết ngay tại chỗ.

Helmut Bott, giám đốc công nghệ của Porsche kêu lên: "Thế là quá rồi!", ông bắt đầu tiến hành nghiên cứu các công nghệ nhằm giúp các xe đua có thể nhanh chóng giảm tốc độ tối đa để hạn chế độ va khủng khiếp của nó vào thanh rào chắn kiên cố.

Khoảng 7 chiếc xe của Porsche được thử nghiệm lái xe vào một thanh chắn bê tông với những vật liệu nguyên liệu hấp thụ năng lượng được đặt trước tấm bê tông:

- Các chồng gồm 5 lớp cao su xếp với

nhau thành một chồng.

- Các chồng gồm 5 lớp cao su nhét đầy túi cát.

- Các chồng gồm 5 lớp cao su được nhét đầy xốp đệm nhựa.

Lượng năng lượng mà các nguyên liệu hấp thụ được đóng vai trò hết sức quan trọng. Các lớp xe chứa đầy xốp đã phát huy tác dụng tốt đến nỗi Porsche khẳng định: “Chúng ta sẽ không để tái diễn tình trạng các tay đua phải chịu rủi ro trong các cuộc đua khi những thanh chắn kiên cố không có các thiết bị hấp thụ năng lượng”.

Vụ tai nạn NASCAR gây ra cái chết của Dale Earnhardt cũng là do thanh

chấn bê tông không được bảo vệ.

Kiểm chế tốc độ của người lái, tăng thêm các vùng đệm hấp thụ năng lượng trong các bộ phận của xe ô tô cũng như lắp đặt thêm một số bộ phận khác để giúp người lái xe không bị văng ra ngoài trong trường hợp bị va đập là hết sức cần thiết, nhưng trong trường hợp xe giảm tốc độ quá gấp, vượt quá một con số cụ thể thì bản thân cơ thể con người sẽ không thể chịu nổi. Khi đó không một thiết bị bảo vệ nào có thể giúp ích được cho họ.

Các buổi thử nghiệm chuyên sâu (và cũng phức tạp hơn) tiến hành ở trường đại học Nebraska đã xác nhận bài học của Porsche cách đây gần 20 năm.

Những phép đo đặc điện tử hiện đại đã cung cấp những dữ liệu đáng tin cậy về khả năng hoạt động của các vật liệu có khả năng hấp thụ năng lượng và giúp ô tô giảm tốc độ an toàn.

Năm 2002, trong cuộc đua ô tô Indianapolis 500, các vật liệu hấp thụ năng lượng đã được lắp đặt ở các vị trí then chốt của hàng rào chắn trên đường đua. Rất nhiều đường đua đã lắp đặt thêm các cửa sập bằng cát và các phương tiện khác để làm tăng khả năng sống sót cho các tay đua trong trường hợp gặp tai nạn.

Tôi tin tưởng rằng tuy các tay đua luôn phải đối mặt với tốc độ cao song các cuộc đua ô tô ngày nay an toàn hơn trước

một phần nhờ các biện pháp an toàn mà Porsche đã khởi đầu vào giữa những năm 1980. Sự mất mát 2 tay đua kiệt xuất thực sự là thất bại lớn nhất của chúng tôi, ít nhất là đối với tôi. Tuy vậy, chúng tôi cũng đã thu được rất nhiều thành quả. Thành công cao nhất mà Porsche đạt được cho đến nay trong các cuộc đua xe ô tô thể thao những năm 1980 là giải Le Mans năm 1983. Năm ấy, tâm áp phích quảng cáo của chúng tôi đã nói lên tất cả:

CUỘC ĐUA Ô TÔ LE MANS 1983:
SỰ HOÀN HẢO KHÔNG CỦA RIÊNG
AI

Về nhất: Porsche

Về nhì: Porsche

Về ba: Porsche

Về thứ 4: Porsche

Về thứ 5: Porsche

Về thứ 6: Porsche

Về thứ 7: Porsche

Về thứ 8: Porsche

Về thứ 9: BMW - Sauber

Về thứ 10: Porsche

Theo Động lực: Những thắng lợi phi thường của những người bình thường (The driving force: Extraordinary results with ordinary people), của Peter W. Schutz.

Một điều rất nên làm là học cách

lắng nghe những người thành công - những người mà thành quả lao động và công hiến của họ đã được ghi nhận và khen thưởng. Tên của họ cũng giống như tên của chúng ta, chỉ trừ có một điều đó là rất nhiều người biết tới thành tích của họ. Chỉ có một số ít người sử dụng những thành quả của họ để đối mặt với những thử thách họ gặp phải khi giúp đỡ những người khác thành công. Bill Byrd tư vấn việc thiết lập hệ thống mạng lưới cho các chủ doanh nghiệp và đặc biệt quan tâm đến việc tìm kiếm những tấm gương nổi bật về khả năng làm chủ mạng lưới công việc.

TỪ SỰ THÀNH CÔNG ĐẾN TÂM QUAN TRỌNG

BILL BYRD

Nido Qubein đến Mỹ năm 17 tuổi. Lúc đó trong túi cậu có vòn vện 50 đô la, không quen biết ai, không biết cả tiếng Anh.

Còn ngày nay, cậu bé đó là một triệu triệu phú, là giám đốc điều hành của một hãng tư vấn quốc tế, là chủ tịch của Công ty Great Harvest Bread (có 175 cửa hàng ở 34 bang), là giám đốc của 15 tổ chức trong đó có một viện tài chính Fortune 500 với tài sản 75 tỷ đô la, và là chủ nhân của vô số giải thưởng danh giá, bao gồm Huy chương Danh dự Ellis

Island.

Là tác giả của rất nhiều cuốn sách, Qubein, người được nhận giải thưởng quốc tế Toastmaster International Golden Gavel (Giải Búa Vàng dành cho những người hùng biện xuất sắc) và được mời tham gia làm thành viên của Hội trường các Diễn giả Nổi tiếng để thực hiện các bài nói chuyện và các buổi tư vấn. Lý lịch của ông và những thành công mà ông gặt hái được khó có thể nói đầy đủ trong một chương. Nhưng dù sao đi nữa, bạn cũng hiểu được những điểm chính.

Chúng tôi hỏi về thành công của ông. Ông trả lời: “Tôi tin rằng bạn là người thành công khi bạn có một cái gì đáng để

làm, có ai đó để yêu thương và có một ý nghĩa quan trọng nhất định nào đó trong mắt người khác”.

Ông không tin nhiều vào thành công như ông tin vào sự tồn tại có ý nghĩa, ông cho rằng khi một người nào đó trở nên có ý nghĩa trong cuộc sống của người khác thì có nghĩa là thành công đã ở ngay sau lưng họ. Ông tin rằng mặc dù có rất nhiều người thành công trên thế giới này - và rằng thành công tất nhiên là một điều đáng ngưỡng mộ - song quan trọng hơn cả là trở thành một người có ý nghĩa đối với cuộc đời của một ai đó.

Qubein đưa ra một vài nguyên tắc đơn giản để đạt được thành công nhờ sự tồn tại có ý nghĩa của mình.

Nguyên tắc 1: Gây ảnh hưởng đến người khác

“Sự thật thì khô khan, cảm xúc mới có khả năng chi phối”, ông giải thích. “Trong thế giới ngày nay, bạn không thể chỉ đơn giản là người tạo ra thông tin mà còn phải là người trao đổi và xử lý các thông tin đó. Để thực sự thiết lập được mối liên hệ với mọi người, bạn phải tạo ra một môi trường trong đó mọi người có thể tiếp xúc với bạn ở một mức độ sâu sắc hơn”.

Nguyên tắc 2: Đánh giá đúng giá trị của bạn

“Trong thương trường của cuộc đời,” Qubein nói, “người bán có thể đặt giá,

nhưng người mua luôn luôn là người xác định giá trị”. Những người thành công thể hiện giá trị của mình thông qua địa vị của họ. Bạn có thể xác định vị thế của mình bằng nhiều cách, nhưng phương pháp quan trọng nhất là xây dựng niềm tin. Khi khách hàng tin tưởng bạn, họ sẽ nói cho những người khác là bạn có vị trí quan trọng như thế nào trong cuộc sống của họ.

Nguyên tắc 3: Hiểu các quy luật kinh tế

“Nếu chúng ta không chịu tìm hiểu các qui luật hoạt động kinh tế thì còn lâu ta mới có thể kiểm soát được nó. Ông nhận thấy cứ sáu hộ gia đình Mỹ thì có một hộ bị vỡ nợ và 80% có giá trị tài sản dưới

75 nghìn đô la. Những người nhập cư có cơ hội trở thành triệu phú cao hơn gấp 4 lần so với những người Mỹ bản địa. Vì sao? Bởi vì không giống những người bản địa, những người nhập cư khẳng định đó là nơi tạo ra cơ hội. Họ hoàn toàn tin tưởng. Niềm tin dẫn đến hành động, và hành động dẫn đến kết quả.

Nguyên tắc 4: Đạt được một cuộc sống cân bằng

Mọi người có thể quá mải miết với “thành công” mà quên mất các khía cạnh khác để cuộc sống được cân bằng, hài hoà. Qubein phản đối việc mọi người lao đầu vào thành công. Có một cuộc sống cân bằng trong công việc, quan hệ gia đình và bạn bè sẽ giúp bạn đạt được

những mục tiêu của mình nhanh chóng hơn. Ông nói có rất nhiều người thành đạt trên thế giới này, nhưng phần lớn trong số họ lại là những người mà theo ông được biết là kém hạnh phúc nhất. Tạo ra một cuộc sống cân bằng giữa công việc và cuộc sống có nghĩa là biết xác định thời điểm nào nên tập trung cho lĩnh vực nào.

Cuộc sống cân bằng còn có nghĩa là "cho". "Các bạn đừng nghĩ "cho là trả lại", ông nói thêm. "Chỉ đơn giản là chúng ta cho. Cho mà không đòi hỏi điều kiện gì". Ông dẫn câu nói của William Barclay, nhà thần học người Scotland để chứng minh cho quan điểm của mình "Luôn luôn cho mà không nhớ, luôn luôn

nhận mà không quên”.

Qubein là giám đốc Mạng lưới Kinh doanh Quốc tế (BNI) và thấy phương châm “cho là nhận” thực sự đúc kết được quan điểm sống của ông. Ông cảm thấy việc giúp đỡ những người đang gặp khó khăn trong nhiều năm đã giúp ông đạt được thành công cho chính mình, ông lần lượt giúp đỡ hết người này đến người khác, đặc biệt là các bạn trẻ, giúp họ trải qua những chặng đường đầy ý nghĩa để đạt thành công vững chắc. Quỹ Qubein của ông trao học bổng hàng năm cho 45 thanh niên xứng đáng và cho đến nay, quỹ đã trao tổng cộng hơn 500 học bổng với tổng giá trị lên tới hơn 2 triệu đô la.

Qubein hiểu rằng để theo đuổi một

cuộc sống thành đạt, một cuộc sống có ý nghĩa thì cần phải có những thay đổi. Và đối với nhiều người, không dễ để có sự thay đổi. Ông nói người duy nhất trên thế giới muốn được thay đổi nhanh chóng là những em bé sơ sinh đang mặc phải tã ướt. Còn phần lớn những người còn lại trong chúng ta đều cố chịu đựng nỗi đau cho đến khi cảm nhận rằng thà đau đớn một lần để thay đổi còn hơn phải chịu đựng những nỗi đau dai dẳng kéo dài.

Qubein kêu gọi những người thanh niên ham muốn thành công phải đầu tư vào chính họ và làm việc chăm chỉ để trở nên có giá trị trong mắt người khác. Qubein cũng nhắc nhở rằng, mọi người thường không nghĩ gì khác ngoài việc chi

tiêu ăn uống chơi bời trong một đêm với bạn bè của họ, nhưng chính những người đó lại coi thường việc chi tiêu đầu tư cho sự phát triển và hoàn thiện cá nhân mình.

Có thể loại bỏ ngay những sai lầm này bằng cách quyết tâm theo đuổi năng lực toàn diện. Theo Aristotle: “Năng lực toàn diện không phải là một hành động, nó là một thói quen”.

Từ lúc còn là một cậu bé bỏ ngõ đặt chân đến nước Mỹ, khởi nghiệp với một công việc hèn mọn, Nido Qubein đã học, sống, và đúc rút ra những quy tắc cho thành công của ông. ông đã chứng minh được rằng trong suốt cuộc đời theo đuổi năng lực toàn diện và sự tồn tại có ý

nghĩa của mình trong xã hội, rất nhiều điều tuyệt diệu đã xảy ra.

Tiếng tăm hay uy tín của bạn có thể giúp bạn rất nhiều. trong việc liên kết thành công của bạn với những người khác. Bản thân danh tiếng là một tài sản có thể chuyển giao. Bất cứ ai ngưỡng mộ những người thành sẽ nhận được từ những người đó động lực để phấn đấu. Do đó, những hiệu ứng của thành công còn nhân lên gấp đôi. Karla Kay Lenkiewicz đã khởi đầu sự nghiệp thành đạt của cô khi còn là một sinh viên và bây giờ cô đang đi dạy những người khác.

MARY KAY: NÂNG CAO

NĂNG LỰC NGƯỜI KHÁC

KARLA KAY LENKIEWICZ

Có lẽ đó là lần thứ 100 trong tuần, tôi buộc vội dây giày và lao ra cửa chạy đến thùng thư. Cảm giác của tôi lúc đó y như cảm giác của một đứa trẻ chờ đợi sốt ruột ông già Noel mang quà đến vì nó là một đứa bé ngoan trong suốt cả một năm. Tôi lần mở thùng thư với nỗi lo sợ pháp phông rằng một lần nữa, sẽ chẳng có gì ở bên trong thùng cả. Tôi lâm bâm hy vọng: có đi nào, có đi nào, làm ơn có đi nào! Tôi sừng sốt và sau đó là cảm giác lâng lâng khi thấy ở trong thùng có một gói hàng nhỏ màu trắng. Trong khi mày mò tìm cách để mở gói hàng, tôi cố gắng kìm nén sự tò mò của mình. Sao họ lại

bọc kỹ gói hàng thế nhỉ? Tôi quyết định xé toạc tờ giấy bọc trong cùng và hít một hơi thật sâu. Đó chính là điều mà tôi mong đợi từ lâu. Tôi mở tấm thiệp và đọc:

Xin chúc mừng những thành công của bạn Với tư cách là nhà tư những Ngôi sao! Bạn đã đạt được ước mơ của mình do đó chúng tôi xin tặng bạn chiếc cài áo nhân kỷ niệm lần thứ 40 - một biểu tượng đẹp của hình ảnh phụ nữ giúp đỡ những phụ nữ khác. Hãy cài nó ở nơi gần trái tim nhất để luôn nhắc nhở rằng bạn đã tiếp nối tinh thần Mary Kay bằng việc cố vũ cho cái đẹp và làm giàu cho những cuộc đời!

* * *

Chắc chẳng bao giờ tôi biết được mình đã ngồi như vậy trong bao lâu với tấm thiệp nhỏ bé trên tay mà thậm chí không nhìn vào món quà. Tâm trí tôi quay về với một trong những kỷ niệm mà tôi không thể nào quên.

Đó là năm 1981, lúc đó tôi đặt mục tiêu là phải trở thành giám đốc bán hàng cho hãng mỹ phẩm Mary Kay. Ngày đó, trước khi một người bắt đầu quá trình rèn luyện chuyên môn cho vị trí cần tuyển, người này cần phải tham gia một khóa huấn luyện dài 2 tuần tại Dallas. Đó là điều tôi đã mong đợi từ lâu vì tôi biết rằng Mary Kay sẽ trực tiếp dạy khoá học này và tôi có cơ hội một lần trong đời được học chủ nhân của hãng mỹ phẩm

thành công này. Tôi cảm thấy vô cùng phấn khích. Tuy vậy, tôi vẫn che giấu được tâm trạng bồn chồn hồi hộp của mình cho đến khi bạn tôi và cô giáo Norma McKinney thông báo tôi không những được Mary Kay trực tiếp đào tạo mà còn được bà mời đến nhà và có cơ hội để được nói chuyện trực tiếp. Tôi hỏi: “Ý cô là một buổi nói chuyện giữa hai người với nhau à?”

“Đúng rồi”, cô trả lời. “Và em sẽ ăn bánh do bà ấy nướng và được chụp ảnh với bà ấy nữa”.

Lạy Chúa! Thế giới sẽ thế nào nếu tôi được nói chuyện với người phụ nữ huyền thoại đó, biểu tượng của phái nữ thời ấy? Tôi mất ăn, mất ngủ và không thể nghĩ

đền bắt cứ chuyện gì khác. Cuối cùng, tôi đã đưa ra được một quyết định sáng suốt nhất cuộc đời mình. Tôi quyết định là mình sẽ giả vờ là một nhà báo ghi chép trong khi chúng tôi nói chuyện với nhau và sẽ chuẩn bị trước để phỏng vấn bà. Tôi biết là tôi sẽ rất run nên chắc là tôi sẽ lại để vụt mất cơ hội thôi. Thay vì nghĩ câu hỏi để hỏi và ghi nhớ, tôi ghi hết ra giấy cho chắc. Nỗi lo lắng hồi hộp vẫn không giảm song nhờ có sự chuẩn bị tốt nên sự căng thẳng đã "nằm ngoan một chỗ", như Mary Kay vẫn thường nói.

Như đã định, tôi ngồi ở hàng ghế đầu tiên trong suốt giờ học Mary Kay dạy. Tôi không ngồi ở hàng ghế trước, tôi ngồi ở rìa ghế. Nhìn lại phần tài liệu tôi

viết sẵn ở nhà để chuẩn bị đặt câu hỏi cho bà, tôi nhớ là có ai đó đã từng nói với tôi rằng những thành công của chúng ta (hay sự thất bại) luôn tỉ lệ thuận với những kỹ năng mà chúng ta có. Biết rằng Mary Kay là người có sức thu hút mạnh với người khác, tôi muốn biết liệu bà có mẹo gì để giúp tôi có thể rèn giũa các kỹ năng của con người không.

“Chắc chắn rồi”, bà trả lời, nắm chặt tay tôi và nhìn xoáy sâu vào mắt tôi (bà đã từng nói với chúng tôi rằng đó là một cách thô miên nhẹ). Chỉ cần tỏ ra là với bất kỳ ai bạn gặp gỡ, bạn đều khiến họ “Cảm Thấy Mình Quan Trọng”.

Thường thì mọi người ai cũng cần một người nào đó lắng nghe họ nói. Thể hiện

cho người khác thấy bạn thực sự chú tâm đến điều họ nói mà không nghĩ lan man đi đâu đó hoặc không nhìn qua vai của anh ta / cô ta và để ý một chuyện khác thực sự là cả một nghệ thuật. Thực ra đó không phải là bí mật, nhưng tôi rất ngạc nhiên khi thấy rằng có rất ít người hiểu về tầm quan trọng của sự lắng nghe.

Tôi lại hỏi liệu bà có nghĩ rằng đó là một điều hợp lý khi bà được người khác quá trọng vọng như vậy, không chỉ trong công ty của bà mà còn trong giới kinh doanh trên khắp thế giới. Bà cười, sau đó trả lời với giọng nói hết sức từ tốn: “Ừm, tôi nghĩ chắc là bởi vì tôi chưa bao giờ nhờ ai đó làm một việc mà bản thân tôi chưa tự mình làm hay không sẵn

lòng làm. Tôi nghe nói là chỉ có 3 cách để lãnh đạo được người khác: hãy là tấm gương, tấm gương, và tấm gương. Thật là một triết lý sống tuyệt vời”.

Tôi gật đầu đồng ý. Không phải vì tôi cũng sống theo triết lý đó mà bởi vì lúc đó bà cứ gật đầu liên tục và tôi không thể không gật đầu theo. Tôi bị mê hoặc bởi sự chân thành và duyên dáng của bà.

Bà tiếp tục, một cách đầy sâu sắc: “Người ta sẽ noi gương, Karla ạ, khi người ta được chỉ bảo. Tôi có thể hy vọng là bạn sẽ lãnh đạo được những người nhân viên của bạn như thế chứ?”

“Vâng, thưa bà Mary Kay, tất nhiên là tôi có thể!”, tôi đã hứa mà không mất giây nào đắn đo suy nghĩ. Sau đó, tôi lại

nói thêm, nói rất khẽ, một lần nữa lại không suy nghĩ gì, “Nhưng...”. Thật ngạc nhiên là tôi nói nhỏ thế mà bà vẫn nghe thấy.

“Nhưng sao?”, bà hỏi. Tôi xin thề với các bạn là lúc đó cặp lông mày của bà phải nhướn lên đến thêm mấy centimet. Tôi bắt đầu hiểu vì sao mọi người thường nói bà là tổng hòa của sự dịu dàng và sắt đá.

Sự thật là lúc đó tôi rất sợ. Trước khi tôi có thể kiểm soát được chính mình, tôi đã nói với bà là tôi cảm thấy hoảng sợ như thế nào và tôi hỏi liệu bà có lời khuyên nào cho một kẻ như tôi không. Nỗi hoảng sợ đó đến từ đâu trong cái thế giới này? Đột nhiên các câu hỏi mà tôi

chuẩn bị sẵn cứ biên đi đâu hết. Những từ buột ra khỏi mồm tôi như thể chúng có cuộc sống của riêng chúng, trán tôi đồ mồ hôi và trái tim tôi đập nhanh gấp hai lần.

Tôi cảm thấy bàn tay bà áp chặt vào tay tôi khi bà giải thích rằng “nỗi sợ có thể trú ngụ ở những nơi mà ta chưa rõ mình muốn gì”. Bà khuyên tôi nên tạm gác những suy nghĩ của mình qua một bên và nỗ lực giúp đỡ những người khác. “Hãy đặt ra mục tiêu cho bạn, và khi bạn giúp người khác thực hiện được mục tiêu của họ, bạn sẽ thấy là bạn cũng đạt được mục tiêu của mình. Tôi biết bạn có thể làm được”.

Lúc đó tôi đã nghĩ là bà dạy tôi cách

làm việc trong ngành mỹ phẩm. Song thực ra bà đã dạy nhiều hơn thế. Đó là lời khuyên mà cả cuộc đời tôi phải mang theo, và đã giúp tôi hiểu ra được nhiều vấn đề. Bà cho tôi thấy sự khác biệt giữa con người và đồ vật. Bà hướng dẫn tôi cách để trở thành một người vợ tốt, người mẹ tốt, người bạn, người công dân tốt. Bà chỉ cho tôi thấy những giá trị đã, đang và sẽ tiếp tục nhào nặn và định hình cá nhân tôi. Mặc dù bà chưa bao giờ công nhận, song thực sự bà là người đã góp phần tạo nên tôi ngày hôm nay. Nhờ có bà mà tôi giờ đây luôn khẳng định "tôi có thể làm được" và cũng nhờ bà mà tôi không bao giờ chịu lùi bước. Ảnh hưởng của bà đã giúp tôi thực sự phát triển thành một người khác hẳn, hoàn

thiện hơn nhiều.

Tóm lại, bà đã thử thách tôi, khiến tôi sống thoát ra khỏi "cái tôi" như bà đã từng làm. Dù câu hỏi của tôi có là gì chẳng nữa, bà cũng biết đưa "những người khác" vào thành trọng tâm của câu trả lời. Mỹ phẩm luôn là phương tiện để bà có thể tiếp cận tới mọi vấn đề khác của cuộc sống và thay đổi cuộc sống. Mặc dù bà đã ra đi vào Ngày lễ Tạ ơn năm 2002 nhưng huyền thoại mà bà để lại là bất diệt và sẽ còn sống mãi đến ngày hôm nay. Đó mới là phong cách của một bậc thầy. Và đó chính là vẻ đẹp của Mary Kay.

* * *

Tôi đặt mẫu giấy xuống và lấy chiếc ghim cài áo ra khỏi hộp. Đó là một bông hồng màu bạc rất dễ thương với một trái tim bằng vàng ở giữa. Giống như Maiy Kay, bông hồng nở rộ. Tôi gắn nó ở gần trái tim để luôn tưởng nhớ đến bà.

Con người thích thay đổi để mọi thứ tốt đẹp hơn. Họ được trời phú cho cả tính tò mò lẫn lý trí và sử dụng những công cụ nhận thức về thế giới và tìm ra cách để thay đổi nó. Bất kì điều gì khiến bạn hứng thú đều có thể giúp bạn trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực đó, và mức độ quan tâm - niềm say mê sẽ giúp bạn tạo nên sự khác biệt. Tony Aiessandra đã trở thành một nhà tư vấn chuyên nghiệp trong lĩnh vực

bán hàng, tiếp thị và tạo lập các mối quan hệ.

BẠN THỰC SỰ QUAN TÂM TỚI ĐIỀU GÌ?

TONY ALESSANDRA, PH.D

Bạn say mê cái gì? Bạn thực sự quan tâm sâu sắc đến điều gì? Dù cho đối tượng mà bạn say mê là gì đi chăng nữa - dù cho nó giúp thế giới thoát khỏi đói nghèo hay giúp đảm bảo cuộc sống tốt hơn cho những con vật bị lạc đường - thì bạn sẽ không bao giờ gây ảnh hưởng được đến những người khác khiến họ thay đổi quan điểm hay hành động nếu như bạn không có sự quyết tâm mạnh mẽ

đôi với niềm say mê đó.

Bạn có cách nhìn thế nào đôi với niềm say mê đó? Ừm, chắc là mỗi người sẽ một cách khác nhau. Nhưng đôi với những người bắt đầu từ con số 0 thì đều phải có một mẫu số chung đó để xác định sự cách biệt.

Có một khoảng cách giữa hai khái niệm “đó là cái gì” và “đó có thể là cái gì”. Mức độ chênh lệch giữa hai điều này tùy thuộc vào tầm nhìn của mỗi người. Khả năng nhìn thấy những thiếu sót trong các tình huống xảy ra vĩ hành động để đối phó kịp thời với tình huống là một trong những kỹ năng giúp phân biệt được một nhà lãnh đạo tài ba hay chỉ là một giám đốc hay một người quản

lý. Có thể nói, người giám đốc sẽ làm cho xe buýt chạy đúng giờ. Nhưng một nhà lãnh đạo tầm cỡ sẽ nhìn ra được nhu cầu mở mang thêm các tuyến đường mới cho xe buýt - hoặc thậm chí là cả một hệ thống giao thông mới.

Hãy xem xét trường hợp của Bill W. và tiến sỹ Bob. Họ khởi nghiệp từ những năm 1950 tại một thị trấn nhỏ rèn sắt thép ở vùng MidWest với cuộc sống cực nhọc. Họ nảy ra một ý tưởng, thành lập hội Alcoholics Anonymous. Một chương trình với 12 bước hết sức đơn giản, với chủ trương "tình yêu và dịch vụ" - đó là một tầm nhìn đã thay đổi cuộc sống của hàng triệu người.

Hay trường hợp của Carl stotz, một

người không có một xu dính túi ở Williamsport, Pennsylvania, một tay hâm mộ bóng chày. Trong suốt thời kỳ Khủng hoảng Kinh tế, anh ta chơi bóng chày với hai đứa cháu. Giống như nhà sử học Garry Wills thuật lại trong cuốn sách *Certain Trumpets* của ông, Stotz thắc mắc không hiểu tại sao bọn trẻ con lại phải sử dụng những cái găng tay to đùng như vậy, và lại dùng những cây gậy để đánh vào gôn quá to so với chúng, và lại còn có một đứa đứng bình luận trực tiếp như thể được phát sóng trên truyền hình vậy.

Thế là anh bắt đầu hành động với cách nhìn nhận của mình. Anh rút thăm và quyết định kích thước cho sân chơi vừa

với trẻ con. Anh hỏi ý kiến lũ trẻ chơi bóng chày, những người đàn ông làm huấn luyện viên và cả trọng tài nữa. Anh đã tới 56 công ty trước khi anh tìm được một người sẵn sàng chi ra 30 đô la để thành lập một đội bóng chày nhí vào năm 1938.

Sau đó, anh đã thuyết phục rất nhiều người viết bài cho các báo thể thao địa phương để đưa tin các trận đấu đầu tiên. Anh cũng nhờ rất nhiều bạn bè, họ hàng và những người tình nguyện vốn là bạn bè của anh dựng chỗ ngồi cho cổ động viên và thuê tên các đội lên những bộ quần áo đồng phục cho các cầu thủ, và thực hiện hàng tá các nhiệm vụ khác. Anh đề ra những luật lệ sao cho có thể thu hút

được tất cả các cậu bé tham gia, nghĩa là thà có 4 cầu thủ ngồi ở hàng ghế dự bị còn hơn là vẫn sót một thằng bé ngồi ở hàng ghế dành cho cô động viên.

Ý tưởng đơn giản của Carl Stotz giờ đây đã trở thành - chắc bạn đã đoán ra - giải Liên đoàn Bóng chày Thiếu nhi, một chương trình thi đấu thể thao có sức hút với mọi người hơn bất cứ thứ gì. Bóng chày từ một môn thể thao được trẻ con yêu thích từ thế kỷ 19 nay đã trở thành môn thể thao phổ biến với hầu hết mọi người dân Mỹ.

Vốn là một người mộc mạc, Stotz bắt đầu bị lãng quên khi giải Liên đoàn Bóng chày Thiếu nhi trở thành một món kinh doanh làm ăn lớn, và khi thể thao bắt đầu

trở thành môn giải trí áp lực cao. Nhưng cả đến lúc ra đi vào năm 1992, ông vẫn có thể tự hào rằng chính tầm nhìn của mình - cùng với công sức và tinh thần làm việc chăm chỉ - đã giúp tạo ra một trò giải trí hấp dẫn và tạo điều kiện cho hàng triệu bạn trẻ thể hiện cái tôi của mình.

Các bước để có được tầm nhìn

Tôi nghĩ có 3 bước để đạt được tầm nhìn - yếu tố giúp bạn trở thành một nhà lãnh đạo tài ba. Điều đầu tiên là thời khắc quyết định. Đó là khi, nói như thành ngữ là chờ đến khi “đèn bật sáng”. Một điều gì đó loé lên trong đầu bạn. Bạn nhận ra rằng bạn đang có một ý tưởng rất tuyệt vời.

Điều này có thể xảy ra khi bạn đang vật lộn với công việc bận rộn ở cơ quan, nhưng thông thường là khi bạn một mình. “Nếu chúng ta muốn tồn tại, chúng ta buộc phải có ý tưởng, có tầm nhìn và lòng can đảm”, nhà sử học Arthur M. Schlesinger Jr. đã viết như vậy trong cuốn *The Decline of Heroes* (Sự sụp đổ của những anh hùng). “Những ý tưởng hiếm khi xuất hiện trong các buổi họp hội đồng. Tất cả các vấn đề về tư duy và đạo đức chỉ thực sự làm việc khi chúng ta đối mặt với chính mình, và ngồi một mình trong căn phòng của chính chúng ta”.

Ví dụ như, cách đây khoảng 15 năm, điều đó đã xảy ra với Robert L. Johnson,

một doanh nhân người da đen, làm việc với Hiệp hội Truyền hình Cấp Quốc gia, hướng tới đối tượng khách hàng người da đen. Sau này ông nói, “Tôi đã trông đợi như vậy”, “Tại sao khách hàng không phải là tôi?”

Một hiệp hội đã mô tả Johnson như sau: "Anh thuộc kiểu người có khả năng thiết lập được tầm nhìn hay ý tưởng cho mục đích mà anh muốn đạt được, và khi đã có nó, anh sẽ rất hào hứng thuyết phục những doanh nhân khác ủng hộ anh". Tập đoàn Giải trí cho Người da đen của Johnson (BET Holding Inc.) đang hướng tới những người tiêu dùng Mỹ gốc Phi giống như những gì Hãng Walt Disney đã làm, và cho đến nay BET đã thu hút

được 40 triệu hộ gia đình. Đồng thời, hãng Johnson cũng đang chuyển giao thương hiệu BET cho các tạp chí, các đài phát thanh, các hãng sản xuất phim, các nhà kinh doanh hàng điện tử, và các mối quan tâm khác. Với mục tiêu trở thành cầu nối duy nhất cho những nhà quảng cáo muốn tiếp cận khách hàng người da đen, BET tuyển dụng 450 người và đạt doanh thu bán hàng hàng năm là 115 triệu đô la - tất cả bắt đầu từ ý tưởng của Robert Johnson rằng cần phải đáp ứng nhu cầu thiết lập các kênh chương trình dành cho người da đen và từ câu hỏi “Tại sao không phải là tôi” của ông.

Phải đáp ứng được các nhu cầu đang

nảy sinh

Không phải ý tưởng nào của bạn cũng đều vĩ đại. Song ngay từ đầu ý tưởng đó phải làm bạn thấy hứng thú. Nhưng để đảm bảo ý tưởng mang tính “tâm nhìn cao”, nó phải chứa đựng những giá trị nhất định và có nhiều người cần và quan tâm đến nó.

Hãy nhớ rằng, quyền lực phần lớn có được là do sự kết hợp giữa người lãnh đạo và sự lãnh đạo. Do đó bạn phải có một chút may mắn nếu bạn chỉ có một giải pháp cho một vấn đề. Xe ô tô Edsel; một loại CocaCola “mới” hay quyết tâm chuyển tất cả hệ đo lường của nước Mỹ sang hệ mét. Đây là những ý tưởng mà nhiều người nghĩ đến, song chúng là

những ý tưởng không đáp ứng nhu cầu của số đông.

Do đó, nếu như bạn cường điệu hoá nhu cầu, hay cố gắng tạo ra một cái dỏm, thì bạn sẽ đánh mất uy tín. Cái cần ở đây là phải nghiên cứu thực sự để đảm bảo chắc chắn rằng bạn đang đáp ứng một nhu cầu thực sự đang tồn tại, chứ không phải là một cái đã được sản xuất hay những cái chỉ xuất hiện trong đầu bạn.

Ví dụ như khoảnh khắc quyết định của Molly Wetzel xuất hiện khi bà phải đối mặt với một núi công việc và có quá nhiều lo lắng. Là một nhà tư vấn kinh doanh và một người mẹ sống độc thân ở Berkeley, California, bà chứng kiến cảnh người hàng xóm tầng lớp trung lưu của

mình trở nên suy đồi mà không giúp được gì. Một ngôi nhà gần đó được cho thuê song người chủ lại vắng mặt nên ngôi nhà trở thành ổ mại dâm, buôn bán thuốc phiện và các tội phạm khác. Đứa con gái đang tuổi vị thành niên của bà không thể xuống đường mà không bị gạ gẫm bán dâm, và người con trai của bà đã từng bị chĩa súng vào người và bị cướp 75 xu. Wetzel nói: “Đó thực sự là một cơn ác mộng”.

Trong 18 tháng, bà và những người hàng xóm cầu cứu cảnh sát và các chính trị gia địa phương song không có ích gì. Sau đó bà có đọc một mẫu báo về quyết định của một toà án ở California rằng các toà án quy mô nhỏ có thể là phương

án thích hợp để giải quyết các tranh chấp bao gồm các vấn đề xã hội. Đó chính là thời khắc quyết định của bà. Bà biết nhu cầu đó, biết rất rõ. Và giờ đây bà đã biết câu trả lời.

Mặc dù bà không có chút hiểu biết gì về luật, song bà nhanh chóng huy động được 18 người hàng xóm, tuổi từ 3 đến 65, cùng với họ kiện những người vắng mặt có tài sản trong vùng đã phá hủy quan hệ hàng xóm. Họ đã thắng kiện. Wetzel và những người hàng xóm mỗi người được bồi thường 2.000 đô la và trong vòng hai tuần những người chủ tài sản đó đã đuổi những kẻ buôn bán ma túy ra khỏi nhà họ. Giờ đây quan hệ hàng xóm đã được cải thiện trông thấy và

chương trình “Đường phố văn minh!”, một tổ chức phi chính phủ được Wetzel thành lập nhằm giúp đỡ các khu phố khác đấu tranh chống lại các tội ác bằng cách thiết lập các toà án nhỏ hoặc bằng cách đe dọa tiến hành tố tụng.

"Từ sau khi chúng tôi thắng kiện, điện thoại của tôi không lúc nào ngừng reo", Wetzel nói. Giờ đây chương trình “Đường phố văn minh!” đã có 23 dự án từ California đến Massachusetts, và những hành động của họ đã giúp dẹp bỏ được 485 các điểm công cộng phức tạp, như những nhà trú ngụ của bọn nghiện hút, các quầy rượu, và các khách sạn bên đường - những nơi tiềm ẩn nhiều loại tội phạm.

Nỗ lực của Wetzel đã được trường quản lý Kennedy của đại học Harvard khen ngợi. Nhưng bên cạnh những con số thống kê và danh tiếng thì chiến thắng thực sự, theo như Wetzel nói, chính là những người hàng xóm đã hiểu thêm về. Và bài học lớn nhất cho tất cả đó là, bà nói, bọn trẻ học được cách cha mẹ chúng giải quyết vấn đề mà không cần dùng đến bạo lực.

Mặc dù không có chức danh ấn tượng hay sự ủng hộ của một tổ chức lớn, Molly Wetzel tin tưởng mạnh mẽ rằng những gì bà cống hiến đã góp phần giải thích thế nào là đáp ứng được nhu cầu, và sẵn sàng làm việc chăm chỉ để phát triển ý tưởng đó.

Theo *Sức thu hút của người lãnh đạo (Charisma)* của Tony Alessandra.

7 – Dùng thành công làm đòn bẩy để nâng cao thành công

Thất bại là cơ hội để bắt đầu lại một cách khôn ngoan .

HENRY FORD

Muốn đạt tới thành công chúng ta phải trải qua một chặng đường dài, song phút sung sướng khi chạm tới đích của thành công lại thường ngắn ngủi. Người ta chủ yếu tìm thấy niềm vui trên chặng đường đi tìm thành công đó. Ngay khi chúng ta đạt được một thành công, chúng ta lại bắt đầu tự hỏi: “Điều gì tiếp theo đây?”. Cảm giác trống rỗng thúc đẩy chúng ta

phải tiếp tục hành trình và sẵn sàng cho những thử thách khó khăn hơn, vì thành công vẫn luôn chờ đợi ở phía trước miễn là ta tiếp tục bước tiếp. Chúng ta vừa trải qua một chặng đường, đã được trang bị thêm nhiều kinh nghiệm và lại chuẩn bị tiếp tục gạt hái những thành quả trên những chặng đường tiếp theo. Mỗi một thành quả sẽ trở thành một cái gì đó giúp ta với tới những nấc thang cao hơn. Và chúng ta có thể dùng nó làm đòn bẩy cho thành công của mình.

Nhiều thành công nhỏ có thể hợp lại tạo thành đòn bẩy cho một thành công lớn. Với mỗi kinh nghiệm, và kỹ năng mà chúng ta được học hỏi và tôi luyện, với mỗi kỹ thuật mới chúng ta được tiếp

nhận, những thành quả mà chúng ta đạt được sẽ được nhân lên gấp bội. Những thành quả đó có thể là do công sức của chính bạn, hoặc của những người khác đóng góp vào nỗ lực chung của toàn đội. Những người làm việc độc lập theo đuổi mục tiêu mà người khác cho là quá đỗi tầm thường thì cuối cùng lại là những người tích lũy được nhiều khả năng nhất. Tuy nhiên nếu họ hợp sức lại, thì hẳn lại một tập thể sẽ phát huy sức mạnh lớn hơn so với sức mạnh của từng cá nhân khi mọi người được khai thác triệt để tiềm năng.

Những nguồn lực mà chúng ta nhận thấy có khả năng làm đòn bẩy tốt nhất phụ thuộc vào những mục tiêu ngắn hạn

và dài hạn của chúng ta. Rất nhiều người được đào tạo chuyên sâu trong một lĩnh vực cụ thể, một nghề nghiệp cụ thể, một ngành cụ thể. Luật sư tòa án, các chính trị gia, các phát ngôn viên phải học cách rèn luyện trau dồi những kỹ năng hùng biện nhằm tăng cường khả năng gây ảnh hưởng đến khán thính giả. Đây là một kỹ năng hết sức cần thiết có thể được khai thác trong nhiều nhiệm vụ khác nhau, thậm chí là cả trong các lĩnh vực khác nhau. Điều này cũng đúng đối với các kỹ năng tiếp thị, quản lý và các kỹ năng lãnh đạo khác. Càng gặt hái được nhiều thành công thì chúng ta càng có nhiều kỹ năng để dễ dàng áp dụng cho những nấc thang thành công tiếp theo.

Đóng vai trò là đòn bẩy, thành công cũng có thể được chia sẻ với người khác. Chúng ta không chỉ dùng thành công để phục vụ cho những mục tiêu của chính mình mà còn dùng nó để giúp đỡ đối tác, bạn bè, đồng nghiệp, các thành viên trong gia đình, và thậm chí cả những người lạ (song xứng đáng với sự quan tâm của chúng ta) để giúp họ có thể đạt được mục tiêu. Thành công chứa đựng nhiều yếu tố giá trị và có thể chia sẻ được cho người khác như kinh nghiệm, kỹ năng, sự thông thái, sự hiểu biết, sự tự tin, lòng nhiệt tình, nhiệt huyết, tiền bạc, uy tín và đôi khi là cả sự nổi tiếng nữa. Những tài sản quý giá này có thể được sử dụng khi theo đuổi những mục tiêu

khác nhau, trong đó có cả giúp đỡ những người khác đạt được mục tiêu. Tất cả những tài sản đó đều cần thiết nhằm xác định một mục tiêu xứng đáng và chuyên đà thành công sang một hướng mới

Mạng lưới xã hội là một hệ thống có tổ chức trong đó các thành viên giúp nhau thúc đẩy thành công và cùng chia sẻ lợi ích. Giúp đỡ người khác đạt được mục tiêu của họ không chỉ giúp tạo ra đòn bẩy cho thành công của cá nhân người đó và mang lại lợi ích cho những người khác mà còn hình thành một vòng tuần hoàn khép kín về lợi ích: cái gì đi rồi sẽ trở về. Mặc dù sự giúp đỡ đến từ thiện ý “cho mà không đòi hỏi phải được nhận lại”, song một hành động vị tha sẽ giúp

tích lũy vốn xã hội cho những mối quan hệ trong mạng lưới đó. Cuối cùng, những gì cho đi rồi sẽ được đền đáp.

Đòn bẩy cao nhất của thành công là lòng hảo tâm của những người mà thành quả của họ đã khiến họ trở nên giàu có và họ đang tìm cách để đền đáp lại những cá nhân trước kia đã từng giúp đỡ họ cũng như cộng đồng mà họ đã được nuôi dưỡng giáo dục để có được thành công. Những phần thưởng của họ không phải là tiền bạc hay sự nổi tiếng mà là sự thành công và sung túc của những người mà họ đã giúp đỡ cũng như thiện chí và sự tán thành của cộng đồng. Đây mới là thành công của cả một tầng bậc xã hội mới - đó là để lại danh tiếng trong xã

hội.

Thành công là một khái niệm khó nắm bắt. Thành công có nhiều kiểu và đôi khi cũng được nguy trang rất khéo. Có những thứ mà chúng ta tưởng là sẽ rất cần thiết để giúp ta đạt được thành công thì hoá ra lại chẳng có tác dụng gì. Thành công có vẻ như không chỉ là tập hợp và tận dụng tối đa bất kì tài sản nào ta có được mà còn cần phải có những tố chất độc nhất của mỗi cá nhân. Ron và Joanna Stark, hai nhà văn kiêm những doanh nhân ở bang Arizona, là minh chứng cho quyền lực của người phụ nữ xuất chúng.

NGƯỜI PHỤ NỮ CỦA

TÂM NHÌN

RON VÀ JOANNA STARK

Ban đầu bạn sẽ không nhận thấy điều này vì khi Betty Clark Mong đi vào phòng, mọi ánh mắt đều hướng vào bà.

Bà nhỏ nhắn và duyên dáng với nụ cười mê hoặc pha chút tinh nghịch và đôi mắt lấp lánh. Mái tóc vàng hoe được cắt tỉa gọn gàng và gương mặt được trang điểm chuyên nghiệp, cực kỳ phù hợp với nước da trắng ngần của bà. Bộ trang phục như thể được thiết kế cho riêng dáng hình thon thả của bà. Bà là hiện thân của sự duyên dáng, vẻ đẹp và sự thành công.

Trông bà tự tin mà rất dễ gần, thông

minh mà rất vui nhộn. Và đặc biệt là đôi mắt. Có điều gì đó ẩn chứa trong đôi mắt sáng lấp lánh này. Và rồi bạn nhìn thấy điều đó. Bàn tay phải của bà cầm một chiếc gậy ba toong nhỏ màu trắng, chóp sơn màu đỏ, và bạn nhận ra: Betty bị mù.

Khi cô bé Betty được 15 tháng tuổi, bố mẹ có nhận ra rằng đứa con gái của mình bị chứng viêm khớp. Cô bé không thể tự đi cho đến khi 4 tuổi. Sau đó, chứng viêm khớp lan đến mắt và cô chỉ còn nhìn được khoảng 2%. Cô giải thích, “mặc dù không nhìn được nhưng tôi vẫn có một cảm giác nào đó với ánh sáng, tôi có thể đi theo những người mặc quần áo sáng màu, có thể đi vào phòng và tìm được ghế ngồi”.

Bố mẹ Betty rất yêu thương và quan tâm chăm sóc Betty suốt thời thơ ấu của cô, khuyến khích cô sống độc lập và dám đương đầu với mạo hiểm. Cô được giao những nhiệm vụ giống như đưa em trai lành lặn của cô, tức là trông nom quán xuyên xưởng sản xuất kinh doanh bánh kẹo đồ sộ của gia đình, làm việc trong nhà máy cũng như trong các đại lý bán lẻ.

Trong thời kỳ chiến tranh thế giới thứ hai, Betty tình nguyện làm việc ở căng tin Hollywood phục vụ quân lính nghỉ phép. Cô và mấy người bạn thường rủ nhau đến khu Hollywood Palladium vào những buổi tối rỗi rãi. Ở đó, cô đã gặp Stuart Mong, một người lính trẻ đang chờ nhận

lệnh. Hai người hẹn hò nhau cho đến khi anh phải ra đi. Sau đó họ hoàn toàn mất liên lạc và mỗi người tiếp tục cuộc sống của riêng mình.

Betty kết hôn với một người đàn ông khác vào năm 1945 và vẫn sống với gia đình của cô ở xưởng sản xuất bánh kẹo. Vào năm 1971, sau khi làm tình nguyện mấy năm, cô trở thành nhân viên chính thức của Phòng Quan hệ Công chúng thuộc Viện Nghiên cứu Chữ nổi cho Người mù Hoa Kỳ, Los Angeles. Diễn thuyết trước công chúng đã trở thành niềm đam mê của cô, và cô đã trở nên cô uy tín trong Viện đến nỗi hàng ngàn người đủ mọi lứa tuổi và trình độ đều muốn nghe được những bài thuyết trình

đây tính giáo dục và làm rung động lòng người của cô. Cô tạo điều kiện cho những cơ sở y tế, các doanh nghiệp, các công dân đô thị và các tổ chức xã hội tìm hiểu và có cái nhìn thấu đáo hơn về cuộc sống của những người mù, và cô cũng làm cố vấn cho các nhà văn, những nhà sản xuất, cùng như các diễn viên truyền hình và điện ảnh. Betty mang lại cảm hứng cho tất cả những người được nghe cô diễn thuyết. Cô được nhận vô vàn giải thưởng - từ giải Paul Harris của Viện Quốc tế Rotary đến Thư Khen ngợi Thành tích của Nhà Trắng.

Cuộc hôn nhân của Betty kết thúc sau 17 năm và cô lại bắt đầu hẹn hò với những người khác. Cô nhanh chóng nhận

ra rằng trong trái tim mình vẫn còn một chỗ dành cho Stuart Mong, người lính tuyệt vời mà cô đã gặp ở Palladium rất nhiều năm trước đây. Một ý nghĩ nảy ra trong đầu, cô lấy cuốn sổ điện thoại từ hội học đại học của chị cô trước đây. Chị cô đã nói rằng Stuart hiện giờ là giám đốc một bảo tàng nghệ thuật ở vịnh Green, Winconsin. Chị cô được biết thông tin này là do có lần chính Stuart đã gọi điện đến. Và những cuộc gọi điện thoại dường dài lãng mạn bắt đầu. Stuart đến Los Angeles, và hai người tổ chức lễ cưới ít tháng sau đó ở Ritz-Carlton, Rancho Mirage, bang California.

Đó là khoảng thời gian hạnh phúc nhất của Betty. Cô trở thành một nhà diễn

thuyết thành công, có một công việc thành công và được mọi người kính trọng. Cô cũng đã kết hôn với người mà cô thực sự yêu thương trong cuộc đời mình. Và cuối cùng, trong cô loé lên một niềm hy vọng rằng có thể nhìn lại. Những bác sĩ ở Viện mắt Doheny thông báo với cô rằng cô là một ứng viên hoàn hảo cho một cuộc phẫu thuật cấy màng sừng ở mắt.

Betty trải qua hai cuộc phẫu thuật thành công, và mắt cô đã hoàn toàn sáng trở lại. Stuart và Betty vui mừng khôn xiết. Khi Stuart lái xe đưa cô trở về nhà từ bệnh viện, Betty đã thực sự sửng sốt trước vô vàn những màu sắc. Những chiếc ô tô thật là tươi sáng và bóng lộn!

Hai vợ chồng quyết định cần phải ngắm nhìn tất cả những gì có thể. Họ thực hiện một chuyến du lịch châu Âu. Họ thăm các bảo tàng, các phòng trưng bày nghệ thuật, các di tích lịch sử. Điều khiến Betty tò mò nhất là những bức vẽ tuyệt đẹp do nhiều nghệ sĩ khác nhau thực hiện. Bà nhớ lại: "Tôi phát khóc khi được nhìn ngắm quá nhiều cái đẹp đến thế. Lúc đó tôi cảm thấy choáng ngợp, nhưng thực sự điều đó đã mang lại cho tôi niềm hạnh phúc".

Khi quay trở về nhà, Stuart và Betty tổ chức ăn tối ở ngoài để kỷ niệm 9 tháng họ tái hợp. Khi họ rời khỏi nhà hàng, Betty bị ngã xuống cầu thang và bị đập đầu. Những ngày sau đó, cô bắt đầu có

vấn đề với đôi mắt. Các bác sĩ đã xác nhận nỗi lo sợ của cô. Vỡng mạc của cô bị bong ra, và mặc dù đã nỗ lực phẫu thuật, một lần nữa cô lại không thoát khỏi cảnh mù loà. Không thể giúp mắt sáng trở lại sau lần bị mù thứ hai.

Khi Betty kể đến phần này của câu chuyện, người nghe cảm thấy cực kỳ tuyệt vọng cho bà. Họ ôm đầu, xuôi vai, và những hàng lệ bắt đầu chảy trên má. Làm sao điều kinh khủng này lại có thể xảy ra với người phụ nữ tuyệt vời này? Làm sao một người có thể tồn tại khi bị mất ánh sáng, mà không phải mất lần đầu, mà là lần thứ hai?

Betty nói: “Lúc đó mẹ tôi phát bệnh vì tuyệt vọng. Tôi đã quá lo lắng cho bà

đến nỗi tôi chẳng còn thời gian mà giày vò mình trong nỗi tiếc hay đau khổ. Thực ra, tôi không hoàn toàn cảm thấy bị suy sụp, mặc dù tôi đã từng có lúc cảm thấy như vậy. Khi bi kịch xảy ra, bạn mới thực sự biết mình là con người như thế nào”.

"Tôi ước là tôi không bị mù, nhưng tôi đã gặp và có được những người bạn tri âm tri kỷ cũng là nhờ tôi bị mù. Tôi không có điều gì phải phàn nàn hay hối tiếc, tôi thực sự có một cuộc sống vô cùng tươi đẹp". Bà thốt lên những lời đó với vẻ hết sức dễ dàng và mặc mạc đến nỗi mọi người không còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc phải tin bà. Sự cứng cỏi, tự tin và hài hước của bà khiến

người ta không dám thương hại.

Sự tự tin của Betty xuất phát từ lí do là bà không bao giờ để sự mù loà làm hạn chế mình. Bà nói rằng khi bạn đánh mất một giác quan này, bạn có thể phát huy sức mạnh của những giác quan khác. Betty đã chứng tỏ là một nghệ nhân trong việc dệt bằng tay tất cả các loại vải: từ những tấm khăn trải bàn trong những buổi tiệc nghi lễ đến những bộ đầm dạ hội. Chiếc khăn choàng bà tự dệt bằng tay cho Nancy Reagan và lá cờ bà dệt cho Betty Ford được treo trong các phòng trưng bày quà tặng của Nhà Trắng. Betty còn là một đầu bếp thượng hạng, một ca sĩ tài năng và một bạn nhảy đáng được khao khát - tất cả những tài năng mà có lẽ

bà chưa hẳn đã có nếu như bà có thể nhìn.

Betty và Stuart, vẫn tiếp tục dâng hiến cho cuộc đời niềm tin yêu lạc quan và cùng nhau tạo lập những chuyến phiêu lưu cho chính họ. Betty vẫn làm việc cho Viện nghiên cứu Chũ nổi, giờ ở Trung tâm Desert, Rancho Mirage, với nhiệm vụ chính là điều phối viên cho các chương trình cộng đồng.

“Cả cuộc đời tôi là một thành công”, bà tuyên bố. “Nhưng cái mà tôi gọi là thành công có lẽ không giống với quan niệm về thành công của bạn. Tôi tìm thấy thành công trong việc phát triển các mối quan hệ với tất cả mọi người. Và, mặc dù nghe có vẻ lạ, nhưng tôi cảm nhận

được nhiệt huyết trong một căn phòng và kết giao với mọi người dựa trên cảm nhận đó. Trên đời này không gì quan trọng hơn những mối quan hệ giữa con người với con người. Xét về phương diện cá nhân, bị giới hạn về khả năng nhìn là một thách thức kéo dài suốt cuộc đời. Ngày hôm qua tôi biết tôi đã không làm được gì, nhưng ngày hôm nay, tôi may mắn có đặc ân được làm một điều gì đó để giúp đỡ người khác và tận hưởng cuộc sống một cách trọn vẹn. Có lẽ tôi cũng sẽ còn khả năng giúp đỡ mọi người vào cả ngày mai nữa. Và tôi cho đó là thành công”.

Nụ cười thường trực trên môi, vẻ đẹp không có tuổi, nhiệt huyết vô biên, bản

chất nhân hậu và tinh thần lạc quan yêu đời vô hạn của bà đã chứng minh được rằng bà đích thực là người phụ nữ của thành công và có tầm nhìn không biên giới.

Thành công luôn đòi hỏi cần phải có sự đầu tư về thời gian, công sức, hoặc tiền bạc. Những đầu tư như nhau không có nghĩa là sẽ cho ra những kết quả giống nhau. Bạn thành công được đến mức độ nào phụ thuộc vào việc bạn đầu tư những nguồn lực của bạn khôn ngoan đến đâu và hiệu quả đến mức nào - và cả sự đầu tư của những người bạn của bạn nữa - nhằm góp phần đạt hiệu quả thành công lớn nhất. Câu chuyện, này là của hai tác giả ăn khách

Mark Victor Hansen và Robert G. Allen.

ĐÒN BẦY CỦA THÀNH CÔNG

**MARK VICTOR HANSEN VÀ
ROBERT G. ALLEN**

Tác dụng của đò**ן** bẦy tương đương với tốc độ. Nếu bạn muốn có một cuộc sống thịnh vượng, sung túc, bạn cần có đò**ן** bẦy. Thậm chí là rất nhiều. Có ba phần trong quá trình sử dụng đò**ן** bẦy. Phần đầu tiên là mục tiêu mà bạn mong muốn biến nó trở thành hiện thực (Ước mơ). Những nhà Triệu phú tiến bộ thường có những ước mơ đi trước cả xu

thể của loài người, và những ước mơ đó làm tăng thêm giá trị. Bằng cách này, mỗi một đô la kiếm được là cả một sự “khai sáng”. Ngoài ra, quy luật vận động thường bao giờ cũng phát triển theo hướng tích cực và khi những đô la đã lên đến con số hàng triệu, thì cảm giác lâng lâng sẽ tràn ngập trong lòng những Triệu phú tiến bộ đó.

Phần thứ hai là điểm tựa cho đòn bẩy. Đó chính là bạn. Bạn là vật thể mấu chốt để cái đòn bẩy dựa vào. Nếu không có bạn, sẽ không có độ cao cho đòn bẩy, và vật thể sẽ không bao giờ dịch chuyển, dù cái đòn bẩy có dài đến đâu và lực bẩy có lớn đến đâu đi chăng nữa.

Phần thứ ba là bản thân cái đòn bẩy.

Khi mục tiêu và điểm tựa đã được đặt đúng vị trí, thành công phụ thuộc vào độ dài và lực của đòn bẩy. Giả sử như cái đòn bẩy khỏe thì tất cả đều là nhờ độ dài của đòn bẩy đó. Đòn bẩy càng dài thì càng cần ít công để dịch chuyển vật thể. Một cái đòn bẩy dài sẽ giúp thực hiện công việc nhanh hơn và dễ dàng hơn so với một cái đòn bẩy ngắn.

Những Nhà triệu phú tiến bộ hiểu được rằng tốc độ đang là công cụ được ưa chuộng trong kinh doanh. Những Nhà triệu phú tiến bộ này biết cách tạo ra những cái đòn bẩy rất dài và khỏe.

Hãy cho tôi một cái đòn bẩy đủ dài và một điểm tựa, tôi sẽ nâng Trái đất lên .

ARCHIMEDES

Một ngôi sao điện ảnh làm một bộ phim. Chiếc đèn bầy xuất hiện khi hàng ngàn bản được tung ra và bộ phim được chiếu trên khắp thế giới. Tiền vào như nước khi hàng triệu người đổ xô trả tiền để được xem phim.

Khi một cầu thủ bóng chày thi đấu, đèn bầy xuất hiện nếu anh ta được mười ngàn người hâm mộ theo dõi ở sân vận động và trận đấu được tường thuật trực tiếp trên truyền hình trên khắp cả nước. Khoản lương khổng lồ vận động viên này được nhận là nhờ những lợi ích thu được từ làn sử dụng đèn bầy này.

Mặt khác, những giáo viên, thường có

25 đến 40 sinh viên trong một lớp. Họ có rất ít đòn bẫy, vì thế lương của họ khá thấp. Cả cầu thủ bóng chày và người giáo viên đều giúp tăng thêm giá trị (với người giáo viên thường được coi là tăng thêm được nhiều giá trị hơn), tuy nhiên người cầu thủ lại có đòn bẫy lớn hơn và vì thế anh ta có quyền đòi hỏi nhiều hơn người giáo viên và lương cũng cao hơn.

Tất cả những khoản tiền khổng lồ này đều được tạo ra theo nguyên tắc chung của đòn bẫy. Ví dụ, cuốn sách *Hạt giống Tâm hồn* (Chicken Soup for the Soul) tập một đã giúp tăng thêm nhiều giá trị. Ngay khi quyển sách được viết xong, nhà xuất bản đã bán được hàng triệu bản. Và ngay khi tác giả trở nên nổi tiếng, ông đã

có thể lấy cuốn sách của mình làm đòn bẩy để phát triển thương hiệu Chicken Soup bằng một loạt các quyển sách khác nữa, ví dụ như cuốn *Hạt giống cho Tâm hồn Thanh thiếu niên* (Chicken Soup for the Teenage Soul) cũng như các tác phẩm khác như Chicken Soup Calendars. Hàng chục triệu những cuốn sách như thế này vẫn đang được bán rất chạy. Đòn bẩy này không chỉ giúp tạo ra dòng tiền liên tục cho tác giả mà còn cho các nhà xuất bản, các cửa hàng sách và nhiều đơn vị liên quan khác nữa.

Cuốn sách *Không có gì bị mất* (Nothing Down) nhấn mạnh sức mạnh của đòn bẩy trong lĩnh vực bất động sản. Nếu bạn bỏ vốn 10 phần trăm vào một

ngôi nhà trị giá 200 nghìn đô la và ngôi nhà đó sẽ tăng giá trị lên khoảng 5% trong vòng một năm thì tổng cộng tài sản đó sẽ tăng lên là 210 nghìn đô la. Bạn có được đòn bẩy không chỉ ở 20 nghìn đô la mà bạn bỏ vào mà còn ở phần còn lại 180 nghìn đô la mà bạn đã mượn. Khoản đầu tư 20 nghìn đô la đã giúp bạn kiếm được 10 nghìn đô la và một khoản lãi 50% trong số tiền của bạn.

Nếu bạn có khả năng mua bán bất động sản mà không cần trả tiền mặt và giá trị của khối bất động sản đó tăng lên thì tức là bạn đã tạo ra một khoản lãi dựa vào đồng vốn của một ai đó. Tất nhiên, nó bao hàm cả thời gian và nỗ lực nữa. Tuy vậy, có lãi mà không phải bỏ ra một xu

đầu tư nào thì rõ ràng bạn đã có một khoản lãi vô hạn. Và đó chính là một đòn bẩy có sức mạnh vô hạn.

Sức Mạnh Khủng Khiếp của Đòn Bẩy

Đòn bẩy là sức mạnh giúp điều khiển nhiều thứ mà không cần tốn nhiều công. Những cánh cửa lớn chỉ cần những bản lề nhỏ. Trong thế giới kinh doanh, có 5 kiểu đòn bẩy.

OPM (Other People's Money) - Tiền Của Người Khác

Trong đầu tư bất động sản, chúng ta mua một khối tài sản với 10 phần trăm tiền mặt, nhưng ta quản lý 100% tài sản. Cách đầu tư cổ điển này được giới thiệu

trong cuốn *Không có gì bị mất* (Nothing down) nhằm dạy cho chúng ta cách làm thế nào để đạt được đòn bẩy tối thượng: đó là mua được tài sản mà cần ít hoặc không cần tiền. Hàng ngàn người đã trở thành triệu phú nhờ cách này.

OPE (Other People's Experience) - Kinh Nghiệm Của Người Khác

Sẽ phải mất thời gian dài để tự học, do đó bạn nên mượn hay học từ người khác. Cách tốt nhất để trở nên giàu có là tự mình tiếp xúc, học hỏi những người giàu. Biết tất cả những gì họ biết, gặp gỡ tất cả những người họ gặp và làm tất cả những gì họ làm, thậm chí phải làm tốt hơn. Nếu bạn không thể làm được điều này, hãy đọc sách của họ, nghe những cuốn băng

của họ, xem những cuốn video của họ, thậm chí phỏng vấn họ nếu có thể và tham dự những buổi hội thảo chuyên đề mà họ tham gia. Một ý tưởng mà bạn học được có thể giúp bạn tiết kiệm được nỗ lực làm việc trong 10 năm. Dùng đòn bẩy tức là phát huy tối đa những kết quả của bạn trong một khoảng thời gian ngắn nhất. Vì thế, hãy tiếp thu những thông tin và sự hiểu biết mà những người đi trước đã tích lũy suốt cả đời họ để làm vốn sống hữu ích cho mình - bằng những cuốn sách, cuốn băng, đĩa CD, video và các buổi hội thảo chuyên đề. Đó là cách rẻ tiền nhất và nhanh nhất để đạt được OPI.

OPI(Other People's Ideas) - Ý Tưởng Của Người Khác

Khi Mark muốn trở thành một nhà diễn thuyết chuyên nghiệp, anh đã tham dự hội nghị của Hiệp hội những Nhà diễn thuyết Quốc gia năm 1974. Cavett Robert, chủ tịch hội những người diễn thuyết, người đồng sáng lập ra hiệp hội đã có bài nói chuyện về cách thức tạo ra những cuốn sách đồng tác giả. Trong vòng một tháng, Mark đã lấy ý tưởng này và viết một cuốn sách với Keith DeGreen có tên gọi là *Đứng dậy, Nói thẳng, và Chiến thắng* (Stand up, Speak Out and Win). Họ tuyển 14 cộng tác viên và mỗi người đầu tư 2000 đô la cho 1000 quyển sách. Đó là vụ đầu tư làm ăn đầu tiên của Mark mà không cần bỏ ra một đồng xu nào. Anh đã tận dụng ý tưởng của một người

khác để kiếm được 200 nghìn đô la trong năm đó (anh bán được 20 nghìn bản, mỗi bản giá 10 đô la). Mục tiêu của bạn cần phải được thực hiện với những người có thể chia sẻ với bạn những ý tưởng kiếm tiền ngoạn mục nhất.

OPT (Other People's Work) - Thời Gian của Người Khác

Đôi khi trong những hoàn cảnh cụ thể, có những người sẽ tự nguyện dành thời gian cho bạn. Song phần lớn họ sẽ bán cho bạn thời gian, tài năng, sự liên hệ, các nguồn lực và sự hiểu biết của họ với giá cũng phải chẵn. Hãy nhớ cạy đến những chuyên gia - những người xuất sắc và độc đáo trong việc sử dụng các khả năng của họ để đưa bạn vươn cao.

OPW - Công Việc Của Người Khác

Hầu hết mọi người đều muốn có một công việc. Họ muốn sự yên ổn hơn là có cơ hội. Hãy nhờ họ và giao phó cho họ làm những công việc mà bạn không muốn hoặc không thể làm. Hãy nâng giá trị của mình lên thông qua những người khác.

Những nhà triệu phú là những bậc thầy trong việc sử dụng 5 loại đòn bẩy này.

Theo *Nhà triệu phú một phút* (The One Minute Millionaire) của Mark Victor Hansen và Robert G. Allen.

Những phẩm chất của một người lãnh đạo được hình thành từ cả khả năng bẩm sinh lẫn khả năng mà họ học được trong cuộc sống. Mọi nguyên tắc

chung cho tất cả mọi thành công: muốn đạt được mục tiêu tương đối xa vời với bạn, bạn phải bắt đầu bằng cách thúc đẩy những năng lực tiềm ẩn trong chính con người bạn. Niri Patel, huấn luyện viên một mạng lưới ở Vương Quốc Anh, kể lại khả năng lãnh đạo đã giúp mang lại thành quả như thế nào .

LÃNH ĐẠO

NIRI PATEL

Nói về thành công tức là nói về việc làm cho mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn. Dù bạn muốn thành công trong công việc, trong làm ăn, tài chính, sức khỏe và thể chất, hay trong các mối quan hệ, thì bạn phải không ngừng hoàn thiện chính mình.

Những sự tiến bộ này sẽ đến bằng cách tạo ra sự thay đổi.

Vào năm 1992, tôi cảm thấy rất bất mãn với cuộc đời mình. Tôi gặp vấn đề về sức khỏe và điều này đã khiến tôi trở thành kẻ vô dụng trong gần hai năm. Tôi buộc phải nghỉ làm ở một nơi có lương bổng hậu hĩnh. Sức khỏe tồi tệ, tài chính suy kiệt, và tôi là một kẻ thất nghiệp. Phải sống trong cảnh cực khổ, tôi không hiểu nổi tại sao tất cả những điều khủng khiếp này lại xảy đến với mình. Tại sao mọi thứ ngày càng trở nên tồi tệ như thế?

Một năm sau, khi tham dự một hội thảo chuyên đề về phát triển cá nhân, tôi đã nghe thấy những câu nói như thế này: “Để mọi thứ thay đổi, bạn phải thay đổi.

Để mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn, bạn phải trở nên tốt đẹp hơn”.

Điều đó là dễ hiểu. Với cuộc sống bất hạnh như của tôi, tôi không thể mong chờ một điều gì tốt đẹp hơn nếu cứ ngồi ca cẩm than phiền mãi về hoàn cảnh của mình. Tôi cũng không thể làm cho mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn bằng cách ngồi trách móc người khác. Từ hôm đó tôi quyết định cần phải làm điều gì đó để thay đổi cuộc đời của tôi và chính tôi sẽ là người thay đổi chúng.

Nhưng tôi sẽ thay đổi bằng cách nào? Nắm được điều gì giúp tạo ra sự thay đổi là hết sức quan trọng. Tôi nhận ra rằng cái tạo ra sự thay đổi không phải là hành động, cũng không phải là sự kiên trì

bên bỉ, sự kiên định, sự tận tâm hay sự trung thành. Tất cả những yếu tố này đều dẫn đến sự thay đổi. Chúng cần thiết để làm xuất hiện sự thay đổi, song bản thân chúng không tự tạo ra sự thay đổi. Cái thực sự tạo ra sự thay đổi là thay đổi trong suy nghĩ. Khi điều kiện sống thay đổi, chúng ta cần phải thay đổi suy nghĩ của chính mình nhằm thích nghi hay vượt qua được sự thay đổi đó.

Đến hôm nay cuộc đời tôi đã hoàn toàn đổi thay. Tôi có cuộc sống hôn nhân hạnh phúc, và chúng tôi đang chờ đợi sự ra đời của đứa con đầu lòng. Công việc làm ăn của chúng tôi hết sức suôn sẻ và công ty cũng góp phần tạo công ăn việc làm và cải thiện cuộc sống của nhiều

người khác. Chúng tôi còn được sống trong vòng tay yêu thương bè bạn. Chỉ trong một thập kỷ mà cuộc sống đã thay đổi biết bao!

Yếu tố giúp cuộc đời tôi chuyên hướng được như vậy là nhờ đã hiểu được rằng tạo ra sự thay đổi là phải dần dần từng bước trở thành người quản lý hay lãnh đạo. Những người lãnh đạo có mặt ở khắp nơi, trong chính phủ, trong doanh nghiệp, các tổ chức tôn giáo, các đội thể thao, và thậm chí là ở nhà. Trong một buổi nói chuyện gần đây, tôi đã đề cập đến một khán giả, người này vừa là một giáo viên ở trường mẫu giáo lại vừa là một bà nội trợ. Chị đã xin phép nghỉ làm dài hạn để chăm sóc cho đứa con gái

8 tháng tuổi của chị. Tôi đã nói những người phụ nữ như thế này là những người quản lý quan trọng nhất trong khán phòng bởi vì họ cần phải là người quản lý những đứa trẻ xung quanh họ. Xét cho cùng, nếu họ không là những tấm gương tôi cho con trẻ noi theo thì còn ai vào đây nữa? Tôi tiếp tục chia sẻ một số quan điểm cá nhân của tôi với khán giả về cách quản lý, lãnh đạo, chủ yếu bằng cách đặt câu hỏi. Tôi muốn chia sẻ với bạn những điều này và hy vọng rằng bạn cũng sẽ thấy chúng có ích.

Lãnh đạo là gì?

Lãnh đạo là việc nghiên cứu không ngừng để tìm ra cách tạo ra một tương lai mới. Các nhà lãnh đạo là những người

gây được tâm ảnh hưởng lớn. Suy nghĩ, cảm xúc và tình cảm của họ đều có ảnh hưởng đến những người xung quanh và từ đó sẽ giúp tạo ra sự thay đổi. Các nhà lãnh đạo tuyển dụng tập hợp các nhân viên và làm cho họ tin rằng họ không chỉ còn là những chân sai vặt tầm thường cho cấp trên nữa. Tướng Norman Schwarzkopt định nghĩa người lãnh đạo phải là người "làm cho người khác sẵn lòng làm hơn những gì bình thường họ có thể làm".

Những phẩm chất cần có ở một người lãnh đạo?

Bốn phẩm chất mà một nhà lãnh đạo cần phải có bao gồm:

1. *Tầm nhìn.* Nhà lãnh đạo phải là

người biết nhìn xa trông rộng.

2. *Sẵn sàng*. Nhà lãnh đạo phải là người có thể đảm bảo mục tiêu đề ra sẽ phải đạt được. Những nhà lãnh đạo xuất sắc cũng quan tâm đặc biệt đến những điều diễn ra xung quanh họ.

3. *Chuẩn mực*. Nhà lãnh đạo phải là người đặt ra những tiêu chuẩn yêu cầu cao hơn những người khác. Họ không chấp nhận những tiêu chuẩn mà người khác thấy là đã đủ lắm rồi.

4. *Có chiến lược*. Nhà lãnh đạo phải là người có những kỹ năng và chiến lược mà người khác cần phải có nhưng không có được.

Tôi sẽ bắt đầu như thế nào nếu tôi

muốn trở thành một nhà lãnh đạo?

Hãy bắt đầu bằng cách lãnh đạo chính bạn. Hãy tạo những thay đổi cần thiết trong chính cuộc đời bạn để giúp bạn trở nên hoàn thiện hơn. Ngoài ra, có 3 mức độ lãnh đạo:

Lãnh đạo ở mức 1. Lãnh đạo người khác. Ngay khi bạn có thể lãnh đạo được chính mình thì đó là lúc bạn có thể lãnh đạo được người khác, ở mức độ này, người lãnh đạo có những người tuân theo. Những người này khác hẳn với đám đông a dua. Đám đông a dua chỉ là những kẻ loi choi chuyên nịnh bợ vuốt ve cái gọi là bản ngã của người lãnh đạo. Những người tuân theo thì ngược lại, họ mang theo thông điệp của người lãnh

đạo.

Lãnh đạo ở mức 2. Lãnh đạo những người lãnh đạo ở mức độ này, bạn có thể xác định được những người quản lý nào thuộc nhóm những người tuân theo tin cậy của bạn, và những người nào không nằm trong số nhóm đó. Điều này sẽ góp phần làm tăng sức ảnh hưởng của bạn bởi vì bạn có thể tiếp cận được với nhiều người nhờ sự giúp đỡ của những người lãnh đạo cấp dưới của bạn.

Lãnh đạo ở mức 3. Nhà lãnh đạo của những nhà lãnh đạo đi lãnh đạo người khác! Nghe thì có vẻ phức tạp, song thực ra cũng rất đơn giản. Những nhà lãnh đạo vĩ đại nhất sẽ dần có cách để công việc của họ luôn luôn được tiếp nối ngay cả

khi họ chuyển việc làm hoặc thậm chí đã chết họ tin vào sự nối tiếp.

Vậy làm thế nào để người lãnh đạo có thể làm cho những nhân viên của họ, những người vốn quen bám vào thực tế cũ kỹ, chấp nhận một viễn cảnh mới, một thực tế mới?

Có ba cách sau đây người lãnh đạo có thể áp dụng:

1. *Cho mọi người tham gia vào các hoạt động ở mức độ rộng hơn.* Các nhà lãnh đạo hãy tạo cơ hội để mọi người có thể vượt ra ngoài những hoàn cảnh sống bình thường của họ và hướng tới những chân trời mới, tầm nhìn mới. Các nhân viên cần được giúp đỡ để họ có thể nhìn thấy một tương lai đầy hấp dẫn đang chờ

họ ở phía trước. Thứ mà mọi người thiếu thường không phải là nguồn lực sẵn có của họ mà là khả năng phát huy nguồn lực đó! Đó là cách làm thế nào để một người giáo viên có thể hỗ trợ một đứa trẻ tự ti và khiến nó trở thành một học sinh xuất sắc trong trường học và thành công trong cả cuộc sống sau này. Đó là cách làm thế nào mà Mahatma Gandhi có thể giúp được người Ấn Độ giành được độc lập từ nước Anh và đó là cách làm thế nào mà Martin Luther King Jr. khích lệ được tinh thần của rất nhiều người với giấc mơ của ông.

2. *Bày tỏ nguyện vọng và động cơ giúp đỡ.* Mục đích của một người sẽ quyết định khả năng gây ảnh hưởng tích

cực đến người khác của họ. Nếu bạn coi trọng bản thân hơn việc giúp đỡ và đóng góp thì bạn sẽ thất bại. Điều này dẫn đến sự thất bại. Mặt khác, nếu mọi người cảm thấy bạn thực sự ở đó vì họ, thì họ sẽ không chỉ lắng nghe bạn mà còn hành động để đáp lại sự lãnh đạo của bạn. Đó là lý do vì sao Mẹ Teresa được rất nhiều người từ khắp nơi trên thế giới đến để chia sẻ với bà những công việc giúp đỡ người vô gia cư và nghèo túng ở Calcutta.

3. *Giúp mọi người hiểu về những quy luật của cuộc sống.* Chỉ có một thứ chắc chắn trong cuộc sống. Nếu mọi thứ không thay đổi thì người ta cũng không cần đến những nhà lãnh đạo, mà chỉ cần những

người quản lý! Những nhà lãnh đạo có khả năng tiên đoán được sự thay đổi và hiểu rằng thời gian hợp lý nhất để giải quyết một vấn đề là khi nó chưa xảy ra. Winston Churchill đã cảnh báo những nguy hiểm mà châu Âu sắp sửa phải đối mặt rất lâu trước khi thế giới thấy sự thật đó hiện ra trước mắt họ.

Để trở thành một nhà lãnh đạo giỏi, dù là lãnh đạo chính mình hay lãnh đạo người khác, cách tốt nhất là cần phải tự hoàn thiện chính bản thân mình. Tôi thường nghe thấy câu nói này: "Nếu chúng ta luôn chỉ làm những gì chúng ta đã làm, thì chúng ta luôn chỉ nhận những gì chúng ta đã được nhận". Chỉ bằng sự thay đổi, ta mới có được thành công đích

thực.

Thành công tự bản thân nó là một công cụ đòn bẩy. Bằng cách đạt được những mục tiêu đầy tham vọng, bạn sẽ thu hút được sự chú ý của người khác, những người đang ao ước thành công của bạn và tán dương khả năng lãnh đạo của bạn. Đáng lưu ý nhất là những người biết tận dụng những thành quả của họ để gọt giũa lại nghề nghiệp của mình theo cách có lợi nhất Connie Hinton, một chuyên gia marketing ở Sealle và là người hâm mộ cuồng nhiệt giải đua xe NASCAR, đã viết về một nhà vô địch đua ô tô và những cống hiến anh để lại cho môn thể thao.

THÀNH CÔNG LÀ NGƯỜI LÁI CHIẾC Ô TÔ TỐC ĐỘ CAO MÀU ĐEN HAY ĐÔI KHI LÀ NHỮNG GÃ TỐT BỤNG KHÔNG MẶC ĐỒ TRẮNG

CONNIE HINTON

Chặng đua cuối cùng của giải Nascar Daytona 500, tháng 2 năm 2001. Michael Waltrip và Dale Earnhardt con đang dẫn đầu đoàn đua, Michael ở vị trí thứ nhất còn Dale bám sát ở vị trí thứ hai. Dale Earnhardt cha (được mệnh danh là Kẻ hăm dọa với lối đua xe hết sức ngang tàng) đang bám đuổi ngay sau hai xe kia,

bỏ lại đằng sau hàng loạt các xe đua khác đang nỗ lực theo sát. Với tốc độ gần 170m/h, Earnhardt cha lách xe khéo léo vượt lên trước những ô tô dẫn đường và vượt qua hai tay đua trẻ kia khi họ đang sắp sửa chạm đường đích.

Khi vòng đua đến chặng cuối cùng, một trong số những ô tô đang cố vươn lên đã đâm vào xe của Dale cha làm cho anh ta bị mất lái ngay khi Waltrip và Dale con chạm vạch đích trong tiếng hò reo của đám đông. Tuy vậy tiếng hò reo chúc mừng nhanh chóng tắt lịm. Mọi người đều nhận ra chiếc ô tô màu đen mang số 3, của Dale cha đã đâm sầm vào tường và người ta không thấy bất kì cử động nào của người lái xe ngồi trong đó.

Các tay đua khác và những người hâm mộ nín thở chờ đợi. Kẻ hăm dọa bước ra khỏi ô tô như những lần tai nạn trước. Nhưng lần này không có kết thúc có hậu ở Daytona cho người đàn ông trong chiếc xe màu đen. Đường đua vốn chứng kiến những thành công đỉnh cao cũng như một vài thất bại của anh giờ đã là đường đua cuối cùng của Dale Lớn.

Những cống hiến mà Dale mang lại cho môn thể thao này cùng với thảm kịch mà anh gặp phải chắc sẽ còn làm nhiều người nhớ mãi. Dale Earnhardt cha là niềm cảm hứng cho các tay đua khác cũng như hàng triệu người hâm mộ. Anh đã dạy cho họ biết thế nào là ý nghĩa thực sự của thành công. Với nghề nghiệp

vinh quang của mình, anh tin vào 5 nguyên tắc cơ bản sau đây:

Thứ nhất, Earnhardt không ngại nói ra những tiên bộ của anh trong môn thể thao mà anh yêu thích. Nỗi lo lắng lớn nhất của anh là làm sao lái xe an toàn, đặc biệt là khi vào những khúc đua cuối, tốc độ tăng lên và sự cạnh tranh giữa các tay đua cũng trở nên quyết liệt. Anh đã chứng kiến quá nhiều những người bạn cũng như những đồng nghiệp của mình thiệt mạng hoặc bị chấn thương nghiêm trọng từ các đường đua. Trên đường đua, tốc độ ô tô rất lớn (gần 200 dặm một giờ) và các ô tô rất dễ bị va chạm với nhau đến nỗi chỉ một lỗi nhỏ của một tay đua có thể dẫn đến những cú va quệt

khủng khiếp giữa các xe. Anh có rất nhiều người hâm mộ. Các phóng viên đồ xô vây bám quanh anh để phỏng vấn tại đường đua siêu tốc Daytona hay Talladega. Anh luôn luôn tận dụng những cơ hội được phỏng vấn để bày tỏ nỗi quan ngại của mình. Bằng cách này, Earnhardt đã thực sự giúp cho đường đua trở nên an toàn hơn.

Thứ hai, Earnhardt hiểu được rằng mỗi thành công nhỏ đạt được trong từng chặng đua sẽ giúp anh dần tới mục tiêu cao nhất là giành chức vô địch. Các tay đua sẽ được thưởng điểm nếu họ giành chiến thắng trong các vòng đua hàng tuần và những điểm này sẽ được cộng vào bảng thành tích của mỗi tay đua trong

suốt mùa giải. Anh hiểu rằng mình không thể đạt được chức vô địch nếu không ghi từ chặng đua đầu tiên, kể cả khi anh phải bò vào chiếc xe ô tô của mình do các chấn thương từ những vụ va quệt trước. Ngoài ra, các tay đua nhanh nhất, dẫn đầu đoàn đua hoặc dẫn đầu nửa vòng đua cũng sẽ được thưởng điểm. Ở giải NASCAR, trong nhiều năm, thông thường, người đoạt chức vô địch có điểm tổng cao hơn người về thứ hai khoảng dưới 10 điểm. Là nhà vô địch NASCAR đến 7 lần. Dale Earnhardt hiểu rất rõ rằng chỉ bằng cách tích lũy những thành công nhỏ mỗi ngày mới có thể giúp tạo nên thắng lợi cuối cùng.

Nguyên tắc thứ ba của Earnhardt là tập

trung vào nhiệm vụ trước mắt. Anh nhận ra rằng nếu không toàn tâm toàn ý tập trung vào việc thực hiện mục tiêu trước mắt thì mục tiêu lâu dài là chức vô địch sẽ nằm ngoài tầm tay. Tháng 8 năm 1996, anh đạt vị trí dẫn đầu trong giải đua Watkins Glen, New York, chỉ một tuần sau vụ va quệt làm gãy xương ức và xương cổ. Khi giải thích về khả năng vượt qua nỗi đau thể xác, anh nói “Khi bạn tập trung làm một việc gì, bạn sẽ thấy mình chẳng để ý gì đến những cơn đau”. Việc hướng tới một mục tiêu ngắn hạn đã giúp Earnhardt liên tục nắm giữ vị trí nhà vô địch hết giải này đến giải khác.

Nguyên tắc thứ tư của Earnhardt là khuếch trương danh tiếng của mình cả

trong lẫn ngoài đường đua. Đua xe là một môn thể thao xa xỉ, và cần phải có một khoản tài trợ lớn để có thể duy trì được một chiếc xe đua có tính cạnh tranh cao. Trên đường đua, Earnhardt được mệnh danh là Kẻ hăm dọa, song trong cuộc sống thường nhật, anh lại là một người rất rụt rè. Tuy vậy, anh vẫn hiểu tầm quan trọng của việc tạo dựng hình ảnh bản thân khi đại diện những nhà tài trợ của anh, giao lưu với những người hâm mộ. Anh quyết định thử sức ở cả những lĩnh vực không chuyên để khẳng định bản thân hơn nữa. Trong khi các tay đua NASCAR khác đang phải vất vả tìm nhà tài trợ, thì nỗ lực của Earnhardt trong lĩnh vực tiếp thị, cùng với thành tích đua xe đáng nể của anh và sự gắn bó

mật thiết của anh với người hâm mộ đã giúp anh duy trì được mối quan hệ lâu dài với tập đoàn GM Goodwrench.

Nguyên tắc cuối cùng của anh là làm việc vì tương lai của nghề nghiệp mà anh đã chọn. Thông qua Công ty Dale Earnhardt Inc., anh đã huấn luyện và truyền đạt kinh nghiệm cho những tay đua trẻ mới vào nghề để họ có thể trở thành những quán quân trong các giải đua xe. Thậm chí ngay trong phút cuối cùng của cuộc đời, Earnhardt vẫn “hỗ trợ” để hai “học trò” của mình là Michael Waltrip và Dale con về đích đầu tiên. Trong một cuộc phỏng vấn gần đây, Steve Park, một tay đua và là thành viên của đội Earnhardt nói: “Anh đã dạy cho chúng

tôi tất cả những gì để có thể trở thành nhà vô địch". Qua sự tin tưởng và giúp đỡ của anh đối với những tay đua trẻ, Earnhardt đảm bảo một sự tiếp nối thành công đối với môn thể thao mà anh đam mê.

Nhìn lại những bước tiếp cận của anh, có thể hiểu được vì sao Dale Earnhardt lại có thể gặt hái được thành công lớn đến thế và làm tăng thêm danh tiếng cho giải NASCAR. Những quan điểm của anh mang tính toàn cầu, vì thế bất kể nghề nghiệp của bạn là gì, 5 nguyên tắc của Earnhardt đều có thể có ích cho thành công của bạn:

1. Làm việc để nâng cao chuyên môn của mình.

2. Mỗi ngày làm một việc nhỏ để tích lũy thành công.

3. Tập trung vào nhiệm vụ đặt trước mắt.

4. Tiếp thị hình ảnh hay công việc của bạn ngay cả khi đó không phải là lĩnh vực sở trường.

5. Chuẩn bị một sự tiếp nối trong công việc hay cuộc sống.

Dale Earnhardt đã để lại một dấu ấn sâu đậm trong giới đua xe. Anh gây ảnh hưởng sâu sắc đến những đồng nghiệp của anh cũng như các thế hệ người hâm mộ. Sự cống hiến tận tụy và tấm gương của anh đã góp phần chứng minh rằng đôi khi những gã tốt bụng không mặc đồ

trắng - họ lái một chiếc xe ô tô màu đen, và với tốc độ đáng nể.

Chỉ sau vài thập kỷ nhân loại bước vào cuộc cách mạng thông tin, chúng ta đã nhận ra ngay những cách thức mới nhằm nâng cao sức mạnh, của công nghệ thông tin và máy tính. Một trường hợp đáng lưu ý, đó là mối liên quan giữa phương tiện truyền thông, liên lạc khẩn cấp, giao thông công cộng và công nghệ Internet với những mối lo ngại nảy sinh trong cộng đồng. Brian Roach, một thành viên thuộc Hội Evolve được coi là một chuyên gia về ứng dụng công nghệ để giải quyết các vấn đề trong cộng đồng.

GẶT HÁI THÀNH CÔNG NHỜ CỘNG ĐỒNG AM HIỂU CÔNG NGHỆ

BRIAN ROACH

Thành công đôi khi đến từ những nguồn lực mà ta không mong đợi. Khi chúng ta theo đuổi thành công trên phương diện cá nhân, gia đình hay công việc, chúng ta có thể hưởng lợi ích từ cộng đồng.

Cộng đồng cung cấp các hệ thống trợ giúp - ví dụ như trao quyền thực thi pháp luật - giúp chúng ta dựa vào đó để đảm bảo sự tồn tại và an toàn. Những thành công hay thất bại của một người nào đó thường chỉ có sức ảnh hưởng nhỏ, chủ

yêu đến cá nhân người đó, hoặc cùng lắm là đến các thành viên trong gia đình họ hay một bộ phận những người có mối liên hệ xung quanh. Nhưng thành công hay thất bại của cả cộng đồng sẽ có sức ảnh hưởng đến hàng trăm, hàng nghìn, thậm chí hàng triệu người.

Các cộng đồng đang ngày càng tăng cường tận dụng thành tựu công nghệ để gạt hái nhiều thành công hơn. Trong khi mỗi chúng ta chia sẻ với nhau những thành công hay một thất bại của cộng đồng, hãy lựa chọn ra một nhóm xã hội để chứng minh luận điểm trên: Việc một cộng đồng sử dụng thành công công nghệ có thể giúp tạo ra sự khác biệt giữa sống và chết khi có thảm họa xảy ra.

Đây là câu chuyện của một người cha - một người thành công trên tất cả các phương diện, từng sống ở gần thị trấn lớn khi có một sự cố xảy ra vào năm 1870. Một hôm ông trở về nhà và thấy vợ mình đang hoảng loạn, nước mắt đầm đìa nói rằng đứa con gái của họ bị mất tích. Thực ra, bà lo lắng vì bà đã thấy hai người đàn ông cưỡi ngựa đi lòng vòng ở xung quanh khu vực thị trấn và bà e chính bọn họ đã bắt cóc con gái mình. Người chồng nghe vậy vội chạy bỏ đi tìm ông quận trưởng, ông quận trưởng tỏ ra rất thông cảm và nói có thể điều động ngay lực lượng cảnh sát, nhưng sẽ mất khoảng mấy tiếng để có thể bắt đầu công việc tìm kiếm.

Năm 1925, một người cha nhận được một cuộc gọi ở văn phòng. Nhân viên điều hành tổng đài nói máy cho ông với người vợ đang hết sức hoảng loạn. Bà nói một người đàn ông đã bắt cóc con gái họ ở ngay hành lang trước nhà và lôi nó vào trong một chiếc xe mui kín màu đen. Bà vừa gọi cho cảnh sát. Và người nhân viên nhận điện thoại nói anh ta sẽ thông báo cho dân cư khu vực quanh đó đặc điểm nhận dạng chiếc xe. Người bố hy vọng nhân viên đó sẽ gặp may mắn và tìm được ra con bé, song ông biết mọi việc sẽ rất khó khăn. Vào những năm 1920, hầu hết các ô tô mui kín đều được sơn màu đen. Và đến khi thông báo được phát đến tất cả các khu vực xung quanh

thì hẳn đã là quá muộn để cứu cô bé.

Đến năm 1996. Một bé gái 9 tuổi xinh xắn tên là Amber Hagerman bị bắt cóc trong khi đang đạp xe trên đường Arlington, bang Texas. Cuối cùng người ta cũng tìm được cô bé, nhưng trong tình trạng bị giết thê thảm. Nhiều người dân quá bức xúc đã đến các trạm phát thanh trong khu vực và yêu cầu rằng trước tình hình trẻ em bị bắt cóc ngày càng gia tăng, các trạm phát thanh cần phải phát sóng rộng rãi những bản tin đặc biệt về các vụ bắt cóc này. Hiệp hội các nhà Quản lý đài phát thanh Dallas-Fort Worth đã quyết định thành lập các cơ quan hành pháp ở khu vực địa phương để xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đầu tiên nhằm

giúp tìm ra những đứa trẻ bị mất tích.

Được đặt theo tên một bé gái bị giết, hệ thống cảnh báo AMBER: “Mất tích trẻ em Mỹ: Truyền tin khẩn cấp cung cấp các thông tin kịp thời cho các gia đình khi con em họ bị mất tích cũng như cho cộng đồng quan tâm. Theo Toà án Mỹ, 74 % số trẻ em bị bắt cóc và xác của chúng được tìm thấy là những đứa trẻ chỉ mới bị giết trong vòng 3 giờ tính từ lúc chúng bắt đầu mất tích. Hệ thống cảnh báo AMBER có khả năng thông báo đến cộng đồng chỉ vài phút sau khi có một đứa trẻ bị bắt cóc. Giờ đây, cộng đồng đã có một phương tiện hỗ trợ đặc lực hơn cả lực lượng cảnh sát, tốt hơn điện thoại, và nếu xét về mặt tiến bộ công

nghệ thì thậm chí còn tốt hơn cả Radio.

Tháng 7 năm 2002, một người đàn ông đến gần một cô bé 5 tuổi tên là Samantha Runnion khi em đang ngồi chơi với một người bạn ở gần nhà tại quận Cam, California. Người đàn ông hỏi: “Cháu có nhìn thấy con chó nhỏ của chú đâu không?”. Gã không đợi câu trả lời mà đột nhiên tóm lấy Samathan, kéo em vào trong xe ô tô trong khi em cố giãy giụa và la hét. Sau đó, chiếc xe hoà vào dòng xe cộ trên đường phố.

Hệ thống AMBER ngay tức khắc phát tin lên sóng radio và ti vi. Đây là một trong 3 trường hợp bang California sử dụng phiên bản của hệ thống trong thời kỳ kiểm định trước khi đưa ra sử dụng

trên toàn bang. Ngoài việc thông báo, California còn sử dụng các tín hiệu điện tử dọc các đại lộ trong bang để đưa ra các thông tin mô tả đặc điểm của các loại xe và những trường hợp nghi vấn.

Cuộc săn lùng thủ phạm của vụ bắt cóc đã thể hiện sự thay đổi lớn của người dân California trong việc đoàn kết lại thành một cộng đồng và dùng công nghệ để cùng nhau tìm ra kẻ tội phạm. Do phần lớn những người lái xe đều nghe bản tin từ máy radio trong khi đang lái xe và những bảng thông tin điện tử được đặt ở khắp nơi trên các đường cao tốc của vùng miền Nam bang California nên mọi người đều hi vọng sẽ có ai đó nhìn thấy đứa trẻ, kẻ bắt cóc và phương tiện đi lại

của chúng, hoặc nhìn thấy một cái gì đó có thể giúp ích cho cảnh sát tìm ra bé Samantha.

Cuộc đấu tranh trở nên khó khăn hơn khi sau đó 24 giờ các nhà điều tra thông báo họ phát hiện ra xác một đứa trẻ ở gần Hạt có ngoại hình khá giống Samantha. Hôm sau mọi người đến nơi để xác thực.

Hệ thống cảnh báo AMBER vẫn chưa phát huy được tác dụng của nó. Hệ thống này cần kết nối được các cuộc gọi của người dân với hàng trăm chỉ dẫn, thông báo cho cảnh sát. Chỉ trong vài ngày, chính quyền đã bắt được một kẻ tình nghi và các quan chức đã khen ngợi hệ thống này vì đã phát huy tính hiệu quả.

Hệ thống AMBER đã giúp ngăn chặn được hai tình huống xấu nhất suýt nữa đã xảy đến với hai đứa trẻ khác trong thời kỳ thử nghiệm chương trình ở California. Ở trường hợp thứ nhất, đứa bé đã được cứu sống an toàn ở Mexico. Trường hợp thứ hai xảy đến với hai cô bé ở nam California bị một kẻ vừa mãn hạn tù vì tội hiếp dâm bắt cóc. Chiếc xe mà tên tội phạm lái chỉ sau vài giờ đã bị cảnh sát phát hiện, các nhà điều tra cuối cùng cũng giải cứu được hai cô bé.

Bang California đã mở rộng chương trình Báo động AMBER từ giai đoạn thử nghiệm sang giai đoạn đưa vào sử dụng trên khắp bang. Tháng 10 năm 2002, luật sư trưởng Hội đồng Tuần tra Đường Cao

tộc California D.o. Spike Helmick, ông Bill Lockyer và chủ tịch Hiệp hội Truyền phát thanh California, ông Stan Statham công bố những thông tin chi tiết về tài liệu hướng dẫn sử dụng hệ thống AMBER để giúp các cộng đồng khác có thể tự mình thiết lập và tiến hành các chương trình Báo động AMBER trong khu vực của họ.

Công nghệ vẫn đang trên con đường phát triển, đổi mới, và giúp con người đạt được những điều kỳ diệu. Công nghệ giúp đưa mọi thứ đi xa hơn, nhanh hơn, giúp liên lạc thuận tiện hiệu quả hơn, góp phần tạo ra những thay đổi và bước nhảy vọt trong cách con người giải quyết các vấn đề xã hội. Cách ứng dụng công nghệ

một cách đơn giản nhưng hiệu quả trong hệ thống cảnh báo AMBER đã giúp cộng đồng đoàn kết chặt chẽ với nhau hơn, cùng cảnh giác để bảo vệ con em họ không lập lại số phận đáng thương như Amber Hagerman và Samantha Runnion. Và ngay cả khi điều tồi tệ nhất xảy ra, tập thể công lý này ít nhất vẫn có thể giúp truy bắt được kẻ tội phạm để chúng không thể làm hại thêm những đứa trẻ khác.

Đối với những người đang học hỏi để đạt được thành công, có thể thấy rằng việc cộng đồng sử dụng công nghệ (trong đó hệ thống Cảnh báo AMBER là một minh chứng) đã cho ta một bài học đáng giá. Khi chúng ta xem xét những viên

gạch để xây dựng nên thành công - “Lòng nhiệt tình? Xem lại. Tầm nhìn? Xem lại. Hệ thống? Xem lại. Mục tiêu rõ ràng? Xem lại” - chúng ta nên áp dụng những công nghệ tốt nhất có thể, và sau đó phải phát huy tối đa công nghệ đó với tất cả những giá trị của nó.

Cho dù người ta vẫn đang tiếp tục tranh cãi về những điều xung quanh vũ trụ, xem ra thời đại vũ trụ vẫn chưa thực sự đến và đạt những thành tựu ngoài trái đất cũng như những hi sinh của các nhà khoa học, nhà kỹ thuật và thiên văn học trong suốt hơn một thập kỷ qua hẳn sẽ tạo lập bước khởi đầu cho những cuộc phiêu lưu mới của con người. Thành công sẽ được đo bằng

mức độ phổ biến của du lịch trong không gian Buzz Aldrin, một trong hai người đầu tiên đã có cơ hội được đặt chân và đi trên Mặt trăng, nói về tương lai rộng mở của ngành du lịch hàng không với Elizabeth Misner, một cây bút chuyên viết về kinh doanh ở Los Angeles.

HẸN GẶP BẠN TRONG KHÔNG GIAN

**BUZZ ALDRIN VÀ ELIZABETH
MISNER**

Những hình ảnh của ngày hôm đó lúc nào cũng như cháy rục trong tâm trí tôi: cảnh hiu quạnh trên bề mặt của Mặt

trắng, và nhìn từ đây Trái đất như bông hoa của vũ trụ, trôi lơ lửng phía chân trời. Đó là những hình ảnh rất rõ ràng, sắc nét, và rộng mênh mông không biên giới. Ta không thể diễn tả được hết vẻ đẹp đó trong bất kỳ bộ phim nào.

Mọi người thường hỏi tôi cảm giác như thế nào khi “ở ngoài Trái đất”, hay đi bộ trên Mặt trăng. Câu trả lời của tôi là, bất kì ai có cơ hội được lên Mặt trăng thì chắc chắn đó sẽ là kỷ niệm sâu sắc nhất mà họ trải qua trong đời.

Thực ra, đó là một lần trải nghiệm kỳ thú vòng quanh trái đất trong 90 phút mà tôi lấy làm ngạc nhiên là chỉ có rất ít người được thưởng thức. Tôi thấy điều này thật là sai lầm. Tại sao mọi người lại

không có được cơ hội đó? Tôi không muốn dùng thành quả trong chuyến du hành vào không gian để chứng minh cho thành công của mình. Tôi chỉ muốn dùng lần trải nghiệm kỳ thú nhất trong cuộc đời tôi để nó trở thành điểm xuất phát cho thành công của những người khác trong ngành công nghiệp không gian này.

Suy nghĩ này xuất hiện trong đầu tôi lần đầu tiên cách đây 10 năm, một ý tưởng đã được hình thành và tôi quyết tâm biến ý tưởng đó thành hiện thực. Sẽ phải mất một quá trình để tiếp thị, nhưng tôi biết sẽ có hàng nghìn người sẵn sàng muốn chi ra một số tiền trong tài sản của họ cho một cuộc hành trình bay vào không gian chỉ duy nhất một lần trong đời

như thế này. Tôi muốn là thành viên trong một tổ chức có thể biến ý tưởng này thành sự thực.

Trước tiên, chúng tôi cần phải khích lệ mọi người. Cách đây không lâu, tôi thành lập tổ chức phi chính phủ có tên là ShareSpace để giúp những người bình thường có thêm sự quan tâm và gắn bó hơn với không gian và du lịch không gian.

ShareSpace mở chương trình xổ số để trao cơ hội cho những ai chiến thắng sẽ được vào thăm các trạm không gian, chứng kiến cảnh tượng phóng tàu con thoi, được trải nghiệm trạng thái bay lơ lửng không trọng lượng và sau đó là, theo như lời hi vọng, họ sẽ được bay

vòng quanh quỹ đạo Trái đất.

Tôi mong muốn mọi người sẽ quan tâm đến điều này và nhận ra được rằng du lịch vũ trụ không chỉ là giấc mơ của một số người mà là cơ hội của tất cả chúng ta - một sự trải nghiệm không chỉ dành cho những người giàu mà cho cả những người có chút may mắn! Với sự sáng tạo và trí tưởng tượng, chúng ta có thể thấy giấc mơ này là hoàn toàn có thật.

Thám hiểm không gian tốn khá nhiều chi phí, vì thế chúng tôi cần phải mở ra những ý tưởng mới để làm cho hành trình trở nên dễ dàng hơn. Hãy tưởng tượng mỗi khi bạn đi máy bay qua một nước hay qua một vùng biển mà vất bỏ chiếc vỏ của máy bay. Đó cũng là cách chúng

tôi định làm để đến được mặt trăng. Chúng tôi bay trong một tên lửa có chân cầm và hạ cánh vào trong một chiếc tàu con thoi có kích thước không lớn hơn một chiếc Volkswagen.

Đó là lý do vì sao giờ đây tôi đang làm việc với những người khác để thiết kế và tiến hành cái tôi gọi là tên lửa Starbooster. Đó là những bộ phóng tên lửa có khả năng tái sử dụng, làm nhiệm vụ đốt nhiên liệu và được thiết kế với cánh ở hai bên để chúng có thể bay về Trái đất. Tên lửa Starbooster thậm chí có thể được cải tiến để thay thế tàu con thoi của NASA. Nếu tôi không phải là thành viên của trạm Apollo, thì hẳn tôi đã không thể có được năng lực cùng như

sự tin tưởng cần thiết để thúc đẩy sự thành công của ngành du lịch không gian vũ trụ trong tâm trí của chúng tôi.

Đó không phải là một câu chuyện khoa học viễn tưởng. Sẽ có một ngày con người sống và làm việc trong vũ trụ. Vấn đề chỉ còn là thời gian.

Khi những thế hệ tương lai nhìn lại kỉ nguyên của chúng ta, họ sẽ nghĩ chúng ta đã thất bại trong việc nắm bắt ý nghĩa của tương lai hay họ sẽ cảm ơn chúng ta về cách chúng ta vươn tới tương lai và giúp biến giấc mơ thành hiện thực? Với những thành quả mà ngành công nghiệp vũ trụ đạt được, trẻ em của thiên niên kỷ mới sẽ có khả năng bay đến được các hành tinh và Mặt trăng của chúng, và sau

đó là vươn tới những vì sao.

Lần sau khi bạn đứng ngắm Mặt trăng, hãy tưởng tượng thời khắc bạn ở trên bề mặt Mặt trăng và chia sẻ cảm xúc như trong mơ của bạn với tôi và những người khác nữa cũng đang đứng ở trên đó. Chỉ đến khi làm được như vậy chúng tôi mới coi thành công của mình là thực sự có ý nghĩa!

Trong cuộc sống, những người biết đi lên từ hoàn cảnh khó khăn thường khiến cho người khác rất cảm phục. Tự mình vươn lên, tự khám phá và quyết tâm theo đuổi hoài bão, mục tiêu của mình, ý chí kiên cường vượt qua những trở ngại thách thức có thể đóng vai trò là đòn bẩy nhằm đạt được những mục

tiêu không vụ lợi trong cuộc sống. Ron Ham là một nhà tư vấn tiếp thị và là một thương gia ở Scotland, người chuyên giúp đỡ những chủ doanh nghiệp khác mở rộng kiến thức xã hội của họ cũng như các vấn đề máu chót. Vợ của Ron, Sue, sẽ tiếp nhận công việc kinh doanh của ông.

BILLY CASPER: HÃY CHƠI TRÒ CHƠI CỦA CHÍNH BẠN

RON VÀ SUE HAIN

Quả bóng chơi gôn bị bật nảy qua đồng. Cậu bé 4 tuổi rưỡi Billy Casper, đứng chân đất trên bãi cỏ xanh trải những

hòn sỏi, nhìn quả bóng theo hướng một trong ba cái lỗ mà bố cậu và cậu đã đào một cách thô sơ ở nông trang mà họ đang sinh sống, vùng New Mexico. Cậu nắm chặt chiếc gậy đánh gôn cỡ của người lớn mà bố cậu cho, những con bò đang rống lên như thể chúng đang muốn là những khán giả đứng ở ngoài sân cỏ để xem và cổ vũ. Cậu bé lại chỉnh quả bóng một lần nữa và hướng mắt tới những cái lỗ đánh gôn được đào một cách sơ sài.

Mặc dù những cái lỗ họ đào để chơi gôn hết sức sơ sài - một cách thể hiện cuộc sống nghèo khổ cơ cực của những người nông dân chân lấm tay bùn, song họ vẫn mỉm cười khi thấy đứa con tài năng đi chân đất của mình đang đẩy bóng

vào hết lỗ này đến lỗ khác. Họ không ngăn cản trò chơi yêu thích của Billy, vì thế cậu bé vẫn tiếp tục đam mê trò chơi của mình ngay cả sau khi gia đình cậu chuyển đến vùng San Diego vài năm sau đó để tìm việc làm. Ở đó có những đồng cỏ thực sự để chơi gôn, và cậu bé vẫn tiếp tục chơi trò chơi này.

Khi Billy bắt đầu cao hơn chiếc gậy đánh gôn thì bố mẹ cậu ly thân. Khi cậu bước vào tuổi dậy thì, bố mẹ cậu ly dị và bỏ đi. Casper bị bỏ mặc và để kiếm miếng cơm, suốt những năm học trung học, cậu phải đi làm người nhật bóng cho những người chơi gôn.

Gia đình tan vỡ khiến cuộc đời cậu trở nên đáng buồn, song trường phổ thông đã

trao cho Casper hai món quà giúp cuộc đời cậu rẽ sang một hướng tốt đẹp hơn. Cậu gặp gỡ và hẹn hò với một cô bạn mà sau này chính là vợ cậu và một người bạn tri âm tri kỉ, Shirley, cũng có hoàn cảnh gia đình giống cậu. Và lúc đó Casper nhận thấy mình có thể làm giàu với môn thể thao này.

Sự nghiệp của anh trên thảm cỏ xanh bắt đầu khi anh được nhận học bổng cho môn gôn ở trường Đại học Notre Dame. Tuy nhiên cuộc chiến trên bán đảo Triều Tiên đã làm gián đoạn các kế hoạch của Casper, vì anh bị gọi đi lính phục vụ lực lượng hải quân trong 4 năm.

Casper được trợ cấp thêm trong khoản lương lính hải quân còn cỗi của anh nhờ

việc dạy các sỹ quan chơi gôn và làm nhiệm vụ quản lý khu vực chơi gôn trong vùng. Anh và Shirley sau đó cưới nhau và sinh đứa con đầu lòng tên là Linda.

Sau thời gian phục vụ trong Hải quân, Billy tham gia tranh giải vô địch gôn hạng thấp nhất ở miền nam California. Anh và Shirley nhanh chóng nhận ra rằng anh nên tham gia giải thi đấu gôn quốc gia với tư cách là một người chơi gôn chuyên nghiệp. Là một vận động viên chuyên nghiệp, anh sẽ không phải trả phí dùng sân chơi - một lợi ích không nhỏ cho một gia đình bé nhỏ đang muốn tìm kiếm cơ hội vươn lên.

Được hai doanh nhân trong vùng tài trợ, nhà Casper được chuyển đến một

khu nhà mới. Chẳng dừng đầu tiên: Portland, Oregon, nơi sự xuất hiện của Casper với tư cách là một tay chơi gôn chuyên nghiệp giúp anh kiếm được 33,33 đô la.

Casper và gia đình của anh tiếp tục tạo thêm tiếng tăm ở khu vực quanh họ đang sống trong một vài năm tiếp theo. Họ đã có cuộc sống rất vui vẻ và chuẩn bị cho giải vô địch sắp sửa diễn ra. Anh không bao giờ quên rằng môn chơi gôn là nguồn sống của cả gia đình anh.

Trong khi những đối thủ của anh phần lớn là những kẻ kên kiệu khoa trương, Casper vẫn nghiêm khắc tập luyện và xem xét chính bản thân mình. Anh kết hợp tài năng sẵn có của mình với sự

luyện tập cao độ “phải luôn nghĩ đến giải đấu này” - ngày nay phương pháp đó được biết đến với tên gọi hình ảnh hoá.

Mục tiêu của anh hết sức giản dị: giành chiến thắng để có một số tiền đủ duy trì cuộc sống gia đình. Anh tập trung vào một loạt các mục tiêu nhằm giúp anh dần đạt được những thành công lớn hơn. Đầu tiên là giải vô địch đầu tiên PGA của anh, sau đó sẽ là giải Mỹ mở rộng. Casper hiểu rằng anh đã phải trải qua từng bài kiểm tra nhỏ một trước khi đến những bài kiểm tra tiếp theo với mức độ khó hơn.

Lần lượt, anh đều đạt được những mục tiêu mà mình đề ra. Chiến thắng đầu tiên của anh là ở giải Labatt mở rộng năm

1958, lúc đó anh đã hoàn thành mục tiêu thứ 57 của mình trong tổng số 58 mục tiêu anh đề ra. Và sau đó là chiến thắng ở giải Mỹ mở rộng năm 1959.

Đột nhiên, anh gặp phải một vấn đề mà anh không ngờ tới. Đó là anh đã hoàn thành tất cả các mục tiêu mình đã liệt kê ra. Anh “đã thành công”, còn giờ thì sao?

Casper đã học được một bài học vô cùng giá trị: tình thế nguy hiểm nhất bạn gặp phải trong cuộc đời là khi bạn hoàn thành được mục tiêu của mình. Cần phải đánh giá lại bản thân và đề ra mục tiêu tiếp theo cho mình.

Mục tiêu tiếp theo của anh trở thành chiếc Chén Thánh: chiến thắng tại giải vô địch Golf Master ở Augusta, Georgia.

Anh và Shirley lúc đó cũng muốn có thêm một đứa con nữa, lúc đó Linda đã có 2 em trai là Billy Jr. và Bobby.

Tham vọng thành công trong cả hai việc khó khăn hơn hai người tưởng.

Năm 1963, Casper bị trật cơ bàn tay trong trận đấu ác liệt với Jack Nicklaus. Các chuyên gia nói họ thực sự bó tay. Và vì các tổn thương về tim, anh và Shirley không thể có con thêm được nữa.

Họ đối mặt với sự thất bại này bằng cách cùng chia sẻ sự quan tâm đến gia đình và thể hiện niềm tin sâu sắc vào tôn giáo. Nhà Casper đã nhận nuôi 6 đứa con, tất cả đều là những trẻ em nghèo túng.

Họ cũng học được một bài học cho thành công khác: đừng bao giờ đốt cháy những cây cầu của bạn, bởi vì bạn sẽ không biết bạn sẽ nhận được sự giúp đỡ từ đâu. Một trong những đứa trẻ họ nhận nuôi hay chơi gôn với một người biết nắn xương. Người này đồng ý giúp chữa trị bàn tay cho Casper.

Casper đã phải trải qua một cuộc điều trị dài và đau đớn với rất nhiều bài luyện tập rèn luyện sức cơ tay. Cuối cùng, anh đã kịp trở lại tham gia giải vô địch.

Số phận như thể muốn nói với anh “Không nhanh như thế đâu”. Ngay khi anh bắt đầu hồi phục phong độ và lấy

lại tự tin, anh lại phải chịu thêm một

chấn thương nữa về cơ, lần này là ở lưng, và lại phải chịu đựng những cơn đau đớn không kể xiết.

Cuối cùng, sau một thời gian, anh cũng hồi phục cả sức khỏe lẫn sự dẻo dai. Casper nhanh chóng quay lại thi đấu và trở thành nhà vô địch Ryder Cup ở Scotland sau 3 vòng đấu. Và, như thể được thưởng vì những nỗ lực, lòng kiên trì và thái độ sống tích cực của mình, anh và Shirley có thêm hai đứa con nữa.

Casper đã thể hiện được sự khiêm tốn cũng như tinh thần quyết tâm thi đấu thành công ở giải Mỹ mở rộng vào tháng 6 năm 1966, một năm sau khi anh hồi phục những chấn thương ở lưng. Phải thi đấu với Arnold Palmer để đoạt vị trí

quán quân ở vòng đấu cuối cùng - với rất nhiều fan ủng hộ “Arnie’s Army” - người anh hùng của họ - Casper đặt cho mình một mục tiêu hết sức khiêm tốn: tỏ ra không quá khiêm tốn. Anh cảm thấy, dùng đúng từ của anh là, “một gã bị đánh bại một cách tuyệt vọng”.

Đó là một trận thi đấu giúp anh trở thành huyền thoại. Anh đánh nhẹ quả bóng qua lỗ thứ 13, sau đó quả bóng lăn nhẹ đến gần vị trí của Palmer ở lỗ thứ 15. Bất chợt, nó lại lăn xuống vị trí thứ ba. Khi Casper đứng ở vị trí thứ 16, lúc đó anh dám chắc mình có thể thắng. Chất Adrenaline trong anh tăng mạnh làm anh vô cùng phấn chấn, anh có cảm giác vô cùng hồi hộp không thể tin nổi, anh nghe

thấy tiếng nói nhỏ trong đầu đang thúc giục anh, “Tiếp đi, tiếp đi nào! Đây không phải lúc để hèn nhát!”. Anh đi lùi lại phía sau quả bóng để chỉnh lại trọng tâm. Anh nói với mình “Hãy cứ chơi như mọi khi, hãy chơi trò chơi của chính mình”. Anh chỉnh bóng và sau đó hát nhẹ làm nó lăn xuống đường bóng.

Cú đánh của Palmer làm bóng lao vào một cành cây và lăn xuống đường bóng 18 mét khiến cho anh thực sự gặp rắc rối. Casper dễ dàng gạt hai đường bóng cách anh 4 mét và sau đó chậm rãi cho bóng lăn vào đúng lỗ gôn. Palmer không thể nào lấy lại được phong độ từ cú đánh gôn của Casper, và Casper càng ngày càng đến gần với chức vô địch hơn và

trúng được 18 quả vào 16 gôn trong ngày hôm sau. Tổng cộng anh đạt được số điểm 69 so với Palmer là 73.

Đến lượt sân thứ 18, anh đã giành được vinh quang, Casper đã có thể giơ tay vẫy chào trong tiếng hò reo của mọi người. Anh đã có thể hét lên ‘Ta là kẻ mạnh nhất!’. Tuy nhiên thay vì làm những điều đó, anh chỉ lao tới bắt tay từng người một, và anh đến ôm người đối thủ tài ba không kém mình, nói rất nhẹ nhàng ‘Tôi rất tiếc, Arnold!’

Casper lại tiếp tục thành công trong giải Golf Master ở Augusta năm 1970. Anh đã giành được vinh quang ấy với niềm tin vào “cảm giác bên trong” của anh và bằng cách bám vào trò chơi quen

thuộc của mình.

Bên cạnh những giá trị gia đình, lòng khiêm tốn, và niềm tin không lay chuyển vào sức mạnh của sự suy nghĩ tích cực mà anh chia sẻ với Shirley, Casper đã có được một “bí quyết thành công” khác - đó là chế độ ăn uống khác thường của anh. Anh duy trì một chế độ ăn cực kỳ nghiêm ngặt, anh chỉ ăn thịt trâu, vì vậy mà mọi người thường gọi anh với biệt danh là Bill Trâu.

Trong sự nghiệp huy hoàng của mình, Casper tổng cộng đã giành được 60 chức vô địch chuyên nghiệp, 51 giải trong số đó là giải PGA. Anh được bình chọn là Vận động viên PGA của năm trong hai năm 1966 và 1970. Anh cũng 8 lần được

chọn làm thành viên trong Đội Ryder Cup của Mỹ và được làm đội trưởng trong năm 1979. Anh đã 5 lần đoạt cúp Vardon - chiếc cúp trao hàng năm cho những người chơi gôn chuyên nghiệp giành chiến thắng ở giải PGA với tỉ số thấp nhất. Casper được mời tham dự Hội Những người chơi gôn nổi tiếng thế giới vào năm 1978 và Hội những người chơi gôn nổi tiếng PGA vào năm 1982. Anh được phong 9 danh hiệu trong giải PGA siêu hạng.

Casper tin rằng tài năng không đến với anh một cách vô tình mà là nhờ vào mọi người. Những thành quả mà anh đạt được trong thể thao đã tạo ra và liên hệ được với cái anh gọi là “một gia đình nhiều

thế hệ đáng kinh ngạc” trên khắp thế giới, từ các tổng thống và giới quý tộc đến những đứa trẻ của những gia đình nghèo khổ nhất. Tạp chí *Golfweek* đã công nhận anh là “Người Cha của Năm” trong năm 1996. Năm 2001, anh trở thành người Mỹ duy nhất vinh dự được hoàng gia Ma-rốc trao tước hiệu hiệp sỹ nhân kỷ niệm 30 năm tình bạn giữa anh và vua Hussan.

Luôn luôn nhớ về khởi nguồn giản dị của mình, đứa trẻ từng chạy chân đất khắp đồng cỏ để đưa hết quả bóng này đến quả bóng khác vào những cái lỗ nhỏ mà người bố đào cho đã quyết định thành lập Trại hè chơi gôn dành cho Thiếu nhi mà sau này được biết đến là giải

Billy'Kids. Và thông qua Quỹ dành cho Người trẻ tuổi của Billy

Casper, anh và Shirley đã quyên được hàng triệu đô la cho những trẻ em nghèo, bị ốm đau hoặc có hoàn cảnh khó khăn trên khắp thế giới.

Sau khi tham gia vào tất cả các giải đấu với đủ loại địa hình trong suốt năm thập kỷ với tư cách là một tay chơi chuyên nghiệp, Casper quyết định dùng kinh nghiệm của mình để tư vấn các công ty phát triển và quản lí các khóa học về chơi gôn. ông đóng vai trò cố vấn cao cấp của Công ty Billy Casper Golf. Như lời công ty giải thích, "Sự ảnh hưởng của ông đến việc quản lí các cơ sở hạ tầng của BCG cũng đồng hành với cách mà

ông điều khiển chính mình - quan tâm đến tất cả - tất cả vì sự quan tâm”.

Sự quan tâm của Billy Casper có thể thấy rõ trong cuộc sống của ông với Shirley. Sự theo đuổi môn gôn suốt cả cuộc đời của ông thực sự là một phần của giấc mơ mà gia đình ông nguyện cùng chia sẻ với ông ngay từ đầu. Họ tìm thấy ở nhau tình yêu thương, sự yên ổn và cùng hỗ trợ nhau đạt được một cuộc sống cân bằng kỳ diệu.

Chăm sóc gia đình không làm mất thời gian của Casper mà thậm chí nó còn giúp xác định Casper là ai. Người đàn ông này được vợ và các con ở bên và động viên, thành công không phải là khái niệm mơ hồ trừu tượng, cũng không phải là

nhu cầu phải cân bằng cuộc sống gia đình và công việc. Billy và Shirley đều nhận thấy rằng sự theo đuổi nghiệp chơi gôn của ông sẽ giúp thúc đẩy, và đồng thời là được thúc đẩy bởi cuộc sống gia đình hạnh phúc của ông.

Còn trở thành một phương tiện thành công mà ông và Shirley cần, trong khi các giá trị gia đình mà họ khao khát lớn dần lên thông qua những mục tiêu được chia sẻ. Những thành quả cũng như số tiền hàng triệu đô la có được trong các giải vô địch có lẽ đối với nhiều người là quá thành công, nhưng nếu không có ngọn lửa mà hai người chia sẻ cho nhau, và cả ánh sáng trong mắt bọn trẻ nhà họ, trong những đứa con nuôi, những đứa cháu...

thì những chiếc cúp danh giá đó hẳn sẽ rất nguội lạnh.

Sự bất hạnh có thể ập đến với những người có quyền lực và thành đạt cũng nhanh không kém so với những người bình thường và vô danh. Sự nổi tiếng của những con người tài năng này đôi khi cũng khiến cho họ, những người mà công việc của họ là sản phẩm của sự hâm mộ trong công chúng, phải tìm cách để đòi lại một số may mắn. Gillian Lawson và chồng đã phát triển và làm chủ một trong những hãng tiếp thị phát triển nhanh nhất ở nước Mỹ, và bà cũng là người rất tích cực tham gia gây quỹ từ thiện ở London.

MÓN QUÀ CỦA JOSÉ CARRERAS

GILLIAN LAWSON

José Carreras, nghệ sĩ có giọng nam cao hết sức truyền cảm nổi tiếng trên khắp thế giới, khi đang trên đỉnh cao sự nghiệp âm nhạc trong gần hai thập kỷ thì vào tháng 7 năm 1987 bị chẩn đoán mắc bệnh bạch cầu. Năng khiếu bẩm sinh cộng với lòng kiên trì luyện tập hăng say, chăm chỉ đã đưa ông đến với sân khấu opera ngay từ tuổi 11 với những vai diễn chính trong các nhà hát trên khắp thế giới. Nhưng trong 11 tháng gần đây, Carreras đang phải chịu đựng nỗi đau thể xác tột cùng, kiệt sức và tuyệt

vọng với hai lần điều trị bằng hoá trị liệu, và lần hút tuỷ xương để kháng khuẩn và tiêm lại, sau đó lại là những lần điều trị bằng phóng xạ và hóa học với những tác dụng phụ rất khó chịu và đau đớn.

Tiếp đó là một cuộc cấy ghép phẫu thuật - đó là khi cơ thể ông hoàn toàn không còn hệ miễn dịch - một sự chờ đợi thấp thỏm trong lo lắng để xem liệu có thành công không. Chỉ sau một vài tuần cấy ghép, tuỷ xương mới ngừng hoạt động, cũng ngừng sản sinh các tế bào máu, và ông cảm giác như, ông viết trong tự truyện “sắp rơi xuống địa ngục”. Nhưng ông là một trong những bệnh nhân đầu tiên được thử nghiệm một loại thuốc mới có thể giúp kích thích tuỷ xương

hoạt động trở lại và thực hiện dần dần quá trình hồi phục.

Trong bài trả lời phỏng vấn cho cuốn sách này vào tháng 6 năm 2003 ở London, Carreras đã bộc bạch hết sức thẳng thắn về việc làm cách nào ông tìm được động lực cho mình và sức mạnh để có thể vượt qua thời điểm đầy thử thách và khó khăn đó.

Lúc chữa trị, trong lòng ông cảm thấy rất yên tâm vì ông biết mạng sống của ông nằm trong tay đội ngũ các chuyên gia phẫu thuật đầy kinh nghiệm, ông nói những chuyên gia đó am hiểu lĩnh vực của họ và họ biết những gì cần phải làm. Tuy vậy, trên trận chiến tình cảm, ông cần một nơi để nương tựa. Ông thật may

mắn vì đã có gia đình làm chỗ dựa cho ông. Là một ca sĩ nổi tiếng thế giới, ông cũng có rất nhiều người hâm mộ quan tâm đến sức khỏe của ông, những người đó là minh chứng của tinh thần đoàn kết, tình cảm và lòng hào hiệp từ khắp nơi trên thế giới. Họ cũng giúp ông có thêm nguồn sức mạnh, niềm tin tưởng.

Nhưng phần lớn tất cả chúng ta, khi đau ốm hoặc khi phải đối mặt với thử thách trong cuộc sống, không thể dựa vào nguồn động viên của những người hâm mộ. Ông đã từng làm được điều gì mà không cần đến sự ủng hộ của những người hâm mộ chưa?

Carreras công nhận rằng nguồn động viên thực sự và tấm lòng mà ông thực sự

cần đến là từ những người thân yêu. “Ngay từ thời khắc đầu tiên”, ông nói, “các bác sĩ nói về phần trăm, về khả năng qua khỏi được căn bệnh này. Dù là phương pháp điều trị này hay khác, bằng hóa trị liệu hay bằng phóng xạ, cấy ghép tuỷ xương có thể được thực hiện bằng cách này hay cách khác. Nhưng khi nói về phần trăm thành công, tôi nghĩ cơ hội của tôi chỉ là một phần triệu, đó là cơ hội của tôi và tôi sẽ đấu tranh cho điều đó và tôi tin rằng tôi có thể làm được. Tuy nhiên, sự quyết tâm này có được là nhờ sự giúp đỡ mà tôi nhận được từ những người khác. Nếu như bảo tôi phải tự mình quyết tâm, tôi không chắc liệu tôi có thể làm được hay không”.

Tuy nhiên, có những thời điểm mọi chuyện trở nên vô cùng tồi tệ, ngay cả khi phải đối mặt với bệnh tật hoặc một vài khủng hoảng trầm trọng, khi suy nghĩ của bạn hoàn toàn bị che phủ bởi bóng đêm và không còn một tia hi vọng nào thì vào những lúc đó, sự động viên của người thân vẫn là chưa đủ. “Sự giúp đỡ của người khác là cực kỳ cần thiết, nhưng nó cũng chỉ đến được một ngưỡng nào đó”, Carreras nói. “Nói theo cách của người Tây Ban Nha thì chính bạn phải bước ra để đương đầu với những chú bò tót thôi”.

Quan niệm của Carreras về việc phải dám đương đầu với khó khăn thử thách bao hàm cả ý nghĩa đối mặt với những

thách thức nội tâm. Ông đi bộ chậm rãi trong phòng tắm, tháo tất cả những loại dây loằng ngoằng đang gắn vào người ông từ đủ các loại máy móc, và nhìn vào gương. Có lẽ trông không được đẹp cho lắm, giống như cảm giác của hầu hết mọi người khi ngắm mình trong gương vào mỗi buổi sáng thức dậy. Nhưng Carreras lại nhìn sâu vào đôi mắt đang được phản chiếu trong gương và hiểu đó là cái gì. Các bác sĩ đang làm tất cả những gì có thể, nhưng bản thân ông cũng cần phải có trách nhiệm với những phần điều trị mà ông có thể điều khiển, đó là phần mà mỗi chúng ta, dù khó khăn đến mấy, đều có thể điều khiển. Cái phần đó chính là ở trong lòng chúng ta. Rất nhiều người trong chúng ta thích đối mặt với những

thử thách bên ngoài hơn là thích nhìn sâu vào chính mình, để nhìn thẳng và đối diện với sự thật đang diễn ra và xác định trách nhiệm của mình cho những suy nghĩ ấy.

Ông nhớ lại, “Tôi nhìn vào gương và nói, nào José, đừng có ngu ngốc như thế. Hãy chiến đấu. Hãy chiến đấu đến khả năng cuối cùng, và ngay cả nếu khả năng đó không có tác dụng, thì sau đó sẽ ra sao? Ôi sẽ thật là tồi tệ chẳng?”. Ông đã được sống một cuộc sống tươi đẹp trong suốt 40 năm, có một gia đình yêu thương và sẽ chết trước khi có thể nhìn thấy con cái mình trưởng thành. Lúc đó, ông hiểu rằng không có lý do gì để ngừng đấu tranh tư tưởng.

Đối với một người đàn ông coi âm nhạc là một phần thiết yếu của cuộc đời thì tình trạng “cảm thấy khá hơn” là chưa đủ. Carreras còn cần phải hát nữa. Trong buổi hoà nhạc đầu tiên của ông sau khi phục hồi, ông hát trước 150 nghìn khán giả tại quê nhà ở Barcelona, chính xác là đúng một năm sau ngày ông được chẩn đoán mắc bệnh. Như ông nói, lúc đó ông phải thu hết can đảm. ‘Tôi tin tưởng vào giọng của mình, nhưng tôi không biết liệu tôi có đủ sức khỏe thể chất, tinh thần để đứng trước khán giả và hát lại không. Mười một tháng ở trong bệnh viện ảnh hưởng đến thể chất cũng như tinh thần của bạn. Nhưng tôi có ham muốn tột bậc là trở lại với niềm đam mê cháy bỏng,

một phần không thể thiếu trong cuộc sống của tôi".

“Đó là một khoảnh khắc xúc động. Tôi nhớ là khi bước lên sân khấu, tôi đã dừng lại và nghĩ: ‘Mình không thể làm được, mình đang quá xúc động. Tôi bắt đầu nghi ngờ chính bản thân mình. Tôi tự nói với mình: ‘Ôi, tất cả mọi người đều ở đây, mình hi vọng là mình có thể cho họ một chút thời gian của mình’. Lúc đó tôi cảm thấy mình không thể nói lưu loát được nữa. Buổi hoà nhạc đó là một trong những đêm đặc biệt nhất, không chỉ đặc biệt với sự nghiệp của tôi mà còn đối với cuộc đời tôi. Ngày hôm đó tôi đã biết là tôi có thể làm được, làm được nhiều hơn thế, chứ không chỉ có mỗi việc

đi bộ ra ngoài bệnh viện”.

Buổi hoà nhạc ngày hôm đó đã giúp ông tìm lại được sức mạnh để đối mặt với bệnh tật. Carreras nói: “Có lẽ là trong vô thức, tôi biết mình cần phải làm gì khi ở trên sân khấu và đối mặt với khán giả. Nhưng sống 11 tháng trong bệnh viện khiến cho cái phần nghệ sĩ trong tôi biến đi đâu mất. Khi bạn phải đối mặt với tình huống như thế này, bạn chỉ còn là một con người trống rỗng, cái lối tính cách bị lột sạch, chỉ tồn tại với đúng nghĩa là một con người sinh vật thôi”.

Đi lên sân khấu và nhìn vào những gương mặt háo hức trông đợi của người hâm mộ, tuy vậy, sự trông đợi ấy của

khán giả có vẻ chỉ liên quan nghề nghiệp và sự thành công của ông. Trong khi đó, bệnh tật của ông lại là một thử thách nội tại, điều đó giải thích vì sao nhân tố quần chúng chỉ đóng một phần nhỏ. Thứ mà có lẽ ông vẫn có được là sự tận tâm, lòng kiên trì, và tinh thần chịu trách nhiệm cá nhân, luyện tập miệt mài, để sau nhiều năm có thể biến một năng khiếu thiên bẩm thành một nghệ sĩ tầm cỡ thế giới. Và dường như những phẩm chất này đã giúp ông vượt qua được những ảnh hưởng về mặt tâm lý khi ông phải chiến đấu chống chọi với bệnh bạch cầu.

Thậm chí ngay cả khi ông hồi phục và trở về cuộc sống và công việc của mình, ông thấy cuộc sống của mình không chỉ

đơn giản là quay lại tiếp tục hát nữa. “Khi tôi ở bệnh viện tại Barcelona và nói chuyện với các y tá, tôi đã nói với họ rằng ngay khi tôi xuất viện, tôi sẽ đi hát cho tất cả mọi người. Nhưng giờ đây khi giờ phút đó đã đến thì tôi lại thấy vẫn chưa đủ,” ông bộc bạch”.

Với sự giúp đỡ từ các nhà khoa học và bạn bè đồng nghiệp, ông thành lập Quỹ Bạch Cầu Quốc tế José Carreras ở Barcelona. Giờ đây quỹ đã có các chi nhánh ở Mỹ, Thụy Sĩ và Đức. Quỹ này hỗ trợ các nghiên cứu y tế bằng cách trao học bổng cho những nhà nghiên cứu có triển vọng từ khắp nơi trên thế giới; quản lí mạng lưới hiến tủy, tìm kiếm những người hợp tủy để cấy ghép khi cần, hỗ

trợ các nghiên cứu và trang thiết bị y tế cho các viện quốc tế hàng đầu và các bệnh viện ở Đông Âu, giúp đỡ các bệnh nhân bạch tạng và gia đình họ, chủ yếu bằng việc hỗ trợ chế độ ăn nghỉ cho các gia đình ở gần các trung tâm cấy ghép để họ có thể qua lại dễ dàng với người thân của mình trong suốt quá trình điều trị lâu dài. Nguồn tiền cho các hoạt động này chủ yếu là từ các buổi hoà nhạc từ thiện của Carreras. Những buổi hoà nhạc đó đều thu hút được nguồn tài trợ rất lớn từ các tổ chức, cá nhân hảo tâm.

Hầu ít người trên hành tinh này có được một giọng hát tuyệt vời như Carreras. Những ai cũng có thể noi gương sự tận tụy và lòng quyết tâm - điều

đã giúp ông thành công trong sự nghiệp và luôn vững vàng trong mọi hoàn cảnh. Và mọi người đều có thể học cách mà ông đã chia sẻ với cộng đồng sự may mắn được hồi phục sức khỏe. Họ là những người đã tạo điều kiện để ông có thể thăng hoa trong nghề nghiệp và khỏe mạnh như xưa.

8 – Công thức của thành công

Tôi không thể tưởng tượng một người thành công mà không đánh cuộc với cuộc đời tất cả những gì anh ta có.

WALTER CRONKITE

Nếu bạn không tin rằng thành công là hoàn toàn do may mắn, hãy hỏi bất kỳ ai đã từng thất bại. Nhưng nếu bạn tin rằng mình sẽ lấy cảm hứng từ những người thành công, bạn sẽ hiểu rằng thành công đến dưới nhiều hình thức khác nhau, được đánh giá theo nhiều cách khác nhau và đến bằng những con đường khác nhau. Bạn cũng sẽ thấy rằng những người thành

công có rất nhiều điểm chung, đó là nghị lực bản thân, niềm đam mê, tính kiên nhẫn, kỹ năng xác định mục tiêu, khả năng vượt qua và tận dụng nghịch cảnh, tài năng trong xây dựng và duy trì các mối quan hệ và có một sở trường để thúc đẩy sự thành công. Chắc chắn rằng đôi khi may mắn cũng quyết định thành công - vì như việc tìm thấy quặng vàng trong cát bụi chứ không phải tại một điểm có thiên thạch rơi xuống. Nhưng phần lớn những người thành công là những người luôn tiến về phía mục tiêu đã định, luôn sẵn sàng đón nhận những tình huống không mong đợi và luôn làm những điều tốt nhất trên suốt chặng đường cho dù có bất cứ chuyện gì xảy ra.

Đòn bẫy của thành công - việc sử dụng những gì mình đã đạt được để làm đòn bẫy cho những mục tiêu khác - có những ẩn ý hết sức thú vị. Nếu thành công chỉ đơn thuần là một công cụ, vậy có cái gì là mục tiêu cuối cùng hay không? Rất nhiều người thành công trong số chúng ta không nghĩ như vậy. Họ sống vì niềm vui do đã đạt được rất nhiều mục tiêu liên tiếp. Thành công của họ không đo bằng sự thoả mãn về những gì đã đạt được - mặc dù điều này không phải là một phần thưởng không đáng kể - mà đo bằng sự thích thú mỗi khi đạt được các mục tiêu đó. Sự thích thú này sẽ tan biến khi không còn mục tiêu nào tiếp theo để theo đuổi.

Không có một công thức diệu kì nào cho thành công vì thành công là các món ăn khác nhau đối với mỗi người trên Trái đất và cách nấu của mỗi cá nhân đều bị ảnh hưởng bởi nền văn hoá. Tuy nhiên, các thành phần cơ bản có thể được kết hợp theo những cách rất khác nhau để tạo được một món ăn ngon, giàu dinh dưỡng cho những ai quan tâm đến công việc bếp núc.

Dù trong trường hợp nào, quan tâm tới những người có phương pháp để thành công là một việc làm hữu ích, đặc biệt là khi họ đã tổng kết và ưu tiên cho những việc mà họ cho là cần thiết nhất. Mahatma Gandhi, Winston Churchill, Martin Luther King, và nhiều, rất nhiều

những nhân vật khác nữa đều là những người dẫn đường cho nguồn cảm hứng của chúng ta. Tất cả mọi người: cá nhân, tổ chức, xã hội... đều có thể học hỏi những công cụ và chiến lược họ đã sử dụng.

Bạn có thể nhớ rằng thành công được miêu tả là kết quả của việc áp dụng khác thường những kiến thức thông thường. Có thể chúng ta không thể lập lại những thành tích mà những người đi trước đã đạt được nhưng chúng ta có thể học được rất nhiều từ những gì họ đã lựa chọn. Trong hầu hết các trường hợp, chúng ta sẽ xây dựng được thành công của mình dựa trên những gì mà họ đã đạt được.

Bạn đã có công cụ. Thành công nằm

trong tay bạn.

Đôi khi việc chuyển đổi những công thức: thành công thành những điều đơn giản lại có tác dụng. Những suy nghĩ tích cực đã được chứng minh là có khả năng dẫn tới thành công nhiều hơn những suy nghĩ tiêu cực. Tại bất cứ thời điểm nào, những ai có suy nghĩ tiêu cực sẽ nổi tiếng hơn những người khác. Họ cùng nhau xây dựng nên một cuốn sách vỡ lòng cho thành công và một liều thuốc giải độc cho những phù phiếm. Tác giả Larry Elder, nhân vật nổi tiếng trên một chương trình phát thanh dành cho người da đen, biết giá trị của việc giữ được suy nghĩ tích cực.

THÁI ĐỘ QUẢ QUYẾT

LARRY ELDER

Trong một cuộc thăm dò ý kiến của tờ *Los Angeles Times* (Thời Báo Los Angeles), một câu hỏi được đặt ra là có phải trên nước Mỹ "tất cả mọi người đều có sức mạnh để thành công"? Những người da trắng có thu nhập thấp có xu hướng trả lời có nhiều hơn những người da đen có thu nhập từ 50.000 đô la một tháng trở lên.

Bên bàn ăn tối của các gia đình người da trắng trên khắp nước Mỹ, các bậc cha mẹ thúc giục con cái mình phải làm việc, học tập chăm chỉ và chuẩn bị cho tương lai. Nhưng trong các gia đình người da

đen, có bao nhiêu câu chuyện bên bàn ăn tối xoay quanh việc "người da trắng đối xử bất công với tôi như thế nào" hơn là xoay quanh chủ đề lòng can đảm, công việc vất vả hay những sự chuẩn bị cho tương lai?

Công thức để thành công rất đơn giản nhưng để thực hiện nó thì không hề dễ dàng. Một người bạn phổ thông của tôi nói rằng: "Nói thì dễ, làm thì khó". Vì vậy, bất kể bạn thuộc chủng tộc nào, giới tính nào, hay hoàn cảnh nào, hãy luôn tiến về phía trước và đứng đầu bằng cách thực hiện 32 điều sau - 32 điều cam kết của tôi.

32 điều cam kết

1. Không biện minh cho sự thiếu nỗ

lực

2. Mặc dù tôi có thể không hài lòng với hoàn cảnh hiện tại của mình và chủ nghĩa phân biệt chủng tộc, phân biệt giới tính và các "chủ nghĩa" khác có thể tồn tại nhưng tôi biết rằng mọi sự đều tốt đẹp hơn bao giờ hết và tương lai sẽ tươi sáng hơn hiện tại.

3. Khi tôi không hài lòng với thực tại, tôi có sức mạnh để thay đổi và cải thiện cuộc sống của mình. Tôi chối từ trở thành nạn nhân của hoàn cảnh.

4. Mọi người có thể được may mắn nhờ có nhiều tiền hơn, các mối quan hệ tốt đẹp hơn, môi trường gia đình tốt đẹp hơn tôi nhưng tôi có thể thành công nhờ

làm việc chăm chỉ, tính kiên nhẫn và giáo dục.

5. Tôi có thể là một người con trong gia đình chỉ có bố hoặc mẹ hoặc là không có bố mẹ nhưng tôi sẽ không để ai phải chịu trách nhiệm về hiện tại và cũng không cho phép ai can thiệp vào tương lai của tôi. Có nhiều người thành công trong những điều kiện còn tồi tệ hơn tôi rất nhiều.

6. Một vài ngôi trường và giáo viên tốt hơn so với những ngôi trường và những giáo viên khác nhưng mức độ cố gắng, sức cống hiến, sự tò mò và lòng hăng hái chính là nhân tố quyết định những gì tôi học được.

7. Tham vọng là chìa khoá của sự phát

triển.

8. Hàng ngày, tôi sẽ dành chút thời gian để nghĩ về những nơi tôi muốn tới và tôi định tới đó như thế

nào. Một mục tiêu mà không có kế hoạch thực hiện thì khác nào chỉ ước suông mà thôi.

9. “May mắn” là điều xảy ra khi sự chuẩn bị gặp cơ hội.

10. Nếu các hình mẫu thích hợp không ở gần kề, tôi sẽ đi tìm họ.

11. Một hình mẫu là người đạt được thành quả bằng cách làm việc chăm chỉ và suy nghĩ tích cực.

12. Hình mẫu đó có thể là cha mẹ, là

họ hàng, bạn bè, thành viên của nhà thờ, quan toà, bác sĩ, luật sư, doanh nhân hay một người nào đó mà bạn vừa đọc trên báo hoặc xem trên bản tin thời sự địa phương.

13. Tôi sẽ liên lạc với những người đó để xin họ lời khuyên và hướng dẫn. Họ sẽ nhớ lại quãng thời gian khi họ bằng tuổi tôi và sẵn sàng giúp đỡ tôi.

14. Tôi sẽ đọc các tạp chí, bài báo, các cuốn sách, tiểu sử, băng đĩa và các cuốn sách tích cực, sách hướng dẫn, sử dụng chúng trong học tập và thúc đẩy bản thân tôi.

15. Đèn luôn xanh. Bạn không thể đi với tốc độ tối đa nếu một chân luôn đặt trên phanh.

16. Tôi luôn học tập và tôi sẽ không lãng phí kỳ nghỉ hè của mình cho việc liên tục thất bại trong việc nói chuyện với những người có thể cổ vũ, khích lệ tôi.

17. Tôi sẽ tránh không kết bạn với những người không có cùng mục tiêu và cam kết với tôi. Những tình bạn không có khả năng hỗ trợ là những tình bạn gây hao tổn sức lực và thời gian.

18. Tôi sẽ không bao giờ tìm kiếm những kết quả tức thì vì tôi hiểu rằng cuộc đời là một cuộc hành trình chứ không phải là một cái đích.

19. Mỗi ngày tôi đều đọc báo.

20. Tôi sẽ giải trí theo cách giúp trí

não tôi được thử thách và mở rộng. Như một ai đó từng nói, một khi trí não đã được mở rộng thì nó không bao giờ quay về tình trạng nguyên thủy.

21. Tôi sẽ chú ý tới chế độ ăn và giữ cơ thể cân đối vì tôi biết rằng đó là chìa khoá để có một cơ thể khỏe mạnh và một trí óc minh mẫn.

22. Thuốc kích thích là thứ ngớ ngẩn nhất trên đời. Những ai tin vào thuốc kích thích đều không tin tưởng vào bản thân họ.

23. Tôi hiểu rằng công việc trong tương lai đòi hỏi phải có sự chuẩn bị và đào tạo kỹ càng hơn bao giờ hết. Và tôi đã quyết tâm phải đạt được những kiến thức cần thiết nhất.

24. Một sinh viên giỏi và có kiến thức bao quát phải học toán và khoa học.

25. Một con người khi sinh ra không thể giỏi toán ngay lập tức mà qua việc học tập chăm chỉ, bạn sẽ nắm vững môn học này.

26. Đối với tôi học viết và nói tiếng Anh chuẩn là rất quan trọng. Đây không phải là cách “cư xử như người da trắng” mà là cư xử một cách thông minh.

27. Từ vựng phong phú là chìa khoá để giao tiếp thành công, và tôi sẽ đọc sách để mở rộng vốn từ vựng của mình.

28. Tôi chấp nhận rằng đôi khi mình sẽ bị chòng ghẹo và giễu cợt nhưng điều này không thể ngăn cản tôi, trái lại chúng

còn giúp tôi trở nên mạnh mẽ và quyết tâm hơn.

29. Tôi sẽ kiểm soát bản thân mình và sẽ không có con cho đến khi nào tôi cảm thấy sẵn sàng về mặt tinh thần, tâm lý, giáo dục, tài chính để đủ khả năng gánh vác trách nhiệm tuyệt vời này.

30. Cuộc sống thật khó khăn. Tôi mong đợi những cản trở và sẽ học hỏi những khó khăn này từ đấu tranh để tạo nên sức mạnh.

31. Mỗi ngày đều rất quý giá và một ngày trôi qua mà tôi không phát triển, không tiến bộ thì thật là lãng phí.

32. Trên đời này chỉ có một "Tôi" và tôi chính là cái "Tôi" đó.

Trích từ *Mười điều bạn không thể nói trên nước Mỹ* (The ten things you can't say in America) của tác giả Larry Elder.

Con đường học tập là con đường dẫn đến thành công nhưng những gì ta học được đều chủ yếu không phải từ thành công mà từ những vấp ngã và lỗi lầm. Một bản đồ tốt, được xây dựng từ những lỗi lầm và thành công của người khác, có thể làm cuộc hành trình trở nên dễ dàng hơn. Nancy Holland Morgan, một vận động viên đã từng hai lần tham dự Olympic và được xếp hạng là một trong mười vận động viên trượt tuyết hàng đầu thế giới, gửi những thông điệp của cô về sự cố gắng để tiếp

thị thành công khách hàng trên toàn thế giới.

BẢY ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA NHỮNG NHÀ VÔ ĐỊCH

NANCY HOLLAND MORGAN

Thế nào là một nhà vô địch? Theo định nghĩa, đó là người chiến thắng những người khác. Nói chung từ này thường liên quan tới những vận động viên tầm cỡ thế giới nhưng việc dùng nó để gọi những doanh nhân hàng đầu, những người lãnh đạo tôn giáo nổi tiếng hay những người nổi tiếng trong xã hội cũng có thể được chấp nhận dễ dàng. Khi

ngiên cứu về những nhà vô địch này, người ta đã phát hiện ra rằng giữa họ có 7 điểm tương đồng. Bảy điểm tương đồng này giúp chúng ta hiểu được làm thế nào chiến thắng trong cuộc chơi và trở thành nhà vô địch.

Hăng hái với những việc mình làm

Bạn phải thực sự thích những gì mình đang làm. Nếu bạn không hề yêu thích hoạt động đó - sự yêu thích mà sau này sẽ biến thành khát khao cháy bỏng - thì đó chính là lúc bạn cần phải ngồi lại để xác định mối quan tâm của cuộc đời bạn là gì. Bạn sẽ không có đủ đam mê cần thiết để tạo được động lực cho bản thân mình. May mắn thay, làm những việc mà mình thích lại không hề giống với làm

việc. Đó là những gì mà bạn có thể làm từ 12 đến 15 tiếng mỗi ngày. Không có đam mê thì tất cả những đức tính khác cũng chẳng có nghĩa lý gì cả.

Cam kết học những điều cơ bản nhất

Đạt thành công liên tục có nghĩa là phải học những kỹ thuật mới, thành thạo những kỹ năng mới, phát triển sức mạnh mới hoặc thu được những kiến thức mới. Nhưng thông thường khi ta học những kỹ thuật hay kỹ năng mới, chúng ta không bao giờ làm đúng ngay từ lần đầu tiên. Bạn đã bao giờ xem các vận động viên luyện tập để chuẩn bị cho trận đấu của họ chưa? Họ tập đi tập lại một động tác cho đến khi thành thục. Sau đó, họ lại chuyển

sang các động tác khác. Sự luyện tập lặp đi lặp lại, sự nỗ lực và rút kinh nghiệm nghiêm khắc cùng với sự phân tích đều là những bước để học những điều cơ bản. Quyết tâm luyện tập là một điều cực kỳ cần thiết để hoàn thiện trong bất cứ hoạt động nào, cho dù đó là hoạt động thể thao hay kinh doanh.

Theo đuổi mục tiêu, mục đích và kế hoạch

Hãy kết hợp những khát khao của bạn với cam kết sẽ học tập và bạn bắt đầu hình thành một kế hoạch để hoàn thiện những khả năng của bạn. Nhưng khát khao và những lời cam kết trên thế giới này cũng chẳng ích gì với bạn trừ khi bạn có một mục tiêu. Các nhà vô địch thường

đặt ra mục tiêu dựa trên những điểm mạnh và điểm yếu của họ. Những kế hoạch của họ xoay quanh việc đạt được những ngưỡng mới dựa trên việc tăng cường những điểm mạnh và cải thiện những điểm yếu. Những nhà vô địch thực sự luôn xem xét công việc của mình theo từng phần và sau đó đặt ra những mục tiêu cải thiện liên quan đến từng phần của công việc đó. Họ nhận thức được rằng quan tâm tới tất cả những chi tiết nhỏ khi cải thiện một lĩnh vực sẽ có ích cho việc xây dựng một động lực trong các lĩnh vực khác. Cho dù mục tiêu có là kiểm soát cân nặng, ăn kiêng hay thậm chí là luyện tập tâm lý, những nhà vô địch hiểu rằng để thực sự đấu tranh cho những gì tốt nhất với họ, họ phải theo

đuổi mình cho mục tiêu đã đặt ra.

Kiên trì

Ba đặc tính đầu tiên giúp chúng ta chuẩn bị cho đức tính thứ tư, đó là tính kiên trì. Cuộc đời là một loạt các bài kiểm tra. Chúng ta phải đổ bể kiểm tra này mới có thể làm được bài kiểm tra khác. Khi chúng ta lên cao hơn trên nấc thang của sự tinh thông, chúng ta có khả năng bị ngã đau hơn và từ độ cao lớn hơn. Ngã luôn luôn gây đau đớn. May mắn thay, chúng ta đã tích lũy được những kinh nghiệm và thành công để giúp chúng ta xây dựng sự tự tin. Sự tự tin này giúp chúng ta vượt qua những thử thách ngày càng lớn. Nếu chúng ta học được cách đứng dậy sau mỗi lần ngã, chúng ta

sẽ càng gần với cái đích của sự hoàn hảo.

Một mạng lưới của cá nhân

Ngày nay không một ai có thể lên đỉnh cao vinh quang một mình. Tất cả những nhà vô địch đều tập hợp xung quanh họ một đội ngũ những người ủng hộ. Sức mạnh của những người khác là cực kì cần thiết để đạt được những mục tiêu của các nhà vô địch. Đội ngũ ủng hộ bạn có thể chỉ là những thành viên gia đình gần gũi nhất, một nhóm bạn hay một nhóm cố vấn mà bạn thuê. Những thành viên trong nhóm ủng hộ bạn sẽ lấp đầy những khoảng trống trong thành tích của bạn. Bản thân bạn vẫn phải thực hiện công việc của mình, vẫn phải nỗ lực và tạo ra

động lực, nhưng những người ủng hộ bạn sẽ giúp bạn tập trung vào đúng lĩnh vực sở trường của bạn. Bạn phải lựa chọn những người giúp mình một cách cẩn thận: một nhóm tốt sẽ đẩy bạn tiến về phía trước, ngược lại, bạn sẽ bị kéo lùi nếu lựa chọn một cách sai lầm. Khi bạn đạt được hết mục tiêu này đến mục tiêu khác, những người ủng hộ bạn cũng cần phải thay đổi cùng với những thay đổi trong hướng tiếp cận mục tiêu của bạn. Nhiệm vụ của những người ủng hộ bạn đó là giúp bạn có thái độ đúng đắn khi bạn ngày càng leo cao.

Tình trạng không thoải mái

Hàng ngày hãy làm những việc mà bạn cảm thấy hơi sợ - không phải những điều

đe dọa tới cuộc sống mà là những việc khó khăn vừa phải. Nhờ đó, bạn sẽ trở nên quen thuộc với việc xé bỏ lớp bọc ngoài của bản thân bạn. Hãy tập yêu những gì khiến bạn không thoải mái. Ở trong tình trạng không thoải mái tức là chúng ta ở trong những tình huống khó khăn, nguy hiểm trong khi học những kỹ năng mới hoặc những bước mới để bạn gạt hái những thành công lớn hơn. Con người theo lẽ tự nhiên muốn được thoải mái nhưng làm như vậy chỉ khiến chúng ta dậm chân tại chỗ. Để tiến lên phía trước, chúng ta phải bước vào tình trạng không thoải mái, ít nhất cũng là một vài bước. Với mỗi bước đi khó khăn, chúng ta dần trở nên tốt hơn. Lần tới khi bạn thấy không thoải mái, hãy hiểu rằng bạn

đang được cho một cơ hội để học cách tăng cường sức mạnh bản thân. Cảm thấy không thoải mái chính là tác nhân tự nhiên của việc đạt được những sức mạnh mới. Có những người dường như có khả năng vướng vào và thoát ra khỏi tình trạng không thoải mái dễ dàng hơn những người khác. Nhìn chung, đó là vì họ có nhiều kinh nghiệm với việc sống trong tình trạng không thoải mái hoặc họ đã học được cách ứng phó với tình trạng này tốt hơn so với những người khác.

Tự tiếp thị hình ảnh bản thân

Mọi người đều thích tập trung xung quanh những người tự tin và có lòng tự hào về bản thân. Tự tin nghĩa là bạn tin tưởng vào khả năng bạn có thể đạt được

những mục tiêu của mình. Tự hào về bản thân nghĩa là bạn hài lòng với tài năng của mình, có khả năng nhận ra và hiểu rõ tài năng của những người khác. Điều này không có nghĩa là bạn có thái độ kiêu ngạo mà bạn có những biểu hiện khiêm tốn rằng bạn hài lòng với bản thân mình, với những thành tích và tài năng của mình. Những người giỏi tiếp thị hình ảnh bản thân chứng tỏ với mọi người rằng họ rất hài lòng với những gì họ làm. Những người này luôn tỏ ra tích cực và thu hút những người khác gia nhập đội ngũ những người ủng hộ mình. Cho dù bản thân họ có cảm thấy chán nản hay thất vọng nhưng họ không cho phép mình đắm chìm trong nỗi bất hạnh của bản thân. Những người ủng hộ sẽ không ở bên cạnh

những ai hay than phiền.

Trở thành nhà vô địch bắt đầu và cùng kết thúc ngay trong chính bản thân bạn. Để đạt thành công, bạn phải bắt đầu với một khát khao mãnh liệt và kết thúc với sự can đảm để duy trì lòng tự hào bản thân và sự tự tin. Nhưng giữa sự bắt đầu và kết thúc đó là cả một quá trình bạn phải thực hiện công việc. Để thành công, bạn phải huy động nội lực và những đòn bẩy bên ngoài. Khi làm việc chăm chỉ, phần thưởng sẽ thuộc về những người chiến thắng.

Trên lý thuyết, thực hiện công việc theo từng bước là tốt. Nhưng đôi khi và với một số người thì tốt nhất là được nghe những câu chuyện cởi mở về

thành công do chính những người thành đạt kể lại. Bạn có thể xác định cho bản thân mình những bài học nhưng hãy lưu tâm tới một quan điểm đơn giản và tích cực. Đó là quan điểm “Hãy thử làm một điều gì mới mẻ” của tác giả Inavon Koenig, người đã kinh doanh rất thành công trong một lĩnh vực mà trước đây phụ nữ chưa từng góp mặt bằng cách đi theo niềm yêu thích của mình.

TÔI NẢY SINH Ý TƯỞNG KHI ĐANG TRƯỢT TUYẾT

INA VON KOENIG

Tất cả chúng ta đều có những năng khiếu, xu hướng và các phẩm chất nhất định giúp mỗi người tiến về phía trước. Niềm say mê của tôi với những ý tưởng khác thường và sự phiêu lưu giống như một ngọn lửa âm ỉ cháy trong lòng. Trong suốt cuộc đời, niềm say mê đó không ngừng thúc đẩy tôi đi theo con đường riêng của mình và thậm chí làm những việc khác thường. Bất kể ai đi trên con đường đời nếu mở rộng đôi mắt của mình đều có thể nhận thấy những góc đặc biệt nơi những ý tưởng kinh doanh có thể phát triển. Các ý tưởng có thể đến với bạn bất kỳ lúc nào, thậm chí trong khi bạn đang trượt tuyết.

Năm 1965, một vài người bạn rủ tôi đi

trượt tuyết bằng máy bay lên thẳg tại Pháp. Khi đó tôi vừa tròn 21 tuổi và đó là điểm khởi đầu đánh dấu niềm say mê suốt cuộc đời tôi với máy bay lên thẳg. Điều kỳ diệu của kỹ thuật thu hút tôi, thậm chí sau đó nó còn hấp dẫn hơn so với việc đi trượt tuyết ở nơi tuyệt đẹp này. Thời gian vận động thật hoàn hảo. Khi đó, tôi vừa hoàn thành khoá đào tạo thương mại, đã kết thúc việc học ngoại ngữ và đang kiếm tìm một việc gì đó thật ý nghĩa để làm. Đột nhiên, chiếc máy bay lên thẳg xuất hiện. Tôi có hàng nghìn ý tưởng về làm cách nào để sử dụng chiếc máy bay này một cách có lợi nhất. Tôi không thể không nghĩ về nó. Không đầy một năm sau, tôi thành lập công ty đầu tiên của mình- Công ty TNHH

Helicopters - tại Stuttgart, Đức.

Ban đầu mọi việc rất khó khăn. Sự nghiệp của tôi, một nữ doanh nhân độc lập, bắt đầu với một chiếc bàn cũ trong một văn phòng mười mét vuông nơi tôi nhận cung cấp mọi dịch vụ vận chuyển bằng máy bay. Trong đó, tôi tổ chức những chuyến bay ngắm cảnh phục vụ tại trong các dịp lễ hội. Tự tôi mang những thanh kim loại nặng từ văn phòng của mình tới bãi đậu máy bay để gắn lên đó một tấm biển với dòng chữ: “Những Cuộc Đi Chơi Trên Máy Bay Lên Thẳng”. Tôi bán vé, giải thích các quy định về an toàn cho khách hàng và giúp họ lên, xuống máy bay. Toàn bộ nhân viên trên mặt đất chỉ có một người: đó là

tôi.

Những khó khăn trong ngành kinh doanh có tính cạnh tranh cao này vượt quá sức tưởng tượng của tôi - một kẻ mới gia nhập với ít vốn và rất nhiều những đối thủ cạnh tranh phái nam ở phía sau lưng. Nhưng sự cạnh tranh đã đẩy tôi đi xa hơn, buộc tôi phải cung cấp nhiều dịch vụ hơn những đối thủ cạnh tranh của mình. Tôi đưa ra các dịch vụ có một không hai trên nước Đức. Ví dụ như tôi lắp thêm các thiết bị chụp ảnh giúp cho các thợ ảnh, những nhà quảng cáo, những người vẽ bản đồ và các nhà khảo sát chụp được những bức ảnh trên không mà không bị nhòe. Phương pháp của tôi cũng có hiệu quả. Với doanh thu lớn hơn, tôi

có thể mở nhiều chi nhánh mới và tôi vẫn tiếp tục làm việc để nhận ra ước mơ của tôi: tham gia ngành kinh doanh dầu khí quốc tế.

Tham gia ngành kinh doanh dầu khí quốc tế - một lĩnh vực trước nay chỉ dành cho các công ty đa quốc gia lớn - chắc chắn là một giấc mơ lớn đối với một công ty kinh doanh dịch vụ máy bay lên thẳng quy mô nhỏ. Việc tôi là một phụ nữ cũng chẳng giúp gì cho tôi. Có một lần, một uỷ viên trong ban quản trị rất thất vọng khi thấy tôi là người chịu trách nhiệm lái chuyến bay ngày hôm đó. Ông ta yêu cầu tôi mang thêm một phi công nữa tới cuộc họp. Tất nhiên ý của ông ta đó phải là nam phi công. Bất chấp

những rào cản có thể, hay có lẽ vì những rào cản đó, tôi quyết định tin tưởng vào sức mạnh của mình. Sự tập trung của tôi vào việc tiếp thị ngay lập tức mang lại kết quả. Tôi sử dụng nó như một lý lẽ trong nhiều cuộc thảo luận kinh doanh.

Vì không có ai chỉ cho tôi một sợi dây để nắm, tôi phải tự tạo lấy con đường cho mình. Tôi tự dạy mình phải làm việc chăm chỉ, tự trừng phạt nhưng luôn luôn phục vụ khách hàng của mình một cách thân thiện nhất. Tôi thường bắt đầu một ngày vào lúc 3 giờ sáng trong chiếc xe vw của mình (đó là chiếc xe mà tôi đã dùng để đi khắp nước Đức, mỗi năm đi được 60.000 km). Nhờ vậy, tôi có thể đến cuộc họp đúng giờ vào lúc 8 giờ

sáng. Tôi lái xe trở về nhà ngay trong ngày hôm đó vì tôi không có đủ khả năng để nghỉ ở đâu cả. Một ngày làm việc như chạy maraton thế này - mà đôi khi tôi có tới mười cuộc họp mỗi ngày - đẩy tôi ngày càng gần tới giới hạn của sức chịu đựng. Đó thực sự là một cuộc tổng đầu tư. Nó đòi hỏi tôi phải có sự siêng năng, tin tưởng và quyết tâm không ngừng, không tính đến những may mắn đã giúp tôi đưa ra những ý tưởng thích hợp và kịp thời cho những quyết định đúng đắn. Nhưng tôi nhận thức được rằng những phẩm chất thực sự quan trọng đó là lòng nhiệt tình không mệt mỏi và lòng tin không lay chuyển chính là những điều khiến cho các dịch vụ của tôi có ý nghĩa và mang lại lợi ích cho khách hàng.

Nỗ lực lớn nhằm cung cấp cho khách hàng nhiều lợi ích hơn so với các đối thủ cạnh tranh cuối cùng cùng giúp tôi có được sự bứt phá. Sau khoảng hai năm bàn bạc, tôi nhận được một đơn đặt hàng từ Deminex, công ty mẹ của tất cả các công ty khai thác dầu tại Đức. Họ yêu cầu chúng tôi đảm nhiệm các chuyến bay ngoài khơi, chuyển hàng tới các giàn khoan trong vịnh Suez. Tôi sẽ làm việc với công ty Heli Air Egypt, một công ty chuyên cung cấp loại dịch vụ này. Là một nữ doanh nhân, phần thưởng lớn nhất của tôi là cuối cùng tôi cũng đạt được ước mơ của mình - được tham gia ngành công nghiệp dầu mỏ thế giới với tư cách là công ty cung cấp dịch vụ máy bay lên

thăng duy nhất của Đức.

Trong lúc đó, công ty của tôi cũng phát triển nhanh chóng. Hiện tại, tôi đã có khoảng 100 công nhân cùng 12 chiếc máy bay lên thẳng. Tôi tới thăm các khách hàng bằng máy bay lên thẳng của mình. Một nhiệm vụ then chốt đối với bất kỳ công ty cung cấp dịch vụ máy bay lên thẳng nào đó là tăng các giờ đăng ký bay. Phương pháp tăng thêm các chuyến bay được đăng ký của tôi rất đơn giản: tôi tìm những cách sử dụng mới cho những chiếc máy bay lên thẳng. Có lúc, tôi đã được thấy mô hình cung cấp dịch vụ cứu thương bằng máy bay rất thành công ở Thụy Sĩ và tự hỏi liệu loại hình dịch vụ này có thể áp dụng ở Đức hay không.

Cũng như người Thụy Sĩ, tôi muốn phát triển một tổ chức chuyên điều phối các hoạt động cứu thương tại những nơi xảy ra tai nạn và đưa những người nước ngoài bị thương hoặc bị ốm trở về nước. Cho dù đó là một cơ hội hay một thách thức, tôi vẫn nói điều này với một người bạn đúng lúc. Anh khuyên tôi: “Đơn giản, em hãy làm như vậy ở Đức đi!”. Đó chính là sự động viên mà tôi cần từ một người thực sự hiểu biết, một doanh nhân thành đạt xuất thân từ một gia đình nổi tiếng trong ngành công nghiệp. Tại thời điểm đó, tôi quyết định đưa ý tưởng của mình vào thực tế. Và vì vậy, tôi thành lập công ty Deutsche Rettungsflugwacht.

Ban đầu tôi hoạt động mà không có sự

ủng hộ của chính phủ hay các tổ chức nhân đạo. Họ nghi ngờ động cơ của tôi. Nhưng không có gì mạnh bằng một ý tưởng gặp thời cơ. Chỉ sau hai năm, chúng tôi đã nhận được sự ủng hộ của 50.000 thành viên. Ngày nay, con số này đã là 300.000. Đối với tôi, rõ ràng hệ thống này - một hệ thống hoạt động rất tốt tại Thụy Sĩ - cũng có thể khẳng định mình tại Đức.

Trong dự án lớn này, tôi đã thắng chủ tịch của công ty dịch vụ bay cấp cứu của Thụy Sĩ. Nhờ hợp tác với chúng tôi, họ có thể tận dụng tốt hơn khả năng hoạt động của mình, điều này tất nhiên rất được hoan nghênh. Ngược lại, chúng tôi có thể hưởng lợi từ 25 năm kinh nghiệm

của công ty Thụy Sĩ. Đó là một sự hợp tác mà cả hai bên cùng có lợi. Năm 1972, tôi thành lập trung tâm cấp cứu hoạt động 24/24 giờ đầu tiên tại Đức. Ngày nay, điều này được coi là hiển nhiên, nhưng khi đó, cách đây khoảng 30 năm thì đó thực sự là cả một thành tựu trong ngành dịch vụ cứu thương.

Tôi phải thừa nhận rằng tôi khá tự hào vì đã xây dựng được một cái gì đó bền vững, một trung tâm kỳ diệu và có ích với những người gặp khó khăn. Tôi cống hiến cả bản thân mình cho dự án nhân đạo này trong nhiều năm, để lại đằng sau niềm say mê trong lĩnh vực thương mại. Nhưng thậm chí khi là chủ một công ty kinh doanh máy bay lên thẳng, đôi khi tôi

cũng tự cho mình cái vinh hạnh được tổ chức các chuyến bay miễn phí tham quan dãy Alps cho những bệnh nhân bại liệt. Các tác động xã hội này giúp cuộc sống của tôi trở nên phong phú hơn và mang lại cho tôi những kinh nghiệm quý giá.

Sau này, tôi thành lập công ty Global Network, chuyên cung cấp các bác sĩ trên các chuyến bay. Công ty có trụ sở chính tại Hong Kong và Liechtenstein. Tôi đã đặt vào đó tất cả những kinh nghiệm có được trong lĩnh vực cứu thương hàng không. Thương hiệu “Bác sĩ bay Global Network” hiện nay được bảo hộ tại 40 nước châu Âu, cũng như tại Nhật Bản, Cuba và Nga. Trong tương lai tôi sẽ quan tâm tới việc khai thác quyền

sử dụng thương hiệu này với các đối tác có cùng mối quan tâm - ví dụ như ý tưởng về một công ty bảo hiểm lớn và tận dụng những cơ hội ngày nay cho những bệnh nhân mắc bệnh tim.

Tôi tin rằng chìa khoá cho sự thành công bền vững của tôi chính là luôn coi những gì mình đạt được chỉ là sự khẳng định chắc chắn cho con đường tôi đang đi. Tôi đã và vẫn đang là người tiên phong và trong tôi ngọn lửa ngày nào vẫn cháy, thúc đẩy tôi tham gia vào những lĩnh vực mới và vượt qua những ranh giới. Tôi luôn có một lòng nhiệt tình không gì tàn phá nổi, những ý tưởng sơ khai và sự sẵn sàng tiếp nhận những nguy cơ và những cuộc phiêu lưu thú vị. Với

tôi, bầu trời chính là giới hạn!

Nếu con đường dẫn tới thành công thực sự là một con đường thì ngã rẽ của số phận bạn có thể là một ngày tới mà không báo trước. Đó là khi bạn vận dụng những gì bạn đã học được và rẽ sang một hướng khác - nếu bạn có cơ hội như Debbie Alien, người đã biến một động cơ rất mơ hồ rằng "không đi theo cùng một con đường mòn" thành một sự nghiệp rực rỡ: Hiện nay, là một người nổi tiếng trong nhóm Ai là Người của Các Chuyên Gia Tiếp Thị, bà được nhắc đến trong rất nhiều, tạp chí như: Entrepreneur, Selling Power, Sales and Marketing Excellence và Franchise. Bà đã viết cuốn sách có tựa đề Thú nhận

về những thăng tiến đầy tự hào (Confession of Shameless Self Promotions) Và nhiều cuốn sách khác nhằm trao đổi với độc giả trên toàn thế giới những kiến thức về kinh doanh để dẫn tới thành công.

HỌ BẢO TÔI RẰNG TÔI BỊ ĐIÊN

DEBBIE ALLEN

Như thường lệ đã 14 năm qua, chuông đồng hồ báo thức lại rung lên những hồi chuông báo hiệu đã sáu giờ.

Khi tôi cố gắng tỉnh dậy, cơ thể và tâm trí tôi nói rằng đừng đi làm vào ngày hôm đó. Tôi thậm nghĩ, đó chính xác là

những gì nó vốn có. Đó chỉ là công việc, không phải là tham vọng thực sự của cuộc đời tôi. Tôi đã học được rất nhiều từ công việc cho thuê xe và kho cỡ nhỏ của gia đình nhưng tôi cảm thấy rằng đã đến lúc tôi phải tiến lên. Nhưng tôi có thể làm gì được nữa?

Tôi rất may mắn vì đã có một nền tảng gia đình vững mạnh trong kinh doanh. Bố tôi, một doanh nhân đích thực, rất yêu thích việc khởi đầu một công việc kinh doanh mới và cứ sáu tháng một lần ông lại thực hiện "sở thích" đó. Điều này dạy tôi phải giải quyết sự tăng trưởng và những khủng hoảng trong quản lý như thế nào vì thật không may tất cả những công việc kinh doanh đó cuối cùng cùng đều

do tôi lo liệu.

Tôi luôn phải giải quyết các vấn đề của những công việc kinh doanh cũ trong khi bố tôi chuyển sang một công việc kinh doanh mới. Ý tưởng gần đây nhất của ông chính là tác nhân khiến tôi tách khỏi công việc kinh doanh của gia đình. Sáng nay bố tôi nói: “Chúng ta sẽ bắt đầu kinh doanh dịch vụ nhà vệ sinh công cộng. Ồ, nhìn kia! Họ đang tới kia kia!” Tôi nhìn ra cửa sổ văn phòng và nhìn thấy một ngôi nhà chung tường với đầy những nhà vệ sinh di động mới toanh. Vào lúc đó, trước mắt tôi hiện ra một bức tranh. Tôi thấy mình đang lau dọn những căn nhà ấy vào cuối tuần khi những nhân viên của tôi không đi làm.

Bây giờ thì tôi chắc chắn rằng đã đến lúc cần có sự thay đổi trong sự nghiệp. Tôi không muốn trở thành người “chưa trưởng thành”.

Sau 14 năm kinh doanh cùng với gia đình, tôi không biết mình sẽ phải làm gì nhưng tôi quyết tâm nắm lấy cơ hội tiếp theo gõ cửa nhà mình. Cơ hội đó hóa ra là cửa hàng bán quần áo của một phụ nữ. Tuy nhiên vẫn còn những trở ngại: trong sáu năm tồn tại, cửa hàng này chưa hề sinh lợi và tôi chưa bao giờ kinh doanh theo phương thức bán lẻ. Tôi sẽ làm gì với cái cửa hàng bán lẻ này? Tôi chưa biết. Tôi chỉ biết rằng mình cần sự thay đổi và tin tưởng vào sự thay đổi vì sự thay đổi này chính là một cơ hội.

Vấn đề là tất cả những người biết tôi đều bảo tôi bị điên. “Tôi không biết làm cách nào mà cô lại nghĩ rằng cô sẽ làm công việc này!”, “Cô không có kinh nghiệm gì về công việc này. Tại sao cô lại bỏ một công việc giúp cô có thu nhập cao để làm một thứ mà cô chẳng biết gì về nó cả?”; “Làm thế nào mà cô có thể nghĩ cô sẽ vay tiền ngân hàng để cô thể sinh lời từ một cửa hàng thua lỗ?”. Với những lời bình luận như thế này, bạn phân vân tự hỏi liệu đây có phải là sự liều lĩnh hay không?

Khi tôi nghĩ về điều này, tôi đã bị lung lay bởi một số lời bình luận. Có lẽ là tôi bị điên thật. Tôi gần như chùn bước nhưng cảm giác trong tôi bùng cháy. Tôi

đam mê với việc bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình và tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của mọi người. Tôi muốn có công việc riêng của mình, tôi muốn mình được toàn quyền đưa ra quyết định.

Thật không may, trong quá trình đó tôi cũng mắc phải những sai lầm. Trên con đường tới thành công của mình, tôi đã học thêm được rất nhiều bài học nữa. Sau đây là 5 trong số những bài học ấy.

Bài học thứ nhất

Luôn tin tưởng và cam kết thực hiện các dự định đã đề ra.

Tôi chấp nhận những nỗi sợ hãi và sự thất bại của mình và biến chúng thành

động lực. Tôi muốn làm chủ công việc kinh doanh của chính mình và không ai có thể ngăn cản được tôi cho dù điều đó nghe có vẻ điên rồ. Đó là đầu những năm 80 và việc bán lẻ có ý nghĩa với tôi. Nền kinh tế lúc đó phát triển rất tốt và những cửa hàng nhỏ bán quần áo rất phổ biến. Sẽ chẳng còn những buổi sáng làm việc sớm, không còn những công việc văn phòng tẻ ngắt hàng ngày. Tôi bắt đầu mong chờ được làm việc mỗi ngày - một việc mà tôi đã không làm trong nhiều năm trời. Tôi thề rằng từ nay trở đi trong cuộc đời của tôi sẽ không phải làm việc thêm một ngày nào nữa vì tôi tin rằng khi bạn nhận thấy bạn thực sự yêu thích được làm một cái gì đó thì nó không còn là công việc nữa. Nó thúc đẩy bạn và nuôi

dưỡng tinh thần bạn để đạt được thành công.

Và bây giờ tôi cũng đã được thúc đẩy và tôi đang nuôi dưỡng tinh thần của mình. Tuy nhiên tôi cũng cần phải cho cái dạ dày của tôi ăn. Sự vui thích của tôi bắt đầu giảm khi tôi nhận ra công việc của tôi chẳng thu được chút lãi nào. Tôi bắt đầu tự lục vấn mình. Tôi sẽ xoay xở với cửa hàng như thế nào? May mắn thay, món quà của cha tôi về tinh thần của một thương nhân thực thụ và lòng tin mạnh mẽ đã giữ cho đầu óc tôi vững vàng và thúc đẩy tôi tiếp tục tiến lên. Tôi tự cam kết với chính mình sẽ khiến công việc của mình tiến triển cho dù có phải trả bất kỳ giá nào.

Bài học thứ hai

Nhiều cái đầu thì tốt hơn một cái đầu. Hãy làm việc theo nhóm và xây dựng một mối liên minh gồm những người cố vấn, người hướng dẫn, giáo viên và những người bạn.

Tôi sớm nhận ra rằng có một lòng tin và động lực mạnh mẽ là rất tốt nhưng như vậy vẫn là chưa đủ khiến tôi có thể vượt qua trở ngại tiếp theo để học kinh doanh và học thật nhanh.

Cốc! Cốc! Một cơ hội nữa lại tới với tôi, giúp tôi có thể tham gia một mạng lưới những nhà bán lẻ. Mỗi doanh nhân trong nhóm này đều đã có hơn mười năm kinh nghiệm. Khi đó, tôi mới chỉ có sáu

tháng kinh nghiệm. Họ chia sẻ với tôi nhiều kinh nghiệm tới mức tôi trở thành một kẻ ăn chực kiến thức. Họ trở thành những cố vấn, thầy giáo, người hướng dẫn và những người bạn của tôi. Nhưng làm việc theo mạng có nghĩa là phải chia sẻ. Tôi phải chia sẻ với họ cái gì bây giờ? Tôi không có kiến thức nhưng tôi có những thứ khác, những thứ mà họ đã đánh mất sau nhiều năm kinh doanh. Đó là nhiệt huyết! Lòng nhiệt tình của tôi có tính lan truyền và họ muốn đón nhận nó.

Những kiến thức và nguồn lực có được từ làm việc trong mạng lưới kết hợp với lòng nhiệt tình đã khiến công việc kinh doanh của tôi phát triển nhanh chóng. Chỉ trong vòng 3 năm ngắn ngủi,

tôi đã tăng doanh thu hàng năm của mình từ 87.000 đô la lên gần 2 triệu đô la. Các năm sau đó, sau khi đã xây dựng và kinh doanh rất thành công các cửa hàng bán lẻ của mình, tôi được trao tặng giải thưởng danh tiếng Blue Chip Enterprise Award (giải thưởng cho Doanh Nghiệp cổ Phần). Giải thưởng này được Văn phòng Thương Mại Quốc Gia tài trợ. Tôi là một trong số ít các chủ doanh nghiệp trong cả nước được nhận giải thưởng này vì đã vượt qua những khó khăn trong công việc kinh doanh. Những lời bình luận nói tôi "bị điên" đã nhanh chóng chuyển thành: "Debbie, cô thật là may mắn đấy. Tất cả những thứ cô chạm vào đều biến thành vàng!"

Bài học thứ ba

May mắn là phần còn lại của kế hoạch. Bạn sẽ tìm thấy may mắn trong những cơ hội mà bạn tìm kiếm và hành động để nắm lấy cơ hội ấy.

Tôi đã học được một điều - đó là bạn có thể tạo ra may mắn của chính mình qua các cơ hội đến với bạn. Nếu bạn có một niềm đam mê thực sự và lòng quyết tâm để thực hiện một công việc nào đó và tiếp tục tìm kiếm thêm nhiều cơ hội, biến chúng thành sự thực thì điều gì cũng có thể. Khi cơ hội lớn tới gõ cửa, rung chuông và đập cửa nhà bạn, bạn sẽ bật dậy và mở cửa hay lờ nó đi? Bạn sẽ không bao giờ biết rằng đó là một cơ hội thực sự trừ khi bạn nắm lấy cơ hội ấy.

Bài học thứ tư

Hãy đặt ra những mục tiêu , điền rõ hay thậm chí không thể thực hiện để giúp mình vươn cao.

Quay lại thời điểm đó, tôi không biết gì về việc đặt mục tiêu. Nhưng tôi có sự kỳ vọng và tôi tăng sự kỳ vọng của tôi lên nhiều lần. Thực ra nếu khi đó tôi có đặt mục tiêu thì tôi cũng sẽ đặt ra những mục tiêu quá thấp. Do tôi không biết nhiều về lĩnh vực mà tôi đang kinh doanh nên tôi cũng không biết là thực ra tôi có thể làm được những gì. Hãy cho phép mình đặt ra những mục tiêu điền rõ, đôi khi là không thực tế. Nếu những mục tiêu của bạn không phải là những mục tiêu khó với hoặc thậm chí liều lĩnh thì có lẽ

những mục tiêu ấy không thể giúp bạn vươn tới đỉnh cao của thành công.

Bài học thứ năm

Khi bạn làm những gì mình thích và tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống, bạn sẽ không bao giờ phải làm việc nữa.

Ngày nay nếu có một thiên thần nhảy ra từ một cái chai và ban cho tôi một điều ước, điều ước cho phép tôi tạo dựng một sự nghiệp mà tôi hằng mơ thì tôi sẽ phải đề nghị thiên thần ấy quay trở lại trong chai vì tôi đã làm được điều đó rồi. Sau khi xây dựng và kinh doanh rất thành công các cửa hàng bán lẻ, tôi đã có một vị trí trên thương trường. Ngày nay tôi chia sẻ những kiến thức và niềm đam

mê kinh doanh với những người khác với tư cách là nhà diễn thuyết chuyên nghiệp, nhà tư vấn, người hướng dẫn và một tác giả. Đây lại là một giấc mơ khác đã trở thành sự thật của tôi. Và họ đã bảo tôi rằng bị điên!

Đôi khi các bài học của thành công được phát biểu hùng hồn nhất bởi những người đã vượt qua một cuộc hành trình dài và đã có thời gian để nghĩ về nó. Hãy sẵn sàng để lắng nghe vì có khi chính bạn và một số ít người biết những người hùng này và có thể sự thông thái của họ chỉ truyền cho những người đang thực sự chú ý mà thôi Kirstie Bjom, một nhà nghiên cứu tâm lý thể thao và một chuyên gia quần vợt

đã học được từ sự thành công của ông mình, tiết lộ rằng cô sẽ truyền những bài học đó cho các con mình.

MỘT CUỘC ĐỜI THÀNH CÔNG THEO CÁCH CỦA BẠN

KIRSTIE BJORN

Người thành công nhất từ trước tới nay tôi từng biết là ông tôi, tiến sĩ George Allison Holland, ông không đặc biệt giàu có, nổi tiếng hay có quyền lực - ba thứ được coi là tiêu chuẩn chính đánh giá thành công trong xã hội. Những mục đích và những mối quan tâm khác đã xác định cuộc đời của ông. Qua mối quan hệ giữa

ông và tôi, tôi đã học được rằng thành công có thể được đánh giá ở nhiều mức độ khác nhau - những mục tiêu chúng ta đặt ra, những ước mơ chúng ta theo đuổi và những cuộc đời chúng ta tiếp xúc.

Giữa ông và tôi có một mối liên hệ đặc biệt, ông là thầy giáo, là người cố vấn và là người bạn tốt nhất của tôi. Ông dạy tôi rất nhiều điều thông qua các bài học và những ví dụ. Bài học quan trọng nhất chính là cách sống rất thành công của ông bằng việc đi theo lời chỉ dẫn của trái tim và những ước mơ.

Ông là một người có học thức, đã kết thúc các khóa đào tạo chính quy về tài chính, thần học và y học. Ông trở thành một bác sĩ phẫu thuật rất được kính

trọng, ông mở một phòng khám tư tại nhà, dưới chân một sườn núi trượt tuyết và sau khi nghỉ hưu, ông tham gia đội y tế thuộc Tổ chức Y tế Thế giới. Cùng với bà tôi, ông tôi đã đi tới các hòn đảo của vùng biển phía Nam từ phòng khám tạm thời này tới phòng khám tạm thời khác, giúp đỡ những người dân đảo hồi phục sức khỏe. Ông đã tận hưởng một cuộc sống dài và đầy đủ ý nghĩa rồi qua đời ở tuổi 100. Mặc dù rất nhiều người ngưỡng mộ tuổi thọ của ông nhưng ông tôi chỉ nhún vai mà nói rằng: "Điều này thực ra khá đơn giản - tất cả những gì bạn phải làm là còn sống!"

Dù đã hai năm trôi qua kể từ khi ông qua đời, tinh thần của ông vẫn còn sống.

Tôi vẫn còn chịu những ảnh hưởng của ông - những điều ông dạy dỗ, những triết lý, những câu chuyện đùa và những câu nói của ông. Tôi thường thấy mình sử dụng những thán từ mà ông tôi hay dùng như: “ôi chà!”. Khi tôi nghĩ về những đặc điểm của ông, tôi có thể xác định được năm niềm say mê và nguyên tắc của cuộc đời ông đó là: sự làm giàu, trí tưởng tượng, sự mãn nguyện, ngôn từ và tình yêu dành cho gia đình.

Đó chính là di sản thực sự của ông và kế hoạch của tôi để tạo dựng một cuộc sống thành công cho riêng mình.

Niềm đam mê thứ nhất trong năm niềm đam mê của ông đó là *làm giàu*. Ông tôi làm giàu vượt qua cả những người giàu

và ông tự cho mình là người học trò của thế giới. Ông mơ ước có một cuộc sống với thật nhiều kinh nghiệm. Ông nuôi dưỡng giấc mơ của mình bằng cách theo đuổi những sở thích khác nhau. Những khi rảnh rỗi, ông là một triết gia, một nhà nhân đạo, một người du lịch thế giới, một nhà thơ, một tác giả có sách xuất bản, một người chơi thể thao, một họa sĩ, một nghệ sĩ piano, một tay chơi game cự phách, một nhà giáo, một thành viên câu lạc bộ, một đầu bếp và tất nhiên là một sinh viên học suốt đời nữa. Ông cảm thấy rằng những sở thích khác nhau đó giúp ông trở thành một bác sĩ tốt hơn cũng như trở thành một người tốt hơn. Ít nhất thì điều này cũng giúp ông trở thành một người hấp dẫn hơn, người có thể thu hút

sự chú ý của tất cả những vị khách ở mọi lứa tuổi. Điều này cũng giúp ông trở thành một người ông tuyệt vời.

Niềm đam mê thứ hai của ông chính là trí tưởng tượng. Trí tưởng tượng đã luôn là một trong những chủ đề triết học yêu thích của ông. Ông tin rằng trí tưởng tượng chính là điểm để phân biệt loài người với những loài khác. Với ông tôi, trí tưởng tượng là một điều cực kỳ quan trọng. Ông viết rất nhiều về chủ đề này:

Trí tưởng tượng là khởi nguồn của sự hiểu biết. Đầu tiên đó chính là ước mơ.

Trí tưởng tượng biến những điều bình thường thành những điều khác

thường - dưới ánh sáng của nó không có gì là bình thường - giống như rác được đổ dưới ánh trăng vậy. Làm thế nào để miêu tả một sự vật bình thường với độ chính xác đến kỳ diệu, để nhận ra rằng chẳng có gì là bình thường cả? Có một thế giới của ngôn từ, tại đó tất cả mọi thứ sẽ trở thành hiện thực.

Ông tôi thường ngạc nhiên trước khả năng tưởng tượng của trẻ nhỏ. Trong tiệc chúc mừng lễ cưới của tôi những lời chúc của ông đã lay động trái tim tôi:

Tôi tin rằng bên trong người phụ nữ này vẫn còn tồn tại một đứa trẻ. Đứa trẻ đó có một trí tưởng tượng rất trong sáng và thơ ngây. Đứa trẻ ấy mang

trong mình sự diệu kỳ từ khi lọt lòng mẹ. Chúng ta nhắc lại câu chuyện về Chúa Jesus coi một đũa tre là biểu tượng của cái được coi là quan trọng nhất đối với một cuộc sống trọn vẹn nhất - sự hồn nhiên, khả năng tưởng tượng, sự cảm thông và điều diệu kỳ.

Bản thân ông tôi cũng không bao giờ đánh mất sự diệu kỳ của trẻ thơ trong chính con người mình, ông luôn có một trí tưởng tượng phong phú suốt cuộc đời. Ông luôn giữ vững tinh thần trong một thế giới thay đổi. Trí tưởng tượng luôn giúp ông tôi làm mới mình, có một trái tim trẻ trung và sự hài lòng với cuộc sống.

Ngoài niềm đam mê làm giàu và khả

năng tưởng tượng, niềm đam mê thứ ba của ông là hài lòng với cuộc sống. Ông tôi đã định nghĩa thế nào là hài lòng, thỏa mãn. Ông viết: “Điều tốt nhất mà tôi có thể ước cho chúng ta đó là thái độ thỏa mãn - cho dù là với cái gì”. Và ông đã làm như vậy. Ông có thể ngồi một mình hàng giờ liền, chỉ có sự tưởng tượng làm bạn và ông thấy hoàn toàn yên bình. Ông không bao giờ thấy buồn vì ông nhìn nhận: ‘Trên đời này luôn có một điều gì đó cần phải suy nghĩ, thậm chí là vào ngày nhàm chán, buồn tẻ nhất’.

Tôi thực sự thán phục khả năng tự hài lòng và cách ông tận hưởng cuộc sống. Có lẽ, chính những lời ông nói có thể giải thích tốt nhất món quà cho sự hài

lòng và tuổi thọ của ông:

Hãy tôn vinh mỗi ngày của cuộc sống và nếu bạn làm như vậy thì hãy làm điều đó từng giờ, từng khoảnh khắc trôi qua.

Tất nhiên tôi đã học cách để tin rằng mỗi ngày tôi thức dậy và thấy mình còn sống thì đó là một ngày đáng để tôn vinh.

Ngôn từ - niềm say mê thứ tư của ông tôi - là sợi chỉ xuyên suốt gắn kết ba niềm đam mê đầu tiên lại với nhau: làm giàu, trí tưởng tượng và hài lòng với cuộc sống. Qua tình yêu với từ ngữ, ông tôi lưu lại tất cả những kỷ niệm của mình, để lại cho thế hệ sau sự mơ mộng, những suy nghĩ, những tưởng tượng, những triết

lý trong những quyển nhật ký, những tập giấy ghi chép rời, những bức thư, những lời chúc tụng, các bài thơ và hai cuốn sách được xuất bản. Ông thực sự vẫn còn sống trong những bài viết của mình. Nhiều năm trước đây, tôi thử thách ông bằng cách đưa cho ông một quyển nhật ký còn trống và yêu cầu ông hãy viết vào đó. Ông chấp nhận thử thách của tôi và một thói quen đã được hình thành. Trong nhiều năm, ông viết được năm quyển nhật ký và đặt tên cho chúng là *Thế giới của một người ông* (World of a Grandfather). Và đây là một phần của lời đề tặng ông đã viết cho tôi trong quyển đầu tiên. Lời đề tặng này chứa đựng sự kỳ diệu về ngôn từ của ông:

Ngôn từ chính là hạt giống. Điều ông hy vọng sẽ làm được là khuyến khích tình yêu của cháu đối với ngôn từ. Hãy tích góp những từ ngữ hay trong tâm trí của cháu. Chúng có phép thuật đấy! Chúng sẽ phát triển và giúp cháu trở nên giàu, có suốt cuộc đời.

Lòng tin của ông đối với từ ngữ lớn tới mức ông thường nói: “Đọc sách sẽ giúp hình thành một cái đầu đầy đủ còn viết sẽ tạo ra một cái đầu chính xác”. Là một người có trí óc minh mẫn cho tới lúc qua đời, ông đã mang cuộc đời vào trong ngôn từ của mình. Ngôn từ của ông chính là những biểu tượng mà nhờ đó ông đã sống cuộc sống của mình.

Niềm đam mê thứ năm và cũng là niềm

đam mê cuối cùng của ông đó là gia đình. Là một người thực sự lãng mạn và tự hào về gia đình, không có gì quan trọng với ông hơn là gia đình, ông có thể nói đi nói lại với chúng tôi nhiều lần rằng: “Hãy để tình yêu là mục đích lớn nhất của cháu”. Ông tôi đã kết hôn được 66 năm (bà tôi mất một năm rưỡi sau khi ông tôi qua đời) và ông đã có năm người con, mười đứa cháu và ba đứa chắt, ông rất thích sự gắn kết chặt chẽ của cả gia đình. Khi nói những lời chúc đặc biệt (sau này ông trở nên nổi tiếng vì những lời chúc này), ông thường thêm vào một câu nổi tiếng của mình: “Thà ăn bánh mì mà ở một nơi đầy tình yêu thương còn hơn được ăn sườn quay mà phải chung sống với sự thù hận”. Gia đình chính là

chìa khoá của sự bất tử của ông. Ông viết rất nhiều tác phẩm để tặng cho “con tôi, những đứa cháu của tôi và cho cả những thế hệ chưa ra đời - những người tạo nên hy vọng về cuộc sống vĩnh cửu của tôi”.

Ảnh hưởng của ông tôi được thể hiện qua chính con cháu của ông. Các con và cháu của ông đang sống một cuộc đời là ví dụ cho một gia đình giàu có và thành công. Gia đình ấy bao gồm: các vận động viên Olympic, các vận động viên quần vợt nhà nghề, các nhà vật lý, các doanh nhân thành công, nhà thiết kế đồ hoạ máy tính, các nghệ sĩ tài năng, một sinh viên y khoa, các huấn luyện viên tầm cỡ quốc gia, một nhà vô địch cúp America, và rất nhiều, rất nhiều các sinh

viên khác. Nhờ những ký ức sinh động của ông, di sản mà ông để lại sẽ vẫn tiếp tục được truyền cho các thế hệ sau nữa của ông, kể cả những thế hệ còn chưa ra đời.

Tôi coi ký ức của ông là động lực thúc đẩy tôi lựa chọn cuộc đời tôi như thế nào và quan trọng hơn, tôi sẽ muốn ảnh hưởng và khích lệ các con tôi như thế nào. Ông tôi đã sống dựa trên những niềm đam mê và những nguyên tắc về làm giàu, trí tưởng tượng, sự hài lòng, ngôn từ và tình yêu cho gia đình. Với niềm đam mê là người dẫn đường, ông đã sống cuộc sống mà ông mong muốn và điều này đã giúp ông thành công. Tôi xin trích ra đây một câu nói của một tác giả

vô danh: “Trên đời này chỉ có một điều duy nhất được coi là thành công, đó là được sống theo cách của mình”.

Thành công là những gì liên quan đến những mục tiêu, những ước mơ, và những cuộc đời bạn có ảnh hưởng tới. Ông đã biết được ý nghĩa quan trọng của những ước mơ. Có một lần ông nói với cô tôi: “Những ước mơ vô cùng quý giá, con đừng bao giờ, đừng bao giờ để những ước mơ của mình chết đi”, ông tôi có rất nhiều ước mơ, một trong số đó được viết trong bức thư tình mà ông gửi cho bà tôi vào ngày 12 tháng 4 năm 1935:

Anh tin rằng hạnh phúc của hai ta là một thứ luôn luôn tăng lên theo năm tháng và tuổi già của chúng ta sẽ là

tuổi đẹp nhất (dù anh nghĩ nó sẽ kết thúc ở tuổi 80).

Tuy nhiên, tuổi già ấy không kết thúc ở con số 80 mà là 100 tuổi. Ước mơ này chắc chắn đã thành sự thật và cũng có nhiều ước mơ khác cũng trở thành hiện thực.

Từ trước tới nay, chúng ta coi thành công như là định mệnh. Nhưng có lẽ điều này là nhầm lẫn. Nhiều người từng nói rằng: “Một nửa niềm vui đang tới đây”. Nhưng liệu có phải tất cả những gì tới đây đều là niềm vui? Michael Gerber, tác giả của cuốn Những ngộ nhận về doanh nghiệp (The E-myth Manager) Và nhiều cuốn sách kinh doanh được yêu thích khác đã viết về

thành công, tinh thần. Triết lý và sự phát triển của con người.

SỰ THẤT BẠI CỦA THÀNH CÔNG

MICHAEL E. GERBER

Trong cuộc đời mình, tôi đã gặp nhiều, rất nhiều người thành công. Đó là những người ở trên đỉnh cao trong cuộc chơi của mình. Họ thuộc tất cả các lĩnh vực: kinh doanh, nghệ thuật, dược, khoa học, chính trị và giáo dục. Họ đến từ mọi quốc gia trên toàn thế giới, thuộc mọi lứa tuổi: từ 20 đến 80. Họ là những người đã lập gia đình hay còn độc thân, là người đồng tính, nam giới hay phụ nữ, là người

đã ly dị, hoặc mới đính hôn. Họ thuộc mọi chủng tộc, sắc tộc khác nhau, thuộc mọi khuynh hướng chính trị: từ cực hữu tới cực tả. Với những người này, không hề có một giới hạn nào đối với những cuộc chơi họ đã tham gia hay những cuộc chơi họ mừng tưng.

Thành công, như tôi đã được thấy, không hề phù hợp với bất kỳ hình mẫu nào mà chúng ta định trước. Những người thành công không khác gì so với tất cả chúng ta, ngoại trừ sự thành công của họ.

Tuy nhiên, để tránh bình thường hoá những con người này, tôi muốn nói thêm đôi điều về những người thành công mà tôi đã gặp.

Bè ngoài họ đều tỏ ra có một lòng nhiệt tình sâu sắc đối với những thứ mà họ đã làm rất thành công. Dù họ dành cho tôi rất ít thời gian và sự chú ý nhưng tất cả những người ấy, không loại trừ một ai tiết lộ với tôi rằng nỗi sợ hãi sâu sắc về việc sẽ đánh mất thành công của mình chính là điều đã giúp họ theo đuổi thành công.

Thứ được gọi là thành công, thành tích của họ chính là điều tuyệt vời làm họ hoàn toàn khác biệt với những người hàng xóm, đồng nghiệp, bạn bè, những người cùng tuổi, con cái, những người cha, người mẹ, người anh, người chị ít thành công hơn hoặc chưa một lần thành công. Điều mà tất cả mọi người đều có

thể chỉ ra và nói rằng: “A! Thành công!”, đó là: tiền họ làm ra; danh tiếng họ tạo được; những thành tích trong thể thao, trong nghệ thuật, kinh doanh hay học thuật và xuất bản; ngôi nhà họ sống; xe họ lái; quần áo họ mặc. Nhưng đối với họ, thành công này không bao giờ là đủ trong khi họ vẫn đang tạm hài lòng với những gì mình có.

Nói tóm lại, những người thành công xung quanh chúng ta không bao giờ thấy đó là đủ.

Tiền không bao giờ là dồi dào. Niềm vui không bao giờ là sâu sắc. Sách không bao giờ đủ nhiều. Sự cố vũ không bao giờ là đủ. Các mối quan hệ cũng không bao giờ là đủ. Sự vui sướng không bao

giờ đủ dài. Sự chắc chắn không bao giờ là hoàn toàn vững bền. Cảnh đẹp không bao giờ là đủ đẹp. Vườn không bao giờ có đủ hương thơm. Và tất cả mọi thứ đều đúng như Kurt Vonnegut đã từng nói: Cuộc sống vẫn tiếp tục và tất cả mọi thứ kết thúc. Trong quá trình đó, sự thoả mãn có được từ sự thành công.

Tất nhiên là tất cả các bạn khi đọc cuốn sách này đều biết rằng những điều tôi nói ra ở đây chẳng có gì là mới cả. Tôi xin lỗi về điều này. Với lời báo trước này của tôi, mặc dù những điều tôi nói chẳng có gì là mới nhưng có một sự thật rất tuyệt vời đó là không một ai trong số những người tôi từng gặp, dù thành công hay không, đều đã học được cách

giải quyết hiện tượng này theo cách làm nó thay đổi chút ít.

Thành công không bao giờ là đủ.

Đó là lý do tại sao trong cuốn sách đóng góp cho *Những bậc thầy của thành công*, tôi cho rằng bất kỳ ai quyết tâm để thành công, và đang khởi đầu con đường để đi tới thành công cũng cần nhận thức được ngay từ những bước đầu tiên rằng đây là con đường vô tận.

Bạn sẽ không bao giờ cảm thấy hài lòng với bất kỳ vị trí hiện tại nào của mình trên con đường dẫn tới thành công.

Con đường dẫn tới thành công không hề có đích đến, chỉ có những điểm xa hơn điểm bạn đã dừng lại ngày hôm qua.

Trên con đường đó không hề có điểm dừng, bạn vẫn cứ phải đi, cứ phải ăn, cứ phải hỏi, cứ phải nghi ngờ, cứ phải lo lắng về thất bại khi những viên sỏi chui vào giày của bạn, lo lắng rồi sẽ hết nước, lo tìm kiếm bữa tiếp theo, sợ phải cãi nhau lần nữa với một ai đó - một người thực sự “say xỉn” được tìm thấy trong tình trạng không thể nhận thức được trên Con đường dẫn tới Thành công. Người đó khám phá ra rằng Thành công không phải là tất cả những gì mà nó được tán dương, ca ngợi. Người đó hiểu rằng thành công vẫn chỉ là chính nó: đơn giản và gần gũi; nhưng phải lờ đi những gì họ biết, hy vọng rằng bằng cách này hay cách khác nó sẽ thay đổi.

Bạn hiểu ý tôi muốn nói chứ?

Thành công không là cái gì cả. Bạn không thể tới cái đích của thành công. Bạn không thể sở hữu nó vì thành công không hề tồn tại. Và không có cái gì có thể cho con người nhiều hơn là việc chờ đợi một điều gì đó bền vững hơn.

Đó là sự thất bại của thành công

Điều đã khiến tôi gặp bạn trong giây phút này.

Chúng ta đã tới đây thật thành công

Một chuyến đi tốt lành!

KẾT LUẬN

Một người bạn của tôi - Tom Harvey - từng nói rằng ngày nay con người sống trong một thế giới có 31 hương vị. Đó là một thế giới ngọt ngào và giàu có, một thế giới nhiều màu sắc, sôi động, hấp dẫn, một thế giới tồn tại với nhiều hương vị khác. Đó là một thế giới mà một người sống cách đây 100 năm trong một thế giới không hương vị - thế giới chỉ có “thịt và khoai tây” phải lần hồi sống qua ngày - không thể tưởng tượng.

Trong quá khứ, việc lựa chọn phương thức kiếm sống rất hạn chế. Bạn có thể là một nông dân hay một người đánh cá. Bạn có thể tới thành phố và làm việc

trong một nhà máy. Bạn có thể mở một cửa hàng để bán hàng cho những người khác. Bạn có thể là giáo viên hay thư ký làm việc trong một văn phòng. Bạn có thể là một bác sĩ, một luật sư, một linh mục hay một chủ nhà băng nếu bạn có đủ tham vọng hoặc tài năng. Thế giới không chào đón những người có những suy nghĩ khác. So với ngày xưa, những lựa chọn cho một sự nghiệp ngày nay rất nhiều, nhiều tới mức tôi không thể liệt kê ra ở đây.

Các cơ hội ngày nay cũng nhiều như vậy. Mặc dù không phải ai cũng có phương tiện nhưng ngày càng có nhiều người hơn bao giờ hết có khả năng tiếp cận các nguồn lực để biến ý tưởng của

mình thành hiện thực. Bạn muốn khởi đầu một công việc kinh doanh mới? Hãy vào các trang web, hãy đào sâu tìm kiếm, hãy kết hợp các phát kiến với nhau, thu thập những nguồn vốn táo bạo và thay đổi thế giới. Bạn muốn thấy một giải pháp tốt để giải quyết một vấn đề xã hội? Bạn đã có một mối liên hệ trực tiếp với bất kỳ ai trên hành tinh này, những người có kinh nghiệm và tầm hiểu biết có thể giúp bạn đạt được những mục tiêu của mình.

Điều này có làm cho thế giới ngày nay dễ sống hơn không? Tất nhiên là có. Con người có thể sống lâu hơn, khỏe mạnh hơn và có một cuộc sống thú vị hơn. Nhưng với quá nhiều sự lựa chọn liệu rằng việc lựa chọn một con đường để tới

thành công có là một điều dễ dàng? Không nhất thiết là như vậy. Trong một thế giới có 31 hương vị, lựa chọn của bạn rất có thể lại là một rào cản trên đường.

Nếu số lượng các phương án lựa chọn của bạn là có hạn, bạn càng có khả năng biết chính xác mình phải làm gì để thành công trong cuộc sống của mình. Có phải làm nông dân là lựa chọn duy nhất của bạn không? Đừng lo lắng về thị trường thực phẩm hữu cơ vì tất cả những gì bạn trồng đều là hữu cơ nếu mùa màng của bạn không bị sâu bệnh phá hoại. Hãy học cách phải trồng những gì và khi canh tác phải học cách canh tác như thế nào và bán sản phẩm của mình ở đâu. Đó là tất

cả những gì bạn cần làm. Nếu bạn đảo lộn bất kỳ một trong số các bước kể trên, bạn sẽ không còn là nông dân nữa mà sẽ trở thành một kẻ ăn mày. Liệu bạn có đủ may mắn để thừa hưởng khả năng y học của cha mình? Hãy quên đi các ngành: giải phẫu, phụ khoa, khớp động học, phẫu thuật bụng, truyền nhiễm học và tất cả những cái “học” khác. Bạn chỉ có thể mang theo cái túi đen nhỏ của mình, lao đi trong màn đêm, đưa cho đứa trẻ hoặc người cha một chút muối. Bạn làm những điều đó với tất cả khả năng mình có thể. Không có một lựa chọn nào khác, không có nghi ngờ, không có thời gian để do dự về con đường cuộc đời mà bạn đã lựa chọn.

Nhưng bạn sẽ làm gì khi sự hiểu biết của bạn hé mở hàng ngàn lối đi cùng với một con số vô tận những nền văn hoá tuyệt diệu, những sản phẩm, những dịch vụ, ứng dụng, các kho báu và lối sống trong tầm tay của bạn? Nếu bạn không phải là một người cực kỳ quyết đoán, bạn sẽ lãng phí cả cuộc đời mình đứng trước bảng kê các loại kem, cố gắng xác định mình thích hương vị gì trong khi bạn càng lúc càng đói, càng ngày càng già.

Một số nhân vật mà bạn biết qua cuốn sách này là những người đã đưa ra quyết định cho bản thân mình. Bệnh tật và thương tích có thể ngăn cản những lựa chọn cuộc đời và sự tập trung trên con đường tới thành công của bạn, cho dù đó

là nỗ lực học bước đi lần nữa hay trèo lên đỉnh núi cao nhất. Những người khác được nhắc tới trong các câu chuyện này, nhờ có một động lực từ bên trong, đã tìm ra con đường vượt qua màn sương mù đang giam cầm những kẻ lang thang khác không một chút khó khăn. Nhưng còn những người khác, bị hấp dẫn bởi cám dỗ của khả năng thành công, đã lựa chọn cống hiến cả cuộc đời mình cho những mục tiêu không thể thực hiện được.

Tất cả các câu chuyện về những người thành công trong cuốn sách này đều cho thấy một điểm chung: họ đã lựa chọn làm những công việc mà người khác đã lựa chọn nhưng theo một cách mà chưa một ai từng lựa chọn. Dù cho mục đích của

họ là gì, họ đều gắn những nỗ lực của mình với niềm đam mê, tính hệ thống, khả năng nhìn nhận, lực bầy cùng quyết tâm đối đầu và vượt qua những trở ngại. Họ biết rằng thành công trong mọi lĩnh vực chính là *sự áp dụng khác thường những kiến thức thông thường*. Đây chính là điều giúp họ đạt được những mục tiêu của mình. Và đây cũng là điều bí mật giúp bạn trở thành một bậc thầy của thành công. Đây là lựa chọn duy nhất, vượt lên trên những lựa chọn khác mà bạn, chỉ có bạn phải lựa chọn. Và do đó, cuối cùng, thành công phụ thuộc vào nhiều yếu tố nhưng trên hết, thành công phụ thuộc vào chính bạn.

ĐÔI ĐIỀU VỀ CÁC TÁC GIẢ

TIẾN SĨ IVAN R. MISNER

Tiến sĩ Ivan Misner là người sáng lập và là Chủ tịch của Mạng lưới Kinh doanh Quốc tế (BNI) - tổ chức liên hiệp các nhà doanh nghiệp lớn nhất trên thế giới. Được thành lập năm 1985, tổ chức BNI hiện có hàng nghìn tổ chức nhỏ trên khắp Bắc Mỹ, châu Âu, Australia, châu Á, và châu Phi. Hàng năm, BNI cung cấp hàng triệu thông tin tư vấn và đã mang tới các vụ làm ăn kinh doanh trị giá hàng tỉ đô la cho các thành viên của tổ chức.

Tiến sĩ Misner tới từ trường đại học

Nam California, ông đã viết bảy quyển sách, bao gồm cả cuốn *Bí quyết làm việc theo Mạng lưới* (Masters of Networking) - cuốn sách bán chạy nhất của *Thời báo New York* (New York Times), ông là người đóng góp thường xuyên cho trang web Expert Section of Entrepreneur.com và tham gia giảng dạy tại Khoa Kinh Doanh trường đại học Cal Poly, Ponomo, đồng thời là thành viên ban quản trị của trường Trung học Chuyên nghiệp về Tâm lý Colorado.

Được tạp chí *Entrepreneur* mệnh danh là “Quân sư của Làm việc theo mạng lưới”, tiến sỹ Misner là người phát ngôn chính cho các tổ chức và hiệp hội lớn trên toàn thế giới. Ông từng được

nhắc tới trong *Thời báo Phố Wall* *Thời báo Los Angeles*, *Thời báo New York*, Tạp chí CEO và hàng loạt các chương trình truyền hình và đài phát thanh, bao gồm đài CNBC và đài BBC tại London. Hơn nữa ông đã hai lần được đề cử giải thưởng “Nhà doanh nghiệp của năm” của Liên hiệp các tạp chí.

Tiến sĩ Misner thuộc Ban quản trị của Trung tâm Trẻ em Haynes và là người sáng lập của Tổ chức từ thiện BNI-Misner. Ông đã kết hôn và sống cùng vợ mình, bà Elisabeth, cùng ba người con tại Claremont, CA. Khi rảnh rỗi, ông cũng là một nhà ảo thuật không chuyên và là một vận động viên Karate đai đen.

Bạn có thể liên lạc với tiến sĩ Misner

tại địa chỉ misner@bni.com.

THẠC SĨ DON MORGAN

Thạc sĩ Don Morgan có một sự nghiệp phát triển trong gần bốn thập kỷ qua. Ông có rất nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực bao gồm: bác sĩ tâm lý, nhà tư vấn tổ chức, nhà giáo dục, doanh nhân và người viết sách. Sau khi đã giúp đỡ nhiều người xây dựng công việc kinh doanh của họ trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, bán lẻ và các dịch vụ công nghiệp, ông đã mở rộng các lĩnh vực kinh doanh của mình thông qua mạng lưới buôn bán hàng hải, một công ty tư vấn và tiếp thị trực tiếp và thường xuyên hơn đó là thông qua tổ chức BNI tại Canada và BNI tại Bắc Illinois.

Là một nhà lãnh đạo cộng đồng, Morgan đã được Bộ Y tế Ontario (Canada) công nhận vì những đóng góp của ông đối với việc đặt kế hoạch chăm sóc sức khỏe. Ông đã nhận được bằng thạc sĩ về chăm sóc sức khỏe tinh thần của cộng đồng và tham gia giảng dạy tại trường Đại học Tây Ontario cùng một số trường đại học khác tại Ontario, Canada. Một phần những hiểu biết ông có được là từ quá trình sinh sống và làm việc tại Mỹ, Canada và châu Âu. Rất nhiều tác phẩm của Morgan rất được coi trọng, trong đó bao gồm cuốn *Bí quyết làm việc theo Mạng lưới* (Master of Networking) - cuốn sách bán chạy nhất trên thế giới.

Trong vòng tám năm, Don cùng vợ mình, Nancy Holland Morgan - một cựu vận động viên leo núi - đã phát triển một mạng lưới với hơn 300 doanh nghiệp trên toàn lãnh thổ Canada và Mỹ, điều phối các hoạt động thông qua các văn phòng đặt tại Toronto, Vancouver và Chicago. Don và Nancy có bốn người con đã trưởng thành và họ sống tại Vancouver, British Columbia và Telluride, Colorado - nơi họ tận hưởng thú vui đi thuyền và các môn thể thao trên núi.

Bạn có thể liên lạc với Don Morgan qua hòm thư Morgan@bnicanada.ca.

VỀ TỔ CHỨC BNI

Mạng lưới Kinh doanh Quốc tế (BNI) do tiến sĩ Ivan Misner thành lập vào năm 1985 là một cách để các chủ doanh nghiệp tạo ra các thông tin trong một môi trường có hệ thống và chuyên nghiệp. Tổ chức này hiện nay là tổ chức trao đổi thông tin lớn nhất trên thế giới với hàng chục nghìn thành viên trên hầu hết các lãnh thổ. Kể từ lúc bắt đầu, các thành viên của BNI đã trao đổi hàng triệu thông tin và đã tạo ra hàng tỷ đô la cho những người tham gia.

Mục đích đầu tiên của tổ chức là cung cấp những thông tin kinh doanh chất lượng tới các thành viên. Triết lý của tổ chức BNI có thể được tóm tắt bằng những từ đơn giản: “Người cho là người

được”. Nếu bạn mang các công việc kinh doanh tới cho người khác bạn cũng sẽ nhận được từ phía họ các công việc kinh doanh. BNI chỉ cho phép mỗi người thuộc một lĩnh vực kinh doanh tham gia vào một nhóm. Chương trình này được thiết kế để các nhà kinh doanh phát triển mối quan hệ lâu dài, dựa vào đó thiết lập cơ sở cho các thông tin đáng tin cậy và cần thiết. Nhiệm vụ của tổ chức này đã giáo dục cho các chuyên gia kinh doanh rằng quá trình này giống với công việc gieo trồng hơn là săn bắn. Đó là gieo trồng các mối quan hệ nghề nghiệp trong một môi trường kinh doanh được tổ chức với mục tiêu tất cả các thành viên cùng có lợi.

Bạn có thể liên lạc với BNI theo địa
chỉ bnl@bni.com hoặc vào trang web
www.bni.com và
www.MastersofSuccess.biz.

[1] Learjet: Một loại máy bay phản lực nhẹ mà sang của Mỹ (ND).

[2] Laguar: Một loại xe hơi bình dân của Mỹ (ND).

[3] Các cô caddy: Những cô gái kéo gậy cho khách chơi gôn.

[4] Luật Jim Crow buộc người lái xe phải phân chia khu vực ngồi riêng biệt cho người da đen và người da trắng.

[5] Bocce: Một trò chơi của Ý giống như bóng gỗ chơi trên thảm cỏ dài và hẹp.

[6] Goteborg: Một thành phố của Thụy Điển.

[7] Thường thì bẻ bơi dùng thi đấu

quốc tế dài 50m. Lega phải bơi 7 lượt bể, có nghĩa là khoảng 350m.

[8] Gallon: galông: đơn vị (đo lường) chất lỏng bằng 4,54 lít ở Anh. 3,78 lít ở Mỹ.

[9] Viết tắt của Professional Golfer's Association (Hiệp hội những nhà chơi gôn chuyên nghiệp).

[10] Một tập đoàn chuyên cố vấn về làm việc theo mạng lưới cho các công ty cũng như tổ chức trên thế giới.

[11] Falklands war: cuộc chiến tranh giành quyền kiểm soát quần đảo Falklands giữa hai nước Anh và Argentina.

[12] Touchdown: Điểm ghi được do

mang bóng qua đường biên ngang của
đội kia (dùng trong môn bóng bầu dục)

[\[13\]](#) Chú Sam: Chính phủ Hoa Kỳ.

[\[14\]](#) Nguyễn văn: "The power of love
or - LUV".