LÀM CHỦ TƯ DUY THAY ĐỔI VẬN MỆNH

MASTER YOUR MIND
DESIGN YOUR DESTINY

Khơi dậy sức mạnh tiềm tàng trong bạn
để hiện thực hóa mọi ước mơ

Adam Khoo
Cùng Stuart Tan

Tác giả nổi tiếng của
"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"
"Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi"

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

LÀM CHỦ TƯ DUY THAY ĐỔI VẬN MỆNH

Khơi dậy sức mạnh tiềm tàng trong bạn để hiện thực hóa mọi ước mơ

Adam Khoo
cùng Stuart Tan

Dịch giả: Trần Đăng Khoa
Uông Xuân Vy

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

MASTER YOUR MIND, DESIGN YOUR DESTINY
Proven Strategies that Empower You to Achieve Anything You Want in Life

by Adam Khoo with Stuart Tan

Copyright © 2004 by Adam Khoo Learning Technologies Group Pte Ltd (AKLTG)
Vietnamese Edition © 2009 by TGM Joint Stock Company
All rights reserved.

LÀM CHỦ TƯ DUY, THAY ĐỔI VẬN MỆNH
Khơi dậy sức mạnh tiềm tàng trong bạn để hiện thực hóa mọi ước mơ

Dịch giả: Trần Đăng Khoa, Uông Xuân Vy

Công Ty Cổ Phần TGM giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt trên toàn thế giới theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với Adam Khoo Learning Technologies Group Pte Ltd (AKLTG). Bất cứ sự sao chép nào không được sự đồng ý của TGM và AKLTG đều là bất hợp pháp và vi phạm Luật Xuất Bản Việt Nam, Luật Bản Quyền Quốc Tế và Công Ước Bảo Hộ Bản Quyền Sở Hữu Trí Tuệ Berne.

CÔNG TY CỔ PHẦN TGM
#00-03, Tòa nhà NP Tower
232/17 Võ Thị Sáu, Phường 7, Quận 3
TP. Hồ Chí Minh
Tel: (08) 6276 9209 – Fax: (08) 6290 9962
Website: www.tgmcorporation.com

LỜI NHẮN GỬI:

Nếu bạn đọc hết quyển sách này và toàn tâm toàn ý làm những bài tập trong sách, cuộc sống của bạn có thể sẽ thay đổi một cách tích cực và mãi mãi.

Lời giới thiệu

Chúng tôi xin hân hạnh giới thiệu tới bạn quyển sách "Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh: Khơi dậy sức mạnh tiềm tàng trong bạn để hiện thực hóa mọi ước mơ". Đây là quyển sách về NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy – Neuro-linguistic Programming) đầu tiên tại Việt Nam được dịch và biên soạn lại bởi chính những chuyên gia người Việt đang nghiên cứu, thực hành và áp dụng NLP vào cuộc sống hàng ngày của mình.

Hai dịch giả của quyển sách này cũng chính là các dịch giả nổi tiếng Trần Đăng Khoa và Uông Xuân Vy (những người đã tạo nên các hiện tượng sách giáo dục tại Việt Nam như "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" và "Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi").

Từ năm 2006, nhận được sự huấn luyện và hướng dẫn trực tiếp từ chính Adam Khoo và Stuart Tan (hai nhà đào tạo về NLP hàng đầu Châu Á hiện nay), hai dịch giả Trần Đăng Khoa và Uông Xuân Vy đã không ngừng tiếp tục nghiên cứu, thực hành và phát triển phân nhánh NLP tiếng Việt dành cho người Việt cho đến khi quyển sách này được ra đời.

NLP là một bộ môn khoa học về phát triển bản thân với "ngôn ngữ" và "tư duy" đóng vai trò hết sức quan trọng, cho nên việc chuyển ngữ các nội dung về NLP từ tiếng Anh sang tiếng Việt (với rất nhiều điểm khác biệt trong ngôn ngữ, cấu trúc ngữ pháp,...) một cách chính xác và phù hợp với ngôn ngữ người Việt đòi hỏi những hiểu biết tường tận về NLP. Chính vì lẽ đó, nhóm dịch giả đã phải đầu tư rất nhiều thời gian, công sức để hoàn chỉnh quyển sách này.

Thật ra, NLP hay Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy đã bắt đầu được biết đến khá nhiều tại Việt Nam sau thành công vang dội của quyển sách về học tập dựa trên nền tảng NLP và các phương pháp học tập tăng tốc vận dụng toàn não bộ, "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" (được phát hành tại Việt Nam cách đây khoảng hai năm). Do đó, "Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh" có thể được coi là quyển sách tiếp nối "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" ở một cấp độ cao hơn và chi tiết hơn. Tuy nhiên, khác với "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!", quyển sách "Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh" không bàn về các phương pháp học tập tiên tiến mà chú trọng vào việc xây dựng những kỹ năng sống nền tảng cho độc giả thông qua bộ môn khoa học phát triển bản thân – NLP.

Trong quyển sách này, chúng tôi sẽ giới thiệu với bạn một cách rất đơn giản về định nghĩa của NLP, các ứng dụng của NLP và dành phần lớn quyển sách đề cập đến các thành tố cơ bản của NLP. Quan trọng hơn là cách áp dụng chúng để thay đổi cuộc đời bạn hay làm cho cuộc sống của bạn trở nên tốt đẹp hơn.

Với kinh nghiệm của mình, chúng tôi hiểu rằng, những người mới làm quen với NLP sẽ rất bỡ ngỡ trong việc hiểu và vận dụng NLP vào thực tế nếu các kiến thức NLP được trình bày một cách khoa giáo, cứng nhắc. Chính vì thế, được sự tin tưởng, đồng tình và ủng hộ của tác giả Adam Khoo, chúng tôi đã biên soạn lại nội dung quyển sách này từ bản gốc tiếng Anh sao cho thật dễ đọc, dễ hiểu, hữu ích và gần gũi với đời sống cũng như ngôn ngữ của người Việt thuộc mọi lứa tuổi.

Làm chủ tư duy và làm chủ vận mệnh của mình chắc chắn là điều đa số mọi người ai cũng mong muốn. Vậy thì chúng tôi mời bạn hãy cùng chúng tôi bước vào cuộc hành trình kỳ diệu này để khơi dậy tất cả khả năng tiềm ẩn bên trong bạn, và để cùng làm nên những phép lạ đời thường trong cuộc sống của mỗi người chúng ta.

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

LỜI NÓI ĐẦU

GIỚI THIỆU TÁC GIẢ

CHƯƠNG 1: NHỮNG MÔ THỨC THÀNH CÔNG 1

CHƯƠNG 2: CÔNG THỨC THÀNH CÔNG TUYỆT ĐỈNH 31

CHƯƠNG 3: LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC BẤT CỨ ĐIỀU GÌ BẠN MONG MUỐN 63

CHƯƠNG 4: CHÌA KHÓA CỦA SỨC MẠNH TUYỆT ĐỐI 101

CHƯƠNG 5: SỨC MẠNH KHÔNG TƯỞNG CỦA NIỀM TIN 131

CHƯƠNG 6: BÍ QUYẾT LÀM VIỆC ĐẠT HIỆU QUẢ TỐI ĐA 181

CHƯƠNG 7: ĐIỀU KHIỂN NÃO BỘ CỦA BẠN ĐỂ ĐẠT KẾT QUẢ TỐI ƯU 229

CHƯƠNG 8: NEO CẢM XÚC: CẦN ĐIỀU KHIỂN CẢM XÚC CỦA BẠN 287

CHƯƠNG 9: TÌM Ý NGHĨA TÍCH CỰC CỦA SỰ VIỆC 309

CHƯƠNG 10: CÁC GIÁ TRỊ SỐNG: ĐỘNG LỰC PHẤN ĐẤU CỦA BẠN 341

CHƯƠNG 11: THIẾT KẾ VẬN MỆNH 377

LỜI ĐỀ TẶNG TỪ TÁC GIẢ ADAM KHOO

Xin dành tặng cha mẹ tôi, người vợ tuyệt vời của tôi – Sally và con gái yêu của tôi – Kelly.

LỜI CẢM ƠN

Tôi thật sự không thể trở thành một người như ngày hôm nay nếu không có hàng ngàn người yêu thương, hướng dẫn, dạy dỗ, ủng hộ, động viên và truyền cảm hứng cho tôi trên chuyến xe cuộc đời tuyệt vời mà tôi đã đi qua.

Xin cảm ơn cha mẹ tôi, Vince, Betty và Joanne, những người đã yêu thương, ủng hộ tôi vô điều kiện trong suốt những năm tháng qua. Cảm ơn vợ tôi Sally, nguồn cảm hứng và sức mạnh của tôi. Cảm ơn đối tác của tôi, Patrick Cheo, người đã chia sẻ tầm nhìn và liên tục động viên tôi tiến lên một tầm cao mới. Cảm ơn cộng sự của tôi, Stuart Tan, người đã kề vai sát cánh bên tôi trong sứ mệnh diệu kỳ góp phần làm thay đổi cuộc sống của chính mình và của người khác. Cảm ơn những huấn luyện viên của tôi, Gary Lee, Ramesh Muthusamy, Candice Koh và Carol Tham vì những nỗ lực liên tục cải tiến chương trình của chúng ta với niềm đam mê và sự tận tụy.

Cảm ơn toàn thể nhân viên của Adam Khoo Learning Technologies Group (AKLTG) đã làm việc không mệt mỏi vào cuối tuần và đêm khuya để xây dựng nên một công ty tầm cỡ. Đặc biệt cảm ơn Sant và Olivia Qiu, Max Tung, Cindy Lim, Jamie Liu, Serene Wan, CK Chan, Natalie Lim và Carol Lim. Cảm ơn Tan Mui Siang và Robin Tan vì lòng đam mê nhiệt huyết giúp tôi viết quyển sách tuyệt vời này. Cảm ơn Pauline Chua đã đưa ra những lời khuyên quý báu về tiếp thị.

Quyển sách này cũng xin dành tặng cho hàng trăm trợ lý đào tạo và thành viên Whoosh đã tình nguyện cống hiến thời gian liên tục quay lại và đào tạo trong các chương trình "Superkids™" (Thiếu Nhi Siêu Đẳng), "I Am Gifted, So Are You!™" (Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!) và "Patterns of Excellence™" (Những Mô Thức Thành Công). Đặc biệt cảm ơn các thành viên trong ban tổ chức và các trợ lý đào tạo lâu năm như Andrew Wee, Mok Tuck Sung, AP Lim, Tiffany Page, Jeannie Lim, Shane Kwek, Mardiana, Shiau Huey, Pete Tan, Cecilia Chow, Adam Wong, Bernard Koh, Christine Kerk, Daniel Goh, Nance Peters, Rachel Ong, Yi Chen, Keng Loy, Kelvin Ho, Darren Toh, Chiong Kong, Yew Siang, Stella, Adwin, Charles Tng, Brenda Tung, Sherwin Tng, John Tan, Christine Tan, Petrina Wang, Tee Huat, Don Yap, Shi Ming, Terence Lou, Toh Yew Soon, Lim Xiang, Xiu Li, Joseph Sim, Peter Khoo, Shukor, Felix Lim, James Leong CF, Alva, Tiong Boon, Shane Kwek, Alvin Wang, Stacey Thoi, Choon Fah, Shannaz, Chih Chien, Gerald Lee, Theeban, Patrick Goh, Jeff Tan, Rossana Chen, Alex Ang, Alex Chua, Lee Kin Mun, Chee Hoe, Shamsudin, Kalai, Irene Low, Wilson Foo, Andrew Chan, Charles Yuen, Ying Yan, Wai Keong... Quả thật, tôi không thể làm được nhiều như vậy nếu không có các bạn.

Cảm ơn tất cả các thầy hiệu trưởng, thầy cô giáo và giáo sư đại học của tôi ở trường cấp hai Ping Yi, trường Trung Học Victoria và trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore – NUS), những người đã góp phần to lớn trong việc phát triển con người tôi như ngày hôm nay. Đặc biệt cảm ơn Giáo sư Wee Chow Hou, Bà Lee Phui Mun, Bà Ng Gek Tiang, Tiến sĩ Kulwant Singh và Tiến sĩ May Lwin. Cảm ơn những người thầy và huấn luyện viên đã giúp tôi khám phá tiềm năng thật sự trong bản thân mình. Cảm ơn người thầy đầu tiên của tôi, Ernest Wong, đã dạy tôi nên người. Cảm ơn Tiến sĩ Tad James, Tiến sĩ Richard Bandler, John LaValle, Tony Buzan, Brad Sugars và Anthony Robbins, tất cả đã giúp tôi thành thạo Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (Neuro-linguistic Programming –NLP) và bộ môn khoa học về thay đổi bản thân.

Cảm ơn tất cả các thành viên của Hội Doanh Nhân Trẻ (Young Entrepreneurs Organization – Singapore Chapter) vì tình bằng hữu và sự ủng hộ to lớn. Đặc biệt cảm ơn Elim Chew, Ricky Chew, Ong Tze Boon, Jeff Goh, Parvindar Singh, Jocelyn Chng, Goh Bock Seng, Douglas Foo, Michael Moey, Sam Chia, Seah LC, William Wong và Roger Khoo. Cảm ơn những người bạn của tôi Tiến sĩ Dennis Wee, Tommie Goh, Gay Chee Cheong, Tiến sĩ Tony Tan và Bà Mary Tan, Steve Boyley, Melvyn Koh, Dave Rogers, David Ong, Manoj Sharma, Morris Allen, Jim Atchinson, Kenneth Lyen, Gary Tan, Kenneth Wong, Aaron Ang và Clemen Chiang.

Cảm ơn ban quản lý và nhân viên của AIA, John Hancock, Prudential, Great Eastern Life, Lux Asia, Ngee An Polytechnic, NUS, NTU, Youth Challenge, Marshall Cavendish, Pearsons & Dennis Wee Realty vì sự ủng hộ vô giá của các bạn. Đặc biệt cảm ơn Goh Nai Kiat và David Lim đã ủng hộ và tin tưởng vào chương trình "Những Mô Thức Thành Công". Cảm ơn những nhân viên của công ty Event Gurus, đặc biệt là đối tác của tôi Zachary Low, các đồng nghiệp Philip Lim, Kevin Lim, Grace Neo và Veronica Tan đã tổ chức những sự kiện tốt đẹp, nhất là sự kiện "Empower Your Life, Design Your Destiny 2003" (Thay Đổi Tư Duy, Thiết Kế Vận Mệnh 2003). Và cảm ơn những nhân viên của Adcom, đặc biệt là Serene Queck, Cedric De Souza, Dolly Lee, Ivy Lim, Ivy Ang, Conor O' Sullivan và Afdoli Rahmat.

LỜI CẢM ƠN CỦA ĐỒNG TÁC GIẢ STUART TAN

Tôi luôn tự hỏi: việc trở thành tác giả của quyển sách bán chạy nhất sẽ như thế nào. Thường thì tôi nghĩ chuyện đó cũng không có gì to tát cả. Nhưng trong nhiều trường hợp, tôi cảm thấy việc trở thành tác giả sách bán chạy nhất chính là để tỏ lòng tri ân những người đã đóng góp vào cuộc sống của tôi, cũng là để cảm ơn sự tận tâm và lòng tin của họ dành cho bản thân tôi và khả năng của tôi.

Tôi muốn nhân cơ hội này gửi lời cảm ơn, theo một thứ tự ngẫu nhiên, đến những người đã đóng vai trò quan trọng trong cuộc đời tôi.

Với những người mà tôi quên nêu tên, các bạn luôn hiện hữu trong tiềm thức của tôi và trái tim tôi luôn có chỗ dành cho các bạn.

Xin cảm ơn cha mẹ tôi bao giờ cũng ủng hộ những ý tưởng của tôi, cho dù ý tưởng đó có điên rồ đến mức nào. Cảm ơn công lao dạy dỗ và tình yêu thương vô bờ bến của cha mẹ. Cảm ơn cha mẹ đã liên tục chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm cá nhân với những học viên trong các khóa đào tạo của tôi. Cảm ơn em trai tôi, tôi không thể tiến xa đến thế nếu không có em. Tôi yêu cả gia đình mình.

Cảm ơn Adam, người bạn tri kỷ của tôi, vì đã truyền cảm hứng cho tôi làm nên nghiệp lớn. Chúng ta xứng đáng có được những thành công này.

Cảm ơn Patrick, người mà tôi luôn nhớ là đã cùng đào mương với tôi trong quân ngũ. Anh có tin không, anh đã khiến tôi cảm thấy đỡ mệt mỏi hơn. Chúng ta cần phải "nhân bản" anh cho thế hệ tương lai của Adam Khoo Learning Technologies Group (AKLTG).

Cảm ơn Candice và Carol vì sự trưởng thành và học hỏi của các bạn. Chuyến hành trình của các bạn sẽ không kết thúc tại đây. Cảm ơn Gary vì sự tận tụy và tinh thần đổi mới. Cảm ơn Ramesh vì sứ mệnh học hỏi và thử nghiệm không bao giờ kết thúc của anh. Anh chính là hiện thân của Những Mô Thức Thành Công.

Cảm ơn các nhân viên của AKLTG vì lòng tận tâm và làm việc không mệt mỏi. Tôi yêu thích những công việc mà chúng ta làm cùng nhau và tôi tôn trọng các bạn cũng giống như tôn trọng Patrick.

Cảm ơn những người bạn thân của tôi vì tình bạn thân thiết – các bạn thật tuyệt vời: Melvyn Koh, Manoj Sharma, Tiến sĩ Beh Chee Yang, James Leon, Chan Foo, Apelles Poh, Ian Poh, Yiow Chye Leong, Lillian Lim, Chris Ng, Wai Chung, Luke Diep, Ronald Tan và Randy Tan, Jerry Low, Sng Yih và Lorraine Sim, Tiến sĩ Edgar Tham, Kae Fong, Willie Lian, Tiến sĩ Joel Lee, Julia Lim, Lydia Low, Rajesh Pillai, Adrian Sim, Samie Tan, Tracy Ong và Lynn Tan.

Cảm ơn những nhà hùng biện đã giúp tôi thành công trong cuộc sống. Các bạn luôn khiến tôi cười và mang tới cho tôi những cơ hội cũng như kiến thức để thành công trong vai trò diễn giả. Đặc biệt cảm ơn Clifford và Frances Ess, Jovin Hurry, Jeremy Eng, Ng Seng Chuan, Dayal Khemlani, Michael Rodrigues, Dave Rogers, John Sih, Ler Wee Meng, Richard Sng, Irene Wong, Lillian Lau, Gea Ban Peng, Ng Kwan Kiat, các thành viên của Câu lạc bộ (CLB) Hùng biện cao cấp và tài năng (Brilliant Advanced Toastmasters Club), CLB Hùng biện SRC (SRC Toastmasters Club), CLB Hùng biện Queenstown (Queenstown Toastmasters Club), CLB Cộng đồng hùng biện Tanglin (Tanglin Community Toastmasters Club), CLB Hùng biện Fort Canning (Fort Canning Toastmasters Club), NUS, NTU và CLB Hùng biện của Cựu học sinh NUS (NUS Alumni Toastmasters Club), CLB Hùng biện Skymedia (Skymedia Toastmasters Club), CLB Hùng biện SIA (SIA Toastmasters Club) và tất cả những người tôi được may mắn so tài diễn thuyết.

Cuối cùng, xin cảm ơn những người đã tiên phong dẫn đường. Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn đến Tiến sĩ Richard Bandler, người thầy lớn của tôi, đồng thời là một diễn giả vô song. Tôi xin hứa với thầy rằng tôi sẽ ngày càng tiến bộ hơn. Đồng thời cũng cảm ơn John và Kathleen LaValle vì đã luôn động viên và quan tâm đến chúng tôi trong các buổi đào tạo. Cảm ơn John Grinder và Robert Dilts đã dũng cảm sáng lập bộ môn NLP với Richard.

LỜI NÓI ĐẦU

Hãy làm chủ tư duy để thiết kế vận mệnh trong thời đại đầy xáo trộn và phát triển cực nhanh như hiện nay.

Có một vị giáo sư nọ thuê một người chèo đò chở ông xuôi dòng sông.

Trên đường đi, để chứng tỏ mình thông minh và uyên bác hơn người, vị giáo sư tìm cách thách đố người lái đò.

Nhặt lên một viên đá ven bờ, ông hỏi, *"Anh có bao giờ học môn Địa chất chưa?"*. Người lái đò nhìn ông ngại ngùng và đáp, *"Ơ... không"*, thậm chí anh còn không hiểu từ Địa chất nghĩa là gì.

"Vậy thì tôi e rằng anh đã uổng phí một phần tư cuộc đời rồi!", vị giáo sư nói giọng trịch thượng. Anh lái đò cảm thấy mình thật ngu dốt nhưng vẫn tiếp tục chèo thuyền.

Càng đi xa, dòng nước càng chảy xiết. Một lúc sau, con người uyên bác kia thò tay vớt lên một chiếc lá trôi trên sông và hỏi, *"Này anh kia, thế anh có biết gì về bộ môn Thực vật học không?"*. Người này, một lần nữa, lại tỏ ra bối rối, *" Ừm... không"*.

Vị giáo sư lắc đầu và chép miệng, *"Chậc chậc, thế thì anh mất toi một nửa cuộc đời rồi còn gì!"*. Ông ngoắc tay ra hiệu cho anh tiếp tục chèo. Khúc sông này khá gập ghềnh, sóng nước đập mạnh vào mạn thuyền khiến con thuyền nhỏ chao đi lắc lại.

Nhưng con người thông kim bác cổ kia không để ý điều này, ông còn mải ngắm dãy núi trập trùng xa xa. Ông chỉ tay về hướng đó và hỏi, *"Thế anh có biết về Địa lý không đấy?"*. Cảm thấy mình thật thấp hèn và kém cỏi, người lái thuyền nuốt nỗi nhục trong lòng, trả lời, *"Không"*.

Giáo sư bèn phán, *"Tôi cũng nghĩ thế. Anh đã phí ba phần tư cuộc đời rồi"*.

Lúc này, dòng sông trở nên hung tợn với những cơn sóng cả. Người lái đò không thể giữ chiếc thuyền nhỏ thăng bằng được nữa. Một cơn sóng dữ lật nhào chiếc thuyền lên một tảng đá lớn giữa dòng.

Hai người ngoi ngóp giữa dòng nước, anh lái đò quay sang hỏi giáo sư, *"Ông có biết bơi không?"*. Vị giáo sư run rẩy đáp, *"Kh ... không!"*.

"Thế thì ông mất cả cuộc đời rồi!", người chèo thuyền nói rồi bơi thẳng vào bờ.

Cũng giống như vị giáo sư và người chèo đò đang *"vật lộn"* với dòng nước xiết, bạn đang sống trong một thời đại biến đổi từng giờ. Phải chăng dòng sông cuộc đời ngày càng chảy nhanh hơn và khó lường hơn? Chắc bạn biết rõ điều này, tuy đó mới chỉ là điểm bắt đầu.

Có những việc từng cần đến hàng chục năm mới thay đổi được, nay chỉ cần vài tháng. Chẳng phải để phát minh ra băng cát-xét thế cho đĩa thu âm, người ta đã cần tới 50 năm đó sao? Khoảng 10 năm sau đó, con người lại phát minh ra đĩa CD thế cho băng cát-xét. Khoảng 5 năm sau nữa, những chiếc đĩa siêu nhỏ ra đời. Và trong vòng ba năm kế tiếp, MP3 khiến mọi thứ trước nó trở nên lỗi thời.

Những doanh nghiệp hàng triệu đô có thể bị sập tiệm trong phút chốc. Đồng thời, những công ty bé xíu xíu có thể biến thành những công ty khổng lồ chỉ trong vài năm. Tương tự, một chuyên gia với nhiều năm kinh nghiệm và kiến thức quý giá có thể không trụ nổi trong một nền kinh tế đầy biến động. Tại sao vậy?

Nền kinh tế hiện đại biến chuyển nhanh đến nỗi 80% những gì bạn học ở trường trở nên vô dụng ngay trước khi bạn tốt nghiệp. Khoảng 30% số ngành nghề, doanh nghiệp, sản phẩm và dịch vụ phổ biến hiện nay chưa hề tồn tại ở thập kỷ trước.

Đã có ai nghe nói tới chức vụ Giám đốc thông tin (Chief Information Officer), nhà thiết kế web, các doanh nhân công nghệ hay nhà cung cấp mạng (Internet Service Provider) vào những năm 1990 chưa? Cũng vậy, một nửa số ngành nghề hiện nay sẽ không còn đất tồn tại trong khoảng 10 năm tới.

Trong thực tế, trung bình trong suốt cuộc đời, con người ta trải qua bốn lần thay nghề đổi nghiệp (không đơn thuần là đổi chỗ làm). Đơn giản là vì những công việc hay công ty họ làm không "sống sót" được lâu.

"Thế giới phải thay đổi và những nhà lãnh đạo là người thay đổi thế giới."

Điều này nghe có vẻ đáng sợ nhưng cũng là thời điểm tuyệt vời cho những người biết nắm bắt thời cơ. Thay đổi luôn đi đôi với cơ hội, bạn có nghĩ thế không?

Hiện danh sách triệu phú và tỷ phú trên thế giới dài gấp trăm lần so với những thập kỷ trước. Đa số những người siêu giàu này ở trong độ tuổi 30, trong khi trước đó, thường những người đã ở tuổi lục tuần mới lọt vào danh sách này. Trong thời đại ngày nay, chỉ cần có một ý tưởng sáng chói là bạn có thể làm chủ một công ty trị giá một tỷ đô trong vòng trên dưới 10 năm. Có thể kể ra Amazon.com, E-Bay, Oracle hay Hotmail, v.v...

Vậy bạn có hội đủ các điều kiện cần thiết để bơi trên dòng sông cuộc đời đầy thác ghềnh và nhiều xáo trộn như ngày nay không? Bạn có thể cưỡi lên những cơn sóng để đi xa hơn, nhanh hơn hay ngược lại bị chìm nghỉm giữa dòng?

Bạn có giống vị giáo sư uyên bác, được trang bị mọi kiến thức trên đời nhưng lại bị "chết chìm" trong thế giới thật? Cả bạn và tôi đều biết rằng thành công trong học vấn, kiến thức và trí thông minh không phải là sự đảm bảo bằng vàng cho thành công chung cuộc trong thời buổi hiện nay. Nếu có thể, nó chỉ là một phần rất nhỏ.

Nhiều người cưỡi lên được con sóng để dẫn đầu trong nền kinh tế mới, thú vị thay, lại là những người từng bỏ học và sau đó thuê các "vị giáo sư" về quản lý cho công ty họ. Bill Gates (Microsoft), Larry Ellison (Oracle) và Richard Branson (Virgin Group) là những người như vậy.

Trong khi nền tảng giáo dục và học tập rất quan trọng, những yếu tố này chưa đủ để đảm bảo cho bạn thành công trong thời đại phát triển vượt bậc như ngày nay. Những người thành công nhất trên thương trường không nhất thiết phải là những người thông minh nhất hay có học vị cao nhất, mà chính là những người thể hiện các mô thức thành công.

Các mô thức thành công mà tôi nói đến chính là khả năng quản lý và thể hiện tiềm năng cá nhân một cách tốt nhất. Đó là tổng hợp các niềm tin, thái độ và hành vi của những người liên tục đạt được những thành tích cao nhất.

Đó là tính linh hoạt để liên tục phát triển bằng cách không ngừng học hỏi, quên những điều đã học và học lại những điều mới. Đó là khả năng mô phỏng và tái tạo thành công trong một thời gian ngắn và khả năng phản ứng lại những sự việc xảy ra xung quanh một cách tích cực.

Những người thiếu kỹ năng "bơi" (các vị giáo sư, các chuyên gia hay những người bình thường) sẽ tiếp tục bị môi trường xung quanh điều khiển và bị nỗi sợ sự thay đổi chế ngự.

Cuối cùng, họ sẽ nản chí và trở thành nạn nhân bất lực dưới làn sóng mạnh mẽ của sự toàn cầu hóa, đang liên tục sắp xếp lại cơ cấu và thay đổi chóng mặt. Trong khi đó, những người có thể "bơi" và lướt trên đầu ngọn sóng sẽ giàu có, thành công và thịnh vượng vượt ra ngoài sức tưởng tượng.

Trong quyển sách này, bạn sẽ học được cách trang bị cho bản thân những mô thức suy nghĩ, kỹ năng và hành động để làm được điều đó. Bạn sẽ nắm trong tay các mô thức thành công để có thể làm chủ tư duy và thiết kế vận mệnh, bất kể thế cuộc xoay vần như thế nào chăng nữa.

GIỚI THIỆU TÁC GIẢ

Adam Khoo

Adam Khoo là một doanh nhân thành đạt, tác giả của những quyển sách bán chạy nhất và là nhà đào tạo hàng đầu. Từ tay trắng vươn lên thành triệu phú năm 26 tuổi, Adam sở hữu bốn công ty trong lĩnh vực quảng cáo, tổ chức sự kiện, giáo dục và đào tạo. Anh là Tổng giám đốc công ty Adam Khoo Learning Technologies Group, chuyên tổ chức những buổi hội thảo và các khóa đào tạo cho các công ty đa quốc gia và các cá nhân khắp Châu Á. Anh cũng là tác giả của ba quyển sách bán chạy nhất khác, "I Am Gifted, So Are You!" (Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!), "How to Multiply your Child's Intelligence" (Tăng Cường Trí Thông Minh Của Trẻ) và "Clueless in Starting a Business" (Bắt Đầu Kinh Doanh Từ Số 0). Vào năm 29 tuổi, Adam đã đào tạo cho hơn 50.000 chuyên gia, nhà quản lý, nhân viên, doanh nhân, giáo viên và học sinh sinh viên về các phương pháp học tăng tốc, Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (Neuro-linguistic Programming – NLP) và các chiến lược làm việc hiệu quả. Anh cũng đồng sáng lập ra các chương trình nổi tiếng như "Patterns of Excellence™" (Những Mô Thức Thành Công), "Superkids™" (Thiếu Nhi Siêu Đẳng) và "I Am Gifted, So Are You!™" (Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!). Những thành tích nổi bật của anh thường xuyên được đề cao trên các phương tiện truyền thông đại chúng.

Stuart Tan

Stuart Tan tốt nghiệp cao học ngành Quản trị kinh doanh (Đại Học Western Michigan), cử nhân Quản trị kinh doanh (bằng danh dự) và S.D.C.G. Anh hiện là Giám đốc công ty Adam Khoo Learning Technologies Group. Trở thành nhà đào tạo từ năm 1994 và với nền tảng kiến thức về Quản lý, Tâm lý học, Ngôn ngữ học và Tư vấn, anh tập trung vào lĩnh vực phát triển bản thân, tăng cường hiệu quả làm việc, kỹ năng lãnh đạo và giao tiếp. Anh là nhà đào tạo trẻ nhất Châu Á được nhà sáng lập Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy (Neuro-Linguistic Programming – NLP), Tiến sĩ Richard Bandler cấp bằng chứng nhận NLP vào năm 1997.

Là nhà hùng biện lừng danh tại Singapore, Stuart đã tham dự và đạt nhiều giải thưởng quốc gia (và khu vực) trong các cuộc thi diễn thuyết. Anh đạt giải nhì trong cuộc thi Hùng biện quốc tế khu vực Đông Nam Á trong mục thi Diễn văn tự chọn năm 2001 và đạt giải vô địch trong mục thi Diễn văn ứng xử năm 2002. Đồng thời, anh cũng là thành viên của Association for Supervision and Curriculum Development (ASCD), USA – The American Academy of Experts in Traumatic Stress (AAETS) và được chứng nhận trong lĩnh vực Acute Traumatic Stress Management (Chế Ngự Sự Căng Thẳng Tột Độ).

NHỮNG MÔ THỨC THÀNH CÔNG

Trước hết, tôi xin cảm ơn và chúc mừng bạn đã chọn "Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh". Việc bạn quyết định đầu tư vào quyển sách này chứng tỏ rằng: cho dù lúc này bạn đang ở đâu hay trong hoàn cảnh nào, bạn cũng là người luôn muốn vươn tới những đỉnh cao mới.

Khi cầm quyển sách này trên tay, bạn đã thực hiện bước quan trọng đầu tiên trên con đường đi đến thành công rực rỡ: **Hành động để bắt đầu biến ước mơ của bạn thành hiện thực.**

Vậy những mơ ước hiện giờ của bạn là gì? Tạo ra những thay đổi tuyệt vời trong cuộc sống? Tăng thu nhập cá nhân đến mức cao không tưởng? Có được khả năng giao tiếp hoàn hảo? Hoàn thiện bản thân mình? Trở thành người giỏi nhất trong học tập hay công việc? Cải thiện mối quan hệ giữa bạn với người thân hay với tất cả mọi người xung quanh bạn?

Cho dù mục tiêu của bạn là gì đi nữa, bạn nên biết một sự thật rằng:

BẠN ĐÃ CÓ TẤT CẢ NHỮNG ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ THÀNH CÔNG

Rất nhiều người tự đặt ra giới hạn cho những điều mà họ muốn đạt được trong cuộc sống, đơn giản bởi vì họ cho rằng: họ thiếu các điều kiện cần thiết để đạt được thành công rực rỡ. Họ cho rằng: họ không đủ nhẫn nại, thông minh, may mắn, sáng tạo, sức lực, tài năng,... để có thể sống, hành động và biến mơ ước của họ thành hiện thực.

"Nếu tôi nhanh nhạy hơn, tôi đã tận dụng được cơ hội ngàn vàng đó"; "Phải chi tôi có nhiều tiền, tôi sẽ nghĩ tới việc mở công ty riêng"; "Giá mà tôi trưởng thành hơn, dày dặn kinh nghiệm hơn, tôi sẽ có thể đương đầu với những thử thách đó"; "Nếu tôi có người bạn đời lý tưởng hơn, tôi sẽ hạnh phúc và mọi chuyện sẽ dễ dàng hơn nhiều";...

Bạn đã từng nghe những câu "lý luận" như vậy rồi phải không? Vâng, rất nhiều người tin rằng họ phải đợi cho đến khi thời cơ chín muồi hay yếu tố thuận lợi xuất hiện, thì họ mới tận dụng nó để đạt được những gì họ muốn. Rất tiếc, trong thực tế, thành công chỉ thật sự đến với những người luôn chủ động tìm kiếm và chuẩn bị cho nó.

> May mắn thay, bạn đã có sẵn trong mình tất cả những điều kiện cần thiết để có thể biến bất kỳ giấc mơ nào thành hiện thực, cũng như đạt được bất kỳ thành công nào mà bạn mong muốn trong cuộc sống. Đúng thế! Những điều kiện mà tôi nói đến chính là những thứ bẩm sinh bạn đã có sẵn: những khả năng tiềm ẩn bên trong bạn.

Não bộ và cơ thể của bạn chính là hai vũ khí mạnh mẽ nhất mà bạn được tạo hóa ban cho ngay từ lúc chào đời. Nếu được sử dụng và vận hành một cách hợp lý, những khả năng nội tại của bạn sẽ cho phép bạn có được điều kiện cần thiết để đạt được bất kỳ thành công nào mà bạn mong muốn.

Hãy lấy một ví dụ đơn giản về kinh doanh. Hầu hết chúng ta đều đưa ra lý do thiếu **TIỀN** như lời biện hộ dễ chấp nhận nhất cho việc bỏ qua những cơ hội ngàn vàng, cũng như việc chần chừ không hành động. Nhưng bạn có biết rằng, một số công ty hàng đầu thế giới bắt đầu bằng rất ít tiền hoặc gần như tay trắng không? Đó là người sáng lập công ty Honda – Soichiro Honda, ông chủ tập đoàn Sony – Akio Morita hay Steve Jobs – người lập ra hãng Apple. Họ đều bắt đầu từ hai bàn tay trắng, nhưng họ biết cách tận dụng tiềm năng của bản thân để đạt được thành công, rồi tiền bạc tự động kéo đến với họ một cách tự nhiên và từ đó họ bắt đầu tạo dựng những gia tài kếch xù.

THỜI GIAN cũng là một lý do thông dụng mà mọi người dùng để biện hộ rằng họ luôn thiếu. Nhưng tất cả chúng ta đều có đúng 24 giờ mỗi ngày để ăn, ngủ, thư giãn, nạp lại năng lượng và làm việc. Khác biệt là ở chỗ, có những người sử dụng thời gian một cách rất khôn ngoan và số khác thì ngược lại. Do đó, khả năng lên kế hoạch, quản lý và sử dụng quỹ thời gian đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc quyết định thành công hay thất bại của bạn. Một lần nữa, vấn đề quay lại cách bạn sử dụng tiềm năng nội tại như thế nào.

Yếu tố tiếp theo là **CON NGƯỜI**, đây là yếu tố được nhiều người xem là đang... cản trở con đường đi đến thành công của họ?

Giống như trên, rất nhiều người trong chúng ta **cho rằng** họ không có được người bạn đời lý tưởng, những khách hàng thân thiết, những đồng nghiệp đáng tin cậy, gia đình hạnh phúc hoặc người chủ tốt để có thể giúp họ đạt được những mục tiêu lớn trong cuộc sống cũng như trong sự nghiệp. Một lần nữa, nếu bạn biết cách sử dụng tiềm năng của mình để xây dựng các mối quan hệ tốt, cũng như tạo ra những ảnh hưởng tích cực đến suy nghĩ và hành động của những người xung quanh, bạn sẽ thu hút được nhiều người luôn sẵn sàng giúp bạn vươn tới thành công.

Nói tóm lại, chính cách bạn sử dụng những tiềm năng sẵn có của mình sẽ quyết định và tạo ra những khác biệt to lớn trong cuộc sống của bạn. Vấn đề nằm ở chính bạn!

TẤT CẢ CHÚNG TA ĐỀU CÓ "PHẦN CỨNG" GIỐNG NHAU

Chắc bạn đang tự hỏi, có thật là chúng ta đều có cùng tiềm năng nội tại giống nhau? Chẳng lẽ ai cũng có cùng năng lực trí tuệ để có thể trở nên tự tin hơn, thông minh hơn, sáng tạo hơn và thành công hơn? Câu trả lời là **"Đúng vậy!"**.

Mới nghe có vẻ hơi khó tin, nhưng nếu bạn hiểu rõ hơn về não bộ con người và bộ môn thần kinh học, bạn sẽ biết rằng tất cả chúng ta đều có cùng hệ thống thần kinh (với tất cả tiềm năng) như nhau. Hay nói cách khác, về cơ bản chúng ta có cùng "phần cứng". Nếu có ai đó dường như vượt trội hơn bạn về trí thông minh hoặc khả năng giao tiếp, không có nghĩa là người đó có bộ "vi xử lý" mạnh hơn của bạn. Chẳng qua họ có những "chương trình" tốt hơn "chương trình" hiện có của bạn mà thôi. Chính những "chương trình" này hay những cách thức tư duy đúng đắn làm cho họ hăng hái hơn, tập trung hơn, nhạy bén hơn, mạnh mẽ hơn hoặc giao tiếp tốt hơn trong cuộc sống so với bạn.

Khi được vận hành ở chế độ tối ưu, bộ não của bạn thật sự có khả năng tạo ra những ảnh hưởng tích cực và mạnh mẽ đến suy nghĩ và hành động của bạn, từ đó giúp bạn đạt được bất cứ kết quả nào mà bạn mong muốn.

Mỗi người chúng ta được sinh ra với hệ thống thần kinh gần như tương tự nhau. Chúng ta có khoảng 100 tỉ nơ-ron (tế bào thần kinh) trong bộ não. Các nhà khoa học đã tính toán rằng nếu có một siêu máy tính được tạo ra với khả năng xử lý và lưu trữ gần bằng bộ não con người, chiếc máy tính đó sẽ có chiều dài xấp xỉ 50 sân vận động

cộng lại (5.500 mét) và cao bằng tượng Nữ thần tự do (50 mét). Mặc dù với sức mạnh xử lý khủng khiếp như vậy, bộ não phi thường của chúng ta lại tiêu tốn ít năng lượng hơn một bóng đèn 10 watt, trong khi chiếc máy tính bạn đang dùng có thể tiêu thụ năng lượng đến 500 watt. Bộ não của bạn đúng là một "cỗ máy" kỳ diệu phải không nào? Bây giờ bạn có thể bắt đầu tin vào năng lực thần kỳ đã được "lắp đặt" sẵn bên trong bạn và những gì bạn có thể thực hiện với năng lực tuyệt vời đó.

LIÊN KẾT THẦN KINH: CHÌA KHÓA DẪN ĐẾN NHỮNG MÔ THỨC TƯ DUY VÀ HÀNH ĐỘNG

Nếu tất cả chúng ta đều có bộ não ưu việt như thế, tại sao chỉ có rất ít người đạt được thành công trong cuộc sống? Sự khác biệt nằm ở chỗ bạn sử dụng não bộ của bạn hiệu quả như thế nào (hoặc lãng phí nó ra sao).

Mặc dù chúng ta có 100 tỉ tế bào thần kinh, những suy nghĩ, hành động, khả năng và kỹ năng của bạn không phải được xác định bằng số lượng tế bào thần kinh đó, mà dựa vào việc những tế bào đó liên kết với nhau như thế nào. Bộ não của mỗi người tuy có số lượng tế bào thần kinh tương đương nhau, nhưng sự liên kết giữa các tế bào thần kinh lại hoàn toàn khác biệt. Do đó, chúng ta suy nghĩ và hành động rất khác nhau, dẫn đến mức độ thành công trong cuộc sống của mỗi người cũng khác nhau.

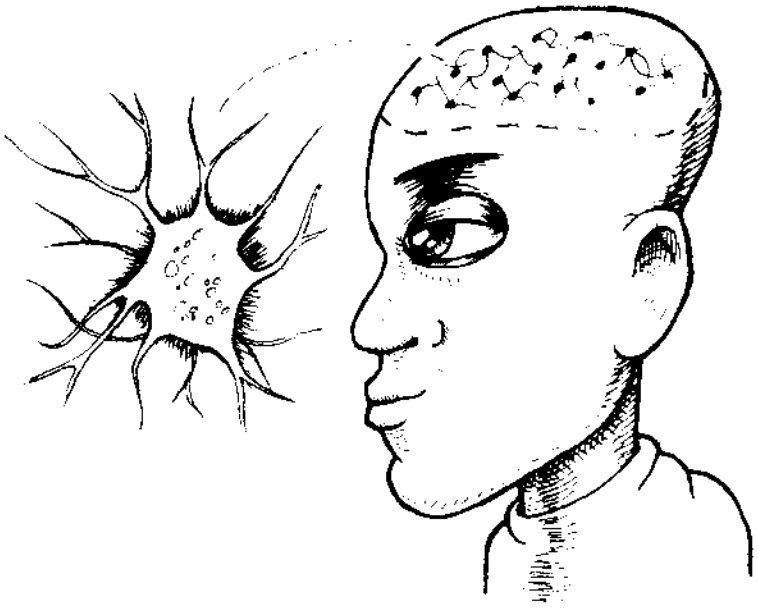
Nếu bạn biết một ai đó cực kỳ giỏi toán, đó là vì anh ta có nhiều liên kết thần kinh trong khu vực não bộ chịu trách nhiệm về tư duy toán học và lô-gíc. Tuy nhiên, có thể anh ta lại là người không tự tin trong giao tiếp bởi vì anh ta có ít liên kết thần kinh trong khu vực não bộ quản lý khả năng giao tiếp.

Mọi chuyện cũng xảy ra tương tự đối với cảm xúc và thói quen của bạn. Nếu lúc nào bạn cũng cảm thấy lười biếng và chán chường, đó là vì những tế bào thần kinh của bạn được nối với nhau theo một cách nào đó khiến bạn luôn có những cảm xúc hay thói quen tiêu cực. Ngược lại, những người luôn thể hiện sự kiên trì và quyết tâm cao độ có cách thức liên kết thần kinh trong não bộ hoàn toàn khác.

Cách thức liên kết thần kinh mà não của bạn có được ngày nay là kết quả từ những tác động và kích thích lên não bộ, kể cả trước khi bạn ra đời. Hệ thống thần kinh của bạn bắt đầu phát triển từ khi còn trong bụng mẹ từ tuần thứ 20, sau khi được thụ thai. Nếu bạn có năng khiếu toán học, đó có thể là do bộ não của bạn đã tiếp nhận nhiều kích thích về toán học từ mẹ bạn hoặc những người xung quanh. Rồi từ khi được sinh ra cho tới khi lớn lên, nhất là trước lúc 14 tuổi, những tính cách cá nhân như kiên nhẫn, quyết đoán hay thiếu kiên nhẫn, luôn chần chừ,... cũng được "cài đặt" vào bộ não của bạn thông qua sự tiếp xúc với những người xung quanh hoặc do hoàn cảnh của bạn. Đó là cách bạn được "lập trình" để trở nên như ngày hôm nay.

Một tin vui cho bạn: những liên kết thần kinh đó có thể được tạo ra hoặc loại bỏ bởi chính bạn. Vâng, đúng vậy, bạn có thể tự "lập trình" lại chính mình. Ví dụ, nếu bất kỳ khu vực não bộ nào của bạn có liên kết thần kinh quá ít hoặc không đầy đủ, bạn vẫn có thể thiết lập thêm những liên kết thần kinh cần thiết đó bằng cách tạo ra những kích thích hợp lý vào não bộ. Ngược lại, bạn có thể "xóa" những liên kết thần kinh hạn chế tạo ra những thói quen xấu của bạn.

Trong khóa học "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!" (I Am Gifted, So Are You!™) của chúng tôi, những học sinh có trí nhớ kém được dạy phương pháp ghi nhớ siêu đẳng và thực hành nhuần nhuyễn



phương pháp đó cho tới khi những liên kết thần kinh chắc chắn được tạo ra trong não bộ chúng. Thường chỉ sau nửa tiếng thực hành phương pháp ghi nhớ siêu đẳng, các học sinh đó đã có khả năng nhớ được một danh sách 30 từ theo đúng thứ tự trong vòng 3 phút. (Bạn có thể tìm mua và đọc quyển sách "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!", hiện đang là một trong những quyển sách bán chạy nhất tại Việt Nam.)

Trong một khóa học khác của chúng tôi – "Những Mô Thức Thành Công" (Patterns of Excellence™), chúng tôi cũng giảng dạy một kỹ thuật đặc biệt gọi là "Mô Thức Vút Nhanh" (Swish Pattern) nhằm giúp học viên thay đổi những liên kết thần kinh không phù hợp như thói quen trì hoãn, luôn chần chừ, không chịu hành động kiên quyết,...

Bạn hãy nhớ rằng tất cả những thói quen của bạn đều là kết quả từ việc hình thành các liên kết thần kinh. Do đó, khi bạn học được cách "lập trình" lại những liên kết thần kinh này, bạn có thể thay đổi và đạt được bất cứ kết quả nào mà bạn mong muốn.

Những nghiên cứu về não bộ con người cho thấy: trong suốt cuộc đời, chúng ta chỉ sử dụng chưa tới 1% tổng số liên kết thần kinh có thể hình thành trong não. Với hơn 100 tỉ tế bào thần kinh và mỗi tế bào có khả năng tạo ra đến 20.000 liên kết với những tế bào khác, tổng số liên kết thần kinh có thể hình thành là một con số khổng lồ, thậm chí nhiều hơn cả tổng số nguyên tử trong vũ trụ này. Hay nói cách khác, không có việc gì mà bộ não con người không thể thực hiện được, với điều kiện là được kích thích đúng phương pháp.

NẾU BẠN SAO CHÉP ĐƯỢC CÁCH THỨC TƯ DUY CỦA NGƯỜI THÀNH ĐẠT, BẠN SẼ SAO CHÉP ĐƯỢC THÀNH CÔNG CỦA HỌ

Nếu bạn sao chép được cách mà những người thành đạt tư duy, thì rõ ràng, bạn sẽ sao chép được cách suy nghĩ, hành động và tất nhiên cả những kết quả mà họ đạt được. Ví dụ, nếu người khác có thể bước lên trước đám đông diễn thuyết một cách tự tin, chính bạn cũng có thể làm được vậy. Nếu người khác có thể thay đổi những suy nghĩ của họ sang hướng tích cực để cảm thấy phấn chấn và tự tin trong mọi hoàn cảnh, bạn cũng có thể làm như thế. Nếu người khác chứng tỏ được kỹ năng sáng tạo của họ, bạn cũng có thể làm được như vậy.

Họ làm được những điều đó bởi vì não bộ của họ đã được lập trình để kích hoạt các chương trình cực kỳ hiệu quả khi cần thiết. Và do tất cả chúng ta hầu như có cùng hệ thống trí não ("phần cứng") giống nhau, bạn chỉ cần tìm được chương trình họ đang dùng, tiến hành "cài đặt" cho não của bạn rồi "lập trình" cho não kích hoạt những chương trình đó đúng cách. Ngay lập tức, bạn cũng sẽ có được những khả năng mà bạn mong muốn.

Bây giờ bạn hãy dừng lại và suy nghĩ thêm một chút về những ví dụ mà tôi đưa ra.

Bạn có sợ việc phải đứng nói chuyện trước đám đông không? Đa số chúng ta đều cảm thấy không thoải mái lắm khi nói chuyện trước đám đông. Thậm chí một số ít người tỏ ra cực kỳ căng thẳng khi nhìn thấy nhiều người trước mặt. Tay chân họ bỗng lạnh ngắt, run rẩy, mặt họ trắng bệch ra và họ chỉ có thể lắp bắp vài điều muốn nói. Ngược lại, cũng có những người có phong thái rất thoải mái, nhẹ nhàng, tự tin khi đứng trước đám đông và còn có vẻ rất náo nức khi được diễn thuyết trước công chúng. Những diễn giả tài năng nói chuyện trước cả một hội trường lớn cũng đơn giản như nói chuyện với chỉ một người vậy. Họ không những không có chút lo lắng nào mà còn có óc khôi hài để làm tăng phần thú vị cho bài diễn thuyết của mình.

Thế thì điều gì tạo ra sự khác biệt giữa một người vô cùng tự tin và một người luôn sợ hãi khi diễn thuyết trước công chúng? Bởi vì mọi người đều có cùng tiềm năng trí tuệ, cho nên sự khác biệt chính là ở chỗ, mỗi người sẽ kích hoạt một chương trình khác nhau trong não khi đứng trước đám đông. Đối với người sợ hãi, bộ não của họ đã được "lập trình" để kích hoạt "chương trình sợ hãi" ngay khi họ nhìn thấy đám đông trước mặt, và chương trình này lập tức làm ngưng hoặc gián đoạn hoạt động của các chương trình có ích khác như "giao tiếp", "khôi hài", "nhạy bén",... Thế là chúng ta có một diễn giả tồi.

Điều ngược lại xảy ra với những người tự tin khi đứng trước đám đông. Thay vì kích hoạt **"chương trình sợ hãi"** thì não của họ kích hoạt **"chương trình tự tin"**. Và bản thân chương trình này sẽ kích hoạt những chương trình hữu ích khác cho việc diễn thuyết, giúp diễn giả nói chuyện một cách thoải mái, khôi hài và cũng không kém phần sắc bén, chiếm được cảm tình của người nghe.

Điều không may là hầu hết chúng ta đều chưa bao giờ được học các phương pháp để tái lập trình những cơ chế kích hoạt sai hoặc

các chương trình hạn chế của não bộ. Chính vì thế, chúng ta không thật sự kiểm soát được bộ não của chính mình. Thay vào đó, chúng ta để cho bộ não "điều khiển" chúng ta. Tất nhiên, khi chúng ta để cho não bộ làm chủ mọi thứ thì nó sẽ hoạt động ở chế độ "có sao chạy vậy", sử dụng những chương trình tầm thường và thậm chí kích hoạt chúng không đúng hoàn cảnh. Kết quả, chúng ta chỉ có thể đạt được những điều hạn chế trong cuộc sống.

Những người thất bại trong cuộc sống là những người luôn **cho rằng** mọi chuyện đều không nằm trong tầm kiểm soát của họ hoặc vượt ra ngoài khả năng của họ. Họ **nghĩ và tin** rằng họ không thể điều khiển bộ não của mình, tái lập trình nó và cài đặt những chương trình ưu việt hơn để giúp họ thành công trong cuộc sống.

> Một khi bạn đã học được cách tái lập trình bộ não của mình và biết cách cài đặt các chương trình mới ưu việt hơn, bạn sẽ thay đổi được cách tư duy và hành động của bản thân. Từ đó, bằng cách luôn suy nghĩ và hành động tích cực, bạn có thể đạt được bất cứ thành công nào mà bạn mong muốn.

Bạn cũng sẽ làm được những điều mà trước giờ bạn cho là không thể như: tích cực tập thể dục cho đến khi đạt được thể hình lý tưởng, luôn làm việc một cách hăng say hoặc thực hiện một bài diễn thuyết ấn tượng trước đám đông,...

Bộ môn khoa học về phát triển bản thân giúp bạn tái lập trình não bộ của mình được biết đến với tên gọi Neuro-Linguistic Programming (viết tắt là NLP, phát âm "en-eo-pi"), nghĩa là Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy.

NLP tập hợp nhiều kỹ thuật khác nhau, giúp bạn sử dụng ngôn ngữ (linguistic) để lập trình (programming) và tái lập trình hệ thống tư duy (neuro) nhằm có thể liên tục đạt được những kết quả mong muốn. NLP được phát minh bởi Tiến sĩ Richard Bandler và Tiến sĩ John Grinder vào thập niên 70.

TÔI ĐÃ THAY ĐỔI VẬN MỆNH CỦA MÌNH NHƯ THẾ NÀO

Năm 13 tuổi, tôi cùng với hàng chục học sinh khác, cả nam lẫn nữ, bị buộc phải tham gia một khóa học động viên tinh thần dành cho những thiếu niên kém cỏi. Đó cũng lần đầu tiên tôi được tiếp xúc với Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy cùng những phương pháp hết sức mới mẻ và hấp dẫn của bộ môn này.

Nhìn lại, lúc đó tôi đang ở trong thời điểm tệ hại nhất của thời thơ ấu. Tôi vừa bị tống vào một trong những trường trung học cơ sở được xếp hạng... thấp nhất trong cả nước.

Trước đó, vào lúc 8 tuổi, tôi bị đuổi khỏi trường tiểu học vì tội đánh nhau, hạnh kiểm xấu và kết quả học tập kém. "Thành tích" tốt nghiệp tiểu học của tôi tệ tới nỗi tôi bị tất cả sáu trường trung học cơ sở mà cha mẹ tôi nộp đơn xin học cho tôi đều từ chối thẳng thừng.

Cuối cùng, sau biết bao nỗ lực của mẹ tôi, tôi cũng được vào trường Ping Yi. Kết quả học tập của tôi vẫn vô cùng kém. Tôi chỉ đậu có 4 trên 8 môn học và gần như "đội sổ" trong toàn trường. Không chỉ thế, tôi còn là một đứa trẻ kém cỏi và nhu nhược. Tôi giao tiếp rất tệ, lúc nào cũng chán nản, uể oải và không có gì ngạc nhiên khi tôi nhanh chóng lọt vào danh sách "học sinh cá biệt". Tôi cũng cố gắng tham gia đội Hướng đạo sinh nhưng rồi cũng bị đuổi vì sau sáu tháng mà tôi vẫn không thể nào qua nổi bài kiểm tra cơ bản.

Cũng như những học sinh hư hỏng khác, tôi nghiện nặng trò chơi điện tử và xem tivi suốt ngày. Tôi xem những trò chơi đó như là cuộc sống của mình, nơi mà tôi có thể điều khiển nhân vật chiến đấu trong những trò chơi bạo lực và đắm chìm trước màn hình máy tính từ ngày này sang ngày khác.

Cuối cùng thì tôi, một thiếu niên "đồ bỏ", đã may mắn được biết đến Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy. Nghe có vẻ ghê gớm chứ thật ra nó rất là căn bản so với những gì tôi đã được dạy trước đây.

Và rồi dường như có cái gì đó khuấy động trong bộ não đần độn (vì lâu ngày chưa dùng tới của tôi) khi tôi được biết đến nguyên lý cơ bản nhất trong Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy: **Niềm tin chính là công tắc đóng mở những tiềm năng phi thường trong mỗi chúng ta.**

> Khi bạn tin là bạn sẽ làm được một điều gì đó, hầu như bạn đã bắt đầu kích hoạt những tiềm năng vô tận của não bộ để hiện thực hóa điều đó. Bạn sẽ vận dụng tất cả năng lực tiềm tàng trong bạn để tìm cách thực hiện và biến niềm tin đó thành sự thật.

Ngược lại, khi bạn tin rằng một điều gì đó là không thể, bạn sẽ không màng tới việc cố gắng nghĩ ra cách hiện thực hóa nó. Đó cũng chính là lúc bạn vô tình tự đóng tất cả những cánh cửa dẫn đến thành công vì bạn đã... đầu hàng.

Cách suy nghĩ mới mẻ này thật sự truyền cảm hứng và động lực cho tôi. Tuy nhiên, đó cũng là một thử thách rất lớn đối với tôi, bởi vì tôi chưa từng làm một việc gì ra hồn cả. Và như vừa khám phá ra một điều vĩ đại, tôi chợt nhận ra rằng: tất cả những niềm tin tiêu cực chính là nguyên nhân đầu tiên (và cũng là duy nhất) đang cản trở tôi.

Tôi đã từng tin rằng tôi không thông minh như những đứa trẻ khác. Và việc nhiều anh chị em họ của tôi đều là học sinh lớp chọn trường chuyên, trong khi tôi mãi "đội sổ", càng làm tôi tin rằng mình là kẻ thất bại... bẩm sinh. Tôi từng tin rằng tôi sinh ra đã lười biếng, chậm chạp, uể oải và... đần độn. Cho nên dù có cố gắng tới đâu đi nữa, tôi cũng không bao giờ làm nên trò trống gì. Tôi học kém, cũng chẳng

có năng khiếu gì về âm nhạc hay tố chất gì trong thể thao. Tôi đơn giản chỉ là một đứa trẻ kém cỏi trên tất cả mọi phương diện.

Bởi thế, những gì tôi học được từ các vị diễn giả khiến tôi cực kỳ phấn khích và đồng thời cũng thách thức tôi. Tôi quyết định chấp nhận niềm tin mới rằng: **"Nếu người khác có thể làm được, tôi cũng sẽ làm được. Vấn đề chỉ là ở phương pháp."** Do đó, nếu tôi có thể học theo phương pháp của những người thành công (cài đặt "chương trình" của họ vào não bộ), tôi cũng có thể đạt được bất kỳ mục tiêu nào. Vậy là từ đó, bất chợt nhen nhóm trong lòng tôi (một cậu bé 13 tuổi), một sự tò mò hay một ham muốn tột độ để xem điều đó có trở thành hiện thực hay không, và nó thật sự sẽ đem lại cho tôi điều gì.

Thế là tôi bắt tay vào hành động ngay lập tức. Tôi đặt ra ba mục tiêu gần như không tưởng vào lúc đó. Mục tiêu đầu tiên là đứng nhất trường trong thời hạn chỉ một năm. Mục tiêu thứ hai là có điểm số đủ cao để vào trường cấp III hàng đầu Singapore (chỉ dành cho những học sinh xuất sắc nhất trong cả nước). Mục tiêu thứ ba là được tuyển thẳng vào trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore – NUS) và thậm chí sẽ trở thành sinh viên đứng đầu NUS. Bạn có tưởng tượng được rằng những mục tiêu đó đã được đặt ra bởi một học sinh có thể xem là nằm trong nhóm 20% học sinh kém nhất nước. Đối với mọi người (ngay cả cha mẹ tôi), đó dường như chỉ là ảo tưởng điên khùng của một đứa trẻ 13 tuổi.

Dựa trên Nguyên Lý Mô Phỏng (một phần của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy), tôi bắt đầu nghiên cứu phương pháp học tập của những học sinh xuất sắc nhất để hiểu tại sao họ có thể đạt kết quả cao đến thế. Và tôi luôn tin vào một điều cơ bản: Nếu tôi có thể vận hành bộ não của mình giống cách họ thường làm thì tôi cũng sẽ đạt kết quả cao như họ. Thế là tôi quyết tâm học theo cách học của họ.

Họ ghi chép bài như thế nào? Họ làm gì để luôn học tập hăng say? Họ làm sao để luôn tập trung vào bài giảng? Làm sao mà họ có thể nhớ bài dễ dàng? Làm cách nào mà họ nắm bắt được những khái niệm khó? Làm thế nào họ có thể giải quyết những bài thi hóc búa? Tôi bắt đầu tập hợp đủ loại "chương trình học giỏi" và tiến hành cài đặt chúng lên não bộ của mình.

TỪ KÉM CỎI THÀNH TÀI NĂNG

Từ đó, tôi bắt đầu suy nghĩ và hành động y như cách những học sinh giỏi đang làm. Tôi ghi chép theo kiểu của họ, trên lớp xung phong đặt câu hỏi giống họ, ở nhà làm bài tập chăm chỉ như họ. Bằng cách liên tục kích thích bộ não của tôi tương tự như cách họ làm, tôi cũng tự nhiên có được những kết quả cao như họ.

Trong vòng một năm, kể từ khi chỉ đậu bốn trên tám môn học, tôi đã đạt được điểm tuyệt đối cho bảy môn và được xếp vào Top 10 học sinh xuất sắc nhất trường. Trong vòng ba năm tiếp theo, tôi luôn giữ vững vị trí giỏi nhất trường, rồi trở thành học sinh đầu tiên và duy nhất của trường được tuyển thẳng vào trường Trung Học Victoria – trường được xếp hạng cao nhất trong các trường trung học ở Singapore. Vài năm sau đó, tôi được tuyển thẳng vào Đại Học Quốc Gia Singapore – NUS (chỉ xét tuyển 10% học sinh giỏi toàn quốc). Và ngay trong năm đầu tiên tại NUS, tôi đã được xếp vào nhóm 1% sinh viên giỏi nhất trường.

Như vậy, chỉ trong vòng sáu năm ngắn ngủi, từ một kẻ luôn "đội sổ", tôi đã được xếp vào hàng ngũ 1% sinh viên giỏi nhất không chỉ toàn Singapore mà còn trên nhiều nước (vì NUS còn tuyển cả những sinh viên hàng đầu từ nhiều nước khác nhau).

TÔI TÀI GIỎI, BẠN CŨNG THẾ!

Kết quả phi thường mà tôi đã nỗ lực đạt được càng củng cố niềm tin của tôi rằng: nếu có những "chiến lược đúng đắn" (hay còn gọi là "những mô thức thành công") thì bất kỳ ai trong chúng ta cũng có thể định hướng bản thân để đạt được thành công trong bất cứ lĩnh vực nào trong cuộc sống.

Tôi bắt đầu truyền lại bí quyết học giỏi của mình cho nhiều học sinh khác - những học sinh có học lực trung bình, thậm chí kém. Và kết quả nhận được rất đáng khích lệ. Hầu hết học sinh sử dụng các bí quyết của tôi đều có những tiến bộ vượt bậc.

Vì thế, khi vẫn còn là sinh viên đại học, tôi quyết định viết một quyển sách tập hợp những bí quyết thành công trong học tập của mình. Quyển sách **"I'm Gifted, So Are You!"** được phát hành vào năm 1998 tại Singapore, trở thành quyển sách bán chạy nhất chỉ trong vòng sáu tháng, và giữ vững thành tích đó trong nhiều năm liền. Hiện nay, bản dịch có cải tiến để phù hợp với ngôn ngữ và văn hóa Việt Nam – **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"** – đã và đang là một trong những quyển sách bán chạy nhất, được săn lùng nhiều nhất và cũng được nhắc đến nhiều nhất trong giới sinh viên học sinh và cả các thầy cô tại Việt Nam.

NẾU TÔI CÓ THỂ THÀNH CÔNG TRONG HỌC TẬP, TÔI CÓ THỂ THÀNH CÔNG TRONG MỌI LĨNH VỰC MÌNH MUỐN

Trên thực tế ai cũng biết, những người thành công trong học tập cũng chưa chắc có thể thành công trong cuộc sống hay trong kinh doanh. Do đó, thử thách tiếp theo của tôi là đạt được những thành công vượt ra khỏi phạm vi trường lớp. Tôi biết rằng, nếu tôi vẫn kiên trì áp dụng Nguyên Lý Mô Phỏng và tiếp tục sao chép những mô thức thành công của người khác, thì không có chuyện gì là không thể. Những mục tiêu sự nghiệp lớn nhất của

tôi là: trở thành triệu phú vào năm 26 tuổi, xây dựng và phát triển một công ty đáng giá hàng trăm triệu đô, cũng như trở thành một trong những diễn giả và chuyên gia đào tạo hàng đầu Châu Á. Thế là tôi lại một lần nữa quyết tâm dành hết thời gian công sức vào học tập và mô phỏng những diễn giả bậc thầy và những doanh nhân thành công nhất trên thế giới.

Khi còn là một kẻ thất bại, một trong những nỗi sợ khủng khiếp nhất của tôi là... đọc sách. Tôi chỉ biết đọc mỗi truyện tranh. Vậy mà từ khi được học những nguyên tắc về phát triển bản thân, tôi đã đọc trên 400 quyển sách đủ loại. Tôi đọc tiểu sử của những triệu phú, tỉ phú làm nên sự nghiệp từ tay trắng và những nhà đầu tư lão luyện. Tôi đọc sách về phát triển bản thân, phương pháp học, cách làm giàu, tâm lý và Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy.

Và dĩ nhiên không chỉ học lý thuyết suông, tôi chuyển những gì học được thành hành động. Tôi bắt tay vào kinh doanh từ lúc 15 tuổi bằng việc cho thuê hệ thống âm thanh và sau này phát triển thành một công ty chuyên tổ chức sự kiện. Tôi thành lập công ty thứ hai về đào tạo và tư vấn vào lúc 21 tuổi và bắt đầu đầu tư bất động sản cũng như chứng khoán vào năm 22 tuổi.

Mặc dù phải học tập rất căng thẳng cho những kỳ thi lớn (tốt nghiệp cấp II, cấp III, Đại học), tôi vẫn tận dụng thời gian rảnh rỗi để đi thương thảo, điều hành việc kinh doanh và tận dụng cơ hội thực hành giao tiếp bất cứ lúc nào có thể. Chỉ trong vòng hai năm sau khi tốt nghiệp đại học, vào năm 26 tuổi, tôi đã tạo ra tổng giá trị tài sản cá nhân hơn một triệu đô, làm giám đốc điều hành hai công ty và đôi khi được trả tới 2.000 đô cho chỉ một giờ diễn thuyết.

Tôi cũng đã gặp gỡ, tiếp xúc và huấn luyện hơn 50.000 học sinh, giáo viên, chuyên gia, quản lý, giám đốc,... về lĩnh vực học tập tăng tốc và phát triển con người.

SỰ RA ĐỜI CỦA KHÓA HỌC "NHỮNG MÔ THỨC THÀNH CÔNG"

Khi công việc kinh doanh, tài sản cũng như danh tiếng của tôi bắt đầu lên như diều gặp gió trong ba năm tiếp theo đó, lý tưởng cá nhân của tôi cũng bắt đầu hình thành. Tôi phát hiện ra mục đích cao cả trong cuộc sống của mình là gì.

> Tôi nghiệm ra rằng: động lực thật sự thúc đẩy tôi không phải là tiền bạc, mà là sứ mệnh cao cả giúp những người xung quanh tôi nhận ra và khai thác những tiềm năng vô tận của bản thân. Tôi cũng nhận ra rằng: có rất nhiều người, nếu được tiếp cận với những hiểu biết khoa học về tiềm năng con người, cũng có thể tạo ra những điều thần kỳ trong cuộc đời họ.

Cũng tại thời điểm đó, định mệnh đã dẫn dắt tôi gặp lại người bạn cũ Stuart Tan. Stuart vô tình cũng đang trên con đường khám phá bản thân như tôi và sự đồng điệu được hình thành ngay lập tức giữa hai người bạn. Đó là sự gặp gỡ của hai con người cùng chung ý tưởng. Cùng nhau, chúng tôi đã tạo ra chương trình Những Mô Thức Thành Công (Patterns of Excellence™) - một khóa đào tạo đặc biệt trong tám ngày về phát triển và tận dụng tiềm năng bản thân.

Khóa đào tạo này đã thành công vang dội. Chỉ trong vòng 12 tháng sau khóa học đầu tiên, chúng tôi đã đào tạo được hơn 500 người từ 16 đến 62 tuổi với những kết quả vô cùng khích lệ. Trong số những học viên của chúng tôi, có người kiếm được hơn 250.000 đô chỉ trong vòng sáu tháng sau đó, có người giảm được gần 8 kg trong vòng ba tháng, có những sinh viên đại học và cao học đạt được tiến bộ vượt bậc trong học tập, có nhiều học viên gạt bỏ được những nỗi sợ hãi ám ảnh cuộc đời họ, có nhiều người vượt qua được những tính xấu cố hữu hay nghiện ngập và hầu hết các học viên đều đã biết cách tự thắp sáng lên niềm đam mê cháy bỏng, hoài bão và mục đích sống của họ.

Stuart Tan – Mẫu mực của người giao tiếp kiệt xuất

Từng là một người lạc lõng và sợ giao tiếp đến mức không hòa hợp được với bạn bè, trong những dòng tiếp theo, Stuart sẽ tâm sự về cách anh đã phát hiện ra những phương pháp làm thay đổi cuộc sống bản thân và biến anh thành một diễn giả vô địch trong khu vực.

Nếu bạn từng thấy tôi trong các cuộc thi hùng biện ở khu vực, các lần diễn thuyết về phát triển bản thân hoặc khi tôi đang làm công việc tư vấn, bạn có thể cho rằng tôi được sinh ra với khả năng giao tiếp xuất chúng. Tôi dường như lúc nào cũng thoải mái kể cả khi đứng diễn thuyết trước hàng ngàn người hay lúc hàn huyên tán gẫu với những người cực kỳ thành đạt.

Nhưng thật ra điều này hoàn toàn ngược lại khi tôi còn rất trẻ (bây giờ tôi đã hơn 30 tuổi). Khi ấy tôi là một người cực kỳ nhút nhát, nhút nhát đến mức mà tôi cảm thấy rất khó chịu khi có người ở xung quanh tôi.

Khi còn là một thiếu niên, mọi người gán cho tôi biệt danh "khùng" và tôi bị hầu hết bạn bè xa lánh. Nhưng kỷ niệm kinh khủng nhất là khi tôi được chọn để lãnh đạo một nhóm gồm 40 lớp trưởng ở trường trung học. Vì khả năng giao tiếp quá kém mà tôi không thể nào làm việc tốt với các thành viên trong nhóm.

Tôi hoàn toàn thiếu khả năng gắn kết và tạo ra sự hòa hợp trong nhóm. Dường như chỉ có vài người trong số họ muốn làm việc với tôi. Số còn lại thì chống đối hoặc tỏ ra thương hại tôi đến mức những người đã ủng hộ tôi cũng cảm thấy mất dần hi vọng vào tôi.

Nỗi đau khổ khi trở thành người ngoài ngay trong nhóm do mình lãnh đạo càng lúc càng trở nên nặng nề khiến tôi chỉ muốn

bỏ cuộc. Lòng tự trọng của tôi đã xuống đến mức thấp nhất. Tôi còn nhớ có một thời gian dài tôi bị mất ngủ trầm trọng và không còn khả năng tập trung.

Mặc dù tôi đã đọc rất nhiều sách, nhưng tới khi truyền đạt những gì tôi biết, cho dù đã chuẩn bị trước, tôi cũng không làm được, chứ đừng nói gì đến diễn thuyết. Tôi vẫn còn nhớ như in lần bẽ mặt nhất trong những lần diễn thuyết của tôi. Lần đó, tôi phải thuyết trình trước hơn 70 thầy cô giáo. Mặc dù tôi đã bỏ ra hàng giờ để uốn nắn từng câu chữ, từng lời nói đùa, không một thầy cô nào tỏ ra hứng thú hay lắng nghe. Một số người còn cười thầm như thể chính tôi là trò đùa của buổi hôm đó. Thậm chí có người còn ngủ gục, những người không ngủ thì làm điệu bộ chế giễu tôi. Lúc ấy, tôi chỉ muốn đào ngay một lỗ dưới chân để chui xuống đất.

Những kinh nghiệm đau thương trên tích tụ lại khiến tôi bắt đầu tin rằng, dù cách nào đi nữa, tôi cũng không thể giao tiếp với mọi người một cách bình thường, nói chi là thoải mái. Tại sao tôi luôn cảm thấy lo lắng và sợ hãi trước mặt mọi người? Tại sao mọi người không thích tôi? Tại sao tôi không tạo được sự đồng điệu với người khác? Và tại sao lại có những người vô cùng cuốn hút, có khả năng hòa hợp cũng như tạo được ảnh hưởng với mọi người xung quanh một cách dễ dàng?

Tôi cảm thấy bất lực trước nỗi khổ này, nhưng hoàn toàn không có kiến thức hoặc khả năng gì để có thể tự thay đổi. Trong những ngày tháng chán chường đó, tôi chưa bao giờ dám mơ tới việc mình có thể điều khiển được cảm xúc của mình hay có thể giao tiếp lưu loát như những người tôi hâm mộ. Mặc dù bố mẹ tôi đều là giáo viên và đều rất ủng hộ tôi, họ cũng không thể giúp tôi hòa nhập được với bạn bè đồng trang lứa. Bởi đơn giản đó không phải là chuyện các bậc phụ huynh có thể giúp được, cho dù họ rất lo lắng.

Và rồi một sự thay đổi ngoạn mục đã xảy ra khi tôi học được về sức mạnh thần kỳ của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy, thông qua những quyển sách và khóa học về phát triển bản thân. Tôi bắt đầu thấy hứng thú và tự tin hơn khi nhận ra rằng: tôi có đầy đủ tiềm năng tư duy để có thể trở thành một người giao tiếp giỏi. Điều duy nhất kiềm hãm tôi chính là việc tôi không có những phương pháp đúng đắn để theo đó mà hành động.

Thật tuyệt vời khi biết rằng ai cũng có thể trở thành một nhà diễn thuyết tài ba, và tôi cũng có thể làm được. Tôi chỉ cần mô phỏng và cài đặt những "chương trình khả năng diễn thuyết" vào chính mình. Phong thái của họ như thế nào? Cái gì đã giúp họ thoải mái và tự tin như vậy? Họ sử dụng ngôn từ và giọng điệu như thế nào để thu phục được cử tọa?

Kể từ khi đó, tôi dành thời gian rảnh để mô phỏng những người có khả năng giao tiếp xuất chúng xung quanh tôi. Sử dụng các phương pháp của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy, tôi cảm thấy mình hoàn toàn có thể điều khiển trạng thái cảm xúc bản thân. Tôi đã dẹp bỏ được nỗi sợ hãi, lo lắng và hồi hộp bằng những phương pháp điều khiển tư duy mà bạn sẽ được học trong những chương kế tiếp.

Cuối cùng, tôi lấy lại được sự tự tin và tinh thần để bước lên bục diễn thuyết lần nữa. Tôi bắt đầu cuộc thử thách bằng cách tìm mọi cơ hội để được lên sân khấu và diễn thuyết. Tôi cũng tự đặt mình vào tình huống phải thuyết phục và lãnh đạo mọi người. Tôi quyết tâm tạo ra những thay đổi mạnh mẽ và vượt trội ngay trong chính bản thân mình. Tôi thật sự cố gắng hết mức có thể.

Và kết quả mà tôi nhận được rất khả quan, những tràng vỗ tay tán thưởng chính là sự đền đáp cho nỗ lực của tôi. Việc liên tục cài đặt và áp dụng những phương pháp hiệu quả giúp tôi trở nên cực kỳ tự tin khi diễn thuyết trên sân khấu hay giao tiếp trong đời thường.

Sau đó, tôi có cơ hội đảm nhiệm một chương trình đào tạo kéo dài suốt một ngày về kỹ năng ghi nhớ cho một lớp 115 học sinh. Tôi đã sử dụng tất cả khả năng của mình để truyền đạt kiến thức một cách chính xác và hấp dẫn. Khi buổi học kết thúc, mọi người vỗ tay nhiệt liệt. Tôi cảm thấy mình như một ngôi sao ca nhạc và hiểu được, thế nào là cảm giác tuyệt vời khi có sức thu hút đối với người khác.

Nhờ vào những kinh nghiệm đó, tôi càng có nhiều niềm tin vào khả năng của bản thân. Tôi tin rằng tôi có tiềm năng đạt được bất cứ việc gì bằng cách sử dụng những phương pháp đúng đắn. Thế rồi tôi lấy được bằng cử nhân về Tâm Lý Học và Ngôn ngữ, bằng cao học Quản Trị Kinh Doanh (MBA) của Đại Học Western Michigan, trong khi đó kỹ năng đào tạo về Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy của tôi cũng đạt được đỉnh cao khi tôi nhận được giấy chứng nhận về đào tạo Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy từ tiến sĩ Richard Bandler (đồng phát minh ra Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy). Ở tuổi 23, tôi trở thành diễn giả về Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy trẻ nhất ở Singapore.

Tôi cảm thấy mình vô địch và bắt đầu đặt ra những mục tiêu vĩ đại hơn: giành được chức vô địch trong phong trào diễn thuyết trước công chúng Toastmaster, không chỉ ở tầm quốc gia mà là tầm khu vực. Điều đầu tiên tôi làm là mô phỏng những nhà diễn thuyết tài ba nhất. Trong cuộc thi đầu tiên, tôi đạt được hạng ba. Rồi sau đó tôi đạt được hạng nhì toàn quốc trong mục thi Diễn văn tự chọn. Năm sau đó, tôi vô cùng mong muốn chiến thắng, nhưng cũng chỉ được hạng nhì trong mục thi Diễn văn ứng xử. Sau khi chỉ về nhì hai năm liên tiếp, tôi quyết tâm phải thắng trong lần tiếp theo. Chiến thắng trở thành một điều bắt buộc đối với tôi. Thế là, tôi chuyển tất cả những bài học kinh nghiệm thành động lực mạnh mẽ để hành động với mục tiêu đạt được thành tích cao nhất. Cuối cùng tôi cũng cầm được chiếc cúp vô địch.

Sau 5 năm tham dự, tôi đã trở thành diễn giả vô địch của Toastmasters quốc tế, khu vực Đông Nam Á cho mục thi Diễn văn tự chọn vào năm 2002. Đây thật sự là một khích lệ lớn, bởi vì lần đầu tiên tôi được chính thức công nhận là nhà diễn thuyết tài ba nhất trước toàn thể đám đông khán giả. Nó đã củng cố rất nhiều cho niềm tin của tôi vào tài diễn thuyết của chính mình.

Bây giờ, ở vị trí có thể giúp nhiều người thay đổi cuộc sống của họ một cách tích cực, tôi cảm thấy đó là một hạnh phúc hết sức lớn lao. Sau khi có bằng chuyên viên tư vấn tâm lý, tôi sử dụng thời gian rảnh của mình để tư vấn cho đủ loại người, từ những thanh thiếu niên hư hỏng cho tới bệnh nhân tâm thần. Tôi đã giúp được rất nhiều người lạc lối thuộc đủ mọi lứa tuổi và hoàn cảnh tìm lại lẽ sống.

Những kỷ niệm đau khổ đầu đời cộng với những thành công sau này đã củng cố niềm tin trong tôi rằng: nếu một người như tôi có thể đạt được trình độ giao tiếp như vậy thì ai cũng có thể làm được, chỉ cần người đó được trang bị những công cụ và phương pháp đúng đắn.

Bây giờ đến lượt bạn. Hãy bắt đầu khám phá tài năng trong chính bạn!

Chúng tôi mở đầu quyển sách bằng những câu chuyện về đời mình không phải để khoe khoang mà chỉ để bạn hiểu rằng: chúng tôi cũng có xuất phát như những người bình thường khác.

Chúng tôi không may mắn sở hữu những năng khiếu thiên bẩm trong bất cứ lĩnh vực gì như khả năng học tập, giao tiếp hay lãnh đạo người khác. Điều khác biệt là chúng tôi dám đảm nhận trách nhiệm tự tạo ra tài năng và sự thành công của chính mình.

Mọi thứ bạn học từ quyển sách này không phải là kết quả của sự góp nhặt lý thuyết suông. Những hiểu biết có thể thay đổi vận mệnh được trình bày trong các chương tiếp theo của quyển sách này đã trở thành cách thức chúng tôi sống và hành động. Và đó cũng là cách hàng chục ngàn người do chúng tôi huấn luyện hoặc làm việc với chúng tôi đã và đang sống.

Một khi bạn tiếp cận được với những phương pháp này, chúng sẽ là chìa khóa giúp bạn khai phá năng lực tiềm tàng của bản thân để sống một cuộc sống mà bạn hằng mơ ước.

Quyển sách này được viết ra với một mục đích duy nhất: trở thành quyển cẩm nang giúp bạn tận dụng tất cả tiềm năng sẵn có trong gia tài đồ sộ nhất của mình – não bộ và khả năng tư duy của bạn.

SỐNG HẾT MÌNH VÀ BẠN SẼ THÀNH CÔNG

Tôi học được những nguyên lý cơ bản để thành công trong cuộc sống từ nhiều quyển sách, nhiều khóa đào tạo và nhiều chuyên gia khác nhau. Theo một nghĩa nào đó, tôi đã đạt được những thành công nhất định. Ngạc nhiên thay, có rất nhiều người cũng đọc những quyển sách đó, cũng tham gia cùng những khóa đào tạo đó,... nhưng

chưa bao giờ đạt được những thay đổi hay thành công gì đáng kể trong cuộc đời họ.

Cuối cùng, tôi đã nghiệm ra rằng: **không có bất kỳ một quyển sách, một khóa đào tạo hay một diễn giả nào có thể "hô biến" bạn thành người thành công trong cuộc sống, trừ phi chính bản thân bạn thật sự nỗ lực hành động một cách có phương pháp.** Những quyển sách, những khóa học hoặc thậm chí cả những diễn giả tài năng nhất cũng chỉ giúp bạn có được những kiến thức, kinh nghiệm quý báu và những phương pháp được kiểm chứng,... Thông qua đó, họ giúp bạn vươn tới thành công một cách nhanh chóng hơn, dễ dàng hơn nhất nhưng họ không thể nào... sống cuộc sống này thay cho bạn. Đó là một chân lý đơn giản mà chúng ta ai cũng hiểu.

Vậy mà hầu hết mọi người đều trông đợi vào những yếu tố bên ngoài thay đổi cuộc đời họ. Dường như họ quên rằng đó là cuộc sống của riêng họ, và nếu muốn thay đổi để thành công, họ phải là người tự thay đổi thông qua những điều học được.

Tôi nhớ trong bộ phim Bruce – Đấng Toàn Năng (Bruce Almighty), Bruce là người luôn nghĩ mình là nạn nhân của Thượng Đế vì những "xui xẻo" trong cuộc sống của anh ta. Thế rồi Thượng Đế xuất hiện và ban cho Bruce quyền năng tối cao. Vậy mà ngay cả khi có tất cả những quyền năng đó, cuộc sống của Bruce cũng chẳng hề hạnh phúc như anh ta nghĩ, thậm chí còn nhiều vấn đề rắc rối hơn. Vô cùng chán nản, Bruce quyết định trả lại tất cả những quyền năng tối cao ấy cho Thượng Đế. Và chỉ đến khi đó, Thượng Đế mới nói với Bruce rằng: **"Nếu con muốn thấy điều kỳ diệu trong cuộc sống của mình, hãy trở thành điều kỳ diệu đó."**

Giờ đây, bạn đã chọn quyển sách này, cho dù tôi không thể "hô biến" bạn thành người thành công, nhưng tôi tự cảm thấy mình phải có trách nhiệm giúp bạn thành công. Chính vì thế, tôi đề nghị bạn: **hãy đọc quyển sách này như một quyển sách đặc biệt nhất mà bạn từng đọc.** Hãy xem quyển sách này như một cuộc trò chuyện thân mật và thoải mái giữa hai chúng ta.

Một lần nữa, quyển sách này, cũng như những kiến thức nó mang lại cho bạn, không thể nào thay đổi cuộc sống của bạn. **Bạn là người duy nhất có được quyền năng thay đổi chính bản thân mình, thông qua việc sử dụng những kiến thức tôi sẽ chia sẻ với bạn.** Tôi đề nghị bạn thực hiện đầy đủ 100% bài tập trong sách để việc đọc đạt được hiệu quả cao nhất. Bởi vì quyển sách này được viết trên nguyên tắc chú trọng vào thực hành hơn là lý thuyết suông, bạn sẽ tận dụng được hết giá trị của quyển sách bằng cách đơn giản nhất là thực hành. Cũng bằng cách thực hành những bài tập nho nhỏ trong sách, bạn sẽ nhanh chóng áp dụng được những kiến thức học được vào cuộc sống và sẽ trở nên thành công hơn.

BỐN LOẠI TƯ TƯỞNG CƠ BẢN CỦA CON NGƯỜI KHI ĐỌC SÁCH

Loại tư tưởng đầu tiên là của mẫu người luôn có thái độ thích chống đối: **"Chắc chắn sẽ không hiệu quả"**. *"Trước đây, tôi đã đọc quá nhiều sách về phát triển bản thân mà chúng có tác dụng gì với tôi đâu"*. (Có lẽ bạn sẽ hiểu ngay lập tức tại sao sách vở không hề có tác dụng với những người có cách nghĩ này.)

Loại tư tưởng thứ hai là của mẫu người đọc sách với thái độ: **"Để xem thử coi sao"**. Đây là những người chỉ đọc sách một cách thụ động, bỏ qua mọi bài tập và theo lập trường "để xem thử coi có gì hay không". Mặc dù những độc giả này có thể sẽ rất thích thú khi đọc sách vì học được nhiều điều hay và mới lạ. Nhưng họ chỉ dừng ở "sự biết" chứ tuyệt đối không làm bất cứ việc gì khác cho bản thân mình.

Loại tư tưởng thứ ba là của mẫu người đọc sách với thái độ: **"Hãy làm thử xem thế nào"**. Mẫu người này sẽ đọc sách, học được nhiều điều mới lạ và cũng thử làm một vài bài tập mà họ cảm thấy thích. Nhưng đó là tất cả những gì họ sẽ làm và những thành công của họ cũng chỉ dừng lại ở chỗ đọc xong quyển sách và làm một vài bài tập chiếu lệ.

Và loại tư tưởng cuối cùng là của mẫu người đọc sách với thái độ: **"Tôi sẽ dốc toàn lực đọc và thực hành quyển sách này"**. Họ đọc sách, gạch dưới những ý quan trọng và thậm chí ghi chú vào sách. Trong quá trình đọc, họ cũng liên tục suy nghĩ về những gì học được. Họ làm mọi bài tập một cách nghiêm túc nhất có thể. Quan trọng hơn cả, họ áp dụng những ý tưởng học được vào cuộc sống. Những người này sẽ dần dần nhận thấy những thay đổi đáng kể trong công việc và cuộc sống.

Dĩ nhiên, bạn luôn có quyền lựa chọn. Bạn có thể chọn là bất kỳ mẫu người nào bạn thích. Vì thế, trước khi bắt đầu chương mới, tôi thật tình hy vọng rằng bạn sẽ có một lựa chọn sáng suốt: chọn lựa hành động và thành công.

Trong những chương tiếp theo, tôi mong bạn có thể dành thời gian để kiểm nghiệm và thực hành những bài tập được đưa ra. Những bài tập này được soạn với mục đích giúp bạn chuyển những kiến thức học được thành hành động tức thời, và từ đó gặt hái những thành quả mà bạn xứng đáng đạt được.

Còn bây giờ, tôi muốn bạn vui lòng lấy giấy bút để thực hiện bài tập dưới đây (bạn cũng có thể viết ngay vào sách để tiện xem lại khi cần). Sau khi bạn làm xong, chúng ta sẽ gặp lại nhau ở Chương 2.

Bài tập cuối chương

Hãy viết ra ít nhất 5 kết quả mà bạn muốn đạt được từ việc đọc quyển sách này.

1.....

.....

2.....

.....

3.....

.....

4.....

.....

5.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hãy viết ra ít nhất 3 mục tiêu lớn (càng cụ thể càng tốt) mà bạn muốn đạt được trong vòng hai năm tới.

1.....

.....

2.....

.....

3.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hãy kể ra những suy nghĩ hạn hẹp và những thói quen xấu đang ngăn cản bạn thực hiện mục tiêu của mình.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tổng kết chương

1. Tất cả chúng ta đều có sẵn những tiềm năng trí tuệ để đạt được bất kỳ thành công nào trong cuộc sống. Chúng ta chỉ thiếu kỹ năng và phương pháp cần thiết để phát huy, điều khiển và sử dụng các tiềm năng đó.
2. **Với những tiềm năng trí tuệ được tận dụng đúng cách, bạn sẽ thu hút được nguồn lực và sự hỗ trợ cần thiết khác để thành công.**
3. Tất cả chúng ta đều có hệ thần kinh như nhau với khoảng 100 tỉ tế bào thần kinh ("phần cứng"). Điều khiến cho mọi người trở nên khác nhau về trí thông minh, suy nghĩ, thói quen và hành động chính là những liên kết thần kinh được tạo ra từ những kích thích khác nhau.
4. **Nếu chúng ta có thể sao chép và cài đặt được các "chương trình" ưu việt của những người thành đạt lên "phần cứng" của mình, chúng ta cũng có thể đạt được những thành công như họ.**

CÔNG THỨC THÀNH CÔNG TUYỆT ĐỈNH

"Thành công là một người thầy tồi. Nó khiến những người thông minh cho rằng họ không thể thất bại." – Bill Gates

Trong chương vừa qua, bạn đã biết rằng tất cả mọi người đều có cùng tiềm năng trí tuệ như nhau. Vấn đề chính là bạn có "cài đặt" được những "chương trình" ưu việt lên "phần cứng" của mình hay không.

Chúng ta hãy cùng nhau đi theo bước chân của những con người vĩ đại đã làm nên nhiều điều kỳ diệu trong cuộc sống... Họ là những người đã học được cách khơi dậy tất cả tiềm năng sẵn có trong bản thân và vận dụng chúng một cách hợp lý nhất. Rõ ràng, nếu bạn có thể học theo những mô thức thành công mà họ đã thể hiện, chắc chắn bạn cũng có thể đạt được những thành quả vượt bậc trong cuộc sống như chính họ.

Thật ra, tôi luôn tự hỏi mình: *"Có hay không có một công thức cho sự thành công? Có phải tất cả những người thành đạt đều làm theo một công thức nhất định để giúp họ đạt được những gì họ mơ ước?"*

Sau khi nghiên cứu hàng trăm tấm gương thành công qua sách vở, Internet, những khóa đào tạo và phỏng vấn trực tiếp, tôi đã phát hiện ra rằng: tuy những người thành công làm việc trong những lĩnh vực riêng biệt, đạt được những thành công khác xa nhau, có những chiến lược và chiến thuật rất khác nhau, thậm chí họ có thể đưa ra những quyết định hoàn toàn trái ngược nhau trong cùng một tình huống, nhưng họ luôn có những điểm đồng nhất: đó là tất cả họ đều làm theo một số bước nhất định để đạt được những gì họ muốn.

Tôi gọi tập hợp những bước này là Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh.

Xin nhắc lại, bất kể bạn đang làm gì, ở đâu, cho dù bạn muốn trở thành nhà phát minh vĩ đại, người bán hàng thành công, nhà giáo tràn đầy cảm hứng, nhà kinh doanh tài ba, luật sư kiệt xuất, phi hành gia vũ trụ hay đạt được bất kỳ thành công nào, những bước trong công thức này vẫn được áp dụng như nhau.

Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh bao gồm hai yếu tố nền tảng và bốn bước cơ bản. Bởi vì tất cả những người thành công đều đã làm theo công thức này, tôi tin chắc một điều rằng: nếu bạn cũng làm đúng như thế, bạn cũng sẽ đạt được bất kỳ thành công nào bạn mong muốn. Ngược lại, nếu bạn bỏ qua một yếu tố hay một bước nào trong công thức này, ước mơ của bạn có thể sẽ không bao giờ trở thành hiện thực như lẽ ra bạn xứng đáng được tận hưởng.

Tôi cũng đã chia sẻ công thức tuyệt vời này cho rất nhiều học viên của mình, nhưng không phải ai cũng ứng dụng nó vào thực tế để thật sự thành công. **"Tại sao vậy?"** – Tôi luôn tự hỏi mình và tôi phát hiện ra rằng, để có thể bền bỉ hành động theo bốn bước cơ bản, có hai yếu tố nền tảng đóng vai trò cực kỳ quan trọng bởi vì chúng quyết định việc bạn có làm theo đúng các bước hay không. Hai yếu tố đó chính là: **hệ thống niềm tin và những giá trị sống của bạn.**

YẾU TỐ NỀN TẢNG THỨ NHẤT: HỆ THỐNG NIỀM TIN MẠNH MẼ

Niềm tin của bạn chính là công tắc đóng mở khả năng tư duy và tiềm năng nội tại trong bạn. Nếu bạn không tự trang bị cho mình những niềm tin tích cực hữu ích thì các bước trong công thức thành công cũng hoàn toàn vô dụng vì bạn chẳng bao giờ thật sự áp dụng được chúng.

Hệ thống niềm tin của bạn quyết định những gì bạn mong muốn hoặc khao khát, cũng như việc bạn có bắt đầu hành động để đạt được những điều đó hay không. Nếu bạn có những niềm tin tiêu cực như *"Việc này quá khó"*, *"Tôi còn quá non nớt"*, *"Làm được việc đó là điều không tưởng"* hay *"Tôi không có đủ khả năng"*, thì gần như chắc chắn là bạn sẽ không đặt ra những mục tiêu to lớn và đầy cảm hứng cho bản thân. Thậm chí nếu không có những niềm tin tích cực, bạn sẽ không bao giờ dám đặt ra bất kỳ mục tiêu nào cho mình. Và dĩ nhiên, sẽ không một ai có thể thật sự đặt ra mục tiêu cho bạn được.

Hơn nữa, những niềm tin tiêu cực về bản thân, cũng như cái nhìn bi quan về hoàn cảnh hiện tại của bạn, sẽ khiến bạn "bỏ cuộc" ngay cả trước khi bắt đầu. Hoặc chỉ cần gặp phải một chướng ngại nhỏ trên đường, thay vì kiên trì hành động theo những bước cơ bản trong Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh cho tới khi đạt được kết quả như ý, bạn sẽ bỏ cuộc.

Nói tóm lại, nếu bạn không tin rằng mình có đủ phẩm chất cần thiết hay nghĩ rằng "Việc đó quá khó khăn" rất có thể bạn sẽ "đầu hàng" ngay từ đầu. Vì thế, phát huy những niềm tin mạnh mẽ và tích cực sẽ là yếu tố quan trọng hàng đầu để cho bốn bước cơ bản của Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh trở nên hiệu quả.

Chương 5 sẽ hướng dẫn bạn cách thức phân tích những niềm tin hiện tại của bạn và xác định xem những niềm tin này là hữu ích

hay tiêu cực. Sau đó, cũng ở Chương 5, bạn sẽ học được phương pháp phát triển những niềm tin tích cực mạnh mẽ có tác dụng thúc đẩy bạn vươn tới thành công.

YẾU TỐ NỀN TẢNG THỨ HAI: GIÁ TRỊ SỐNG LÀ ĐỘNG LỰC THÚC ĐẨY BẠN

Chìa khóa thứ hai của Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh chính là những giá trị sống của bạn. Những giá trị sống cũng giống như những nút bấm cảm xúc điều khiển hành vi của bạn. Đó là những thứ bạn xem trọng trong cuộc sống (vì thế chúng được gọi là "giá trị sống").

Cách nhìn nhận của mỗi người về những giá trị sống như "thành công", "tự do", "an toàn", "tình cảm", và "hạnh phúc" rất khác nhau. Đồng thời, thứ tự sắp xếp các giá trị này trong tâm trí mỗi người sẽ quyết định những lựa chọn và hành vi của họ.

Ví dụ, một số người có động lực làm giàu mạnh mẽ bởi vì họ muốn điều đó mang lại cho họ sự an toàn. *"Tôi muốn kiếm thật nhiều tiền để khi gặp phải những khó khăn trong cuộc sống, tôi luôn có một nguồn dự trữ đáng kể"*. Trong khi đó, một số người khác cũng có cùng mong muốn làm giàu, nhưng họ lại lấy động lực từ những giá trị sống khác như "tự do" chẳng hạn. *"Tôi muốn kiếm đủ tiền để có thể được tự do"* (tự do bỏ công việc nhàm chán hiện tại, tự do lựa chọn làm công việc yêu thích của mình, tự do về thời gian,...).

Điều quan trọng nhất, cho dù những giá trị sống của bạn là gì, chúng cũng cần phải tương ứng với những mơ ước của bạn. Lý do khiến nhiều người cảm thấy không có động lực thực hiện ước mơ của mình là vì những giá trị sống của họ không tương ứng, thậm chí tương khắc với những mơ ước đó.

Tôi từng có một học viên (một người mẹ trẻ), cô chia sẻ với tôi rằng, mặc dù khao khát thành công trong nghề nghiệp, cô chẳng bao giờ có đủ động lực để đạt được chỉ tiêu doanh thu bán hàng của mình. Sau một hồi trò chuyện, tôi phát hiện ra chính những giá trị sống và mơ ước của cô xung đột trực tiếp với nhau. Là một người mẹ trẻ, cô rất coi trọng giá trị "gia đình", nhưng đồng thời mơ ước của cô lại là thành công trong sự nghiệp. Chính điều này tạo nên sự xung đột nội tâm dữ dội làm tiêu hao rất nhiều năng lượng và kềm hãm sự thành công của cô. Cô vừa khao khát sự thành đạt trong nghề nghiệp, vừa cảm thấy có lỗi khi theo đuổi mục tiêu này, bởi vì cô tin rằng như thế cô sẽ không có nhiều thời gian dành cho gia đình.

Chúng ta sẽ tập trung vào sức mạnh của các giá trị sống ở Chương 10. Bạn sẽ học được cách làm thế nào để giải quyết xung đột giữa các giá trị sống và mục tiêu của bạn, cũng như khiến chúng tương ứng với nhau, nhằm mang lại kết quả bạn mong muốn.

Đến đây thì tôi tin chắc rằng bạn đã hiểu được tầm quan trọng của hai yếu tố nền tảng – **hệ thống niềm tin** và **những giá trị sống** – trên con đường vươn tới thành công của bạn. Còn bây giờ, đã đến lúc bạn bắt tay vào hành động.

Bước 1. Đặt ra mục tiêu rõ ràng

Bước đầu tiên để đạt được những gì bạn mơ ước là bạn phải biết chính xác mình muốn gì. Nghe có vẻ quá đơn giản, nhưng tiếc thay, hầu hết mọi người đều không đạt được những thành công to lớn trong cuộc sống chỉ vì họ không **thật sự biết rõ** mình muốn gì ngay từ đầu.

Đa số mọi người đều nói rằng họ muốn thành công trong cuộc sống, nhưng nếu hỏi họ muốn thành công cụ thể như thế nào thì phần lớn sẽ trả lời: "Tôi cũng không biết nữa, tôi chỉ muốn thành công" hoặc chỉ đưa ra những câu trả lời chung chung như *"Tôi muốn hạnh phúc"*, *"Tôi muốn có nhiều tiền hơn"*, *"Tôi muốn có công việc tốt hơn"*, *"Tôi muốn bớt lo lắng"*,...

Rõ ràng, nếu bạn không có một mục tiêu xác định, bạn sẽ không có thứ gì cụ thể để bạn tập trung thời gian và sức lực đạt được hay vươn tới. Đó là lý do tại sao nhiều người, sau một thời gian cố gắng, cuối cùng phát hiện ra rằng họ đã đi lạc hướng và rốt cuộc chẳng đi được tới đâu cả.

Không những thế, nếu bạn không có một mục tiêu cụ thể, bạn cũng không thể xây dựng một chiến lược thích hợp để đạt được nó. Chiến lược để kiếm 200.000 đô la hoàn toàn khác với chiến lược để kiếm 20 triệu đô la. Chỉ khi hiểu rõ mục tiêu của mình là gì, hình dung được nó sống động trong đầu mình, bạn mới bắt đầu thật sự có được mục đích trong cuộc sống, và những việc bạn cần phải làm để chinh phục mục tiêu đó cũng sẽ trở nên rõ ràng.

Tiểu sử của những người thành công nhất và nổi tiếng nhất trong mọi lĩnh vực cho thấy, những thành tựu vĩ đại mà họ đạt được chẳng bao giờ là kết quả của sự may mắn. Thành công không bao giờ đơn giản tự tìm đến với họ. Tất cả mọi thành công vĩ đại đều là kết quả của những mục tiêu rõ ràng đã được xác định từ trước đó rất lâu, cộng với sự phấn đấu không ngừng nghỉ trong một thời gian dài.

Chỉ mới 8 tuổi, **Tiger Woods** đã đặt ra mục tiêu phá hết mọi kỷ lục của môn đánh gôn và trở thành tay gôn chuyên nghiệp hàng đầu thế giới. Anh đã hoàn thành mục tiêu này 13 năm sau vào lúc 21 tuổi. Bằng cách nào ư? Khi nhìn thấy rõ mục tiêu của mình, anh đã không ngừng nỗ lực tập luyện và thi đấu trong suốt 13 năm trời để đạt được nó. Nếu không có một mục tiêu rõ ràng như thế, có lẽ Tiger Woods sẽ không bao giờ thể hiện hết (hay tận dụng được hết) tiềm năng của chính mình, và cũng sẽ không thành công rực rỡ như ngày hôm nay.

Một người khác là **Steven Spielberg**. Vào lúc 12 tuổi, cậu bé Steven đã nói rằng mơ ước của mình là kể những câu chuyện tuyệt vời cho cả thế giới, thông qua những bộ phim làm rung động lòng người. Mục tiêu cụ thể này đã hướng anh đến việc tận dụng toàn bộ thời gian rảnh để làm phim. Sáu năm sau, khi chỉ mới 18 tuổi, anh đã bắt đầu bước chân vào phim trường Universal. Không chỉ dừng lại ở đó, với một mục tiêu hết sức cụ thể trong đầu cùng những năm tháng lao động kiên trì bền bỉ, Steven Spielberg đã dần dần thu thập được những kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết để làm ra được những bộ phim kinh điển như "Danh sách Schindler" (Schindlers list), "Giải cứu binh nhì Ryan" (Saving Private Ryan),... Cho đến nay, Steven đã sáu lần trở thành ứng cử viên sáng giá của giải Oscar dành cho đạo diễn phim tài năng nhất và đã hai lần nhận được giải thưởng này.

Người cuối cùng mà tôi muốn nói đến trong ví dụ này là **Bill Clinton.** Có phải do may mắn mà ông xuất hiện đúng lúc, đúng thời điểm khi Đảng Dân Chủ Mỹ đưa ông lên tranh cử Tổng thống không? Dĩ nhiên là không. Chỉ có một mục tiêu rõ ràng cùng với bao năm tháng kiên trì với chiến lược đúng đắn mới có thể giúp Bill Clinton trở thành vị nguyên thủ quốc gia quyền lực nhất thế giới.

Vốn là con trai của một góa phụ nghèo sinh sống tại một bang nghèo nhất nước Mỹ, định mệnh dường như không hề ưu ái Bill Clinton chút nào... Tuy vậy, chàng trai Bill từ khi còn rất trẻ đã có một hoài bão và một mục đích sống rõ ràng: đó là giúp cải thiện cuộc sống của hàng trăm triệu người bằng việc lãnh đạo đất nước hùng mạnh nhất thế giới – nước Mỹ. Mục tiêu đó rất cụ thể và nó trở thành động lực thúc đẩy anh nhiệt tình tham gia vào tất cả các hội đoàn ở những trường anh từng học để thu thập kinh nghiệm chính trị cũng như lãnh đạo. Thậm chí có thời kỳ, anh còn bị cấm nắm giữ thêm bất cứ vị trí nào khác trong các hội đoàn chỉ vì anh đang kiêm nhiệm quá nhiều vị trí lãnh đạo. Trong quyển sách hồi ký của mình – "Lịch sử sống" (Living History) – bà Hillary Clinton kể lại, ngay từ thời còn là sinh viên đại học Yale, Bill Clinton đã khẳng định với mọi người mục tiêu to lớn của mình rằng, một ngày nào đó, ông sẽ trở thành Tổng thống Mỹ.

Hầu như chẳng có thành công vĩ đại nào lại có được hoàn toàn nhờ vào may mắn, vì gần như tất cả mọi thứ đều xảy ra từ những hoạch định cẩn thận và hành động kiên định. Tuy nhiên, một sự thật đáng buồn là gần như tất cả mọi người, vì một lý do nào đó, đều "quên" lên kế hoạch cho chính cuộc sống của mình. Chính vì thế, họ vô tình rơi vào cảnh sống theo kế hoạch của người khác. Và dĩ nhiên, kế hoạch của người khác thì chắc chắn chẳng bao giờ hoạch định những điều tốt đẹp nhất cho bản thân bạn.

Chỉ khi bạn biết được chính xác mình mong muốn điều gì, bạn mới có thể tập trung mọi khả năng và sức lực vào việc lên kế hoạch cho cuộc đời mình. Thế rồi với mỗi bước bạn thẳng tiến về phía mục tiêu của bản thân, bạn sẽ tạo ra nhiều điều kiện cần thiết để đạt được mục tiêu đó. Dù bạn đang ở độ tuổi nào, ở đâu, làm gì, bạn cũng cần phải bắt đầu đặt ra những mục tiêu cụ thể cho những thứ mà bạn muốn đạt được trong cuộc sống ngay từ bây giờ, càng sớm càng tốt.

Khi bạn đọc đến chương cuối của quyển sách này - Chương 11 - cũng là khi bạn đã có đầy đủ những kiến thức cơ bản để thành công trong cuộc sống, chúng ta sẽ ngồi xuống và hoạch định một tương lai hoàn hảo cho bản thân bạn.

Bước 2. Phát triển một chiến lược hợp lý

Mọi mục tiêu đều có thể đạt được. Vấn đề nằm ở chỗ chiến lược của bạn như thế nào.

Mục tiêu

Chiến lược

Bước thứ hai trong Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh là xây dựng một chiến lược hiệu quả để đưa bạn tới kết quả mong muốn. Một lần nữa, mục tiêu của bạn càng rõ ràng thì bạn càng dễ phát triển một chiến lược phù hợp. Bạn có thể có đầy đủ động lực và khả năng, nhưng nếu không có một chiến lược đúng đắn, bạn cũng sẽ không bao giờ đạt được mục tiêu. Ngược lại, với những chiến lược hợp lý, mọi mục tiêu đều nằm trong tầm tay của bạn.

Ví dụ, hãy tưởng tượng bạn đang là chủ một cửa hàng bán trái cây nhỏ với thu nhập 10 triệu đồng mỗi tháng. Hãy giả sử bạn đặt ra mục tiêu nâng thu nhập lên 15 triệu mỗi tháng. Điều đó có thể thực hiện được không? Dĩ nhiên là được và thậm chí không mấy phức tạp. Bạn có thể làm việc siêng năng hơn, tăng giá bán lên một chút, kéo dài thời gian mở cửa, bán thêm hàng qua điện thoại, giao hàng tận nơi, hoặc tạo ra các chương trình khuyến mãi cho khách hàng thân thiết.

Vậy giả sử bạn đặt ra mục tiêu kiếm được 300 triệu mỗi tháng từ công việc bán trái cây của bạn. Nó có thể thành hiện thực không? Hầu hết mọi người sẽ nói: *"Tất nhiên là không, không cách nào kiếm được bao nhiêu đó tiền từ một quầy bán hoa quả được"*. Đúng thế! Kiếm được 300 triệu mỗi tháng chỉ với một quầy hoa quả nho nhỏ gần như không tưởng. Nhưng nếu bạn thay đổi hoàn toàn phương pháp buôn bán của một cửa hàng hoa quả nhỏ lẻ thông thường, thì mục tiêu trên có thể thành hiện thực không? Điều này hoàn toàn có thể!

Chiến lược mà bạn có thể sử dụng là nghiên cứu làm sao để nhân rộng (thay vì chỉ đơn giản mở rộng) công việc kinh doanh bằng cách: viết ra một kế hoạch kinh doanh chi tiết, tăng vốn thông qua kêu gọi đầu tư, tập trung vào tìm kiếm những loại trái cây ưu việt, tăng chủng loại trái cây, xây dựng thương hiệu, tìm những nguồn cung cấp trái cây đáng tin cậy với giá rẻ hơn, xây dựng hệ thống cửa hàng hoặc nhượng quyền trên toàn quốc. Lúc đó việc kiếm

300 triệu mỗi tháng có trở thành sự thật không? Tất nhiên là được, thậm chí con số thật sự có thể lớn hơn thế rất nhiều lần. Rõ ràng, với sự linh động trong chiến thuật, bạn gần như có thể đạt được bất cứ mục tiêu gì.

Bạn vẫn nghi ngờ khả năng thực hiện việc đó ư? Quá khó khăn hoặc không thể nào ư? Tôi xin được chia sẻ với bạn thành công của một bà... nội trợ – người đã sử dụng chiến lược tương tự như trên cho cửa hàng nhỏ của mình.

Anita Roddick – một người nội trợ bình thường ở nước Anh, bắt đầu khởi nghiệp bằng cách bán những sản phẩm dưỡng da và dưỡng tóc làm từ trái cây hoa quả trong nhà bếp của bà. Lúc đầu, tất cả chỉ là một cửa hàng nhỏ đủ để nuôi sống gia đình. Nhưng sau đó, bằng cách phát triển và áp dụng một chiến lược độc đáo tương tự như tôi đã đề cập trong ví dụ trên, bà đã tiến lên cạnh tranh thành công với những tập đoàn mỹ phẩm hùng mạnh và danh tiếng trong nước rồi đến toàn cầu. Và Anita Roddick không ai khác hơn chính là người sáng lập ra chuỗi cửa hàng mỹ phẩm nổi tiếng trị giá đến một tỉ đô la – The Body Shop.

Chiến lược sáng tạo cộng với sản phẩm và dịch vụ độc đáo

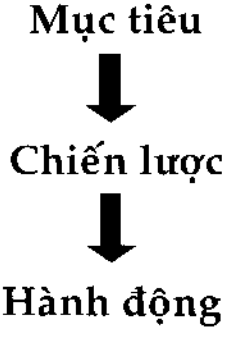
Tôi khám phá được một điều rằng: những người có khả năng đạt kết quả vượt trội thường sử dụng những chiến lược rất khác biệt so với đại đa số mọi người. (Mặc dù tôi công nhận rằng chuyện đó không hề đơn giản chút nào, nhưng bạn sẽ học được cách đứng vào hàng ngũ của họ thông qua quyển sách này.)

Ví dụ, trong quá trình làm huấn luyện của mình, tôi có cơ hội làm việc với tốp 1% nhân viên bảo hiểm hàng đầu với thu nhập trung bình hàng năm khoảng 500.000 đô la. Tôi phát hiện ra một điều hết sức thú vị rằng họ không hẳn làm việc siêng năng hơn 99%

số nhân viên bảo hiểm còn lại, những người chỉ kiếm được ít hơn 50.000 đô la mỗi năm. Điểm khác biệt là ở chỗ: họ sử dụng những phương pháp rất riêng biệt trong việc quản lý thời gian, tìm kiếm khách hàng, bán hàng và hỗ trợ khách hàng.

Vì thế, một trong những chiến lược để thành công là học hỏi từ những người thành công, học những chiến lược mà họ dùng (thông qua sách báo, Internet, các khóa đào tạo,...). Nếu bạn muốn trở thành triệu phú, hãy học những chiến lược của các nhà triệu phú. Nếu bạn muốn trở thành một nhà lãnh đạo tài ba, hãy mô phỏng theo cách thức làm việc của những nhà lãnh đạo kiệt xuất.

Bước 3. Hành động kiên định



Bước thứ ba là hành động kiên trì và bền bỉ dựa trên chiến lược mà bạn đã tạo ra hoặc học hỏi được. Bằng cách này, bạn sẽ từ từ tiến gần tới mục tiêu, từng bước một. Hành động kiên định là yếu tố phân biệt giữa kẻ mơ mộng hão huyền với người thật sự thành công rực rỡ.

Rất nhiều người thừa thông minh để biết họ phải làm gì, nhưng tiếc thay, họ hầu như chẳng bao giờ chịu bắt tay vào hành động. Đó là lý do tại sao đa phần những người đó dù rất giỏi giang nhưng vẫn trở thành người làm thuê cho các doanh nhân là những người

đôi khi học hành chỉ ở mức trung bình. Dĩ nhiên, nếu đó là việc họ muốn thì không có gì sai cả, chỉ cần họ cảm thấy thật sự hạnh phúc và mãn nguyện với cuộc sống đơn giản của họ. Còn bạn, bạn sẽ chọn sống như thế nào? Nếu bạn không hài lòng với cuộc sống luẩn quẩn của mình, hãy LÀM một cái gì đó để thay đổi nó.

Bạn có biết một ai đó có vẻ thua sút bạn về tài năng, cũng như kém thông minh hơn bạn, nhưng lại thành công hơn bạn nhiều lần không? Bạn có bao giờ đặt câu hỏi: *"Tôi biết mình giỏi hơn họ nhưng tại sao họ lại thành công hơn tôi?"*. Đơn giản là vì mặc dù bạn thông minh hơn, nhưng họ lại cố gắng và hành động nhiều hơn, nhất là kiên định hơn. Bên cạnh đó, họ cũng thường xuyên đọc sách, tham gia các khóa học ngắn hạn, rèn luyện thêm kỹ năng giao tiếp xã hội, kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng quản lý công việc... Nói cách khác, họ không bao giờ ngừng học hỏi (một dạng hành động kiên định). Chính vì thế mà họ gặt hái được nhiều kết quả tốt đẹp hơn.

Rõ ràng, việc hành động kiên định để đạt được thành công thì hầu như ai cũng biết và cũng hiểu, nhưng tại sao vẫn có nhiều người chắc chắn đủ thông minh để hiểu điều đó vẫn thất bại trong việc kiên trì hành động để đạt được mục tiêu của mình?

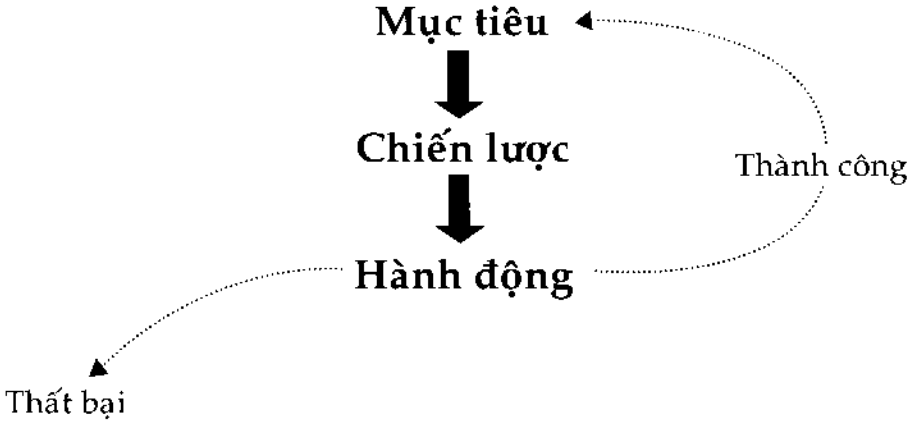
Để thấu hiểu được điều này, trước tiên bạn cần phải biết rằng, động lực để bạn hành động xuất phát từ một hay nhiều trạng thái cảm xúc mà bạn đang trải qua. Những cảm xúc như chán nản, lười biếng,... sẽ lập tức vô hiệu hóa khả năng hành động của bạn. Ngược lại, những cảm xúc như hăng hái, phấn chấn, tự tin,... lại kích thích bạn hành động và hoàn thành công việc của mình.

Khả năng định hướng và điều khiển trạng thái cảm xúc của mình để dẫn đến những hành động tích cực và vươn tới những thành công cao nhất được gọi là **kỹ năng làm chủ bản thân.**

Tôi biết nhiều người, dường như lúc nào cũng đầy ắp những ý tưởng, và bản thân họ chắc chắn cũng thừa thông minh để đạt được bất kỳ thành công nào họ mong muốn, nhưng họ lại thiếu kỹ năng làm chủ bản thân để tạo ra sự hưng phấn trong công việc. Họ có thể có những ý tưởng kinh doanh độc đáo nhưng lại để nỗi sợ thất bại kềm hãm họ. Họ có thể đặt ra những mục tiêu đầy tham vọng nhưng rồi họ lại thiếu động lực để thực hiện. Thậm chí đôi khi họ chỉ bắt tay vào làm việc được một thời gian, nhưng rồi lại nhanh chóng bỏ cuộc khi vấp phải khó khăn trắc trở.

Chương 6, 7 và 8 sẽ trang bị cho bạn những kỹ năng mạnh mẽ để làm chủ cảm xúc, nhằm giúp bạn luôn có được đỉnh cao phong độ trong cuộc sống.

Bước 4. Biến thất bại thành bài học kinh nghiệm



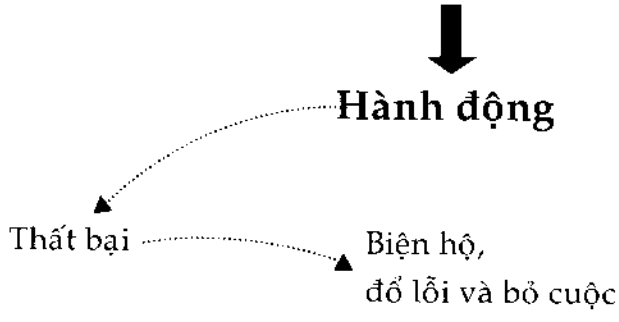
Khi bạn đi theo những chiến lược đã đặt ra và kiên định hành động, chỉ có hai khả năng xảy ra. Khả năng đầu tiên là bạn đạt được thành công ban đầu và tiếp tục tiến xa hơn nữa để cuối cùng đạt được mục tiêu của mình. Tuy vậy, không phải lúc nào bạn cũng đạt được những mục tiêu đề ra. Bạn có thể hành động một cách đầy quyết tâm và kiên định, nhưng cuối cùng lại thu được kết quả không mong muốn. Nhiều người gọi đó thất bại.

Thất bại có thể xảy ra cho bất kỳ ai trong chúng ta. Tất cả chúng ta đều đã và sẽ thất bại tại nhiều thời điểm khác nhau trong cuộc sống. Thật ra, bạn càng hành động nhiều, bạn càng dễ gặp thất bại. Đó cũng chính là lý do tại sao những người thành công nhất cũng luôn là người gặp nhiều thất bại hơn cả. Cho nên, vấn đề không phải là bạn có thất bại hay không, nhiều hay ít, mà vấn đề nằm ở chỗ bạn làm gì khi đứng trước thất bại.

Ba cách con người phản ứng trước thất bại

Điều phân biệt giữa người thành công với người không bao giờ đạt được mong muốn của mình chính là cách họ phản ứng trước những thất bại. Việc một người sẽ làm gì khi đứng trước thất bại có thể mang lại những khác biệt to lớn sau đó. Nhìn chung, con người có ba cách phản ứng khi gặp thất bại.

Cách thứ nhất: Bào chữa, biện minh, đổ lỗi và nhanh chóng bỏ cuộc



Thường người ta sẽ làm gì khi không đạt được điều mong muốn? Họ sẽ đưa ra đủ mọi lý do tự biện hộ khác nhau và đổ lỗi cho mọi thứ hoặc mọi người xung quanh: *"Như thế là không công bằng"*, *"Tôi không đủ thông minh để làm điều đó"*, *"Việc đó quá khó khăn"*, *"Tôi còn trẻ thiếu kinh nghiệm"* hoặc *"Tôi đã quá già"*, *"Tôi thiếu may mắn"*, *"Tôi bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế"*,...

Cảm giác vô vọng và bế tắc, nhóm đầu tiên này sẽ ngừng hành động và bỏ cuộc một cách nhanh chóng. Họ sẽ đầu hàng, chấp nhận từ bỏ mục tiêu to lớn của mình và đành cam chịu sống cuộc sống tầm thường.

Những người này thường luôn than vãn: *"Tôi đã cố gắng hết sức rồi nhưng chẳng thay đổi được gì"*. Bạn có biết ai có thói quen giống như thế không? Có lúc nào trong quá khứ bạn đã từng vô tình làm như thế không? Nếu có cũng không sao cả, vì sau khi bạn hoàn thành bài tập sau đây và đọc tiếp quyển sách này, bạn sẽ không bao giờ như thế nữa.

Hãy suy nghĩ và viết ra những lần bạn tự biện hộ cho mình, đổ lỗi cho người khác và từ bỏ mục tiêu.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

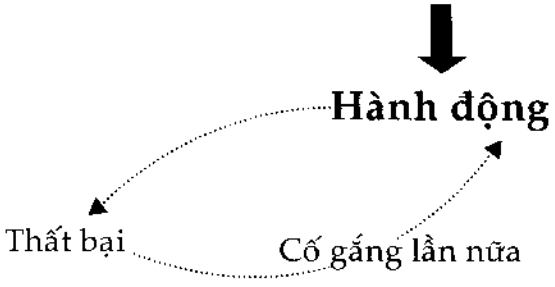
.....

.....

.....

.....

Cách thứ hai:
Kiên trì hành động nhưng với cùng một chiến lược không đổi



Những người lựa chọn cách này thường rất kiên trì và bền bỉ. Khi không đạt được kết quả mong muốn, họ sẽ không chịu bỏ cuộc. Họ sẽ lập tức bật dậy và cố gắng thêm lần nữa, rồi lần nữa,... Châm ngôn của họ là: *"Tôi thất bại bởi vì tôi đã không cố gắng đủ"* hoặc *"Nếu tôi tiếp tục kiên trì, rồi cũng có ngày tôi sẽ thành công"*. Vì thế họ kiên trì hành động, đầu tư thêm thời gian, công sức và nỗ lực nhiều hơn. Bất kể đã thất bại bao nhiêu lần, họ vẫn tiếp tục lao đầu vào thử thách.

Mặc dù kiên trì hành động và không bao giờ lùi bước trước thất bại là hai đức tính phải có của người thành công, nhưng liệu những người chỉ biết làm như thế cuối cùng có đạt được mục tiêu của mình hay không? Điều này thật khó nói. Nếu họ đặt ra những mục tiêu vừa tầm, với thời gian và công sức thì cuối cùng họ sẽ đạt được. Tuy nhiên, nếu họ đặt ra những mục tiêu to lớn vĩ đại, không chỉ đòi hỏi nhiều thời gian và công sức, thì có lẽ họ sẽ không bao giờ thành công nếu chỉ biết đâm đầu vào làm lại sau mỗi lần thất bại. Họ cũng có thể đạt được những kết quả tốt lên dần sau mỗi lần vấp ngã, nhưng rồi họ vẫn không có được những bước đại nhảy vọt để chạm tới mục tiêu to lớn đã đề ra, trong khi cái giá phải trả lại quá đắt. Tại sao như vậy?

Lý do là vì mặc dù kiên trì hành động, họ không chịu dừng lại một chút để phân tích nguyên nhân thất bại, để từ đó thay đổi chiến lược sao cho phù hợp với tình hình. Nếu bạn cứng nhắc sử dụng một phương pháp cố định cho cùng một vấn đề, bạn sẽ mãi mãi chỉ đạt cùng một kết quả nhất định mà thôi. Tôi đã thấy rất nhiều người mắc phải những sai lầm như thế trong nhiều lĩnh vực khác nhau của cuộc sống.

Tôi biết rất nhiều doanh nhân thất bại trong kinh doanh, nhưng rồi họ gượng dậy được và tiếp tục làm... y như cũ. Họ tiếp tục đăng những quảng cáo không hiệu quả, họ lại thuê những nhân viên bất tài. Thậm chí họ vẫn cứ sử dụng chính mô hình kinh doanh vốn đã làm họ thất bại.

Tôi cũng đã tư vấn cho rất nhiều chuyên viên bán hàng luôn cố gắng bỏ thêm thời gian và công sức để nâng cao doanh số, nhưng kết quả thu được vẫn không đáng kể là bao. Lý do tại sao? Vì họ cứ lặp lại những cách tiếp cận khách hàng quá cũ kỹ, thiếu hiệu quả và phí phạm thời gian của mình cho những người không phải là khách hàng tiềm năng, bán cùng những loại sản phẩm không phù hợp với đối tượng khách hàng và tiếp tục đưa ra những bài thuyết trình thiếu tính thuyết phục.

Tất cả những người như thế, cho dù họ có cố gắng đến đâu và thử lại bao nhiêu lần đi nữa, rồi cũng sẽ đến lúc họ cảm thấy bế tắc và vỡ mộng. Cuối cùng họ cũng sẽ đầu hàng, tự chấp nhận bản thân không có đủ năng lực và từ bỏ mục tiêu. Đó là chưa kể sau nhiều lần thất bại mà vẫn không đạt được những gì mong muốn, đôi khi chính họ tự làm cho cuộc sống của mình khó khăn hơn.

Một lần tôi có dịp nói chuyện với một người môi giới nhà đất đã lăn lộn trong nghề hơn tám năm. Anh rất siêng năng nhưng lại thiếu ý chí phấn đấu để đạt được danh hiệu "Ngôi Sao" (phải môi giới được hơn 900.000 đô la giá trị hợp đồng mỗi tháng mới có cơ hội

đạt được danh hiệu này). Khi tôi hỏi tại sao anh không phấn đấu cho danh hiệu đó, anh tâm sự là đã cố gắng rất nhiều lần, nhưng anh cũng chỉ đạt tới mức cao nhất là 500.000 đô la một tháng. Anh cho rằng mình không đủ may mắn và năng lực như những nhân viên thành công khác. Thế nên tôi mới bắt đầu hỏi thăm những chiến lược mà anh đã sử dụng cho việc bán hàng. Anh phản ứng một cách rất thiếu tinh thần cầu tiến rằng: *"Tôi đã thử mọi cách có thể. Tôi có kinh nghiệm hơn tám năm trong nghề này, và anh đừng có lên mặt dạy đời chỉ bảo tôi phải làm gì"*. Sau đó, thông qua những đồng nghiệp của anh trong buổi hội thảo, tôi khéo léo tìm hiểu được rằng anh vẫn chỉ dùng mỗi một chiến lược cố định cho việc bán hàng trong khi luôn nghĩ rằng mình đã thử mọi cách. Cho nên đối với tôi, anh không hề có tám năm kinh nghiệm trong ngành, mà anh chỉ có mỗi "một năm kinh nghiệm" và nó đã được tám tuổi đời rồi.

Bạn có quen biết ai cũng từng gặp hết thất bại này tới thất bại khác cho dù họ cố gắng liên tục? Và nếu bạn can đảm nhìn lại chính bản thân mình, có khi nào bạn cũng vô tình hành động như thế trong quá khứ mà không hay biết?

Hãy suy nghĩ và viết ra những lần bạn thử làm một việc gì đó nhiều lần nhưng không thay đổi chiến lược, dẫn tới việc bạn cảm thấy bế tắc vì không đạt được điều mình muốn và cuối cùng đã bỏ cuộc.

.....

.....

.....

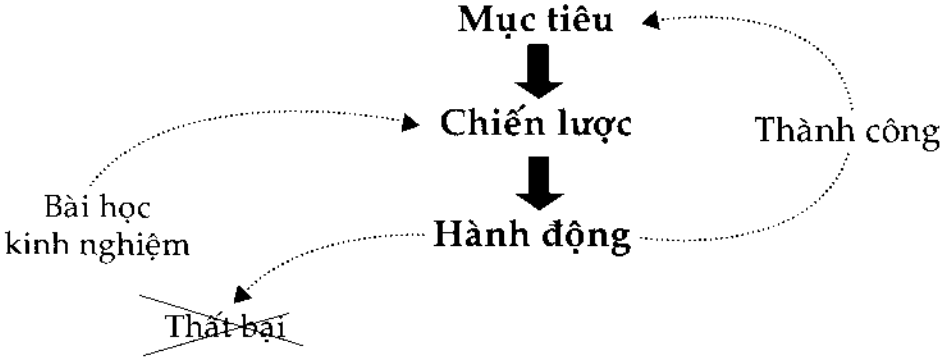
.....

.....

.....

.....

Cách thứ ba: Liên tục rút kinh nghiệm, linh hoạt thay đổi chiến lược và kiên trì hành động cho tới khi thành công



Vậy thì mô thức hành động mà những người thật sự thành công thường thể hiện là gì? Mỗi khi chưa đạt được mục tiêu, họ không bao giờ xem đó là thất bại. Thay vào đó, họ xem nó là một phản hồi từ thực tế nhắc nhở họ phải nhìn lại toàn bộ chiến lược và quá trình hành động của mình. Có thể chiến lược họ sử dụng không hiệu quả, hoặc họ đã không dồn đủ sức lực vào những thời điểm quan trọng. Sau đó họ sử dụng những phản hồi này để rút kinh nghiệm và lập tức linh hoạt thay đổi hoặc điều chỉnh chiến lược trước khi tiếp tục hành động lần nữa.

Nếu họ vẫn không thành công, họ sẽ phân tích những phản hồi kỹ lưỡng hơn nữa, tiếp tục điều chỉnh chiến lược và vẫn kiên trì cố gắng. Họ tiếp tục vòng lặp này cho tới khi đạt được mục đích. **Họ quyết tâm làm mọi việc cần thiết trong khuôn khổ pháp lý và đạo đức để thành công.** Vì thế, hãy nhớ mỗi lần bạn không đạt được điều mình muốn, đó chính là cách mà cuộc sống "phản hồi" lại cho bạn biết những thông tin cần thiết. Điều bạn cần làm là biết "lắng nghe" và phân tích những phản hồi ấy, bởi chúng rất quan trọng cho thành công của bạn trong tương lai. Chúng giúp bạn biết cách điều chỉnh chiến lược của mình sao cho hợp lý, cho tới khi bạn có được một chiến lược đủ tốt, giúp bạn nhanh chóng đạt được mục tiêu.

Người ta kể rằng Thomas Edison đã thất bại trong hơn 10.000 thử nghiệm trước khi phát minh ra bóng đèn điện. Khi được hỏi ông đã làm thế nào để có thể vượt qua nhiều thất bại như thế, ông trả lời rằng: ông không hề thất bại, vì trước khi tạo ra được bóng đèn, ông đã "phát minh" ra 9.999 cách chắc chắn sẽ... không tạo ra được bóng đèn. Và chính nhờ hiểu biết 9.999 cách đó, Edison mới có thể đi đến thành công rực rỡ chung cuộc.

Bill Clinton đã từng được gọi là "cậu bé ngoan cường" không phải là không có lý do riêng của nó. Ông đã vấp ngã nhiều lần với những khó khăn và trở ngại to lớn trên con đường đi đến địa vị Tổng thống Mỹ trong hai nhiệm kỳ liên tiếp. Nhưng mỗi lần như vậy, ông lại rút kinh nghiệm, đánh giá lại tình hình, thay đổi hoặc cải tiến chiến lược và tiếp tục chiến đấu. Những thành viên trong ban vận động tranh cử và vợ ông thường kể lại rằng, mặc dù đêm khuya, nhưng nếu vẫn còn một người nào ngoài đường, Clinton vẫn sẽ ráng nán lại để nói chuyện với "cử tri tiềm năng" và thuyết phục họ. Cuối cùng, như ông đã từng tin mình sẽ làm được, Clinton không những là một trong những vị Tổng thống trẻ tuổi nhất lịch sử nước Mỹ, mà ông còn được biết đến như là vị tổng thống vĩ đại và tâm huyết nhất của nước Mỹ kể từ sau Thế chiến thứ II. Ngay cả khi ông phải rời vị trí Tổng thống sau hai nhiệm kỳ liên tiếp (theo luật định), Bill Clinton vẫn có được 66% sự ủng hộ của người dân Mỹ. (Dĩ nhiên, chúng ta phải chờ xem tân Tổng thống Mỹ Barack Obama có thể làm tốt hơn thế hay không?)

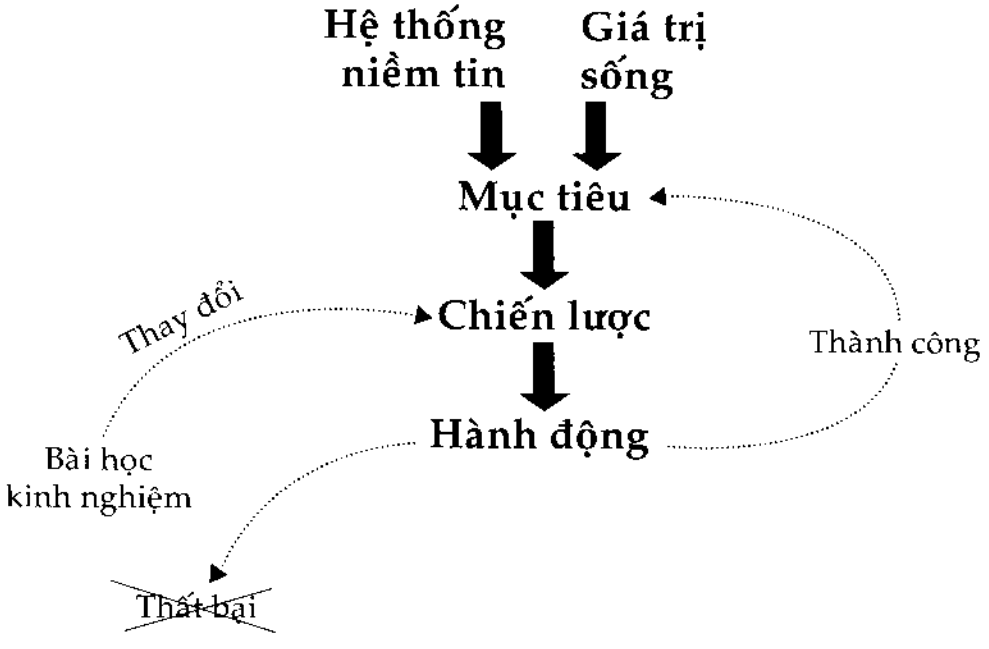
Vậy bây giờ bạn đã bắt đầu hình dung được Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh chưa? Với **hai yếu tố nền tảng** và **bốn bước** vừa qua, bạn có thể làm bất cứ việc gì trong đời mà bạn mong muốn.

1. Xây dựng cho mình một hệ thống niềm tin vững chắc.
2. Xác định những giá trị sống của bản thân.
3. Biết chính xác bạn muốn gì.

4. Phát triển chiến lược phù hợp để đạt được mục tiêu.
5. Hành động một cách quyết tâm và kiên định.
6. Nếu thành công thì bạn có thể đặt mục tiêu mới to lớn hơn, vĩ đại hơn. Nếu chỉ nhận được phản hồi bạn sẽ rút kinh nghiệm và điều chỉnh chiến lược cho tới khi bạn thật sự thành công.

ỨNG DỤNG CÔNG THỨC THÀNH CÔNG TUYỆT ĐỈNH VÀO THỰC TẾ

Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh là tập hợp những bước đi hiệu quả mà bạn có thể sử dụng để đạt được bất cứ điều gì bạn mong muốn. Cá nhân mỗi chúng ta, và thậm chí cả các tổ chức, công ty, đoàn thể, trường học,... cũng có thể làm theo công thức này để liên tục đạt được những thành công rực rỡ trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Những người thường xuyên thất bại là những người đã làm sai bất kỳ một điều gì trong Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh.



"Bill Gates" của Singapore đã sử dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh như thế nào

Bạn có bao giờ nghe tới thương hiệu Creative hoặc công ty Creative Technologies chưa? Đây là công ty có giá trị hàng tỉ đô la và là công ty đầu tiên của Singapore được lên sàn chứng khoán NASDAQ của Mỹ. Nhà sáng lập ra Creative Technologies chính là Sim Wong Hoo – một trong những người giàu có nhất và được xem như là "Bill Gates" của Singapore. Dĩ nhiên, sản nghiệp vĩ đại và danh tiếng mà ông có được ngày hôm nay là nhờ vào việc ông đã sử dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh một cách triệt để. Chắc hẳn điều này không hề làm bạn ngạc nhiên chút nào, bởi vì như đã nói ở trên, tôi không phải là người phát minh ra Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh, tôi chỉ là người đúc kết ra công thức ấy bằng cách nghiên cứu những tấm gương thành công.

Sim Hong Woo xuất thân từ một gia đình nghèo với nhiều trắc trở trong cuộc sống. Ông vốn chỉ là một học sinh trung bình và cũng chỉ tốt nghiệp trung học nghề vào năm 19 tuổi. Đối với đa phần những sinh viên tốt nghiệp trung học nghề, việc sống với mức lương 1.000 đô mỗi tháng ở Singapore đã khiến họ cảm thấy mãn nguyện lắm rồi, nhưng đối với Sim thì không. Điều tạo ra sự khác biệt chính là những niềm tin và giá trị sống riêng của ông.

Sim tin rằng mình không như những người khác. Ông sôi sục niềm tin vào năng lực vượt trội của mình. Niềm tin ấy còn hòa quyện cùng những giá trị sống lớn lao về gia đình, sự thành đạt và tâm huyết muốn đóng góp cho xã hội. Chính từ những điều đó, kết hợp với chút đam mê và hiểu biết, ông đã đặt ra cho mình một mục tiêu thật rõ ràng. Đó là tạo ra được chiếc máy tính đầu tiên trên thế giới có thể nói chuyện, ca hát và chơi nhạc (bên cạnh việc chỉ xử lý các con số). Chắc hẳn bạn sẽ rất ngạc nhiên khi biết Sim đã đặt ra mục tiêu ấy ở tuổi 17, lúc ông vẫn còn đi học. Bạn sẽ càng ngạc nhiên hơn nữa khi biết, chỉ trước đó hai năm (vào năm 15 tuổi), ông đã đặt ra mục tiêu sẽ bán được 100 triệu sản phẩm công nghệ mới có thể cách mạng hóa ngành công nghệ thông tin thế giới.

Chính những mục tiêu to lớn đó đã mang đến cho Sim nguồn cảm hứng để phát triển hàng loạt những chiến lược mà chưa ai từng nghĩ tới. Và dĩ nhiên, ông cũng luôn hành động một cách kiên định vì mục tiêu của mình. Vào năm 1981, bằng tất cả cố gắng và nỗ lực, Sim Hong Woo đã sáng lập ra công ty Creative Technologies chỉ với vỏn vẹn 6.000 đô la. Mãi đến vài năm sau, ông mới có thể tung ra thị trường đứa con tinh thần đầu tiên của mình, Cubic CT, chiếc máy tính đa phương tiện đầu tiên trên thế giới. Ngay lập tức ông đã thành công rực rỡ ư? Rất tiếc là không. Ngược lại, đó là một thất bại thảm hại. Kết quả là công ty ông bị thua lỗ một khoản tiền rất lớn.

Nhưng thay vì xem đó là một "thất bại", Sim xem đó như là một phản hồi rằng thị trường chưa sẵn sàng cho sản phẩm này. Ông bắt đầu ngồi xuống phân tích nguyên nhân tại sao và phát hiện ra rằng, sản phẩm của mình còn quá phức tạp và đắt tiền. Từ đó, ông linh động thay đổi, phát triển một chiến lược khác và một phát minh mới lại ra đời. Lần này thì ông thành công chăng? Rất tiếc rằng một lần nữa ông lại không thành công. Thậm chí, đây cũng chẳng phải là lần cuối cùng ông "thất bại".

Không chỉ kiên trì cố gắng hết lần này đến lần khác, Sim liên tục tận dụng những "phản hồi" để ngày càng đúc kết được nhiều kinh nghiệm, đồng thời điều chỉnh và cải tiến chiến lược của mình một cách liên tục. Ông làm thế cho đến khi phát triển được một bảng mạch âm thanh chất lượng cao nhưng giá lại rẻ với tên gọi "Sound Blaster". Khi sản phẩm "Sound Blaster" được tung ra, nó lập tức thành công vang dội, trở thành một trong những sản phẩm phần cứng máy tính bán chạy nhất và cũng là tiêu chuẩn toàn cầu cho máy tính đa phương tiện. Ngay sau đó, hơn 60% máy tính đa phương tiện trên thế giới hoạt động dựa trên công nghệ Sound Blaster của Creative Technologies.

Vào năm 1992, Creative Technologies trở thành công ty Singapore đầu tiên được lên sàn chứng khoán NASDAQ tại Mỹ. Từ đó, Creative chính thức bước vào hàng ngũ những công ty trị giá hàng tỉ đô. Ngày nay, Creative Technologies là một trong những tập đoàn công nghệ hàng đầu với hơn 5.500 nhân viên, hơn 20.000 điểm bán lẻ chỉ riêng ở Mỹ và nhiều sản phẩm sáng tạo khác nhau.

Những người thành công nhờ vào nỗ lực như Sim Hong Woo dĩ nhiên luôn khiến chúng ta ngưỡng mộ. Tuy nhiên, đôi khi chúng ta dường như quá chú ý tới việc làm thế nào những người thành công có vẻ như rất thông minh và may mắn này luôn có mặt đúng nơi đúng lúc cho sự thành công. Chúng ta cũng thường ngưỡng mộ họ như là những "siêu nhân". Nhưng thật ra, họ cũng chỉ là những người bình thường như tất cả chúng ta thôi. Diều khác biệt chính là họ có can đảm để dám sống và vươn lên bằng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh, từ đó đạt được thành công rực rỡ mà người người phải thán phục.

KHÓA HỌC NHỮNG MÔ THỨC THÀNH CÔNG... CŨNG ĐI TỪ THẤT BẠI ĐẾN THÀNH CÔNG

Khóa học Những Mô Thức Thành Công của công ty Adam Khoo Learning Technologies Group cũng chính là kết quả của Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh. Khi Stuart và tôi nảy ra ý tưởng cho ra đời khóa học này, chúng tôi có những niềm tin và giá trị sống mạnh mẽ làm tiền đề cho sự thành công của khóa học. Chúng tôi đặt ra những mục tiêu cụ thể như: khóa học đầu tiên dành cho 50 người và sẽ diễn ra vào tháng 11 năm 2002. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng dày công phát triển toàn bộ nội dung, cách thức tiến hành khóa học và cả chiến lược tiếp thị cho nó.

Chiến lược của chúng tôi là đăng quảng cáo trên báo chí để thu hút khách hàng tiềm năng tới những buổi giới thiệu khóa học. Ở đó, họ sẽ được nghe chúng tôi diễn thuyết miễn phí về khóa học và tiếp theo sẽ được mời đăng ký cho khóa học 8 ngày tuyệt vời này với giá vô cùng hấp dẫn là 2.000 đô la. (Hiện nay, khóa học này của chúng tôi có giá hơn 4.500 đô la.)

Sau khi có được một chiến lược như ý, chúng tôi hăm hở tiến hành đăng quảng cáo, đặt phòng hội thảo và chờ đợi phản hồi. Lúc đầu mọi chuyện diễn ra rất suôn sẻ vì có tới hơn một trăm người lũ lượt đến dự buổi giới thiệu đầu tiên. Stuart và tôi đã thực hiện những bài diễn thuyết hùng hồn và sống động nhất trong buổi hôm ấy.

Khi kết thúc buổi giới thiệu, chúng tôi mong đợi ít nhất từ 15 đến 20 người đăng ký tham dự khóa học. Nhưng bạn hãy đoán xem chuyện gì đã xảy ra? Gần như tất cả mọi người đứng lên và... ra về. Chỉ có duy nhất một người ở lại đăng ký. Nói về hoàn thành mục tiêu thì rõ ràng chúng tôi còn lâu mới đạt mức 15-20 người đăng ký trong mỗi buổi giới thiệu, chứ đừng nói đến tổng số 50 người tham gia.

Trong hoàn cảnh ấy, nếu là người khác thì họ có thể đã đầu hàng, tin rằng ý tưởng có 50 học viên chỉ là điên rồ và nhanh chóng bỏ cuộc (cách phản ứng thứ nhất). Hoặc cùng lắm, họ sẽ thử vài lần nữa để rồi cũng chỉ gặp thất bại não nề như thế, và cuối cùng vẫn phải quyết định bỏ cuộc vì không muốn thua lỗ thêm nữa (cách phản ứng thứ hai).

Thật vậy, đã có vài nhân viên và bạn bè của tôi khi thấy thất bại trước mắt đã viện đủ mọi lý do để... bỏ cuộc. Người thì nói rằng kinh tế đang rất xấu, sẽ không ai chịu bỏ ra 2.000 đô la cho một khóa đào tạo vào lúc này cả. Người thì nói tôi nhìn quá trẻ và không đủ độ "chín" để đứng ra giảng dạy. Thậm chí có người còn nói là vì các yếu tố... phong thủy, địa lý.

Nếu chú ý, bạn sẽ thấy ngay rằng những phản ứng như thế (đổ thừa, biện hộ,...) là xu hướng giống nhau của đại đa số mọi người khi gặp những việc không như ý. Bây giờ bạn đã biết điều đó, tôi tin rằng bạn sẽ có những lựa chọn tốt hơn trong tương lai.

Còn về phần mình, tôi cũng đã có thể chấp nhận những lý do trên để biện hộ cho việc không đạt được mục tiêu đề ra. Nhưng tôi nhận ra rằng, việc cố gắng tìm kiếm và viện dẫn những lý do hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi (tôi không thể "hô biến" khiến nền kinh tế lạc quan hơn, tôi không thể nói dối tuổi của mình,...) sẽ không giúp ích được gì cả. Vì thế, tôi chọn cách phản ứng thứ ba vì nó hợp lý và đúng với Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh. Thế là Stuart và tôi cùng nhìn lại, xem xét và phân tích những việc đã xảy ra, cũng như lý do tại sao chúng dẫn đến kết quả tệ hại, khác xa so với dự tính ban đầu trong chiến lược của chúng tôi.

Lý do gì đã khiến mọi người không đăng ký một khóa đào tạo tuyệt vời đến thế, nhất là với một cái giá hết sức phải chăng? Chúng tôi bắt đầu thu thập thêm thông tin bằng cách gọi điện hỏi thăm những người đã tham dự nhưng không đăng ký. Những phản hồi ấy bao gồm: *"Chưa thấy có nhu cầu phải đăng kí ngay"*, *"Sợ khóa đào tạo không mang lại kết quả mong muốn"* và *"Cảm thấy không thể thu xếp thời gian để tham dự một khóa đào tạo diễn ra trong vòng 8 ngày liên tiếp"*.

Dựa vào các phản hồi đó, chúng tôi mạnh dạn đưa ra những thay đổi lớn trong trình tự bài diễn thuyết, cấu trúc cũng như thời gian của khóa học, cách chúng tôi xử lý những phản đối và cách chúng tôi khéo léo kết thúc buổi diễn thuyết.

Chúng tôi chia nhỏ khóa đào tạo dài ngày ra thành ba khóa đào tạo ngắn ngày khác nhau (để giải quyết vấn đề thời gian). Chúng tôi đưa ra cam kết hoàn lại 100% tiền học nếu người tham gia không vừa lòng với khóa học (để giải quyết vấn đề lòng tin). Chúng tôi đưa ra khuyến mãi giảm giá đặc biệt dành riêng cho những người đăng ký ngay sau buổi giới thiệu (để giải quyết vấn đề cảm thấy chần chừ).

Với chiến thuật mới của mình, trong tuần tiếp theo, chúng tôi tổ chức thêm một buổi giới thiệu nữa cho khoảng 100 người tham dự. Bạn hãy đoán xem kết quả thế nào?... Lần này có hơn 13 người đăng ký. Nếu so với thất bại thảm hại của lần đầu thì lần này có rất nhiều tiến bộ, nhưng chúng tôi vẫn chưa đạt được mục tiêu 15-20 người đăng ký cho mỗi buổi giới thiệu.

Thế là chúng tôi lại tiếp tục ngồi xuống nhìn lại quá trình, thu thập thêm thông tin phản hồi và cải tiến những chiến lược hiện tại. Chúng tôi tự hỏi mình những câu hỏi như: *"Có cách nào khác để chúng tôi có thêm nhiều người đăng ký?"*, *"Làm cách nào để mọi người nhận ra sự thật rằng khóa học này là cần thiết cho những thành công vượt bậc của họ trong tương lai?"*,...

Sau đó, chúng tôi đưa ra thêm một số cải tiến khác. Trong tuần tiếp theo nữa, chúng tôi lại tổ chức thêm một buổi giới thiệu. Và lần này có 16 người đăng ký tại chỗ. Không dừng lại ở đó, chúng tôi lại tiếp tục cải tiến chiến lược của mình và đạt được kỷ lục 22 người đăng ký ngay lập tức sau khi kết thúc buổi giới thiệu tiếp theo. Vậy là cuối cùng, chúng tôi đã vượt quá mục tiêu mình đặt ra ban đầu là chỉ cung cấp 50 suất cho khóa đào tạo Những Mô Thức Thành Công đầu tiên. Rõ ràng, bằng cách sử dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh, chúng tôi hoàn thành mục tiêu của mình một cách nhanh chóng, cho dù lúc đầu chúng tôi đã thất bại thảm hại.

Thế là vẫn tiếp tục áp dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh, chúng tôi đặt ra cho mình mục tiêu cao hơn với 80 học viên cho mỗi khóa trong năm tiếp theo. Chúng tôi cũng không thành công ngay tức thì, nhưng chúng tôi luôn nghiêm túc trong việc ghi nhận "phản hồi" và thay đổi chiến lược. Thậm chí, trong quá trình hoàn thiện chiến lược của mình, chúng tôi còn liên tục cải tiến nội dung khóa học để có thêm nhiều học viên tự động tìm đến khóa học

thông qua giới thiệu của bạn bè đã học trước đó. Hiện nay, con số học viên trung bình của chúng tôi đã vượt quá 80 cho mỗi khóa, và đang dần tăng lên con số 100. Đó là chưa kể giá trung bình của khóa học đã tăng lên gấp đôi (dĩ nhiên là cùng với chất lượng và hiệu quả của nó sau nhiều lần cải tiến).

Một lần nữa, với những thành công như thế khi tuổi đời còn rất trẻ, mọi người đồn đại rằng tôi vừa có nhiều tài năng vừa có nhiều may mắn để có thể tạo ra được một khóa đào tạo nổi tiếng như thế. Họ nghĩ rằng tôi là một "thiên tài" có thể... "biến mọi thứ chạm vào thành vàng". Họ không thấy rằng tôi cũng chỉ là một người bình thường, khác biệt ở chỗ là tôi biết hành động bền bỉ và kiên trì áp dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh. Cho nên, tôi dám khẳng định rằng bất kỳ ai làm theo bí quyết này một cách kiên định cũng sẽ gặt hái được những thành quả to lớn trong bất cứ lĩnh vực nào họ mong muốn.

HÃY LINH HOẠT ĐỂ LÀM CHỦ ĐƯỢC HOÀN CẢNH

Công thức này thậm chí còn áp dụng được cho những mối quan hệ cá nhân và nuôi dạy con cái. Tuy nhiên, bạn cần phải nhớ rằng một trong những yếu tố quan trọng khi áp dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh chính là "tính linh hoạt". Trong công thức của chúng ta, tính linh hoạt được định nghĩa là khả năng có thể liên tục thay đổi hoặc điều chỉnh chiến lược khi cần thiết (trong phạm vi pháp luật và đạo đức) để đạt được mục tiêu mong muốn. Điều không may là thông thường, đa số mọi người chỉ thử vài ba phương pháp quen thuộc xong rồi bỏ cuộc và tuyên bố hùng hồn rằng: **"Tôi đã thử hết mọi cách!"**

Khi mẹ còn dễ "lên cơn" hơn cả con

Trước đây từng có một phụ huynh tâm sự với tôi rằng cô không biết làm sao để đối phó với tính hay "lên cơn" của đứa con gái. Mỗi khi đứa trẻ không đạt được điều nó muốn như là được mua cho đồ chơi mới, thì nó bắt đầu "lên cơn", khóc lóc, la hét ngay giữa đường giữa chợ, cho tới khi cô chịu thua và chiều theo ý nó.

Cô nói: *"Tôi đã thử hết mọi cách nhưng không hiệu quả. Tôi không biết phải làm gì bây giờ nữa?"*. Thế là tôi hỏi cô ấy: *"Vậy chị có chắc chắn là đã thử hết mọi cách chưa?"* – *"Vâng, tôi nghĩ là mọi cách. Không cách nào ngăn được nó diễn trò đó mỗi khi không vừa ý."* – *"Vậy thì tổng cộng chị đã thử bao nhiêu cách?"*.

Sau khi suy nghĩ một hồi, người mẹ trả lời rằng chị mới thử có hai phương pháp. Một là im lặng, cứng rắn, mặc kệ đứa trẻ, hai là khuyên bảo nhẹ nhàng mềm mỏng với nó, nhưng không cách nào hiệu quả.

Thường thì đa số chúng ta cũng như bậc phụ huynh này, luôn thiếu linh động trong cách giải quyết vấn đề, nên dễ dẫn đến việc bế tắc, tuyệt vọng. Thế nên tôi phải hướng dẫn cô ấy một chiêu thức mới.

"Lần tới, nếu con chị vòi vĩnh gì, chị hãy "nổi cơn tam bành" trước cả khi đứa bé kịp "lên cơn".

"Anh nói nghiêm túc chứ? Làm thế giữa đường giữa chợ ư?" Chị ngạc nhiên tròn mắt hỏi lại.

"Vâng! Để làm chủ hoàn cảnh và "chiến thắng" bọn trẻ, chị phải trở nên linh hoạt hơn chúng. Chị hãy sử dụng phương pháp này xem chuyện gì sẽ xảy ra."

Thế là lần tiếp theo khi con chị bắt đầu nài nỉ mua đồ chơi, chị ngay lập tức "lên cơn thịnh nộ". Chị la hét, thậm chí giãy giụa ngay trong cửa hàng, trước mặt mọi người (y như đứa con chị hay làm). *"Không được đòi mua đồ chơi nữa! Tại sao con luôn muốn phải có đồ chơi mới? Con đã có quá nhiều đồ chơi rồi!"*. Thế là đứa trẻ vì quá bất ngờ và sợ hãi (chưa bao giờ nó thấy mẹ nó như thế ở nơi công cộng) đã không dám vòi vĩnh nữa.

Cứ thế, người mẹ tiếp tục sử dụng phương pháp này mỗi khi đứa con bắt đầu nhõng nhẽo một cách vô lý cho tới khi nó sợ phải thấy mẹ nó "nổi cơn tam bành" nơi công cộng nên không dám vòi vĩnh lung tung nữa.

Bạn thấy đó, với khả năng linh hoạt, bạn có thể làm được nhiều việc tưởng chừng không thể.

Thật ra, trong bất cứ trường hợp nào, người linh động nhất cuối cùng sẽ là người làm chủ được tình thế. Đó là lí do tại sao dường như trẻ nhỏ thường điều khiển được cha mẹ chúng thay vì điều ngược lại. Là người lớn, chúng ta thường rất cứng nhắc và dễ đoán. Còn bọn trẻ thì hoàn toàn khác, chúng hết sức linh hoạt trong đa số hoàn cảnh và có thể làm mọi thứ (thay đổi chiến thuật linh hoạt) để đạt được điều chúng muốn. Cho nên, chỉ có một cách là chúng ta phải trở nên linh hoạt hơn bọn trẻ thì chúng ta mới có thể bắt đầu làm chủ được tình thế và đạt được kết quả mong muốn.

Nếu bạn là một bậc làm cha làm mẹ, bạn sẽ học thêm được nhiều điều mới lạ, thú vị và bổ ích về những phương pháp dạy dỗ con cái hiện đại trong một quyển sách bán chạy khác của tôi: **"Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi - Bí quyết làm trỗi dậy tài năng trong con bạn".**

Bây giờ bạn đã hiểu khá rõ về Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh. Câu hỏi đặt ra là bạn sẽ sử dụng công thức ấy như thế nào để đạt được những thành công khác nhau trong cuộc sống? Trong sự nghiệp? Trong tình cảm? Trong các mối quan hệ? Trong sức khỏe? Chúng ta sẽ cùng nhau khám phá trong những chương tiếp theo...

Bài tập cuối chương

Bạn đã sẵn sàng cho những bài tập cuối chương chưa? Đúng rồi! Hãy cầm bút lên và bắt đầu viết nhé.

Đã bao giờ bạn thành công nhờ rút kinh nghiệm từ những phản hồi và linh hoạt thay đổi chiến lược chưa? Hãy viết ra ít nhất 3 trường hợp.

1.....

.....

.....

2.....

.....

.....

3.....

.....

.....

.....

.....

Có những lĩnh vực nào trong cuộc sống mình, bạn thấy có thể áp dụng được Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh để đạt những điều bạn luôn mong ước hoặc khao khát?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tổng kết chương

1. Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh



2. Có ba cách chúng ta đối mặt với thất bại

a. **Bào chữa, biện minh, đổ lỗi và nhanh chóng bỏ cuộc.**

b. **Cố gắng nhiều lần với cùng một chiến lược cho dù thất bại, cho tới khi bế tắc và buộc phải bỏ cuộc.**

c. **Nhận phản hồi, rút kinh nghiệm để thay đổi chiến lược, kiên trì hành động cho tới khi có được một kết quả nào đó. Lập lại quá trình này đến khi đạt được mục tiêu mong muốn.**

3. Tính linh hoạt là khả năng liên tục thay đổi chiến lược và sẵn sàng làm mọi thứ (trong phạm vi pháp luật và đạo đức) để đạt được kết quả mong muốn.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC BẤT CỨ ĐIỀU GÌ BẠN MONG MUỐN

"Không một ai tự thay đổi cho đến khi người ấy cảm thấy buộc phải làm điều đó." – Socrates

Trong chương trước, chúng ta đã thống nhất với nhau rằng người thành công là người coi thất bại như một sự phản hồi từ cuộc sống, và họ sử dụng những phản hồi này để thay đổi chiến lược cho phù hợp hơn, trước khi bắt đầu lại lần nữa. Họ kiên trì lặp đi lặp lại quá trình này cho đến khi họ đạt được điều mình muốn. Lev Tolstoy, đại văn hào Nga, trong lá thư gửi cho người cô của mình có đoạn đại ý như sau: Cuộc đời cháu không hề là một đại lộ thẳng tắp như mọi người thường nghĩ mà giống như một con đường rừng của một chuỗi sai lầm. Cháu cứ bắt đầu một việc gì đó, nhận thấy sai lầm bèn sửa chữa, rồi lại sai lầm rồi lại sửa, và cứ thế mãi cho đến khi con đường trước mặt sáng dần lên...

Vì thế, có lẽ bây giờ bạn đã hiểu tại sao có quá ít người sẵn lòng thay đổi và kiên trì hành động cho đến khi họ đạt được mục đích, và tại sao có quá nhiều người bỏ cuộc giữa đường. Tệ hơn nữa, vẫn có những người chần chừ mãi chẳng dám bắt tay vào việc gì?

Lý do khá đơn giản, mặc dù tất cả mọi người đều mong muốn thành công, nhưng chỉ có một số rất ít người thật sự QUYẾT TÂM hướng đến những mục tiêu to lớn của mình.

Với đại đa số mọi người, việc có nhiều tiền hơn, có cuộc sống thoải mái hơn, bảo đảm hơn, hạnh phúc hơn và thành công hơn bao giờ cũng chỉ là những mơ ước trong cuộc sống. Họ nghĩ thật tuyệt vời khi có được những điều ấy, nhưng rốt cuộc không có chúng, họ vẫn... sống, cho nên hà tất phải nhọc lòng làm chi. Vì thế, dĩ nhiên họ chẳng bao giờ dành thời gian để hành động vì những điều đó, bởi dường như bao giờ cũng có một cái khác "quan trọng" hơn chiếm mất thời gian của họ.

Khi một mục tiêu chẳng là gì ngoài một mong ước mơ hồ, bạn sẽ thấy mình bị những cám dỗ, vật cản, những thất vọng hay thất bại cầm chân. Nhiều người cũng có những mục tiêu to lớn hẳn hoi, nhưng chúng chẳng qua chỉ là những mong muốn vừa tầm với, và họ không cần phải nhọc công gắng sức là bao vẫn đạt được nó. Khi gặp khó khăn vất vả một chút, họ lại tặc lưỡi đưa ra hàng tá lý do tự biện minh cho việc họ không làm gì cả. Kết quả thì bạn đã rõ, với những người ấy thì mong ước vẫn chỉ mãi là ước mong, vì họ chẳng bao giờ chịu cố gắng hết sức để theo đuổi và biến nó thành hiện thực.

5% đặc biệt QUYẾT TÂM PHẢI thành công	95% còn lại chỉ ƯỚC, MUỐN, HY VỌNG và THÍCH được thành công
Họ biến nó thành việc BUỘC PHẢI LÀM	Họ chỉ làm khi thấy tiện lợi thoải mái
Họ làm bất cứ điều gì cần làm trong khuôn khổ pháp luật và đạo đức	Họ viện cớ cho việc không làm gì cả

Một lần nọ, một nhà tư vấn tài chính tìm đến tôi xin lời khuyên. Anh có thâm niên 5 năm làm việc trong ngành. Anh cũng đã tham dự vài cuộc hội thảo, đọc vài quyển sách về bán hàng và bí quyết thành công. Ngay từ đầu anh đã vạch ra cho mình mục tiêu để phấn đấu: đó là giành được danh hiệu Bàn Tròn Triệu Đô – Million Dollar Round Table (MDRT) – danh hiệu của 5% các nhà tư vấn tài chính giỏi nhất thế giới. Tuy vậy, anh vẫn không hiểu sao mình không thể đến gần mục tiêu này, bất chấp những cố gắng "vượt bậc" của bản thân. Vì vậy, anh mới nhờ tôi tư vấn xem anh cần phải làm gì để đạt được điều đó. Tôi mời anh ngồi vào bàn, đưa cho anh cả một danh sách dài các bước hành động và chiến lược mà anh phải cân nhắc để nâng cao doanh thu của mình.

Tôi khuyên anh phải gọi 20 cuộc điện thoại mỗi ngày, tham dự hai buổi họp mặt giao lưu mới mỗi tuần, thiết kế các mẫu quảng cáo ấn tượng, dành thời gian tiếp xúc với những công nhân làm ca đêm (họ là một phân khúc thị trường lớn còn chưa được khai phá), còn vào những ngày cuối tuần thì đi dự các buổi hội thảo chất lượng cao và tổ chức những buổi giới thiệu miễn phí. Tôi cũng nhắc nhở anh phải cập nhật và trau dồi những kỹ năng cũng như kiến thức về sản phẩm của mình mỗi tháng một lần.

Trong khi nói, tôi có thể nhận thấy rằng những việc mà tôi yêu cầu anh chàng này làm sẽ lôi anh ra khỏi vòng thoải mái của anh. Người này chưa chuẩn bị tâm lý để từ bỏ những ngày cuối tuần vui vẻ, không sẵn sàng cho những buổi thức thâu đêm suốt sáng tìm kiếm thêm khách hàng, không muốn bỏ tiền sửa đổi và tân trang mẫu quảng cáo cũ kỹ, cũng như không muốn phải cố gắng nâng cấp kỹ năng của mình thông qua các khóa học chất lượng cao (vì cho rằng chi phí đắt).

Anh bắt đầu đưa ra những cái cớ để thoái lui như, *"Tôi nghĩ mình không có thời gian cho những chuyện đó."*, *"Tôi không có tiền để đầu*

tư thêm.", "Tôi chưa từng làm việc này bao giờ.", "Trời ơi quá nhiều việc như thế thì làm sao cho xuể!" v.v...

Khi chúng tôi chia tay, tôi thật sự nghi ngờ việc anh sẽ dùng những phương pháp mà tôi chia sẻ, kể cả khi anh biết rõ rằng tất cả những điều tôi nói đã được chứng minh là mang lại hiệu quả cao cho nhiều nhà tư vấn tài chính. Mặc dù người đàn ông này thuộc vào loại người biết vạch ra mục tiêu rõ ràng cụ thể cho mình, nhưng anh chưa chuẩn bị tâm thế **"nếm mật nằm gai"** làm tất cả những việc cần thiết để đạt được mục tiêu của mình và thành công.

Khi một mục tiêu trở thành điều BUỘC PHẢI ĐẠT ĐƯỢC... chúng ta sẽ hành động với một tâm thế hoàn toàn khác.

Những người đạt được mục đích của mình thường là những người toàn tâm toàn ý vào việc bằng mọi cách có được điều mình muốn. Với họ, mục tiêu trong đời không phải là ước muốn mơ hồ, mà đó thật sự là những việc phải làm và phải đạt được chứ không thể nào khác hơn.

Khi một mục tiêu trở thành một việc bắt buộc phải thực hiện, bạn sẽ thay đổi tâm thế một cách hoàn toàn. Lúc ấy, bạn sẽ cảm thấy mình không còn lựa chọn nào khác, và bạn sẽ làm bất cứ điều gì phải làm để đạt được điều đó (tất nhiên là trong giới hạn đạo lý – luật pháp). Khi một điều gì đó trở thành việc phải làm, bạn sẽ cố gắng hết sức để "lôi" mình ra khỏi "chỗ trú ẩn" thoải mái vốn có, và thay đổi chiến lược của mình liên tục, bất kể bao nhiêu lần, miễn là cần thiết để đạt được thành công.

Một lần nữa, bạn cần phải nhận ra rằng, những người thành công là những người thật sự chứng tỏ được quyết tâm sắt đá của mình. Thực tế cho tôi niềm tin rằng: thất bại, trở ngại và những điều không như ý chính là những cách thức khác nhau mà cuộc sống

dùng để thử thách quyết tâm thành công của chúng ta. Hầu hết mọi người "rớt" bài kiểm tra này vì bỏ cuộc ngay khi họ gặp khó khăn trở ngại. Còn lại chỉ có một số ít người sẽ làm bất cứ điều gì để "giải đáp" và vượt qua "những bài toán khó" trong cuộc sống cho đến khi họ "đậu" bài kiểm tra. Đó chính là lý do tại sao: thành công không dành cho tất cả mọi người. Và đó cũng là lý do tại sao chúng ta gọi nó là "vĩ đại" chứ không phải là "tầm thường".

Tôi thật lòng tin vào một điều: khi thành công trở thành bắt buộc đối với bạn, bạn sẽ trong tâm thế sẵn sàng làm bất cứ việc gì cần làm, và khi đó, bạn chắc chắn sẽ tìm ra một cách nào đó để đến gần mục tiêu của mình hơn.

"Bạn sẽ không bao giờ đạt được bất cứ điều gì trong đời trừ khi bạn biến nó thành việc PHẢI LÀM" – Adam Khoo

KHI BẠN ĐẶT MÌNH VÀO THẾ BUỘC PHẢI THÀNH CÔNG THÌ BAO GIỜ BẠN CŨNG SẼ TÌM RA CÁCH

Bạn có biết rằng, bạn có thể làm nên những điều kỳ diệu khi bạn không còn lựa chọn nào khác không? Bạn đã bao giờ đề ra mục tiêu sẽ tập thể dục mỗi ngày vì sức khỏe của bản thân chưa? Hầu như mọi người ai cũng đã từng hào hứng và quyết tâm tập thể dục trong một vài ngày, nhưng chẳng bao lâu thì phần lớn họ đều bỏ cuộc vì nhiều lý do "không giải quyết được" như: mất thời gian, mệt mỏi, không có sức, không thể làm nổi,...

Bây giờ, bạn hãy tưởng tượng một hoàn cảnh trớ trêu thế này. Giả sử có một ai đó chĩa súng vào đầu người bạn yêu thương nhất và dọa sẽ giết người này nếu bạn không dậy sớm tập thể dục vào mỗi buổi sáng. Liệu lúc đó, bạn sẽ gặp phải những khó khăn như cũ không? Dĩ nhiên là có. Nhưng bạn có vượt qua được tất cả không? Tôi tin chắc là bạn làm được.

Rõ ràng, bạn có tất cả tiềm năng để đạt được bất cứ mục tiêu nào trong đời. Cái mà bạn thiếu chính là một lý do thuyết phục để... PHẢI LÀM được điều đó bằng mọi giá. Ngay khi một mục tiêu trở thành điều BẮT BUỘC PHẢI LÀM, nó lập tức sẽ giúp bạn tận dụng trực tiếp nguồn lực vô hạn trong chính bản thân bạn, và điều đó thúc đẩy bạn đạt được gần như bất cứ điều gì bạn mong muốn.

Bạn học được gì từ câu chuyện của một vị tướng và những người lính?

Tôi muốn kể cho bạn câu chuyện này về một vị tướng. Một lần, ông thống lãnh đạo quân của mình tiến sâu vào vùng địch với nhiệm vụ tiêu diệt quân xâm lược. Thật không may, khi vừa cập thuyền vào vùng đất bị quân địch chiếm đóng, ông mới phát hiện ra rằng tin tức tình báo đã sai, quân số của ông chỉ bằng 1/4 quân số quân địch. Thay vì vội vã rút quân, ông lập tức ra lệnh đốt tất cả số thuyền bè của quân mình. Việc này đặt đạo quân của ông vào tình thế: thắng lợi hay là chết. Dĩ nhiên, trong hoàn cảnh chỉ còn một lựa chọn duy nhất là chiến thắng (hoặc là chết), binh sĩ của ông đã chiến đấu hết mình để tiêu diệt kẻ thù và giành được chiến thắng cuối cùng, cho dù quân số ít hơn rất nhiều.

Câu chuyện của Serene – Người chiến thắng bệnh ung thư

Ở Singapore có một người mẹ và người vợ tên là Serene đã phải một mình đương đầu với một cuộc chiến cam go không kém gì cuộc chiến đấu sinh tử của những người lính kia. Chị được chẩn đoán là mắc bệnh ung thư ngực vào tháng 7 năm 2000. Cùng lúc đó, chồng chị cũng báo lại rằng: *"Anh sẽ phải phẫu thuật tim nếu không thì khó giữ được tính mạng"*. Chị thuật lại: *"Tôi biết rằng cả hai chúng tôi không thể nằm viện trong cùng một thời điểm vì hai đứa con còn quá nhỏ"*. Thế là chị đi đến quyết định để chồng đi mổ tim vì bệnh tình của anh đã rất nguy cấp, còn bản thân chị thì tìm một biện pháp chữa trị tự nhiên. Chị biết rằng mình không còn lựa chọn nào khác.

Serene nhớ mình từng đọc một quyển sách nhỏ mà chị đã được ai đó tặng vào năm 1998 có tựa đề: "Ung thư không phải là căn bệnh chết người" (Cancer is not a terminal disease). Tin rằng trong hoàn cảnh éo le đó, cuộc sống của mình phải nằm hoàn toàn trong tay mình, Serene đã đứng ra làm chủ cuộc đời bằng cách thay đổi hoàn toàn chế độ ăn uống. Tiếp theo là những bài tập thể dục hàng ngày trên bãi biển, cùng với việc hấp thụ ánh nắng mặt trời buổi sáng, tọa thiền và đi ngủ sớm.

Sau đó, được khích lệ thêm từ buổi gặp mặt với bà Chan, người đã "trị" được căn bệnh ung thư sau khi tham gia một khóa chữa bệnh ngắn ngày ở Mã Lai của nhà trị liệu người Mỹ là Ray Kent, Serene quyết định bước tiếp theo của chị là tham gia vào trại chữa bệnh kéo dài năm ngày của Kent... "để giải độc cho cơ thể bệnh tật của tôi".

Căn bệnh tim ngặt nghèo của chồng Serene đã được chữa trị thành công... và việc tự chữa ung thư của Serene cũng vậy. Ngày nay, một Serene đầy nghị lực vẫn khỏe mạnh, tự gọi mình là "người chiến thắng ung thư" trên danh thiếp cá nhân, đồng thời kinh doanh bằng cách nhập khẩu, bán và quảng bá thức ăn hữu cơ cũng như thức ăn tươi (chính là công thức về chế độ ăn uống để ngăn chặn bệnh ung thư của chị). Cũng do Serene không trải qua phẫu thuật hoặc các biện pháp xạ trị, hóa trị nên chị không bị cắt bỏ một bên ngực và cũng không bị rụng tóc như đa số những bệnh nhân nữ cũng mắc phải căn bệnh này. Thay vào đó là một Serene tràn trề sinh lực với cuộc sống mới mẻ của mình. Ngoài việc tham gia tích cực vào câu lạc bộ các nhà hùng biện Toastmasters, Serene còn là nghệ sĩ hát ô-pê-ra nghiệp dư ở nhà hát trong vùng. Và tất nhiên chị lại có thể sống hoàn toàn vì gia đình nhỏ của mình.

Sylvester Stallone "đần độn" đã biến mơ ước thành siêu sao của mình thành một ĐIỀU BẮT BUỘC như thế nào

Tôi tin rằng, một trong những ví dụ tiêu biểu nhất về sức mạnh của lòng quyết tâm và việc "làm tất cả mọi thứ để đạt được điều mình muốn" chính là câu chuyện của Sylvester Stallone.

Ở đỉnh cao sự nghiệp của mình, Stallone là một trong những ngôi sao nổi danh nhất và được trả tiền thù lao hậu hĩnh nhất ở Hollywood, thường là 20 triệu đô la chỉ cho một bộ phim anh thủ vai chính. Có phải Stallone được sinh ra dưới ngôi sao chiếu mệnh cực kỳ may mắn không? Có phải anh là một diễn viên với tài năng bẩm sinh không? Hay anh đã xuất hiện đúng chỗ và đúng lúc chăng? Không, tất cả đều không phải. Trái lại, anh là một trong số ít những người mà tất cả những điều "xui xẻo" nhất đều... "rớt xuống đầu".

Gia đình anh nghèo đến mức mẹ anh phải sinh hạ anh trước cổng trường học. Những sinh viên vụng về giúp người mẹ vượt cạn đã khiến anh bị tổn thương thần kinh vùng mặt nên anh bị liệt phần mặt bên phải. Hậu quả của việc này là Stallone suốt đời phải sống với tật nói lắp. Anh thậm chí còn phải sống với cái môi dưới trễ xuống khiến anh trông có vẻ rất buồn cười và thường bị người đời trêu chọc. Song bất chấp tất cả những hạn chế của mình, chàng trai trẻ Stallone vẫn nuôi mơ ước trở thành diễn viên tài ba có thể làm lay động hàng triệu con tim qua những bộ phim anh đóng.

> Như bạn cũng biết, rất nhiều người thời trẻ từng có lúc mơ trở thành siêu sao trên bầu trời nghệ thuật, nhưng sự khác biệt giữa Stallone và tất cả những người trẻ tuổi giàu mơ mộng kia là ở chỗ, ước mơ của anh không chỉ đơn

> giản là một mong muốn viển vông. Với Stallone, đó là một giấc mơ cháy bỏng, và đó là việc BUỘC PHẢI LÀM ĐƯỢC, không thể nào khác đi. Anh đã thể hiện quyết tâm sắt đá của mình bằng cách thật sự làm mọi thứ có thể để biến ước mơ thành hiện thực.

Trước hết, anh đăng ký học ở một trường nghệ thuật và từ đó bắt đầu đi xin thử vai cho những vai diễn nhỏ nhất. Bạn có thể đoán trước được điều gì xảy ra rồi, với lối diễn cứng nhắc, vẻ mặt ngốc nghếch ngô nghê và tật nói lắp của mình, đi đến đâu Stallone cũng bị từ chối thẳng thừng. Nhưng anh quyết không bỏ cuộc. Chẳng ai gan lỳ bằng anh, mỗi lần một cánh cửa khép lại, anh lập tức thay đổi chiến thuật và tiếp tục hành động.

Cách mà anh giành được vai diễn đầu tiên của mình là một minh chứng đầy sức thuyết phục cho việc anh sẵn sàng làm bất cứ việc gì để đạt được mục tiêu. Sau khi bị từ chối hết lần này đến lần khác, Stallone mang theo một chiếc ghế đến trước văn phòng của người quản lý nhất định ngồi lỳ ở đó không chịu đi đâu cho đến khi họ cho anh một cơ hội diễn xuất. Sau nhiều giờ "thi gan" như thế, những người có trách nhiệm bắt đầu động lòng trắc ẩn, họ hiểu rằng anh cần cơ hội đó đến thế nào nên đã nhượng bộ cho anh một vai diễn. Mặc dù anh chỉ được xuất hiện vài phút (thêm vào cho có), nhưng đối với Stallone thì đó vẫn là thắng lợi và cũng là cột mốc đầu tiên trên con đường mà anh theo đuổi.

Thật không may, sau lần đó vẫn tiếp tục là một chuỗi cố gắng bất thành khác trong nỗ lực có được một vai diễn dù là nhỏ nhất. Đến nước này, vợ anh cũng phải yêu cầu anh hãy từ bỏ "giấc mơ ngu ngốc" kia đi và kiếm một công việc thật sự. Câu trả lời của anh là, *"Nếu tôi có một công việc khác, tôi sẽ mất cái duy*

nhất khiến tôi không bao giờ ngừng nỗ lực... Đó là cơn đói cồn cào trong bụng. Nếu tôi từ bỏ khao khát suốt đời mình để đi kiếm một cái cần câu cơm, tức là tôi đã bán rẻ giấc mơ của mình".

> Cuối cùng, Stallone cũng đi đến bước đường cùng, anh lâm vào hoàn cảnh tuyệt vọng đến mức anh buộc phải bán đi con chó yêu quý của mình với giá 50 đô để có bánh mì ăn. Đó là thời điểm thê thảm nhất trong cuộc đời siêu sao này, bởi vì con chó là người bạn duy nhất còn ở lại với anh sau những thất bại. Vậy mà cuối cùng anh vẫn phải bán nó đi.

Cũng trong thời điểm đen tối đó, Stallone được xem một trận so găng giữa tay đấm vô địch hạng nặng thế giới Muhammed Ali và Chuck Wepner, một tay quyền anh dưới kèo nhà vô địch, và ai cũng đoán rằng anh ta sẽ bị đánh bại sau 3 hiệp. Điều mà không ai có thể ngờ là thái độ quật cường và sự lỳ đòn của Wepner. "Võ sĩ dưới kèo" này đã kéo dài trận đấu với Ali tới 15 hiệp và nhất định không chịu đầu hàng.

Trận đấu đã truyền cảm hứng sáng tạo cho Stallone. Anh hình dung trong đầu một cuốn phim để đời dựa trên những gì tận mắt chứng kiến và lao vào viết một kịch bản. Anh viết như trong cơn mê sảng với cảm hứng dào dạt kéo dài suốt 84 giờ không nghỉ cho đến khi hoàn thành kịch bản cho bộ phim "Rocky". Anh vô cùng phấn khích với kịch bản này, bởi vì bằng linh cảm của mình, anh biết rằng nó sẽ được dựng thành phim và bộ phim này sẽ thay đổi cuộc đời và vận mệnh của anh.

Nhưng khi Stallone cố chào bán bản thảo kịch bản thì mọi người đều nghĩ rằng đó là một cốt truyện quá tầm thường, có thể đoán trước được, và sẽ chẳng có ai thích xem một bộ phim về đề tài đấm bốc. Nhưng Stallone nhất định không bỏ cuộc. Anh vẫn tiếp tục đi mời chào các nhà làm phim cho đến khi có một công ty đồng ý bỏ 75.000 đô ra mua

bản thảo kịch bản và quyền để dựng thành phim. Mặc dù đối với một kịch bản được dựng thành phim thì số tiền ấy quá nhỏ, nhưng bấy nhiêu thôi cũng đủ làm anh vui mừng khôn xiết.

Nhưng giấc mơ lớn nhất của Stallone là trở thành diễn viên chứ không phải tác giả kịch bản. Vì thế anh đòi hỏi thêm một điều kiện, đó là anh phải được thủ vai chính trong bộ phim này. Nhưng họ từ chối với lý do, *"Anh là người viết kịch bản chứ không phải là một diễn viên. Chúng tôi chẳng có cách nào giúp anh vào vai chính được"*. Nhưng Stallone biết rõ mình muốn gì nên anh từ chối không bán bản thảo nếu mình không được đóng vai chính. Ngay cả khi nhà sản xuất quyết định nâng số tiền mua kịch bản lên đến một triệu đô, anh vẫn khăng khăng nhất định mình phải đóng vai chính trong bộ phim "Rocky" của mình. Rõ ràng, mặc dù Stallone đang trong cơn túng quẫn bần cùng, thậm chí không có cái để ăn, anh vẫn nhất quyết từ chối không bán giấc mơ của mình dù để lấy một số tiền khổng lồ. Đó chính là sự khác biệt to lớn nhất giữa Stallone và những người bình thường.

Cuối cùng bên đối tác miễn cưỡng đồng ý với anh nhưng lại đưa ra những điều kiện hết sức ngặt nghèo: bộ phim chỉ có khoản kinh phí eo hẹp chưa đến một triệu đô, và Stallone chỉ nhận được 35 ngàn đô với tư cách tác giả kịch bản và diễn viên chính. Tuy vậy, anh sẽ được hưởng phần trăm lợi nhuận mà bộ phim đem lại nếu có. Mặc dù đồng ý với những điều kiện trên nghĩa là anh chỉ còn được 35 ngàn đô thay vì một triệu đô như ban đầu, Stallon lập tức vui vẻ nhận lời.

Việc đầu tiên mà anh làm khi có tiền là đi tìm người đàn ông đã mua con chó của anh để chuộc lại nó. Anh đề nghị trả 100 đô để mua lại con chó, nhưng người này từ chối với lý do không quan tâm đến chuyện thương lượng kiểu đó. Anh nâng số tiền

lên đến 500 đô, người này vẫn "lắc đầu". Ngay cả khi anh đã trả đến 1000 đô rồi mà người đàn ông vẫn không động lòng, một mực nói: *"Không một số tiền nào có thể thuyết phục tôi đồng ý bán con chó này"*.

Trong khi hầu như ai trong chúng ta cũng sẽ chấp nhận bỏ cuộc khi gặp vấn đề như thế, nhưng với Stallone thì không. Đối với anh, việc chuộc lại người bạn cũ bằng bất cứ giá nào là việc anh phải làm, nên anh nhất định phải tìm ra cách. Cuối cùng, anh cũng đã chuộc lại được người bạn cũ của mình bằng một khoản tiền kếch xù lên tới 15 ngàn đô (gần bằng một nửa số tiền thù lao anh có được lúc đó). Chưa hết, anh còn phải hứa trao cho người đàn ông kia một vai diễn nho nhỏ trong bộ phim sắp tới của mình.

Khi bộ phim "Rocky" được công chiếu và mặc dù với kinh phí chỉ vỏn vẹn một triệu đô, bộ phim đã thu về đến 171 triệu đô. Ngoài ra, "Rocky" còn được đề cử đến 10 giải Oscar (bao gồm cả giải giành cho diễn viên nam xuất sắc nhất) và cuối cùng thắng giải giành cho hình ảnh đẹp nhất và đạo diễn giỏi nhất. Sylvester Stallone lập tức nổi danh như một siêu sao phim hành động và nhận được nhiều lời mời đóng những bộ phim "bom tấn", trong đó có hai loạt phim nổi tiếng "Rambo" (4 phần) và "Rocky" (6 phần) đã trở thành một phần văn hóa của nước Mỹ.

Rõ ràng, thành công vang dội của anh bắt nguồn từ sự thật rằng, đối với anh, việc trở thành diễn viên điện ảnh là một việc bắt buộc phải làm và không thể khác được. Anh thật lòng tin rằng một khi có đủ quyết tâm để làm một việc gì đó thì bao giờ ta cũng có cách!

ƯỚC MUỐN CỦA BẠN LÀ "BẮT BUỘC PHẢI ĐẠT ĐƯỢC" HAY CHỈ "ĐƯỢC THÌ TỐT KHÔNG THÌ THÔI"?

Đối với hầu hết mọi người, thành công là điều họ nghĩ họ nên đạt được, mong muốn có được, nhưng rất hiếm khi là một thứ buộc phải đạt cho bằng được. Họ có thể thích giảm cân nhưng đó không phải là một việc họ phải làm bằng mọi giá. Họ cũng muốn có nhiều tiền nhưng vẫn "chẳng sao" nếu không có nhiều tiền hơn. Họ cũng muốn chịu trách nhiệm về cuộc đời mình nhưng rốt cuộc họ vẫn "sống khỏe" nếu không có trách nhiệm ấy.

Khi một điều gì đó chỉ đơn giản là "nên có" thay vì "phải có", con người sẽ khó đạt được nó, bởi vì bao giờ họ cũng tìm cách lần lữa không chịu bắt tay vào hành động, hoặc bỏ cuộc ngay khi gặp phải trở ngại.

Những người như Sylvester Stallone, Steven Spielberg hoặc Donald Trump thành công không phải vì họ sinh ra đã có ý chí hơn người, có tính kỷ luật hơn người hay may mắn hơn những người bình thường. Điều làm nên những thành công to lớn của họ chính là nhờ họ đã biến những mục tiêu của mình thành một thứ bắt buộc phải đạt được bằng mọi cách. Với họ, "được thì tốt, không được thì thôi" là một điều không thể chấp nhận được.

Bây giờ, tôi xin phép hỏi bạn một câu hỏi quan trọng.

Những giấc mơ và mục tiêu của bạn có phải là "bắt buộc" đối với bạn, hay chỉ đơn thuần là những ước muốn bâng quơ mơ hồ, và bạn vẫn sẽ "sống khỏe" nếu không đạt được nó? Có khi nào bạn thật sự quyết tâm làm một điều gì đó cho bằng được, hay bạn chỉ đơn giản phủi tay bỏ cuộc và nghĩ ra rất nhiều lý do để biện minh cho việc đó?

NHỮNG THÀNH TỰU BẠN ĐẠT ĐƯỢC ĐỀU LÀ NHỮNG ĐIỀU "BẮT BUỘC" ĐỐI VỚI BẠN

Cho nên, nếu đến nay bạn chưa từng đạt được bất cứ thành tựu nào đáng kể, thì đó là do chưa có điều gì trong đời được bạn xem là "buộc phải đạt được".

Bạn đã bao giờ trì hoãn những việc quan trọng mà bạn phải làm chưa? Tôi tin là bạn đã từng làm như thế. Tuy vậy, rốt cuộc rồi bạn cũng buộc phải cố gắng hết sức để thực hiện hay hoàn thành những việc đó. Ví dụ những việc như: viết bản báo cáo, chuẩn bị bài thuyết trình, chuẩn bị cho kỳ thi, điền bảng kê khai thuế thu nhập cá nhân,... Lần lữa mãi rồi một ngày, bạn cũng phải làm xong bản báo cáo, hoàn tất bản kê khai thuế, bắt đầu ôn thi hay chuẩn bị cho bài thuyết trình của mình. Đơn giản bởi vì bạn không thể không làm những việc đó khi đã đến hạn chót.

Tôi muốn bạn viết ra năm mục tiêu hoặc nhiệm vụ mà bạn đã trì hoãn nhưng cuối cùng cũng thực hiện được.

1.....

.....

2.....

.....

3.....

.....

4.....

.....

5.....

.....

Vậy cuối cùng "động lực" nào đã khiến bạn làm được những việc đó? Rõ ràng có phải là vì tất cả chúng đều đã

đi vào giai đoạn "nguy hiểm" và trở thành điều "buộc phải làm" đối với bạn không? Bạn phải làm bản báo cáo đó nếu không muốn bị mất hợp đồng hoặc bị sa thải. Bạn phải điền bản kê khai thuế thu nhập cá nhân nếu không muốn bị pháp luật trừng phạt. Bạn phải ôn thi vì bạn không muốn "thi rớt".

Thật không may, đa số chúng ta chỉ cố công làm một điều gì đó khi nó bắt đầu ảnh hưởng hoặc "đe dọa" chúng ta. Vì thế, đa số mọi người sống một cuộc sống tầm thường nhàn nhạt như biết bao người khác. Bởi vì sống một cuộc sống thành công rực rỡ không bao giờ là điều bắt buộc, cho nên hầu hết chúng ta không có đủ quyết tâm để hành động kiên định và làm nên những điều kỳ diệu.

Bây giờ, xin bạn hãy nghĩ đến tất cả những việc to lớn bạn luôn muốn làm và hoàn thành nhưng lại chưa bao giờ có đủ quyết tâm để theo đến cùng. Hãy nghĩ về tất cả những ước mơ "bị lãng quên" của bạn, và hãy nghĩ đến một cuộc sống cũng có thể nhanh chóng bị lãng quên của bạn.

Hãy thành thật với chính mình. Đối với bạn, những mơ ước "bị lãng quên" đó có phải là điều bạn bắt buộc phải đạt được, hay chỉ là điều bạn mong muốn có được nhưng không có dũng khí để phấn đấu và biến nó thành hiện thực?

Tôi đề nghị bạn viết ra năm mục tiêu hoặc nhiệm vụ mà bạn đã "lãng quên" cho đến thời điểm này.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Khi bạn nhìn vào danh sách trên, bạn sẽ phát hiện một chân lý hiển nhiên: Điều khiến bạn cứ mãi trì hoãn, hoặc thậm chí lãng quên những mơ ước hoặc nhiệm vụ của mình là bởi vì chúng chưa trở thành điều bắt buộc đối với bạn. Và bởi vì chúng không phải là điều bắt buộc, bạn chọn việc xếp chúng rất thấp trong danh sách những việc bạn sẽ làm.

Vậy thì làm cách nào để bạn có thể biến những mơ ước đó thành điều bắt buộc để nâng cao chất lượng cuộc sống của bạn? Chỉ có một cách là bạn phải nâng cao **"Ngưỡng Chấp Nhận"** của mình.

KHÔNG PHẢI NHỮNG GÌ BẠN MONG MUỐN, MÀ CHÍNH NHỮNG GÌ BẠN SẴN SÀNG CHẤP NHẬN QUYẾT ĐỊNH CHẤT LƯỢNG CUỘC SỐNG CỦA BẠN

Tất thảy chúng ta ai cũng có những ước mơ cháy bỏng mà ta mong muốn đạt được trong đời. Những giấc mơ này thành hình thông qua việc chúng ta biết đến những người thành công rực rỡ trong cuộc sống. Họ là những người truyền cảm hứng cho chúng ta. Ví dụ: Khi biết về cuộc sống thoải mái của một triệu phú, chúng ta có thể mơ rằng mỗi tháng ta kiếm được 10.000 đô, đi chiếc xe hơi trị giá 150.000 đô, và ở ngôi biệt thự trị giá 2 triệu đô. Cùng lúc đó, dựa trên những niềm tin riêng của mỗi người, chúng ta ai cũng có cái mà tôi gọi là Ngưỡng Chấp Nhận.

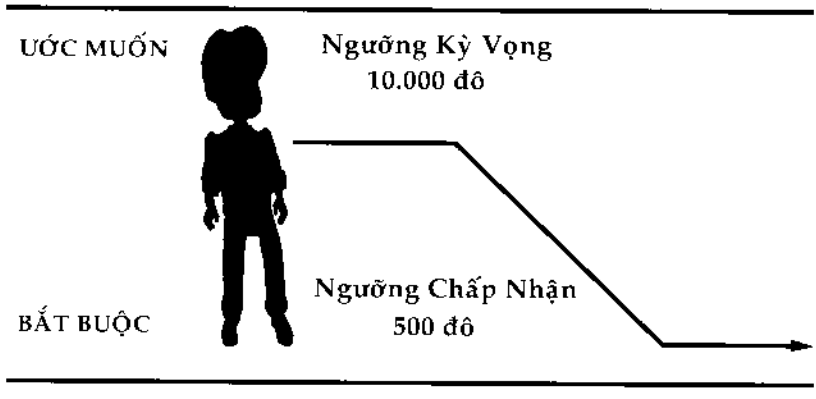
Ngưỡng Chấp Nhận của một người nghĩa là, mặc dù bạn có thể mơ kiếm được 10.000 đô mỗi tháng, bạn vẫn vui lòng chấp nhận việc chỉ làm ra 500 đô mỗi tháng mà thôi. Có thể bạn thích sống trong một dinh thự trị giá triệu đô, nhưng khi phải sống trong một căn hộ nhỏ bé khiêm tốn thì bạn cũng thấy không hề gì. Hay dù bạn thích có cân nặng lý tưởng là 65 kg thì bạn vẫn vui

vẻ sống cuộc đời của một người cân nặng 85 kg.

Cách chúng ta nhìn nhận bản thân như thế nào chính là yếu tố quyết định Ngưỡng Kỳ Vọng và Ngưỡng Chấp Nhận của chúng ta trong cuộc sống.

Bạn có muốn thử đoán xem chúng ta sẽ sống "gần" mức nào hơn không? Đúng thế! Chúng ta bao giờ cũng ở rất gần với Ngưỡng Chấp Nhận.

Bạn có thể đề ra mục tiêu kiếm được 10.000 đô nhưng nếu bạn vui lòng chấp thuận con số 500 đô, thì khoảng 500 đô là con số bạn sẽ thật sự kiếm được hàng tháng. Tại sao ư? Bởi vì 500 đô là Ngưỡng Chấp Nhận và là cái bạn buộc lòng phải đạt được.



Bạn sẽ không cho phép bản thân mình chấp nhận một cái gì dưới Ngưỡng Chấp Nhận của bạn, bởi vì đối với bạn, đó là mức tối thiểu. Nó cũng chính là **mức chịu đựng** của bạn, bởi vì khi bạn bị rơi xuống thấp hơn Ngưỡng Chấp Nhận của mình, bạn sẽ phát hoảng và bắt đầu làm việc tích cực và sẵn sàng làm tất cả những gì có thể để giúp bản thân quay lại trên Ngưỡng Chấp Nhận. Dĩ nhiên, một khi bạn đã hạ quyết tâm làm bất cứ việc gì thì bạn sẽ đạt được điều đó.

Vậy chắc bạn cũng đã đoán ra rằng, những người kiếm được 10.000 đô mỗi tháng là những người mà 10.000 đô là Ngưỡng Chấp Nhận của họ. Đó là con số mà họ tin là họ xứng đáng được nhận, và sẽ cảm thấy không thể chấp nhận hoặc rất khó chịu với bất cứ con số nào thấp hơn. Họ sẽ không bao giờ chấp nhận 5.000 đô hay thậm chí 9.000 đô mỗi tháng. Họ sẽ làm bất cứ điều gì cần làm để đạt được Ngưỡng Chấp Nhận mà họ tin là mình xứng đáng.

Donald Trump, tỷ phú và là ông vua trong lĩnh vực bất động sản, trong suốt đời mình đã không chấp nhận đứng sau bất cứ người nào. Chính khẩu hiệu "Tôi phải là người số một" đã thúc đẩy ông trở thành người giỏi nhất hoặc ít nhất thì cũng là người đặc biệt nhất, nổi tiếng nhất trong lĩnh vực của mình.

Jack Welch – vị tổng giám đốc huyền thoại của General Electric (GE) – không bao giờ chấp nhận bất cứ công ty nào nằm dưới cây gậy chỉ huy của ông mà không phải là số một hoặc tệ lắm là số hai trong phân khúc thị trường của nó. Đó là lý do tại sao cả 300 công ty con của GE đều là những công ty dẫn đầu thị trường trong nhiều năm liền.

Người ta thường nghe nói rằng câu cửa miệng của **Tiger Woods** là, *"Tham gia vào các giải làm gì nếu không phải là để giành vòng nguyệt quế?"*. Đó cũng là lý do tại sao anh giành được hầu hết những giải đấu gôn quốc tế và trở thành tay gôn chuyên nghiệp số một thế giới.

ĐỂ THÀNH CÔNG, BẠN PHẢI NÂNG CAO "NGƯỠNG CHẤP NHẬN" CỦA MÌNH

Trừ phi bạn nâng cao Ngưỡng Chấp Nhận của mình, bằng không bạn sẽ không bao giờ làm những việc cần làm để đạt đến mục tiêu của bạn. Ví dụ, nếu muốn kiếm được nhiều tiền hơn, bạn cần phải nâng cao mức thu nhập thấp nhất mỗi tháng mà bạn sẵn lòng chấp nhận.

Tuy nhiên, muốn thay đổi Ngưỡng Chấp Nhận của mình, trước hết bạn phải hiểu những yếu tố nào có thể ảnh hưởng đến Ngưỡng Chấp Nhận của bạn? Tại sao có những người sẵn sàng chấp nhận một cuộc sống dựa trên mức thu nhập 500 đô/tháng, trong khi lại có những người nếu không phải con số cao gấp 20 lần mức đó thì họ không đời nào chấp nhận?

Nhìn chung, những chuẩn mực mà bạn đề ra cho bản thân xuất phát từ gia đình, bạn bè và môi trường sống của bạn. Những người mà bạn gần gũi sẽ vô tình "gợi ý" cho bạn về các chuẩn mực mà bạn dựa vào đó làm tiêu chí cho mình. Những nghiên cứu thực tế cho biết, thông thường một người sẽ kiếm được trên dưới 10% so với thu nhập trung bình của 10 người họ thường giao du hoặc làm việc cùng.

Về phần mình, tôi đã quyết định ngay từ lúc còn rất trẻ rằng tôi sẽ là một ngoại lệ... bởi vì tôi luôn mong muốn sống một cuộc đời thành công. Trong khi hầu hết bạn học của tôi ở trường Đại Học Quốc gia Singapore đưa ra Ngưỡng Chấp Nhận của họ là kiếm được 2.000 đô/tháng (đó là mức lương trung bình của những cử nhân mới ra trường ở Singapore), còn tôi thì tôi đã sớm xác định rằng, tôi nhất định phải kiếm được ít nhất là 10.000 đô/tháng.

Đối với tôi đó là điều bắt buộc dựa trên những gì mà tôi mong muốn có được, bởi vì 10.000 đô/tháng là mức tối thiểu tôi cần có để sắm cho mình một chiếc xe thể thao, tậu cho mình một căn hộ và có một số dư đủ để tôi đầu tư cho tương lai.

Ngưỡng Chấp Nhận cao như vậy đã buộc tôi phải suy nghĩ sáng tạo và hành động kiên định. Tôi biết sau khi tốt nghiệp mình không thể đi theo con đường thông thường là gửi hồ sơ xin việc đi khắp nơi để tìm một công việc nho nhỏ như những người khác.

Tại sao ư? Bởi vì chẳng có ai dại dột đến mức trả cho một sinh viên chân ướt chân ráo mới ra trường mức lương 10.000 đô/tháng cả! Vì vậy, trong suốt những năm học đại học, tôi đã không ngừng cải thiện các kỹ năng sống và làm việc của mình thông qua các khóa huấn luyện trong và ngoài nước (mà tôi tự bỏ tiền dành dụm và làm thêm ra để tham dự). Ngoài ra, tôi cũng mua rất nhiều sách hay và đọc "như điên". Không chỉ đầu tư vào kiến thức của mình, tôi còn đầu tư vào kinh nghiệm sống bằng cách bắt đầu kinh doanh trong khi vẫn còn là sinh viên. Thậm chí đôi khi tôi còn đi làm không công cho những công ty mà tôi muốn học nghề của họ. Tất cả những việc tôi làm đều nhắm đến một mục tiêu duy nhất là tự nâng cao giá trị của mình (về kiến thức lẫn kinh nghiệm) để có thể xứng đáng với mức thu nhập cao như vậy. Chẳng bao lâu sau, tôi đã thật sự kiếm được mức thu nhập hàng tháng mà tôi tự đề ra cho mình. Đó là chưa kể từ khi trở thành sinh viên năm thứ 3 đại học, tôi đã không cần phải làm phiền cha mẹ bỏ tiền nuôi tôi ăn học nữa.

CÓ PHẢI BẠN ĐANG MẮC KẸT GIỮA HAI NGƯỠNG CỦA MÌNH?

Tôi có một người bạn tên J (viết tắt), anh làm việc cho một công ty đa quốc gia và kiếm được kha khá tiền với một công việc khiến hầu hết mọi người phải ghen tỵ. Ấy thế mà mỗi khi chúng tôi gặp nhau, anh bao giờ cũng ca thán về việc mình ngán ngẩm ra sao khi phải làm việc cho người khác, và rằng anh muốn mở kinh doanh riêng như thế nào và sống giấc mơ của mình ra sao.

"Tôi ước có được sự tự do tự tại như anh", "Tôi ước mình có thể kiếm được nhiều tiền như anh",... anh thường bảo tôi như thế. Còn tôi thì khuyến khích anh: *"Thế thì sao anh không thực hiện điều đó đi! Bắt tay vào hành động đi!"*.

Nhưng câu trả lời của anh thường là, *"Ừ, cũng không bao lâu nữa đâu"*, *"Đợi mấy đứa nhỏ nhà tôi lớn chút đã"*. Nói vậy nhưng anh gần như chẳng làm gì hết và mỗi khi chúng tôi gặp nhau, anh lại ca lại bài ca muôn thuở đó.

Thật ra, J cũng chỉ giống như đa số mọi người thôi. Họ không vui với hoàn cảnh hiện tại bởi vì những thứ mà họ đang có là dưới Ngưỡng Kỳ Vọng và tiềm năng của họ. Tuy vậy, họ vẫn ở trên Ngưỡng Chấp Nhận, cho nên sự "không vui" ấy không nhức nhối đến mức khiến họ phải làm bất cứ việc gì để thay đổi hoàn cảnh của mình. Kết quả là họ bị kẹt lưng chừng giữa Ngưỡng Kỳ Vọng và Ngưỡng Chấp Nhận của chính bản thân, hay giữa những mơ ước hoài bão to lớn và những điều cơ bản tầm thường. Chính vì thế, họ không ngừng có cảm giác mình là kẻ khốn khổ.

CẢM GIÁC "KHÔNG THỎA MÃN" VÀ "ĐẦY CẢM HỨNG" THÚC ĐẨY BẠN TIẾN LÊN

Nếu bạn muốn đạt được những thành công to lớn, việc vạch ra mục tiêu của mình vẫn chưa đủ. Mục tiêu chỉ là hướng mà bạn nhắm tới hoặc mơ ước của bạn chứ bản thân nó không hẳn là điều gì bắt buộc.

Việc bạn cần làm là nâng cao tiêu chuẩn (hay Ngưỡng Chấp Nhận) của bản thân. Và cách giúp bạn nâng cao những tiêu chuẩn ấy chính là bạn phải có cảm giác "chưa thỏa mãn" (một cách tích cực). Tôi phát hiện ra cách tốt nhất để có được cảm giác "chưa thỏa mãn" ấy là đọc sách về những người thành công hơn bạn, cũng như giao du với những người thành công hơn bạn. Họ là những người có Ngưỡng Chấp Nhận cao hơn bạn rất nhiều, và khi bạn giao du với họ, bạn buộc lòng phải nâng Ngưỡng Chấp Nhận của mình lên.

Khi tôi kiếm được một triệu đô đầu tiên ở tuổi 26 (9 năm về trước), và tiếp tục kiếm được nửa triệu đô ở mỗi năm tiếp theo, tôi bắt đầu có cảm giác mãn nguyện về bản thân. Đó là vì tôi so sánh mình với những người bạn học ngày xưa, những người đã bị tôi bỏ lại rất xa phía sau. Điều mà tôi không nhận ra là tôi bắt đầu có cảm giác no đủ của một kẻ sớm tự mãn với mình và ngừng rèn luyện bản thân. Tôi thấy cuộc sống dường như chẳng hứa hẹn bất kỳ thách thức nào đối với mình, và tôi cảm thấy như thể mình đã mất đi động lực vươn lên.

Để đánh thức mình khỏi ngủ quên trên chiến thắng, tôi bắt đầu vạch ra những tiêu chuẩn cao hơn. Đầu tiên tôi còn cảm thấy hào hứng trong các bước đi đó nhưng chẳng bao lâu sau, tôi không còn động cơ để vươn tới những chuẩn mực cao hơn nữa. Tôi đề ra mục tiêu viết những quyển sách mới, mở những công ty mới, nhưng tôi cứ trì hoãn mãi và cuối cùng thì bỏ cuộc. Đó là dấu hiệu giúp tôi nhận ra rằng, tôi đã an tâm chấp nhận hiện trạng của mình. Tôi có thể "sống quá khỏe" với những gì mình đang có trong tay bởi vì tôi đã vượt lên trước rất xa trong cuộc đua với những người đồng trang lứa. Tôi cảm thấy thỏa mãn và chính điều đó đã ngăn cản tôi không gặt hái thêm những thành quả mới.

BẤT THÌNH LÌNH, TÔI THẤY MÌNH BÉ NHỎ...

Thế rồi tôi được mời gia nhập vào Young Entrepreneurs Organization (YEO) – Hội Doanh Nhân Trẻ. Đó là một tổ chức toàn cầu mở rộng cửa kết nạp các thành viên là doanh nhân U40 kiếm được trên một triệu đô mỗi năm. Mặc dù tôi là thành viên trẻ nhất trong YEO và hầu hết những thành viên khác đều lớn hơn tôi trên dưới 10 tuổi, tôi bất thình lình mất đi cảm giác tự thỏa mãn.

Tôi đã tưởng đâu mình là người thành công và giàu có... cho đến khi tôi gặp nhiều thành viên có quy mô kinh doanh lớn hơn công ty

của tôi gấp 10 lần và là những người mà thành tích đạt được khiến tôi phải kính nể. Họ kiếm được từ 10 triệu đến 20 triệu đô qua việc bán cổ phiếu họ nắm giữ trong những công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Bất thình lình tôi cảm thấy mình thật nhỏ bé so với những con người này. Chính nhờ điều đó, trong tôi lại tuôn chảy nguồn cảm hứng dạt dào thuở nào. Nó thúc giục tôi tiếp tục giao du nhiều hơn nữa với những doanh nhân trẻ tuổi thành đạt nhất của hội, và nhờ vậy họ khiến tôi không còn cảm giác tự mãn nữa.

Đó là thời điểm có tính bước ngoặt đối với tôi. Sống trong cảm giác không thỏa mãn ấy, tôi bắt đầu thật sự nâng cao tiêu chuẩn của mình. Tôi vạch ra Ngưỡng Chấp Nhận mới cao hơn rất nhiều. Trong vòng một đêm tôi đã có được điều buộc phải làm, đó là mở rộng quy mô kinh doanh, gia tăng mức lợi nhuận của công ty, vạch ra những kế hoạch chinh phục thị trường toàn cầu và đưa công ty lên tầm vóc có thể niêm yết trên thị trường chứng khoán. Nếu các thành viên của YEO làm được điều đó thì tại sao tôi lại không?

Ngay sau khi tôi thật sự nâng cao được Ngưỡng Chấp Nhận của mình, tôi lập tức lại có động lực để tiếp tục không ngừng học hỏi và phấn đấu trong cuộc sống.

NGƯỠNG KỲ VỌNG VÀ NGƯỠNG CHẤP NHẬN CỦA BẠN LÀ GÌ?

Nếu thành thật với chính mình thì Ngưỡng Kỳ Vọng và Ngưỡng Chấp Nhận ở những lĩnh vực khác nhau trong cuộc sống của bạn là gì? Hãy dành thời gian suy nghĩ về vấn đề này và viết ra những suy nghĩ ấy. Bài tập này được thiết kế để giúp bạn nâng cao tiêu chuẩn cá nhân sao cho thành công trong cuộc sống thật sự trở thành ưu tiên hàng đầu của bạn.

Ngưỡng Kỳ Vọng của bạn

Mức thu nhập: Mức thu nhập mà bạn kỳ vọng là bao nhiêu?

.....

.....

.....

.....

.....

Lối sống: Lối sống lý tưởng nhất đối với bạn là như thế nào?

.....

.....

.....

.....

.....

Sức khỏe: Bạn muốn sức khỏe lý tưởng, cân nặng lý tưởng, thể hình lý tưởng ra sao?

.....

.....

.....

.....

.....

Sự nghiệp: Bạn muốn đạt được những thành tựu to lớn vĩ đại nào trong bước đường sự nghiệp hoặc trong kinh doanh?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Các mối quan hệ cá nhân: Bạn muốn nuôi dưỡng những mối quan hệ với bạn bè và gia đình một cách toàn vẹn như thế nào?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngưỡng Chấp Nhận của bạn

Mức thu nhập: Mức thu nhập mà bạn chấp nhận được là bao nhiêu?

.....

.....

.....

.....

Lối sống: Lối sống chấp nhận được đối với bạn là như thế nào?

.....

.....

.....

.....

.....

Sức khỏe: Bạn muốn có sức khỏe, cân nặng, thể hình chấp nhận được ra sao?

.....

.....

.....

.....

.....

Sự nghiệp: Những gì là chấp nhận được đối với bạn trong bước đường sự nghiệp hoặc trong kinh doanh?

.....

.....

.....

.....

.....

Các mối quan hệ cá nhân: Những mối quan hệ với bạn bè và gia đình mà bạn chấp nhận được là như thế nào?

.....

.....

.....

.....

.....

Suy ngẫm: Bạn có nhận thấy sự khác biệt rất lớn giữa những gì bạn kỳ vọng và những gì bạn chấp nhận không? Khi nghĩ về điều đó, có phải bạn bắt đầu nhận ra rằng cuộc sống của bạn chính là kết quả của Ngưỡng Chấp Nhận mà bạn đề ra cho mình?

Môi trường xã hội mà bạn sống góp phần quyết định các tiêu chuẩn của bạn

Như trong phần trước đã bàn, niềm tin mà bạn có về những tiêu chuẩn mà bạn chấp nhận được bị ảnh hưởng trực tiếp từ những người bạn có mối quan hệ, giao du hoặc làm việc cùng. Họ có khuynh hướng vô tình góp phần quyết định các tiêu chuẩn của bạn. Hãy cùng thử xem điều này đúng không nhé. Tôi cần bạn kể tên năm người mà bạn gặp thường xuyên nhất, nói chuyện hoặc làm việc với họ nhiều nhất, và kê ra mức thu nhập mà bạn ước tính họ đang có.

Tên người	Mức thu nhập ước tính
1	
2	
3	
4	
5	

Mức thu nhập trung bình của họ có khá gần với thu nhập của bạn không? Đây phải chăng là một sự trùng hợp ngẫu nhiên?

Điều tương tự cũng xảy ra với những lĩnh vực khác trong cuộc sống của bạn như sự nghiệp, lối sống, sức khỏe, các mối quan hệ,...

Dĩ nhiên, tôi hoàn toàn không có ý định bảo bạn phải gạt bỏ những người bạn đã ở bên bạn bao nhiêu năm nay và là những người bạn thật sự quý mến. Điều mà tôi muốn nói là, nếu bạn muốn vươn mình cao hơn để nâng Ngưỡng Chấp Nhận của bạn lên, thì bạn cũng cần đầu tư thời gian cho những người có thể thúc đẩy bạn tiến lên phía trước, những người không ngừng nâng cao tiêu chuẩn của mình. Và cũng chính họ là những người sẽ truyền cảm hứng thay đổi cho bạn, khiến bạn không còn thỏa mãn với sự trung bình của mình nữa.

Hãy nghĩ về điều này. Nếu bạn là vận động viên quần vợt và bạn luôn đấu với những người chơi xấp xỉ bạn, thì bạn có thể cải thiện trình độ của mình không? Cũng có thể, nhưng chắc chắn sẽ rất chậm và đôi khi sự tiến bộ là không đáng kể. Ngược lại, điều gì sẽ xảy ra nếu bạn luôn phải thi đấu với những tay vợt hơn bạn rất nhiều? Chắc chắn là bạn sẽ không ít lần ngậm ngùi vì thua họ, nhưng điều đó cũng đồng thời khiến bạn phải tìm đủ mọi cách

nâng cao trình độ của mình nhanh nhất và hiệu quả nhất. Thế là chỉ sau vài tháng liên tục chơi với những người giỏi hơn, trình độ của bạn sẽ được nâng lên một đẳng cấp mới. Điều này cũng đúng với tất cả những lĩnh vực khác trong cuộc sống của bạn. Bạn cần dành thời gian với những người thành đạt trong lĩnh vực mà bạn mong muốn thành công. Đó là cách khiến bạn buộc phải tự phát triển và nâng cấp bản thân mình nhanh chóng từng ngày.

Nâng cao Ngưỡng Kỳ Vọng và Ngưỡng Chấp Nhận của mình

Cuối cùng, bạn đã sẵn sàng nâng cao các tiêu chuẩn của mình chưa? Tôi cần bạn dành thời gian viết ra:

- Những tiêu chuẩn mới mà bạn đề ra cho mình.
- Những việc bạn sẽ làm để biến chúng thành điều bắt buộc?
- Nghĩ ra ba người mà bạn muốn dành nhiều thời gian với họ bởi vì họ sẽ truyền cảm hứng cho bạn cũng như khiến bạn cảm thấy không còn thỏa mãn với sự trung bình của mình nữa.

Mức thu nhập: Bạn cần bao nhiêu tiền để thật sự sống thoải mái? Kể tên ba người mà bạn muốn dành nhiều thời gian ở bên họ.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lối sống: Bạn muốn sống như thế nào? (Đó không nhất thiết phải là một cuộc sống hào nhoáng. Có người thích lối sống đơn giản nhưng độc lập về tài chính). Kể tên ba người mà bạn muốn dành nhiều thời gian ở bên họ.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Sức khỏe: Bạn muốn mình cân nặng bao nhiêu? Bạn phải có một cơ thể khỏe mạnh như thế nào?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Sự nghiệp: Bạn cần mức độ thăng tiến như thế nào trên con đường sự nghiệp và kinh doanh?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Các mối quan hệ cá nhân: Kiểu và chất lượng các mối quan hệ gia đình, bạn bè mà bạn nhất định phải đạt được là gì?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ĐẶT MÌNH VÀO THẾ PHẢI HÀNH ĐỘNG!

Bây giờ khi bạn đã có cả một danh sách những tiêu chuẩn mới của mình, tôi sẽ giới thiệu với bạn một chiến lược để đảm bảo rằng bạn sẽ thành công với những tiêu chuẩn mới. Bí quyết rất đơn giản, hãy đặt mình vào tình thế không có đường thoái lui. Nói cách khác, hãy đặt mình vào tình huống mà bạn không còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc phải hành động để đi đến thành công!

Khi não của bạn có cơ hội lựa chọn làm ngay hay trì hoãn một việc gì đó, nó bao giờ cũng theo quán tính mà hướng bạn về phía con đường dễ dàng không phải gắng sức. Nhưng khi bạn không còn lựa chọn gì khác ngoài việc phải xắn tay áo lên làm đến cùng, bao giờ bạn cũng sẽ tìm ra cách để thành công!

Nhiều vĩ nhân đã tạo ra được những kỳ tích, đơn giản chỉ vì họ không còn lựa chọn nào khác. Họ đã đặt tất cả những gì mình có vào một cửa.

Ở tuổi 44, **Leo Burnett** thành lập một công ty nhỏ mà sau này trở thành một trong những công ty quảng cáo hàng đầu thế giới. Ông bắt đầu công việc kinh doanh của mình vào năm 1935 giữa cuộc khủng hoảng kinh tế tệ hại nhất trong lịch sử. Và để kinh doanh, ông đã phải sử dụng toàn bộ số tiền bảo hiểm nhân thọ của mình, cầm cố nhà mình và bỏ ra tất cả số tiền dành dụm được. Đó là cách mà Burnett đặt mình vào thế phải hành động. Và chính vì thế, ông hiểu rất rõ ràng, ông không còn lựa chọn nào khác ngoài việc phải thành công. Một khi thành công trở thành điều bắt buộc và thất bại là không thể chấp nhận được, Burnett đã thật sự làm hết sức mình để xây dựng và phát triển công ty của ông trở thành một trong những công ty hàng đầu thế giới với doanh thu hàng trăm triệu đô mỗi năm.

Khi **Richard Branson** bị phát hiện là buôn bán trong thị trường nội địa Luân Đôn những đĩa nhạc đáng lý ra chỉ được dùng cho xuất khẩu, ông bị kết án là gian lận và phải đóng tiền phạt. Tuy nhiên, bởi gần như hoàn toàn trắng tay, Richard có nguy cơ phải ngồi tù vì không có tiền đóng phạt. Cách duy nhất để thoát khỏi việc ngồi tù là ông phải tìm cách phát triển công việc kinh doanh của mình thật nhanh chóng... trong vòng vài tháng. Thay vì hoảng loạn, ông quyết tâm làm lại từ đầu bằng cách... mở thêm các cửa hàng bán đĩa nhạc. Rốt cuộc, thành ra "nhu cầu" không phải ngồi tù của Richard đã biến thành động lực to lớn đặt ông vào thế phải hành động và phải đạt được kết quả một cách nhanh chóng. Chính việc này đã tạo tiền đề cho Richard giữ đà phát triển kinh doanh và rồi trở thành một trong những nhà kinh doanh giàu có nhất nước Anh. Richard Branson không ai khác hơn chính là ông chủ của Virgin Airlines nổi tiếng.

BẮT ĐẦU ĐẶT BẢN THÂN BẠN VÀO THẾ PHẢI HÀNH ĐỘNG NGAY BÂY GIỜ

Câu hỏi đặt ra là: làm thế nào để chúng ta có thể đặt mình vào thế phải hành động? Một trong những cách hay là báo cho "cả thế giới" biết về những mục tiêu to lớn của bạn. Hoặc tốt hơn là

khiến một số người khác tham gia vào quá trình vươn tới thành công của bạn. Hoặc bỏ ra một số tiền đầu tư nho nhỏ nhưng đủ để bạn cảm thấy "đau lòng" nếu bạn không cố gắng tận dụng số tiền đó. Trong những hoàn cảnh như thế, não bộ của bạn "tự nhiên" sẽ bắt đầu "hoạt động" một cách nghiêm túc.

Khi tôi chia sẻ với người khác cách làm này, nhiều người lập tức "co vòi" và không dám thể hiện quyết tâm của mình ở mức cao như thế. Rõ ràng, nếu bạn không dám làm những điều như trên, bạn cũng không thật sự quyết tâm 100% ngay từ đầu. Cho nên, nếu bạn thật sự quyết chí thành công, hãy đặt bản thân mình vào thế buộc phải hành động.

TÔI ĐẶT MÌNH VÀO TÌNH THẾ KHÔNG THỂ THOÁI LUI HẾT LẦN NÀY ĐẾN LẦN KHÁC

Một trong những lý do giúp tôi có động lực mạnh mẽ để đạt được nhiều thành tựu như vậy là vì tôi thường xuyên tuyên bố những việc mình sẽ làm với những người mà tôi biết, và đặt mình vào tình thế chỉ có một cách là tiếp tục tiến bước. Khi tôi quyết định viết quyển sách đầu tay (**"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"**), do vẫn vừa phải đi học vừa phải kinh doanh, tôi có khối lý do để trì hoãn từ ngày này sang ngày khác, tháng này sang tháng khác, và bỏ cuộc giữa chừng. Vì thế, trước khi bắt đầu đặt bút viết, tôi tìm đến tất cả những nhà xuất bản hàng đầu trong nước và nói với họ rằng tôi sẽ có bản thảo cho họ trong vòng 6 tháng tới.

Tôi cũng đi một vòng đến gặp các bạn bè thân hữu và bảo họ hãy đón đọc quyển sách của tôi vì nó sẽ xuất hiện sớm. Giây phút mà tôi loan báo cho cả bàn dân thiên hạ biết ý định của mình cũng là lúc tôi chặn hết đường rút lui của bản thân. Tôi sẽ hoàn toàn mất thể diện nếu tôi không làm được những gì mình nói. Thành ra,

ý định viết quyển sách đầu tay của tôi trở thành việc dù thế nào cũng phải làm được và làm tốt. Và chính sự "bắt buộc" đó đã thúc đẩy tôi hoàn thành quyển sách ấy ngay khi tôi vẫn còn đang ngồi trên ghế giảng đường đại học.

Rõ ràng, một trong những lý do chính để quyển sách nói trên được ra đời chính là vì tôi đã đặt mình vào tình thế không thể làm khác được và biến ý định đó thành việc phải làm. Hơn hai năm trước, tôi cũng đặt mục tiêu viết quyển sách mà bạn đang cầm trên tay đây. Tôi bụng bảo dạ là mình sẽ hoàn thành quyển sách này trong vòng một năm. Do lịch làm việc của tôi luôn dày đặc nên tôi nhủ lòng, bất cứ khi nào có thời gian rảnh sẽ tận dụng để viết một ít. Thế là dường như bao giờ cũng có những việc cấp bách hơn khiến tôi không thể thật sự tập trung vào viết quyển sách.

Một năm sau, tôi mới chỉ hoàn thành một chương trong tổng số 11 chương sách. Thế rồi một hôm đồng nghiệp của tôi ghé thăm nhà và bảo tôi rằng, *"Adam à, lý do mà cậu không hoàn thành mục tiêu đề ra là vì nó không phải là việc buộc phải làm đối với cậu. Trừ khi cậu biến nó thành điều bắt buộc không thể khác được, bằng không cậu đừng hy vọng có thể viết xong quyển sách này"*. Tôi biết bạn mình nói đúng, và tôi lại một lần nữa lập tức đặt mình vào hoàn cảnh không còn đường rút.

Thế là tôi bảo nhân viên của mình in trong tất cả các mẫu quảng cáo của công ty rằng, một quyển sách mới sẽ ra mắt độc giả trong vòng 12 tháng tới, và phát mẫu quảng cáo cho tất cả khách hàng tiềm năng. Như thế, tôi không còn lựa chọn nào khác là buộc phải tìm ra thời gian để ngồi xuống viết quyển sách. Cũng chính vì lý do đó mà lần này quyển sách được phát hành đúng như dự định.

Vậy bạn sẽ làm gì để chặn tất cả đường rút của mình? Chẳng hạn nếu bạn muốn giảm cân nhưng bao giờ cũng viện cớ trì hoãn không thực hiện, thì nay bạn sẽ làm gì để biến mong muốn đó thành điều bắt buộc? Bạn có dám vứt đi tất cả số váy áo cũ trừ một số cái cần thiết và mua hẳn một tủ quần áo mới có số đo nhỏ

hơn ba số không? Bạn có dám làm một cuộc "họp báo" để thông báo với tất cả mọi người trong gia đình và bạn bè biết về mục tiêu của mình? Như vậy, bạn đã đặt mình vào tình thế vừa mất mặt vừa mất tiền nếu bạn bỏ cuộc giữa chừng. Và như thế, ngạc nhiên thay, bạn tự nhiên sẽ có nguồn động lực mạnh mẽ để hoàn thành mục tiêu của mình.

Ý tưởng chính ở đây là bạn phải biết đặt mình vào hoàn cảnh khiến bạn cảm thấy việc bỏ cuộc là hết sức "đau đớn, khó khăn" so với việc kiên trì theo đuổi mục tiêu của mình. Bạn có sẵn sàng đưa ra một cam kết mạnh mẽ và cương quyết cho mục tiêu của mình hay chưa? Bạn đã sẵn sàng trong tâm thế nghiêm túc và bắt đầu nạp "động lực" cho những ước mơ của mình chưa?

Nếu bạn đã sẵn sàng, tôi muốn bạn viết ra 5 mục tiêu hoặc nhiệm vụ mà bạn cứ trì hoãn mãi chưa làm. Với mỗi mục tiêu hay nhiệm vụ ấy, nêu ít nhất hai giải pháp giúp bạn đặt mình vào tình thế buộc phải làm để đạt cho bằng được. Và bạn hãy làm việc đó ngay bây giờ.

Những mục tiêu tôi phải đạt được và cách tôi sẽ biến chúng thành điều bắt buộc

1.....

.....

2.....

.....

3.....

.....

4.....

.....

5.....

.....

SỬ DỤNG NGÔN TỪ MẠNH MẼ

Bằng cách lắng nghe "khẩu khí" của những người chung quanh, bạn có thể đoán được mức độ quyết tâm của họ trong việc tiến hành một việc gì đó. Bạn có thể cảm nhận được sức mạnh hay tính thuyết phục ẩn sau những điều người ta nói. Và bạn cũng có thể đoán được ngay, người nào cuối cùng sẽ thành công còn người nào thì không.

Chẳng hạn nếu có một người nói, *"Tôi mong có thể hoàn thành việc này trong ngày hôm nay"*, còn một người khác lại nói, *"Tôi phải làm xong việc này trong ngày hôm nay"*, thì ai là người bạn sẽ tin tưởng hơn?

Cách mà bạn sử dụng ngôn từ thật sự ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng làm việc của bạn. Nếu bạn chú ý và chịu khó tìm hiểu về những nhà lãnh đạo tài năng và có ảnh hưởng lớn như cố mục sư Martin Luther King, ông Lý Quang Diệu (người đã đưa Singapore từ một nước nhỏ nghèo nàn thành một quốc gia thịnh vượng chỉ sau một thời gian ngắn), hay cựu Tổng thống Mỹ Bill Clinton, bạn sẽ thấy họ thường dùng những từ ngữ mạnh mẽ như "phải", "cần phải", "buộc phải",... trong những bài diễn văn của mình thay vì những từ ngữ như "thích được", "mong muốn", "mong có thể", "hy vọng có thể",...

Tương tự, những từ ngữ mà bạn dùng sẽ có tác động đến cách bạn suy nghĩ và hành động. Khi bạn dùng những từ như "thích được", "mong muốn", "mong có thể", "hy vọng có thể",... bạn khó có thể cảm thấy sự thuyết phục hay một động lực to lớn nào trong đó. Những từ như thế không mang lại sức bật, cũng không khiến bạn phải hành động ngay. Kể từ đây về sau, mỗi khi bạn trì hoãn không chịu làm một việc gì mà bạn cảm thấy nên làm, hãy chú ý vào cách bạn tự nói với bản thân mình. Tôi đoán đó có thể là những câu như "Tôi ước rằng", "Tôi mong muốn", "Tôi thích được",...

Ngược lại, nếu bạn bắt đầu chú ý những điều bạn thầm nghĩ trong đầu mỗi khi bạn thật sự bắt tay vào làm một điều gì đó, bạn sẽ thấy những từ ngữ như "phải", "buộc phải", "cần phải",... được phát đi phát lại trong đầu bạn. Hãy tưởng tượng bạn lâm vào tình cảnh phải hoàn thành một bản báo cáo cho buổi thuyết trình vào sáng hôm sau mà lúc đó đã quá nửa đêm. Tôi tin rằng trong đầu bạn chỉ có một câu, *"Trời ơi ... Mình phải làm ngay bây giờ!"*, cho dù lúc ấy đã rất khuya và cho dù bạn biết rằng bạn sẽ mất ngủ để hoàn thành nó. Hoặc giống như khi bạn ngủ quên và thốt lên, *"Chết! Trễ rồi! Phải dậy ngay thôi!"*, và bạn lập tức bật dậy dù chỉ mới ngủ vài tiếng.

Bạn thấy đấy, cách dùng từ khác nhau khơi gợi những cảm xúc khác nhau trong chúng ta. Thay vì chỉ cho phép từ "phải" xuất hiện trong đầu khi đã quá trễ, sao bạn không bắt đầu kiểm soát những ngôn từ mà bạn dùng trong đầu và cả cách nói chuyện với người khác để chúng tạo ra động lực mạnh mẽ giúp bạn hành động. Vì thế hãy bắt đầu sử dụng các từ như "phải", "buộc phải", "cần phải",... để chúng giúp bạn đạt được những điều bạn mong muốn.

Một trong những việc mà bạn phải làm để "luôn đi trước thời đại" là không ngừng phát triển bản thân mình. Làm cách nào mà bạn có thể nhanh chóng phát triển bản thân mình chỉ trong một thời gian ngắn? Hãy cùng tôi tìm hiểu bí mật đó trong chương sau bạn nhé!

Tổng kết chương

1. Hầu hết các mục tiêu mà con người đưa ra chẳng là gì khác ngoài những ước muốn nhạt nhẽo yếu ớt. Thế nên, họ bao giờ cũng tìm cớ nấn ná trong vòng thoải mái của mình và trì hoãn hành động.
2. **Cách duy nhất có thể giúp bạn đạt được bất cứ điều gì mình muốn là hạ quyết tâm làm điều đó như một điều bắt buộc.**
3. Khi bạn quyết tâm làm bằng được một điều gì đó, bạn nhất định sẽ tìm ra cách. Ở đâu có ý chí, ở đó có con đường.
4. **Ai trong chúng ta cũng có Ngưỡng Kỳ Vọng và Ngưỡng Chấp Nhận của riêng mình. Và ai cũng có xu hướng nghiêng về Ngưỡng Chấp Nhận hơn là cố gắng hướng tới Ngưỡng Kỳ Vọng.**
5. Bạn phải nâng cao Ngưỡng Chấp Nhận bằng cách thiết lập mối quan hệ với những người hơn hẳn mình, dù trong việc chơi thể thao, học tập, làm cha mẹ hay trong sự nghiệp. Những người hơn hẳn bạn là những người sẽ truyền cảm hứng giúp bạn tiến lên và khiến bạn không thể ngủ quên trên vòng nguyệt quế của ngày hôm qua.
6. **Bạn phải đặt mình vào tình thế không thể rút lui nếu bạn muốn đạt được một điều gì đó. Hãy làm cho cả bàn dân thiên hạ biết quyết tâm của mình và như thế bạn sẽ không còn cách nào khác ngoài việc phải thành công.**
7. Ngôn từ mà bạn dùng tác động đến suy nghĩ và xúc cảm của bạn. Hãy luôn sử dụng những từ ngữ mạnh mẽ như "phải", "buộc phải", "cần phải",... để chúng giúp bạn luôn ở trong tâm thế đầy động lực và sáng tạo.

CHÌA KHÓA CỦA SỨC MẠNH TUYỆT ĐỐI

"Bất cứ ai cũng có tiềm năng làm được những gì mà tôi đã làm và còn nhiều hơn nữa. Tuy nhiên, sẽ có những người thật sự làm được như vậy, trong khi những người khác thì không. Với những người không làm được thì bởi vì chính họ ngăn cản mình chứ không phải cuộc đời này không cho phép họ làm điều đó." – Warren Buffett, Chủ tịch tập đoàn Bershire Hathaway

Nếu bây giờ tôi nói với bạn rằng: *"Bạn có thể làm chủ cuộc sống của mình. Bạn có thể ở vào vị trí đầy quyền lực để thay đổi bất cứ điều gì không mong muốn trong đời mình. Bạn cũng có khả năng thay đổi những người chung quanh, kết quả công việc, hoặc thậm chí cả cảm xúc của bạn nữa"*, bạn sẽ nghĩ thế nào?

Mọi việc nghe như có vẻ như quá tuyệt vời đến mức... khó tin được phải không? Tuy nhiên, tôi buộc phải nói rằng, những điều đó có thể biến thành sự thật đối với bạn ngay sau khi bạn đọc xong chương sách này.

Hầu hết mọi người đều tin rằng, sức mạnh, quyền lực và khả năng kiểm soát là những thứ rất hạn chế và chỉ dành cho một nhóm người nhờ vào tài năng phi thường, khả năng kinh doanh thiên bẩm hoặc

được thần may mắn chiếu cố. Họ tin rằng đại đa số những người còn lại sinh ra dưới ngôi sao chiếu mệnh đen đủi, và cuộc đời họ như ngọn cỏ hoàn toàn tùy thuộc vào những ngọn gió ngẫu hứng vần vũ thay đổi chung quanh. Kinh tế suy thoái, khủng hoảng tín dụng, các công ty bị phá sản, thu nhập giảm sút,... tất thảy đều là những "cơn gió chướng" có thể nổi lên bất kỳ lúc nào.

Chính vì suy nghĩ như thế mà đa số mọi người cảm thấy mình yếu đuối và bất lực trước những tác nhân bên ngoài. Họ nghĩ, *"Chỉ có sếp mới là người quyết định xem mình có được tăng lương năm nay hay không"*, hoặc *"Chính sách nhà nước về lãi suất ngân hàng sẽ quyết định doanh thu của công ty mình"*,... Thậm chí ngay cả một số chủ doanh nghiệp còn thật sự tin rằng thành công của họ hoàn toàn phụ thuộc vào đội ngũ nhân viên mà họ tuyển được. Bạn đã nghe ai nói thế này chưa? *"Giá như tôi có được đội ngũ nhân viên có năng lực và trung thành thì chuyện làm ăn của tôi đã không gặp nhiều khó khăn đến vậy"*.

CHỊU TRÁCH NHIỆM HOÀN TOÀN VỀ CUỘC SỐNG CHO BẠN SỨC MẠNH TUYỆT ĐỐI

Thật ra bạn không cần phải có nhiều tiền hay ở một địa vị xã hội cao mới có thể kiểm soát được những gì đang diễn ra. Trong thực tế, nhiều người đứng ở vị trí lãnh đạo tối cao vẫn không kiểm soát được mọi việc, và vì vậy mà gây ra hậu quả nghiêm trọng. Thế gian này đâu có thiếu những ông tổng giám đốc chỉ biết đứng trơ ra nhìn với ánh mắt tuyệt vọng khi giá trị cổ phiếu của công ty họ rớt giá thảm hại trong lúc thị trường đi xuống. Hãy nghĩ đến những vị tướng đứng đầu quân đội Mỹ đem quân chiếm đóng Iraq để rồi phát hiện ra rằng, thay vì được đón chào như những người anh hùng giải phóng nhân dân Iraq khỏi chế

độ độc tài, thì họ lại bị xem như một đội quân xâm lược. Bạn có nghĩ là ở vị trí quyền lực như thế, họ có kiểm soát được tình hình hay không? Rõ ràng là không.

Cho nên, dù là một người vô cùng quan trọng hay chỉ là người bình thường, ai cũng bị ảnh hưởng bởi hoàn cảnh xung quanh. Nhưng điều quan trọng hơn cả là ai cũng có năng lực thay đổi cách chúng ta phản ứng với hoàn cảnh, và nhờ thế mà thay đổi mọi thứ trong đời mình.

Bí quyết: bạn phải đứng ra gánh vác trách nhiệm giải quyết tất cả những gì xảy ra cho mình. Đúng thế đấy, khi bạn có đủ can đảm làm như vậy, điều đó có nghĩa là bạn thừa nhận sự thật rằng: bạn mới là người tạo ra những gì xảy ra trong đời mình. Và nếu bạn có quyền năng quyết định mọi chuyện, thì bạn sẽ có đủ sức mạnh để thay đổi kết quả theo cách bạn mong muốn. Vì thế, hãy can đảm gánh vác toàn bộ trách nhiệm cho những gì xảy ra với mình, trong tư thế của một người quyền lực tuyệt đối có thể thay đổi kết quả.

Phương châm: Chừng nào bạn chịu trách nhiệm hoàn toàn về một việc gì đó thì chừng ấy bạn có quyền kiểm soát nó.

Ví dụ: Nếu bạn dám chịu trách nhiệm về việc mình chỉ lãnh được đồng lương rẻ mạt, điều đó có nghĩa là bạn thừa nhận một thực tế rằng, những hành động và quyết định trong quá khứ của bạn đã dẫn đến việc bạn chỉ nhận được đồng lương đó ngày hôm nay. Khi nhận lãnh trách nhiệm và chấp nhận sự thật đó, bạn sẽ bắt đầu nhìn nhận vấn đề theo một cách khác, và bỗng nhiên, bạn có nhiều quyền kiểm soát hơn là chỉ... than thở. Bạn sẽ thấy rằng, có lẽ do bạn chưa thể hiện tính năng động sáng tạo để xứng đáng hưởng thù lao cao hơn, hoặc giả bạn chưa chứng minh cho sếp thấy những giá trị thật sự của bạn, hoặc cũng có thể bạn đã chọn vào làm việc cho một công

ty không đánh giá đúng năng lực thật sự của bạn. Cho dù vấn đề của bạn là gì đi nữa, thì khi bạn dám chịu trách nhiệm về nó, bạn lập tức đặt mình vào vị trí đầy quyền lực để làm một cái gì đó và thay đổi hoàn cảnh hiện tại.

Nếu bạn cảm thấy mình chưa đủ năng động sáng tạo, bạn có thể tích cực nâng cao giá trị bản thân bằng cách đọc thêm sách hoặc tham gia các khóa học hữu ích. Nếu thấy sếp chưa đánh giá đúng năng lực của mình, bạn có thể xung phong đảm nhận các dự án khó khăn để chứng tỏ bản thân. Nếu thấy công ty chưa đánh giá đúng khả năng của mình, bạn có thể thương lượng với công ty về việc tăng lương, hoặc đơn giản là đi tìm một công việc khác, nơi bạn có thể nhận được đồng lương xứng đáng hơn.

Rõ ràng, khi bạn bắt đầu chịu trách nhiệm về những gì xảy đến với mình, bạn sẽ có sức mạnh để thay đổi hoàn cảnh của mình. Trong ví dụ trên, nếu bạn chọn hành động một cách phù hợp (thay vì chỉ biết than vãn về đồng lương còm cõi và đổ thừa sếp), tình trạng thu nhập của bạn chắc chắn sẽ có những chuyển biến tích cực.

VIỆN LÝ DO VÀ ĐỔ LỖI CHO NGƯỜI KHÁC TƯỚC ĐI SỨC MẠNH CỦA BẠN

Tuy vậy, điều đáng buồn là hầu hết mọi người hành động theo cách mà qua đó, họ vô tình cho phép người khác hoặc hoàn cảnh làm chủ cuộc sống của họ. Khi có việc gì đó không hay xảy ra, họ chọn cách tìm đủ mọi lý do để biện minh, đổ trách nhiệm cho người khác và than vãn cuộc đời bất công. Vấn đề là ở chỗ, khi làm như vậy, họ chọn để cho người khác hoặc hoàn cảnh kiểm soát cuộc đời mình, còn mình thì mãi đóng trọn vai trò của một nạn nhân hoàn toàn bất lực.

Nếu một người nghĩ rằng nền kinh tế vĩ mô hoặc ông sếp ngu ngốc có lỗi trong việc anh ta nhận được đồng lương ít ỏi, hay phải làm một công việc chán chết, thì tức là anh ta đang cho phép những yếu tố bên ngoài kiểm soát cuộc đời mình, và rồi chỉ còn biết ngồi đó mà chờ cho đến khi nền kinh tế khởi sắc, hoặc ông sếp đột nhiên trở nên khôn ngoan hơn. Đó là lý do chính khiến nhiều người có cảm giác hoàn toàn bất lực không có cách gì điều khiển, can thiệp hay kiểm soát những việc xảy đến với mình.

Họ không ngừng nói với bản thân những câu như, *"Khủng hoảng khiến mình lâm vào khó khăn tài chính"*, *"Chính vì công ty ngu ngốc và bọn đồng nghiệp ngớ ngẩn mà mình ngày nào cũng có cảm giác khốn khổ thế này"*, *"Lũ con mình lười biếng hết chỗ nói, thật hết chịu nổi"*, *"Tôi chẳng có lúc nào dành riêng cho mình cả, thiên hạ cứ mặc sức dồn ép tôi"*, *"Khách hàng luôn làm cho tôi khốn đốn, bọn họ thật vô lý"*, *"Trời ơi, chồng tôi khiến tôi phát điên lên mất ..."*, vân vân... và vân vân...

"Mọi người phải thay đổi hoặc hoàn cảnh phải khá hơn... thì mọi việc mới khả dĩ hơn đối với tôi"... Nhưng này, có phải thật sự như thế không?

Những người nghĩ mình là **nạn nhân** tin rằng, chỉ có một cách khiến cho cuộc sống của họ khá hơn là khi những người xung quanh trở nên tốt hơn, khi công việc cũng như môi trường xã hội được cải thiện.

"Giá như tôi có nhiều thời gian hơn", *"Ước gì chồng tôi hiểu chuyện hơn"*, *"Phải chi ông sếp của tôi 'đi' sớm!"*, *"Giá như thằng con trai tôi có động cơ học tập tốt"*, *"Giá mà tôi có được những khách hàng tử tế hơn"*,... Cả một danh sách dài những điều ước như vậy.

Chừng nào bạn còn nghĩ rằng những điều không như ý không hề là trách nhiệm của mình, và rằng không phải bạn mà là một điều gì đó bên ngoài cần thay đổi, thì chừng ấy bạn còn mang mãi trên mình cảm giác yếu đuối bất lực. Bằng cách tiếp tục

đóng trọn vai trò nạn nhân, bạn sẽ hoàn toàn dựa dẫm vào lòng nhân từ của người đời và "độ may mắn" của những sự việc khách quan. Thế nhưng...

Trong phần lớn trường hợp, thế giới và cuộc sống của bạn sẽ không thay đổi... trừ khi bạn thay đổi trước!

Phải! Và khi bạn bắt đầu thay đổi, điều đó được ví như bạn tháo mảnh vải đen đang bịt mắt mình xuống để bắt đầu dũng cảm tiến về phía trước.

VẬY TẠI SAO CÓ QUÁ NHIỀU NGƯỜI CHỌN TRỞ THÀNH "NẠN NHÂN"?

Một câu hỏi được đặt ra là tại sao có nhiều người chọn cho mình vai trò nạn nhân? Thật ra, bạn đọc và nghe chuyện của những "nạn nhân" này hàng ngày. Đó là chuyện về: một kẻ đáng thương vừa bị mất việc sau khi đã cống hiến những năm tháng tuổi trẻ của mình cho công ty, một người vợ thường xuyên bị hành hạ bởi ông chồng nát rượu, một doanh nhân tội nghiệp với cơ ngơi tan tành theo mây khói trong cuộc khủng hoảng kinh tế, một cặp vợ chồng đáng thương bị kẻ gian lừa đảo mất hết tiền bạc,...

Tôi không muốn tỏ ra lạnh lùng nhẫn tâm, nhưng chừng nào những người này còn tự thuyết phục mình rằng họ chính là nạn nhân của hoàn cảnh, thì họ sẽ không bao giờ có khả năng làm chủ cuộc đời mình. Và như thế, họ cũng không thể rút ra được bài học kinh nghiệm cho chính mình, không thể tiếp tục tiến lên phía trước, và càng không thể thay đổi đời mình vì những điều tốt đẹp hơn.

Nhiều người trong chúng ta để mình rơi vào tình trạng nạn nhân hết lần này đến lần khác. Ngay chính bản thân tôi cũng từng có đôi lúc như thế. Vâng, bởi vì lựa chọn dễ dàng nhất trong hoàn cảnh khó khăn là để mình rơi vào vai trò của một nạn nhân tội nghiệp.

Bạn có quen người nào liên tục dè bỉu chê bai ông chủ hay đồng nghiệp của mình, nói xấu người bạn đời, chửi cả xã hội loài người, cũng như chính phủ nước mình không? Rõ ràng, dù trong bất kỳ vai trò nào: một nhân viên, một thành viên trong gia đình, một thành viên của xã hội, hay một công dân, lúc nào họ cũng là... "nạn nhân đáng thương".

Thế còn bạn thì sao? Bạn có bao giờ cảm thấy mình bị lừa đảo hay lợi dụng? Bạn có bao giờ cảm thấy mình bị đối xử không công bằng? Bạn có bao giờ cảm thấy mọi người xung quanh chưa nhận ra giá trị của bạn? Và bạn thường có phản ứng ra sao? Hầu như tất cả chúng ta, vào lúc này hay lúc khác, đều từng ca thán với bạn bè mình rằng, *"Đâu phải lỗi tại tôi! Người kia mới là người có lỗi!"*.

Tại sao con người luôn có khuynh hướng làm như thế? Đó là bởi vì khi làm như vậy, chúng ta cảm thấy "an toàn" hơn! Với tư cách là nạn nhân, chúng ta sẽ nhận được nhiều sự cảm thông của người đời. Với lại khi làm thế, ta có cảm giác yên tâm rằng, ta làm đúng và có lý lẽ để biện minh cho hành động của mình.

Đôi khi than vãn thậm chí còn trở thành... liệu pháp tâm lý. Sau tất cả những lời than thân trách phận, chúng ta thật sự cảm thấy như cất đi được gánh nặng cảm xúc đè nặng trên ngực mình.

> Tuy nhiên, đã đến lúc bạn cần phải biết một sự thật rằng, mặc dù việc đóng vai trò nạn nhân khiến bạn có cảm giác được bù đắp phần nào, thì cái giá của nó cũng rất đắt. Chừng nào bạn còn đổ lỗi cho hoàn cảnh hoặc ai đó đã gây ra những khó khăn cho mình, thì bạn cũng đang dần tự hủy hoại quyền lực tuyệt đối của bản thân để làm chủ cuộc đời mình và thay đổi nó.

Dĩ nhiên, khi tôi nói đến chuyện chịu trách nhiệm hoàn toàn cho những gì xảy ra, tôi không có ý muốn nói là bạn phải tự trách móc bản thân. Chịu trách nhiệm và tự trách mình là hai việc hoàn toàn khác nhau. Nhiều người có xu hướng đổ lỗi cho mình về tất cả mọi chuyện – nhưng đó càng không phải là cách.

Tự đổ lỗi rồi trách móc bản thân đủ điều có nghĩa là bạn đang tự đánh mình tơi tả với những cảm giác day dứt ân hận, nên bạn chỉ càng mang nặng trong lòng cảm giác khổ sở, bất lực và tuyệt vọng, mà chẳng giải quyết được gì. *"Đó là lỗi của tôi! Tôi ngu ngốc! Tôi đúng là kém cỏi! Tôi hết thuốc chữa!..."*

Tự đổ lỗi và sỉ vả mình hoàn toàn không phải là cách đứng ra chịu trách nhiệm cho tất cả mọi việc. Chịu trách nhiệm có nghĩa là bạn ý thức được rằng, những lựa chọn bạn đưa ra trong quá khứ dẫn đến kết quả ngày hôm nay. Vì thế, thay vì cảm thấy tồi tệ, bạn đặt mình vào tâm thế tích cực, bạn sẽ can đảm lựa chọn hướng đi của mình (thay vì để cho cuộc đời đưa đẩy) bởi vì bạn hiểu điều đó sẽ quyết định tương lai của bạn. Cho nên, hãy chịu trách nhiệm về những gì bạn đang đối diện ngày hôm nay, về cả những cảm xúc của bạn, và về những mối quan hệ của bạn với người chung quanh.

Nếu con cái của bạn lười biếng và hỗn láo, bạn hãy đứng ra chịu trách nhiệm về cách mà bạn làm cha làm mẹ trong quá khứ, và tìm cách tăng cường kỹ năng làm cha mẹ của mình ngày hôm nay. Nếu nhân viên của bạn trốn việc và không tận tâm với công ty, bạn hãy chịu trách nhiệm cho việc bạn chưa đánh thức được lòng đam mê công việc nơi họ hoặc chưa đối xử với họ đúng cách, và tìm cách tăng cường kỹ năng làm sếp của mình. Nếu đồng nghiệp không quý mến bạn, bạn hãy chịu trách nhiệm về việc bạn đã không giao tiếp và làm việc với họ

theo đúng cách họ mong muốn trong quá khứ, và tìm cách cải thiện khả năng giao tiếp của mình hoặc chuyển đến một công ty mới phù hợp với phong cách của bạn hơn. Nếu bạn không có thời gian rảnh, hãy lãnh lấy trách nhiệm về việc bạn đã không quản lý thời gian của mình hiệu quả, và bắt đầu học cách quản lý thời gian từ bây giờ. Nếu bạn bị công ty sa thải, hãy chịu trách nhiệm cho việc bạn chưa làm gì giúp bạn trở thành một phần không thể thiếu của công ty, và coi đó là cơ hội để bạn làm tốt hơn trong lần tới. Nếu khách hàng của bạn tỏ ra vô lý, bạn hãy chịu trách nhiệm cho cách thức mà bạn đối xử với họ, và tìm kiếm một cách phù hợp hơn. Thậm chí, nếu bạn giận dữ và tuyệt vọng, bạn hãy nhận lấy trách nhiệm rằng bạn đã không biết cách làm chủ cảm xúc tiêu cực đang sôi sục trong lòng, và học cách quản lý những cảm xúc của mình tốt hơn.

Trong mọi hoàn cảnh, thay vì nhanh chóng biến mình thành một nạn nhân, bạn hãy cho phép mình có quyền tự hỏi: *"Mình nên làm khác đi như thế nào để xoay chuyển tình thế này?"*. Và ngay chính lúc đó, thay cho sự bất lực và tuyệt vọng, bạn sẽ cảm thấy một sức mạnh hay quyền lực mới đối với cuộc sống của chính mình.

CHỊU TRÁCH NHIỆM HOÀN TOÀN VỀ NHỮNG VIỆC MÌNH LÀM VÀ HỆ QUẢ CỦA NÓ

"Xin đừng ngồi đó mà mong mọi việc sẽ tốt hơn, hãy làm cho mình tốt hơn." – Jim Rohn

Khi tôi viết quyển sách đầu tiên, **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"**, tôi thật sự phấn khích khi một nhà xuất bản uy tín có tên tuổi nổi như cồn đã đồng ý xuất bản nó. Tôi thật lòng tin rằng, với thành tích và kinh nghiệm lâu năm của họ, việc tiếp thị và phát hành sách của tôi sẽ tiến triển tốt đẹp. Tôi cũng tin rằng, với những nỗ lực tiếp thị hiệu quả, quyển sách này sẽ trở thành sách bán chạy nhất trong vòng vài tháng.

Tuy vậy, những gì xảy ra sau đó chỉ là nỗi thất vọng nối tiếp thất vọng. Nhà xuất bản ấy chẳng hề nỗ lực chút nào trong việc tiếp thị quyển sách của tôi. Họ không tổ chức bất cứ một buổi điểm sách, giới thiệu sách, nói chuyện về sách, hay bất cứ một sự kiện nào để quảng bá sách cả. Không những sách của tôi được phát hành chậm hơn lịch thông báo cho các nhà sách, mà quyển sách cũng chỉ được phân phối tại một số nhà sách nhỏ ở vùng hẻo lánh. Thậm chí, ngay tại những nhà sách nhỏ ấy, sách của tôi cũng chỉ được xếp trên những giá sách ở chỗ khuất, và cũng chẳng có mẩu thông tin hay quảng cáo nào để báo cho độc giả biết rằng quyển sách của tôi tồn tại. Ngoài ra, họ cũng chẳng buồn bán sách của tôi qua mạng, thông qua Amazon hay bất cứ cửa hàng sách trực tuyến nào. Kết quả tất yếu là quyển sách của tôi mãi nằm ỳ trên kệ với sức bán hầu như không đáng kể.

Tôi thất vọng và giận dữ ghê gớm. Tôi tin rằng mình đã dày công viết một quyển sách tuyệt vời, mà loay hoay thế nào tôi lại bị nhà xuất bản lừa cho một vố. Lúc đầu, tôi chọn làm một... nạn nhân của việc ấy. Tôi chỉ biết đi loanh quanh than phiền về nhà xuất

bản dốt nát kia đã làm hỏng sự thành công của quyển sách. Mỗi khi bạn bè lên tiếng hỏi về quyển sách, tôi lại bắt đầu ca bài: *"Đó là lỗi của họ. Nếu họ làm ăn tử tế và có trách nhiệm thì sách tôi đã lọt vào danh sách bán chạy nhất từ lâu lắm rồi"*.

Điều tệ hại nhất của việc này là khi tôi khiếu nại với nhà xuất bản, họ nói rằng họ không thể làm bất cứ điều gì bởi vì họ không có kinh phí cho việc tiếp thị sách, và ngân sách dành cho tiếp thị chỉ dùng cho những cuốn từ điển và sách tham khảo dùng trong nhà trường. Vì là một tác giả mới toanh không có chút kinh nghiệm hoặc quyền lực nào để thương lượng một hợp đồng có lợi cho mình, tôi cảm thấy hoàn toàn bất lực. Tôi không thể làm gì để cứu vãn tình thế. (Nhưng đó không phải là sự thật, đó chỉ là điều tôi nghĩ.)

May thay, cuối cùng tôi cũng nhận ra rằng mình đã đóng rất tốt và rất tròn "vai" nạn nhân trong chuyện này. (Đúng vậy, chúng ta thật dễ dàng rơi vào cạm bẫy êm ái của vai trò nạn nhân). Tôi hiểu rằng, cho dù tôi có than phiền và đổ lỗi cho nhà xuất bản bao nhiêu đi nữa, thì tôi vẫn ở trong tình thế không có chút sức mạnh nào. Như thế tôi đã tiêu tốn thời gian và trí tuệ của mình một cách lãng phí.

Chừng nào tôi còn tiếp tục đổ lỗi cho người khác hay hoàn cảnh, chừng ấy quyển sách của tôi còn nằm yên trên kệ sách (thậm chí có thể sẽ sớm được chuyển vào... kho). Thế là tôi quyết định chịu hoàn toàn trách nhiệm về thành công của quyển sách, và bắt đầu lấy lại quyền làm chủ hoàn cảnh. Tôi hiểu rằng, để mọi sự thay đổi, tôi phải thay đổi trước. Với cách nghĩ mới mẻ này, tôi tự hỏi bản thân, *"Mình cần làm gì để xoay chuyển tình thế?"*. Thế là tôi quyết định tự đứng ra tiếp thị và quảng bá cho "đứa con tinh thần" của mình.

Tôi bỏ tiền đăng quảng cáo sách trên một số tờ báo, sắp xếp những buổi giới thiệu sách trên khắp đất nước và gửi bản thông cáo báo chí cho các nhà báo có chức năng điểm sách. Thấy tôi làm thế, nhiều tác giả quen biết còn nói với tôi rằng, họa có điên mới bỏ tiền ra làm như vậy, bởi vì đó không phải là công việc và trách nhiệm của tôi, với tư cách là tác giả.

Mà đâu đã hết, chiến dịch này "cứa" của tôi ít nhất 10.000 đô. Nếu sách bán tốt thì chỉ có nhà xuất bản là người hưởng lợi nhiều nhất. Với tư cách là tác giả, tôi chỉ được hưởng 12% tiền nhuận bút theo doanh số bán ra nghĩa là chỉ được 1,5 đô/quyển. Nghĩa là phải có ít nhất 7.000 quyển sách được bán ra thì tôi mới gọi là... hòa vốn. Mà những ai làm trong ngành xuất bản đều biết rõ, một đầu sách bán được khoảng 3.000 quyển mỗi năm thì đã được xem là bán khá chạy rồi.

Nhưng bất chấp những điều đó, tôi vẫn tiếp tục đăng quảng cáo trên các báo, và bắt đầu đi một vòng tất cả các trường học, các cửa hàng bán sách để nói chuyện, diễn thuyết quảng bá về quyển sách. Trung bình một tuần tôi có năm buổi nói chuyện trước công chúng như vậy. Trong vòng 6 tháng, **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"** nhanh chóng leo lên đầu bảng danh sách bán chạy nhất, và đợt in đầu tiên được bán sạch sành sanh.

Khi **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"** được tái bản với một bìa khác, một nội dung đã được chỉnh lý, và một nhà xuất bản mới, nó được giới thiệu rầm rộ. Trong vòng bốn năm tiếp theo, quyển sách đã được tái bản tới 15 lần, trở thành một trong những quyển sách nằm lâu nhất trong danh sách bán chạy ở Singapore. Chưa hết, quyển sách còn được dịch ra nhiều thứ tiếng khác nhau với khoảng 200.000 bản được bán ra. Đặc biệt tại Việt Nam, chỉ trong vòng một năm đầu xuất bản, đã có hơn 20.000 bản được bán ra,

và **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"** được xem là một hiện tượng sách giáo dục ở Việt Nam trong năm 2008.

Về phần mình, cuối cùng tôi không chỉ lấy lại được 10.000 đô bỏ ra quảng cáo sách, mà còn nhận được một số tiền nhuận bút lớn hơn thế nhiều lần. Đó là chưa kể tôi còn kiếm được nhiều triệu đô la thông qua công ty đào tạo của mình khi quyển sách này gần như trở thành giáo trình trong các trường học ở Singapore.

Có thể nói, câu chuyện ở trên là một minh chứng hùng hồn cho sức mạnh tối cao của việc dám đứng ra gánh trách nhiệm và giành lấy quyền làm chủ cuộc sống của mình.

Vì thế, tôi mong bạn hãy bắt đầu nghĩ xem cho đến bây giờ, có những lĩnh vực nào trong cuộc sống khiến bạn vẫn chưa hài lòng? Có điều nào bạn muốn thay đổi? Và hãy thôi ngồi đấy mà chờ cho hoàn cảnh hay người khác thay đổi. Thay vào đó, bạn hãy tự hỏi mình, *"Nếu mình chịu trách nhiệm về việc này, mình có thể làm gì để thay đổi nó?"*.

CHỊU TRÁCH NHIỆM CHO CẢ NHỮNG CẢM XÚC CỦA BẠN

Một trong những yếu tố quan trọng thúc đẩy bạn hành động và quyết định thành quả bạn đạt được là những trạng thái cảm xúc mà bạn trải qua. Khi bạn cảm thấy phấn khích và đầy động lực, bạn sẽ hào hứng bắt tay vào việc. Mọi sự sẽ trôi qua suôn sẻ, và cuối cùng bạn sẽ gặt hái những kết quả tốt đẹp. Ngược lại, trong tâm trạng bấn loạn và tuyệt vọng, bạn hiếm khi đưa ra được những quyết định sáng suốt, đúng đắn hoặc có thể làm việc đạt hiệu suất cao.

Thật không may đây là những kịch bản xảy ra nhan nhản hàng ngày: *"Anh ta khiến tôi nổi điên lên"*, *"Vụ ly dị thật sự làm tôi tuyệt vọng"*, *"Lũ con tôi làm tôi phát cuồng lên mất"*, *"Công việc chồng chất và ông sếp không biết phân biệt phải quấy làm tôi muốn bỏ hết mọi thứ"*.

Chừng nào chúng ta còn tiếp tục đổ lỗi cho hoàn cảnh hoặc người khác về những cảm xúc của mình, chừng ấy tình trạng cảm xúc của chúng ta vẫn sẽ nằm ngoài vòng kiểm soát. Đó cũng là lý do tại sao, hầu hết mọi người cho phép các dạng cảm xúc tiêu cực chi phối cuộc sống của họ. Và như vậy, họ vô tình để cho cuộc sống của mình trở thành một mớ bòng bong của đủ loại cảm xúc tiêu cực, và họ hoàn toàn bất lực không thể làm được gì.

Hãy bắt đầu chịu trách nhiệm về những cảm xúc của mình! Làm được như vậy, bạn sẽ có khả năng đưa mình vào những trạng thái cảm xúc mạnh mẽ và tích cực. Hay ít ra, bạn cũng không bị kiểm soát bởi những cảm xúc tiêu cực.

Nếu bạn đang ở trong tình trạng bấn loạn thì đó là điều mà bạn chọn. Nếu bạn phấn khích thì đó là tâm trạng do bạn chọn. Nên nhớ, không ai có thể can thiệp vào việc bạn cảm thấy thế nào, trừ phi bạn cho phép họ làm thế. Giây phút bạn nhận ra điều đó là giây phút bạn có thể chọn cho mình những loại xúc cảm khác hẳn.

Những người thành công chọn cho mình có cảm xúc tích cực nhằm mang đến cho họ sức mạnh, thậm chí cả trong những tình thế không thể tệ hại hơn nữa. Đó là cách mà họ thường xuyên nuôi dưỡng những cảm xúc có tác dụng thúc đẩy và động viên họ chiến thắng hoàn cảnh của mình.

Ví dụ, nếu bạn bị đuổi việc một cách oan ức, bạn có thể chọn cho mình cảm giác tuyệt vọng, uất ức và ngồi đó gặm nhấm nỗi thương thân tủi phận. Bạn cũng có thể chọn cách nghĩ cho qua chuyện này và đi kiếm một việc khác, cố gắng thành công để công ty cũ phải hối hận vì quyết định đã đuổi bạn. Trên thực tế, có không ít những tập đoàn trở nên lớn mạnh là nhờ thuê những người giỏi nhưng bị đuổi bởi đối thủ cạnh tranh của mình.

Tiêu biểu nhất là việc mà **Lee Iacocca** đã làm khi Henry Ford II đuổi việc ông vì mâu thuẫn cá nhân. Ông nhẹ nhàng ra đi rồi đầu quân cho Chrysler vốn là đối thủ dưới cơ của Ford thời bấy giờ. Iacocca không những có công lớn trong việc phục hồi Chrysler đang bên bờ vực phá sản, mà còn giúp công ty mới của mình nhanh chóng bứt phá lên và qua mặt hãng Ford (đã đuổi ông).

Hay là ta hãy xem cách mà **Ivana Trump** đã làm với ông vua bất động sản Donald Trump khi ông bỏ rơi bà để chạy theo một cô gái trẻ hơn. Thay vì đánh mất mình trong mất mát to lớn như thế mà chìm đắm trong rượu chè hay tuyệt vọng, Ivana ngược lại chọn sống một cách đầy sức sống. Bà phát đi một thông điệp cho những người vợ bị phản bội khác, *"Đừng nổi giận mà hãy đòi lại công bằng!"*, và bà đã chiến thắng trong việc đòi một số tiền bồi thường li dị xứng đáng từ người chồng cũ.

Trong Chương 6 và Chương 9, chúng ta sẽ đi sâu hơn vào tìm hiểu làm thế nào để bạn có thể kiểm soát hoàn toàn suy nghĩ và trạng thái cảm xúc của mình.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH BẬC THẦY VỀ GIAO TIẾP

Sức mạnh của việc giao tiếp là một trong những thứ quan trọng nhất mà loài người chúng ta có được. Trên thực tế, khả năng đạt được mục đích và thành công của bạn phụ thuộc khá nhiều vào khả năng giao tiếp và tác động đến người khác của bạn.

Với tư cách là người bán hàng, khả năng giúp khách hàng hiểu về lợi ích sản phẩm hay dịch vụ của mình sẽ quyết định việc bạn có bán được sản phẩm hay dịch vụ đó hay không. Với tư cách là doanh nhân, khả năng khích lệ nhân viên, thu hút khách hàng mới và những nhà đầu tư cũng phụ thuộc vào khả năng giao tiếp của bạn. Với tư cách là người thầy hay bậc cha mẹ, bạn phải có khả năng thúc

đẩy, động viên, thuyết phục, xây dựng mối quan hệ gắn bó và truyền đạt những hiểu biết của mình cho học trò hoặc con cái. Với tư cách là thành viên trong gia đình, khả năng giao tiếp quyết định các mối quan hệ của bạn với người thân... Và nếu tiếp tục liệt kê ra đây, tôi có thể đưa ra hàng chục ngàn tình huống khác nhau mà khả năng giao tiếp đóng vai trò quan trọng.

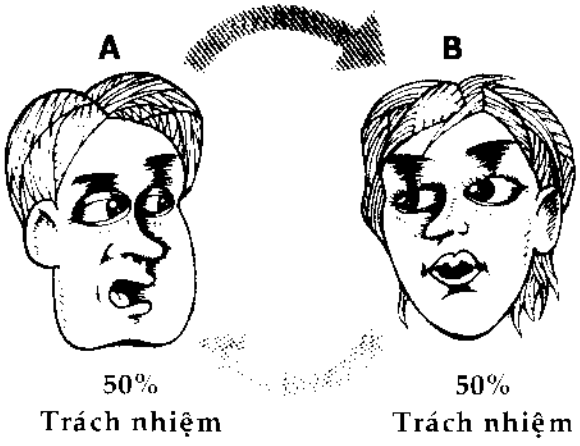
Vậy bạn có muốn trở thành bậc thầy trong giao tiếp không? Một lần nữa, điều quan trọng nhất ở đây chính là bạn phải dám đứng ra chịu trách nhiệm về cách bạn tương tác với người khác, và cả những kết quả bạn có được từ cách thức giao tiếp của mình. Có như vậy, bạn mới có được sức mạnh tuyệt đối và có thể làm chủ trong mọi tình huống giao tiếp.

Mỗi khi giao tiếp với một ai đó, có phải bao giờ bạn cũng nhận được phản hồi như ý không? Khi bạn cố gắng động viên khích lệ tinh thần nhân viên hay đồng nghiệp, có phải bao giờ họ cũng đáp lại bạn một cách nhiệt tình không? Khi bạn trình bày ý tưởng cho một người nào đó, có phải bao giờ họ cũng chấp nhận ngay ý tưởng của bạn không? Có phải thông điệp bạn phát đi lúc nào cũng được người khác hiểu theo cách bạn mong muốn không? Rõ ràng, bạn cũng biết câu trả lời cho tất cả những câu hỏi trên là một tiếng "KHÔNG" dứt khoát lạnh lùng.

Vậy điều gì xảy ra khi bạn không có được phản hồi hay lời đáp mà bạn mong muốn? Một lần nữa, bạn có hai lựa chọn!

Bạn có thể chọn việc đổ lỗi cho người tiếp nhận là không có khả năng lĩnh hội, vô lý, không biết điều, bảo thủ, ngu dốt,... Nhưng bạn biết không, với sự lựa chọn như vậy, bạn chọn cách chịu thua vì không thể làm gì được nữa (lỗi là do người kia cơ mà). Và như thế, bạn đã đóng sập cánh cửa trước mũi bạn.

Định nghĩa cũ về giao tiếp thành công cho rằng: khi hai người giao tiếp với nhau, cả hai sẽ chia đều trách nhiệm, tức là mỗi phía chịu 50% trách nhiệm cho sự thành công của việc giao tiếp đó.



Nói cách khác, khi A nói chuyện với B và cố "chào bán" cho B một ý tưởng, A có thể làm hết sức mình trong giao tiếp nhưng 50% thành công trong giao tiếp của A lại phụ thuộc vào B. Nếu B thuộc loại khép kín, bảo thủ và không muốn nghe, A có nói gì chăng nữa thì cuộc nói chuyện ấy cũng thất bại.

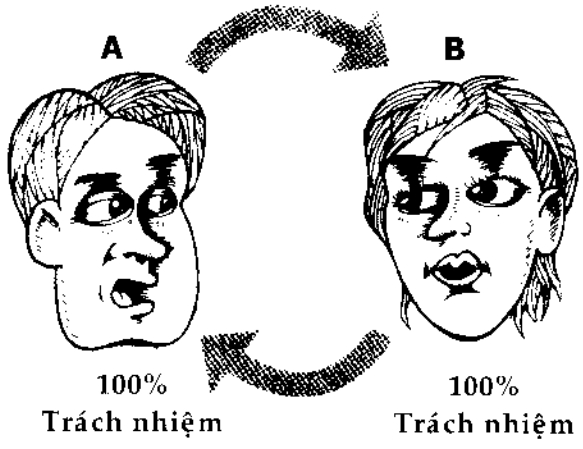
Thật không may, những người suy nghĩ theo lối cũ ấy không bao giờ giao tiếp hiệu quả. Vì sao vậy? Đó là vì bằng cách chấp nhận lý thuyết ấy, họ bao giờ cũng bị hạn chế trong giao tiếp, và bị lệ thuộc một phần vào đối tượng giao tiếp. Trong đa số trường hợp, họ sẽ không đạt được 100% kết quả mong muốn.

Điều này có xảy ra với bạn không? Bạn cổ vũ nhân viên hoặc đồng sự của mình làm việc hăng hái hơn, nhưng lời nói của bạn cứ như đàn gảy tai trâu, thế là bạn đành bỏ cuộc. Bạn cố thúc ép con mình chăm chỉ học hành, nhưng hễ bạn "hở ra một chút" là đâu nó lại hoàn đó, thế là bạn chịu thua. Bạn làm tất cả để chào bán sản phẩm của mình cho một nhóm khách hàng tiềm năng, thế nhưng chẳng ai chịu móc hầu bao ra mua, thế là bạn tặc lưỡi *"Chắc họ không quan tâm đến loại sản phẩm này"*.

CHỊU TRÁCH NHIỆM 100% VỀ THÀNH CÔNG TRONG GIAO TIẾP

Một nghiên cứu về những người giao tiếp bậc thầy, có ảnh hưởng lớn và lôi cuốn cho thấy, sở dĩ họ làm được như thế là vì họ đứng ra chịu trách nhiệm 100% cho thành công hay thất bại trong việc giao tiếp của mình.

Nếu A truyền đạt một ý tưởng nào đó cho B mà B không đáp lại bằng những phản ứng tích cực, A sẽ không đổ lỗi cho B. A chịu trách nhiệm và chấp nhận rằng cách thức truyền đạt của mình không hiệu quả. Bằng cách nghĩ như thế, A có thể thay đổi cách truyền đạt cho đến khi A có được phản hồi mong muốn từ B.



Những người giao tiếp giỏi hết lòng tin tưởng rằng, ý nghĩa thông điệp của họ chính là phản hồi mà họ nhận được, bất kể ý định ban đầu của họ khi gởi thông điệp đi là như thế nào.

Ví dụ, nếu họ muốn nói lên sự thành thật của mình, nhưng phía tiếp nhận lại cảm thấy họ không thành thật, thì họ sẽ lãnh trách nhiệm: có thể thông điệp của họ chưa được chân thành cho lắm, dẫu cho họ rất thành thật; có thể do giọng nói hay ngôn ngữ cơ

thể của họ làm cho họ nhìn có vẻ không thật lòng. Chính vì thế, họ sẽ thay đổi cách thức giao tiếp cho đến khi họ có được sự đáp lại mong muốn, trong ví dụ này, tức là cho đến khi phía bên kia cảm nhận được sự chân thành của họ.

> Ý nghĩa thật sự trong thông điệp của bạn chính là phản hồi mà bạn nhận được! Hãy luôn điều chỉnh cách thức giao tiếp của mình cho đến khi bạn có được phản hồi mong muốn!

Bạn cần hiểu rằng, mỗi người khác nhau nhận thức về cuộc sống khác nhau, và mỗi người đều có một bộ lọc thông tin riêng bên trong não của mình. Khi bạn kể chuyện cười, sẽ có một số người cười cùng với bạn, trong khi đó cũng sẽ có những người khác không cười vì họ không thấy có gì buồn cười hết. Đó không phải là do nhóm thứ hai không có khiếu hài hước, mà chỉ vì họ quan niệm về tính hài hước khác với nhóm thứ nhất thôi. Là người giao tiếp giỏi, có nghĩa là bạn phải chịu trách nhiệm trong giao tiếp và có ý thức thay đổi cách truyền đạt của bạn (ở đây là cách kể chuyện cười) cho đến khi làm cho tất cả mọi người cùng cười được mới thôi. Vì thế, chịu trách nhiệm và linh hoạt chính là chìa khóa để trở thành người giao tiếp hiệu quả.

NGÔN TỪ, GIỌNG ĐIỆU VÀ NGÔN NGỮ CƠ THỂ

Một điều khác mà bạn cần hiểu rõ là việc giao tiếp của con người chúng ta bao gồm ba yếu tố chính: ngôn từ chúng ta dùng, giọng điệu chúng ta nói, và ngôn ngữ cơ thể chúng ta.

Theo các nghiên cứu thì ngôn từ mà ta dùng chỉ tác động đến đối tượng giao tiếp vào khoảng 7%, trong khi đó giọng điệu có tác động 38%, và ngôn ngữ cơ thể có tác động đến 55%. Ngôn ngữ cơ thể là một khái niệm rộng, bao gồm: cử chỉ, điệu bộ, nét mặt, tư thế, hơi thở, ánh mắt,...

Giao tiếp	=	Ngôn từ 7%	+	Giọng điệu 38%	+	Ngôn ngữ cơ thể 55%

Mặc dù điều bạn nói cũng đóng vai trò quan trọng, nhưng nó lại ít có tác động hơn so với cách bạn nói (thể hiện qua giọng điệu và ngôn ngữ cơ thể). Bạn hãy làm một thử nghiệm về phát hiện này... với một tấm gương. Hãy nói với một khách hàng là công ty của bạn tuyệt vời và tốt đẹp ra sao bằng những ngôn từ đẹp nhất, nhưng lại với giọng nói nhỏ đều đều, khuôn mặt bơ phờ, tư thế ra chiều mệt mỏi, hơi thở nhanh dồn dập, thử xem bạn sẽ cảm thấy tin được bao nhiêu phần trăm những gì người trong gương nói.

Lần nọ, một giáo viên đến xin ý kiến của tôi bằng giọng nói ỉu xìu và vẻ mặt chán ngán, ủ dột: *"Tôi không biết tại sao, nhưng tôi không thể nào truyền cảm hứng cho học trò của mình, bất kể tôi nói thế nào đi nữa"*. Lúc ấy, tôi chỉ muốn nói toạc ra rằng: thầy hãy nghe lại giọng nói của mình qua băng ghi âm và đứng trước gương ngắm vẻ mặt của mình khi nói xem có thầy có thể truyền cảm hứng cho chính bản thân mình được không. Nhưng dĩ nhiên, tôi đã không thể quá thẳng thắn như thế vì có thể bị hiểu lầm là thô lỗ.

Vấn đề là ở chỗ, khi ta giao tiếp với một người khác, bạn cần chú ý không chỉ đến lời lẽ bạn dùng, mà quan trọng hơn là giọng điệu bạn nói, cùng với ngôn ngữ cơ thể (cử chỉ, nét mặt, tư thế, ánh mắt,...) bạn thể hiện. Bây giờ thì bạn đã hiểu, nếu bạn bị hiểu lầm, mặc dù bạn tin rằng mình đã nói rất rõ ràng, thì điều đó có nghĩa là có thể giọng điệu hay ngôn ngữ của bạn đang "nói lên"... điều ngược lại.

KHÔNG CÓ HỌC TRÒ CỨNG ĐẦU, CHỈ CÓ GIÁO VIÊN CỨNG NHẮC

Trong những khóa đào tạo của tôi, có không ít giáo viên và giảng viên đại học. Họ tìm đến vì muốn học hỏi thêm từ tôi những khả năng giúp họ có thể truyền thụ bài giảng tốt hơn.

Tôi thường khuyên họ nuôi dưỡng niềm tin này: Không có học trò cứng đầu, chỉ có giáo viên cứng nhắc. Thoạt đầu nhiều người tỏ ý phản đối. Nhưng dần dần họ nhận ra rằng, bằng cách làm theo phương châm này, họ nhận lãnh trách nhiệm của người thầy và kết quả giảng dạy của mình. Và từ đó, họ có những bước tiến rõ rệt hơn trong nghề nghiệp. Tại sao? Bởi vì tinh thần chịu trách nhiệm mang đến cho họ sức mạnh to lớn, giúp họ làm nhiều việc để xây dựng mối quan hệ gắn bó giữa thầy và trò, cho đến khi học trò vui vẻ hợp tác với họ.

Một lần, có một cô giáo hỏi tôi phải làm gì với những em không chú ý nghe giảng trong lớp. Tôi trả lời rằng, *"Trách học sinh không tập trung là cái cớ thường được viện dẫn bởi những thầy cô giảng bài một cách thiếu sinh động"*. Suýt nữa thì tôi đã bị đuổi ra khỏi phòng vì câu nói này. Nhưng khi tôi nói thêm rằng tôi đã từng huấn luyện rất nhiều học sinh sinh viên, và lúc tôi giảng bài, ngay cả những em bị gán cho cái mác là "hay lo ra" cũng trở nên tập trung chú ý hơn và tích cực tham gia vào bài học hơn. Tại sao vậy? Bởi vì tôi thực hiện những bài giảng của mình một cách rất sinh động, vui vẻ và hào hứng! Tôi luôn điều chỉnh phong cách giảng dạy của mình cho đến khi tôi có được những phản hồi mong muốn, cũng như thái độ học tập chăm chú của học trò. Khi chúng ta dán mác "thiếu tập trung" hay "ngu ngốc" cho đối tượng tiếp nhận của mình thì cũng là khi chúng ta tự dọn đường dẫn đến thất bại.

Bạn còn nhớ câu chuyện về cách tôi sử dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh để thay đổi chương trình Những Mô Thức Thành Công, và đưa nó từ chỗ thất bại đến chỗ thành công rực rỡ không? Bí quyết là ở chỗ tôi đứng ra chịu trách nhiệm cho việc giao tiếp của mình. Khi lần đầu tiên tôi thực hiện bài nói chuyện giới thiệu khóa học, tôi đã làm hết sức mình để thuyết phục khán giả rằng, khóa học này là sự đầu tư tốt nhất cho tương lai của họ và rằng nó sẽ giúp họ thay đổi cuộc sống. Như bạn cũng đã biết, rốt cuộc chỉ có độc nhất một người đăng ký. Vào lúc ấy, tôi có hai lựa chọn. Lựa chọn thứ nhất, tôi có thể cho tất cả những người không đăng ký vào cái "rọ ngu ngốc" vì họ không quan tâm đến tương lai của mình. Hoặc lựa chọn thứ hai, tôi chấp nhận rằng cách truyền đạt của mình chưa hiệu quả, và tôi chưa làm cho khán giả thấy rằng khóa học của tôi thật sự cần thiết cho tương lai của họ đến mức nào. Dĩ nhiên, tôi làm theo lựa chọn thứ hai.

Với việc chịu trách nhiệm, tôi có được sức mạnh để thay đổi cách truyền đạt của mình (Có thể ngôn từ của tôi chưa đủ hùng hồn? Có thể giọng điệu của tôi chưa đủ thuyết phục? Hoặc cũng có thể nét mặt điệu bộ của tôi chưa thích hợp?). Và cứ thế, tôi cải thiện cách truyền đạt của mình cho đến khi tôi có được những phản ứng mong muốn từ phía khán giả: đó là nhận ra rằng khóa học này tuyệt vời như thế nào mà sẵn lòng ghi danh học.

Và đó cũng là cách tôi trở nên thành công trong công việc của một diễn giả.

BẠN LUÔN CÓ SỰ LỰA CHỌN

Trong quá trình tư vấn và đào tạo, tôi thường gặp câu hỏi này, *"Nhưng nếu chuyện đó không phải do lỗi tại tôi? Chuyện gì xảy ra nếu tình huống hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi?"*. Tuy nhiên,

tôi lại thật sự tin rằng chúng ta bao giờ cũng đóng vai trò chủ động trong việc tạo ra bất cứ điều gì xảy ra xung quanh mình, dù bạn ý thức hay không ý thức được điều này.

Chúng ta tạo ra những sự việc, hoàn cảnh, hay kinh nghiệm trong cuộc sống, dù qua suy nghĩ hay qua hành động của mình. Bạn có thể nói điều gì đó với giọng điệu dứt khoát mạnh mẽ, nhưng nếu trong đầu bạn lại nghĩ điều ngược lại thì người đối diện vẫn có thể "dò" ra rằng bạn "nói vậy mà không nghĩ vậy".

Những người thật sự làm chủ cuộc đời mình tin rằng họ góp phần tạo ra thế giới cho mình. Nếu mọi việc xảy ra một cách tốt đẹp, đó là điều mà họ tạo ra chứ không phải ai khác. Nếu mọi chuyện không được như ý muốn, đó cũng là do họ gây ra một cách vô ý thức.

Một số người than phiền với tôi rằng, họ chẳng bao giờ có được cơ hội tốt để thành công vì họ không có đủ may mắn để đón lấy chúng. Họ cho rằng mình không bao giờ có mặt đúng chỗ và đúng lúc cần thiết như những người khác. Nhưng họ lại không nhận ra rằng, những người "may mắn" ở đúng chỗ và đúng lúc cần thiết là những người ở nhầm chỗ nhiều hơn cả. Cho nên, tôi xin nhấn mạnh một lần nữa, tôi thật sự tin rằng bạn mới là người tạo ra vận may của mình, hoặc tôi thích dùng từ *cơ hội* hoặc *vận hội* hơn.

Nếu bạn chưa bao giờ tìm ra bất cứ cơ hội nào cho mình, đó có thể là do niềm tin và cách nghĩ có phần giới hạn của bạn. Nếu bạn cứ mãi tin rằng chẳng hề có cơ hội nào cho mình, bộ não của bạn sẽ có khuynh hướng không thấy hoặc gạt bỏ tất cả những cơ hội lớn nhỏ trong đời ra khỏi tầm "ra đa" của bạn, ngay cả khi chúng sờ sờ ngay trước mắt. Bạn chỉ nhìn thấy điều mà bạn muốn thấy. Đồng thời, nếu bạn cứ nuôi dưỡng mãi những ý nghĩ tiêu cực trong đầu, bạn sẽ giống như thỏi nam châm luôn thu hút những gì tiêu cực không hay về phía mình.

Vì vậy, nếu bạn quyết định chọn cách nghĩ tích cực và những niềm tin có sức mạnh, thế giới quanh bạn sẽ "tự nhiên" dần dần thay đổi theo chiều hướng bạn mong muốn!

Trong một khóa đào tạo của tôi, có một phụ nữ phải chịu đựng cảnh anh chồng hay hành hung vợ. Nghe tôi nói đến điều này, chị đã hỏi ngược lại tôi, *"Anh nói vậy, chẳng lẽ tôi "mời gọi" chồng tôi giở trò vũ phu với tôi sao?"*.

Tôi trả lời, *"Không, tôi không hề nói chị "xin" chồng hành hung chị. Tôi chỉ có ý rằng, chị có một lựa chọn giữa việc chấm dứt hay tiếp tục mối quan hệ đó, giữa việc tiếp tục cúi đầu chịu những trận đòn hay đứng lên tự bảo vệ mình. Chị phải chịu trách nhiệm cho sự thật rằng, chị đã chọn thái độ khuất phục và để cho nạn bạo hành tiếp tục diễn ra với chính bản thân chị. Vì thế, hãy thôi đổ lỗi cho hoàn cảnh và đừng đóng vai trò nạn nhân nữa. Chị cần can đảm vùng dậy, lựa chọn giữa việc duy trì mối quan hệ này hay ly dị. Chị có thể chọn việc tiếp tục cam chịu và đau khổ vì "số mệnh" của mình, hoặc rút ra được bài học từ việc này và làm cho bản thân mình trở nên mạnh mẽ hơn"*.

Giây phút mà người đàn bà nọ tin rằng chị có trong tay tất cả mọi lựa chọn, chị bắt đầu có cảm giác tự tin, và bỗng dưng chị có trong tay sức mạnh mà trước đây chị chưa từng cảm thấy bao giờ.

Cuối cùng, chị đưa ra tối hậu thư cho anh chồng không ra gì rồi đi con đường của mình. Năm năm trôi qua, giờ chị rất hạnh phúc trong cuộc hôn nhân mới với ba đứa con kháu khỉnh. Mà đâu đã hết, chị còn làm chủ một công ty làm ăn sinh lợi nữa chứ. Chị chia sẻ với tôi, *"Nếu không có trải nghiệm này, làm sao tôi có thể khám phá sức mạnh và lòng can đảm vốn có trong bản thân mình để đạt được tất cả những gì mà tôi có hôm nay!"*.

Margaret là một phụ nữ đã ngoài 30 tuổi và hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật. Cô có cả một "lịch sử" đau khổ về những mối quan hệ tình ái, trong đó cô là nạn nhân bị cánh đàn ông lợi dụng. Mỗi khi cô "kết" một gã trai nào đó thì mọi việc chỉ suôn sẻ trong vòng vài tháng đầu. Sau đó các gã nhân tình này bắt đầu quay sang vay mượn tiền bạc của cô, đùa giỡn với cô một thời gian rồi cuối cùng cũng làm tan nát trái tim cô.

Vì một lý do nào đó, hết lần này đến lần khác, Margaret luôn "thu hút" loại đàn ông tệ bạc như thế. Cô đâm ra ghen tỵ với bạn bè mình, những người có được những người bạn trai đàng hoàng tử tế và hạnh phúc trong mối quan hệ bền vững. Cũng như đa số người khác, cô đi đến chỗ nghĩ rằng số phận của cô hẩm hiu như thế, và định mệnh bắt cô gặp toàn những gã đàn ông không ra gì.

Tuy nhiên, khi tham gia khóa học của tôi và đứng trước câu hỏi "khó chịu": làm thế nào mà cô cứ mãi tự tạo ra cho mình cùng một vấn đề như vậy, cô bất chợt nhận ra rằng, mình bị hấp dẫn một cách vô thức về phía loại đàn ông này. Trải qua một số đợt trị liệu tâm lý, cô hiểu ra rằng từ trong vô thức cô đã "lặp lại" hình ảnh của người mẹ chịu đựng nhiều đau khổ của mình, và bị hấp dẫn trước những gã trai ưa lợi dụng phụ nữ vì họ có nét gì đó hao hao như... cha cô. Cô cũng nhận ra rằng cách cô ăn mặc, hành xử khiến những gã họ Sở hiện đại chú ý đến cô. Thậm chí, những nơi cô hay lui tới cũng là đất của bọn này.

Chính vào lúc cô can đảm đứng ra nhận lãnh trách nhiệm cho những gì xảy ra trong cuộc sống của mình, cô bỗng nhiên có đủ sức mạnh đi đến một quyết định sẽ thay đổi "vận mệnh" của mình, bằng cách thay đổi cách ăn mặc, hành xử và cả những nơi hay lui tới. Chỉ một vài tháng sau, cô đã tìm được cho mình một người đàn ông tử tế, người cuối cùng cũng gắn bó lâu dài với cô.

CUỘC SỐNG THAY ĐỔI KHI BẠN THAY ĐỔI

Trước sau trong chương này cũng chỉ có một thông điệp quan trọng duy nhất mà tôi muốn chuyển đến bạn: Để mọi sự thay đổi theo chiều hướng tốt hơn, bạn cần phải thay đổi trước. Một khi bạn can đảm chịu trách nhiệm về cuộc sống của mình và thay đổi bản thân, dường như mọi thứ và mọi người cũng dần thay đổi theo cách bạn mong muốn. Đó là sự lựa chọn của bạn, và mọi chuyện diễn ra trong tương lai đều xuất phát từ quyết định của bạn ngày hôm nay.

Một lần nọ, có một vị giám đốc điều hành chuỗi cửa hàng thời trang tham dự khóa đào tạo của tôi. Ông lên tiếng kêu ca rằng tất cả nhân viên của ông chỉ là một lũ ù lỳ, biếng nhác và kém cỏi. *("Không biết vì sao mà tôi chỉ tuyển được rặt những kẻ lười biếng vô tích sự, không bao giờ kiếm được những người làm việc chăm chỉ có trách nhiệm").* Ông cũng phàn nàn thêm rằng, khách hàng của ông không hiểu sao chỉ toàn những người thích mè nheo, trả giá, trong khi chẳng mua được bao nhiêu cả.

Nghe thế, tôi yêu cầu ông kê ra những đặc tính của một nhân viên lý tưởng đối với ông. Ông chỉ mất vài phút để đưa ra một danh sách dài đáng kinh ngạc những đặc điểm của một người mà ông mong thuê được: có chí tiến thủ, có trách nhiệm cao, có kinh nghiệm làm việc lâu năm, có bề dày thành tích, có lòng đam mê công việc,... Tôi đọc bản kê khai, rồi ngước nhìn ông và hỏi, *"Liệu một nhân viên lý tưởng như thế này có muốn làm việc cho ông không?"*.

Thoạt đầu ông bị sốc trước câu hỏi của tôi, nhưng rồi ông nhanh chóng trấn tĩnh và lĩnh hội được ý của tôi. Thế là tôi tiếp tục, *"Nếu ông muốn thu hút được những nhân viên tốt nhất thì công ty của ông cũng phải là công ty tốt nhất để làm việc và cống hiến. Nếu ông muốn có được những nhân viên hoàn hảo thì bản thân ông cũng phải là một ông chủ hoàn hảo. Nói một cách đơn giản, để cho mọi chuyện thay đổi thì ông cần thay đổi trước"*.

Người đàn ông này đã hiểu được mấu chốt vấn đề. Trong vòng 6 tháng tiếp theo, ông luôn tự hỏi bản thân, *"Làm thế nào biến công ty của mình thành nơi làm việc tốt nhất để có thể lôi kéo được những nhân viên giỏi nhất, sáng giá nhất về làm việc cho mình?"*. Ông bắt đầu lập ra kế hoạch tuyển dụng tỉ mỉ, cơ cấu chia sẻ lợi nhuận hấp dẫn, thiết kế những bộ đồng phục đẹp mắt, đề ra chiến dịch nâng cao hình ảnh công ty, và tạo ra nền văn hóa công ty đề cao việc giao tiếp cởi mở và trung thực. Bên cạnh đó, ông cũng bắt đầu trao nhiều quyền hạn và trách nhiệm hơn cho các nhân viên của mình.

Chẳng bao lâu sau, những nhân viên lớn tuổi, thiếu sức bật bắt đầu rời khỏi công ty bởi vì họ không thể chịu nổi áp lực của quy trình hoạt động mới mẻ năng động, và chế độ trả lương bổng theo kết quả công việc. Thế vào chỗ họ là những người trẻ hơn và nhiệt huyết hơn và nhờ thế hoạt động của công ty chuyển hướng tốt hơn. Thêm vào đó, hình ảnh mới mẻ của công ty nhờ chiến dịch phát triển thương hiệu thành công, cùng với văn hóa công ty và đội ngũ nhân viên năng động sáng tạo đã kéo nhiều khách hàng thoải mái và hào phóng đến mua sắm.

Một "phép lạ" như thế liệu chỉ áp dụng được cho việc kinh doanh? Dĩ nhiên là không rồi! Bạn có thể làm được "phép màu" tương tự trong bất cứ lĩnh vực nào bạn muốn, chỉ cần bạn nhớ một điều, nếu bạn cần một phép lạ, hãy biến chính mình thành một phép lạ trước.

Tôi từng gặp một phụ nữ trong suốt 20 năm ròng không kiếm nổi một nửa của mình. Chị đã ngấp nghé tuổi 40 nên đi đến chỗ nghĩ rằng, có lẽ suốt đời này chị sẽ không bao giờ có thể kiếm được "bạch mã hoàng tử" cho mình. Tôi mới hỏi thế chị định tìm một người đàn ông như thế nào thì ngay lập tức chị miêu tả về người đàn ông trong mộng của mình: chàng phải giàu có, đẹp trai, lại phải hết sức nhạy cảm, duyên dáng và có khiếu hài hước. Một lần nữa, tôi lại nói toạc ra suy nghĩ của mình, *"Vậy anh chàng lý tưởng đó có muốn cưới một người như chị không?"*, *"Chàng hoàng tử ấy liệu có bị hấp dẫn trước một người như chị?"*, *"Nếu muốn lôi cuốn được một người không chê vào đâu được thì trước tiên chị cũng phải là một phụ nữ tuyệt vời chứ!"*.

Một thời gian sau, chị báo với tôi rằng chị sắp lập gia đình với một người đàn ông khá lý tưởng. Dĩ nhiên, trước đó chị đã phải học cách biến mình thành một người phụ nữ thật sự tuyệt vời.

Lại có một người mẹ tìm đến tôi than phiền rằng con trai bà chẳng hề có động lực học tiếng Hoa gì cả. Nó luôn viện cớ rằng tiếng Hoa khó học và nó không cần phải học thứ tiếng ấy. Bà mẹ thì luôn thuyết phục con trai rằng chỉ cần nó chịu học thì nó có thể học giỏi được. Chị cũng cố gắng làm cho con trai hiểu rằng tiếng Hoa là một ngôn ngữ quan trọng cần phải học bằng được. *"Tôi đã làm đủ mọi cách, nhưng nó không chịu nghe và thay đổi cách nghĩ về việc học tiếng Hoa"*.

Tôi bèn hỏi người mẹ, *"Thế chị có nói tiếng Hoa ở nhà không?"*, *"Không, hai vợ chồng tôi đều không thể nói tiếng Hoa bởi vì chúng tôi đều sinh ra trong môi trường nói tiếng Anh cả"*, câu trả lời của chị lộ rõ vẻ ngạc nhiên.

Tôi hỏi tiếp, *"Sao chị không nghĩ đến việc học thứ tiếng này và hàng ngày nói tiếng Hoa với cháu ở nhà để buộc nó phải nói thứ tiếng này?"*, *"Ồ không, tiếng Hoa khó học lắm. Với lại chúng tôi đâu cần phải dùng đến nó"*.

Chị đã nêu ra lý do tại sao con chị chống lại việc học tiếng Hoa, nên tôi mới giải thích rằng mặc dù chị nói với con rằng tiếng Hoa dễ học và quan trọng, nhưng việc làm của chị lại hoàn toàn trái ngược và đó là nguyên nhân chị không thể khích lệ động viên con học thứ tiếng này.

May sao tôi đã thuyết phục được chị. Khi chị quyết định sẽ học tiếng Hoa cùng con trai và sử dụng nó ở nhà, con trai chị bắt đầu được thuyết phục và có động cơ để học tiếng Hoa.

Vì thế ...

Nếu bạn muốn có những đồng nghiệp tốt, hãy là một đồng nghiệp tốt.

Nếu bạn muốn lôi kéo được những nhân viên tài giỏi, hãy là ông/bà chủ tuyệt vời.

Nếu bạn muốn có con ngoan, hãy là bậc cha mẹ gương mẫu.

Nếu bạn muốn được cha mẹ yêu thương tin tưởng, hãy là đứa con ngoan.

Nếu bạn muốn có người bạn đời lý tưởng, hãy là người vợ hoặc chồng lý tưởng.

Nếu bạn muốn có thu nhập cao, hãy mang lại lợi ích cho công ty hoặc khách hàng của bạn.

Nếu bạn muốn thu hút những khách hàng tốt, hãy tạo ra những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất.

HÃY NÓI "TÔI CHỌN" THƯỜNG XUYÊN HƠN

Những từ ngữ chúng ta dùng hàng ngày phản ánh cách chúng ta nghĩ và nhìn nhận về thế giới chung quanh. Khi dùng từ "tôi chọn" thường xuyên hơn, bạn sẽ bắt đầu nhìn mọi vật mọi việc với sức mạnh mới và khả năng kiểm soát cao hơn bạn nghĩ là có thể.

Thay vì nói	Hãy nói
Tôi tuyệt vọng.	Tôi chọn cảm giác tuyệt vọng.
Họ không hiểu tôi.	Tôi chọn cách giao tiếp làm cho họ không hiểu tôi.
Doanh thu của công ty giảm sút.	Tôi chọn việc cho phép doanh thu công ty đi xuống.
Nhân viên chẳng có động lực làm việc.	Tôi chọn việc để mặc cho tinh thần làm việc của nhân viên sa sút.
Tôi toàn gặp những hậu quả tệ hại.	Tôi chọn việc gặp phải những kết quả xấu.
Người ta toàn lợi dụng tôi.	Tôi chọn việc để người khác lợi dụng.
Sức khỏe tôi rất kém.	Tôi chọn việc có sức khỏe kém.

Mặc dù có những lúc thật khó mà mở lời nói rằng, bạn chọn việc gây ra một điều gì đó không tốt hoặc có hại cho bản thân, vì như thế bạn sẽ có cảm giác hết sức khó chịu rằng mình chính là tác nhân gây họa cho mình. Tuy nhiên, dần dần bạn sẽ quen, và rồi bạn sẽ nhận ra rằng, chính việc thừa nhận như thế là bắt đầu cho sự thay đổi lớn đầy ý nghĩa trong cuộc sống của bạn.

Bằng cách liên tục "lựa chọn" tạo ra tất cả mọi thứ xung quanh mình, bạn ngay lập tức sẽ có năng lực để thay đổi chúng nếu bạn muốn. Khi bạn nói "tôi thất vọng quá", điều đó có nghĩa là bạn mất niềm tin vào một ai đó hoặc một điều gì đó, và bạn chẳng thể làm được bất cứ điều gì trong nỗi tuyệt vọng của mình. Nhưng khi bạn nói, "tôi chọn việc có cảm giác thất vọng này", nghĩa là bạn thừa nhận bạn đang "tự tạo" ra tâm trạng thất vọng đó, hay nói cách khác, bạn đang cho phép một điều gì đó hoặc một người nào đó khiến bạn thất vọng. Và khi đó, nếu bạn tự nhủ, "mình không thể cho phép bất kỳ ai hay điều gì làm mình thất vọng", bạn sẽ ở trong một tâm thế hoàn toàn khác. Bạn có thấy đó là sự khác biệt rõ rệt không? Một sức mạnh thật đáng nể đang nằm ngay trong tay bạn!

Dĩ nhiên, bạn cũng phải nhận ra rằng, khi nói những câu như: *"Tôi chọn việc cho phép nhân viên mình không có tinh thần phấn đấu"*, hoặc *"Tôi chọn việc cho phép doanh thu công ty giảm sút"*, nghe như thể bạn chẳng quan tâm tới những vấn đề đó, và thậm chí còn vui vì chúng. Cho nên, bạn không nên nói chuyện với người khác bằng cách nói ấy. Nếu không, người khác sẽ hiểu lầm bạn bị tâm thần hoặc vô trách nhiệm. Suy cho cùng, bạn dùng cách nói ấy với mục đích mang lại cho mình sức mạnh thay đổi những gì đang diễn ra. Thành ra, cách nói "Tôi chọn" chỉ thuần túy để bạn tự nói với bản thân mình mà thôi.

Tổng kết chương

1. Dám gánh vác trách nhiệm trong mọi hoàn cảnh mang đến cho bạn sức mạnh để thay đổi nó.
2. Khi chúng ta tự biện hộ, đổ lỗi cho người khác hoặc than phiền, chúng ta tự tước mất quyền kiểm soát của mình, và tự biến mình thành một nạn nhân.
3. Nhiều người thích trở thành "nạn nhân" vì đó là cách tốt nhất để né tránh rắc rối. Tuy nhiên, việc đó lại khiến họ phải trả giá đắt hơn về lâu về dài.
4. Bạn cần phải dám gánh vác trách nhiệm về những kết quả bạn thu được qua hành động của mình, về cảm xúc của bạn và về cách bạn giao tiếp với mọi người.
5. Ý nghĩa thông điệp của bạn chính là phản hồi bạn nhận được, bất kể thông điệp bạn muốn chuyển đi là gì. Liên tục thay đổi cách bạn giao tiếp cho đến khi bạn nhận được kết quả mong muốn.
6. Chúng ta thật sự giao tiếp thông qua ngôn từ (7%), giọng điệu (38%) và cử chỉ (55%).
7. Để cuộc sống thay đổi, bạn cần phải thay đổi trước.
8. Dùng cụm từ "Tôi chọn" để nói chuyện với bản thân và mang lại cho mình sức mạnh để thay đổi.

CHƯƠNG 5

SỨC MẠNH KHÔNG TƯỞNG CỦA NIỀM TIN

Niềm tin mạnh mẽ có thể giúp những người bình thường làm được những việc phi thường hoặc không tưởng. Ngược lại, niềm tin giới hạn có thể làm thui chột những con người tài năng nhất.

Tại sao một số người có thể đạt được những thành công vượt bậc trong cuộc sống? Tại sao một số người có thể đạt được những thành quả phi thường... vượt xa những gì được mong đợi? Có phải đó là vì họ tài năng, nhạy bén và có năng lực hơn người? Có phải họ có nhiều điều kiện tốt hơn so với người khác? Sau khi cùng nhau đi qua những chương trước, bạn và tôi đều biết rằng rõ ràng không phải vậy.

Có phải **anh em nhà Wright,** người sáng chế ra máy bay, hiểu biết về khí động lực và máy móc hơn tất cả những kỹ sư và nhà phát minh cùng thời của họ? Không. Họ chỉ là những người sửa xe đạp bình thường.

Có phải **Mahatma Gandhi** tạo được cơ sở vững mạnh để giải phóng Ấn Độ khỏi Anh Quốc là nhờ gia đình ông có quyền thế?

Không. Ông chỉ là một người bình thường, một luật sư. Và dĩ nhiên, việc sử dụng kiến thức pháp luật mà ông học được từ chính... thực dân Anh chắc chắn không thể nào giúp ông giải phóng Ấn Độ. Thay vào đó, Gandhi nhẹ nhàng dùng sức mạnh của việc biểu tình hòa bình với hàng chục ngàn người dân... cho đến khi nước Anh bị khuất phục.

Cả anh em nhà Wright và Gandhi đều khởi đầu mà chẳng có điều gì hứa hẹn sẽ giúp họ hoàn thành những việc họ mong muốn, nhưng rồi họ vẫn làm được... và lịch sử có không ít những con người xuất chúng như thế. Điểm khác biệt của những người này so với người bình thường là họ có niềm tin mãnh liệt vào việc mình làm. Niềm tin này đã mang lại sức mạnh giúp họ "chiến đấu" kiên cường, và cuối cùng "chiến thắng" bất cứ gian lao trắc trở nào.

Niềm tin mạnh mẽ giúp những người có vẻ bình thường đạt được kết quả phi thường. Đồng thời, niềm tin tiêu cực hoặc giới hạn khiến con người không đạt được những gì họ thật ra có thể, ngay cả khi họ hội đủ những điều kiện thuận lợi nhất.

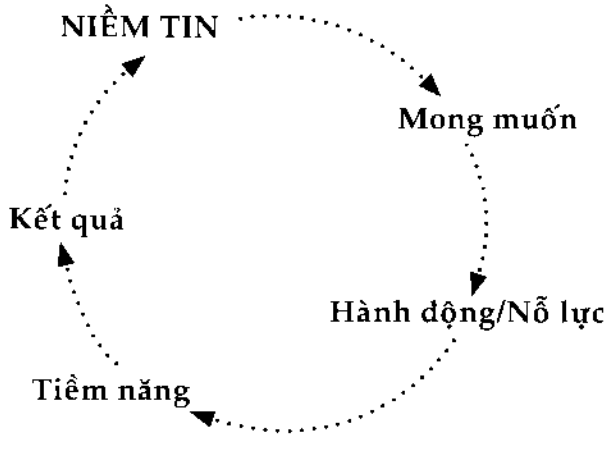
Niềm tin giống như "hệ điều hành" cho não bộ của bạn. Niềm tin quyết định những gì bạn mong muốn và những gì bạn có thể đạt được. Và trên hết mọi thứ, niềm tin của bạn quyết định mong muốn của bạn.

Nếu bạn tin rằng, bạn có thể trở thành triệu phú, chủ tịch tập đoàn hay một chính trị gia, bạn sẽ "dám" mong muốn bản thân mình đạt được điều đó. Nếu bạn tin rằng bạn không bao giờ có khả năng trở thành người như vậy, bạn sẽ chẳng dám mong muốn chứ đừng nói đến việc hành động để biến nó thành hiện thực.

Tương tự, nếu bạn tin rằng bạn có đủ phẩm chất để lãnh đạo người khác, bạn sẽ không mong đợi một vị trí nào thấp hơn vị trí quản lý trong công ty. Ngược lại, nếu bạn tin rằng bạn chỉ là một nhân viên bình thường, bạn sẽ không mong gì hơn một vị trí nhân viên cấp thấp.

Chính vì thế, niềm tin mạnh mẽ thúc đẩy bạn hành động và quyết định việc bạn sẽ tận dụng được bao nhiêu phần trăm tiềm năng của mình. Khi bạn tin rằng bạn có thể đạt được một mục tiêu nào đó, bạn sẽ nỗ lực hết mình, hành động liên tục và quyết tâm làm bất cứ việc gì (trong giới hạn đạo đức và pháp luật) để đạt được nó. Kết quả, bạn sẽ tận dụng rất nhiều khả năng tiềm ẩn bên trong bạn. Một khi bạn đã tận dụng được tiềm năng của mình, bạn nghĩ rằng kết quả sẽ như thế nào? Dĩ nhiên là bạn gặt hái được những thành quả to lớn! Và khi bạn đạt được kết quả như ý, niềm tin của bạn sẽ càng được củng cố và trở nên mạnh mẽ hơn.

Ví dụ, nếu bạn có niềm tin tích cực là bạn có thể tạo dựng một công ty thành công tên tuổi, mang lại những ảnh hưởng tốt đẹp cho hàng triệu người khác, niềm tin này sẽ thúc đẩy bạn hành động mạnh mẽ. Bạn sẽ bắt đầu sáng tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ mới. Bạn sẽ phát triển kế hoạch kinh doanh, thu hút những nhà đầu tư và tiến hành các chiến dịch tiếp thị. Dĩ nhiên, việc kinh doanh không đơn giản chút nào, và chắc chắn bạn sẽ gặp rất nhiều trở ngại dọc đường, nhưng niềm tin sẽ thúc đẩy bạn học hỏi kinh nghiệm từ những thất bại và thay đổi chiến lược cho đến khi đạt được kết quả mong muốn. Thậm chí nếu bạn không đạt được chính xác mục tiêu mà bạn đã đề ra, bạn cũng sẽ đạt được những kết quả to lớn hơn bình thường rất nhiều.



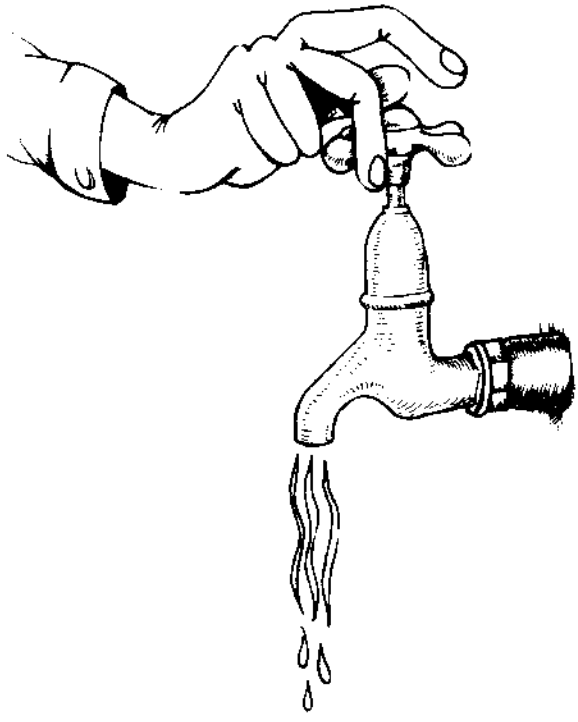
Tuy nhiên, nếu bạn tin rằng bạn không thể làm được một việc gì đó, liệu bạn có hành động không? Nhiều khả năng là không. Thậm chí nếu có hành động đi chăng nữa, bạn cũng sẽ dừng lại ngay khi gặp khó khăn. Điều này có nghĩa là: cho dù bạn có tất cả tiềm năng, bạn cũng sẽ không tận dụng được nó. Và chắc chắn là bạn sẽ không đạt được kết quả như ý. Điều này càng củng cố niềm tin giới hạn của bạn rằng bạn không có đủ khả năng để gặt hái thành quả mong muốn.

Ví dụ, nếu bạn không tin rằng bạn có thể tạo dựng một công ty thành công, bạn sẽ không cố gắng làm việc này. Thậm chí nếu vì một lý do nào đó mà bạn bước vào kinh doanh, bạn cũng sẽ từ bỏ ngay khi đối mặt với những trở ngại đầu tiên chỉ vì bạn có niềm tin giới hạn: *"Việc này quá khó đối với tôi!"* hoặc *"Tôi không có đủ khả năng!"*.

NIỀM TIN: CHÌA KHÓA MỞ CÁNH CỬA TIỀM NĂNG CỦA BẠN

Như bạn thấy đấy, khi bạn tin rằng một việc gì đó có thể thực hiện được, chắc chắn bạn sẽ tập hợp tất cả những gì bạn có để củng cố cho niềm tin này. Bạn sẽ sử dụng niềm tin tích cực đó như chiếc chìa khóa để mở cánh cửa sáng tạo, nguồn năng lượng dồi dào và khả năng xuất chúng bên trong bạn. Mặc dù vậy, điều này có đảm bảo bạn sẽ đạt được kết quả chính xác như bạn mong muốn không? Không hẳn lúc nào cũng thế. Nhưng chắc chắn việc tin vào những "điều có thể" sẽ giúp bạn đạt được những kết quả vượt xa những gì bạn có được nếu không có niềm tin hoặc có niềm tin giới hạn.

Ngược lại, nếu bạn tin rằng một việc gì đó nằm ngoài tầm với của bạn, điều đó đồng nghĩa với việc bạn vứt đi chiếc chìa khóa cánh cửa kho báu của mình. Bạn sẽ không bao giờ có thể khơi dậy và giải phóng được hết những tiềm năng bên trong bạn.



Một ví dụ đơn giản, quyển sách mà bạn đang cầm trên tay đây có thay đổi cuộc sống của bạn hay không hoàn toàn tùy thuộc vào việc bạn lựa chọn niềm tin của mình và hành động dựa trên niềm tin đó như thế nào.

Nếu sau khi đọc xong quyển sách này, bạn chọn việc tin rằng mình có thể đạt được bất kỳ mục tiêu nào bằng cách áp dụng tất cả các phương pháp được chia sẻ trong sách, tôi dám chắc rằng bạn sẽ đặt ra những mục tiêu khá cao cho bản thân. Đồng thời, bạn cũng sẽ hành động kiên định và áp dụng triệt để những kiến thức mà bạn học được. Bạn sẽ sử dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh và bắt đầu chịu trách nhiệm về cuộc sống và những gì diễn ra xung quanh mình. Kết quả, bạn sẽ tận dụng được rất nhiều tiềm năng của mình và thành công. Thậm chí nếu bạn không đạt được tất cả những mục tiêu ấy thì chắc chắn là chất lượng cuộc sống của bạn

cũng sẽ được nâng cao một cách đáng kể. Nếu bạn tin rằng quyển sách này có thể thay đổi cuộc đời bạn, nó sẽ có thể...

Ngược lại, nếu bạn chọn việc nghi ngờ và tự nhủ, *"Nghe thì có vẻ hay ho đấy, nhưng tôi không nghĩ nó mang lại lợi ích gì to lớn cho tôi"*, chắc chắn bạn sẽ không bao giờ đặt ra những mục tiêu lớn lao và ý nghĩa. Bạn sẽ tiếp tục cuộc sống như trước giờ vẫn thế. Kết quả, bạn không bao giờ tận dụng được những tiềm năng của mình. Và như thế, liệu bạn có gặt hái được thành quả nào không? Dĩ nhiên là không! Rốt cuộc, việc bạn tin rằng quyển sách này không hiệu quả chút nào bỗng dưng trở nên "linh nghiệm" ngay tức thì.

Lý do chủ yếu giúp tôi có thể đạt được nhiều thành quả trong cuộc sống hơn đa số bạn bè của mình, trong số đó có cả những người thông minh hơn và làm việc chăm chỉ hơn tôi, là nhờ vào những niềm tin tích cực về bản thân mà tôi có được từ thời niên thiếu đầy nhiệt huyết của mình.

Tôi được biết về rất nhiều tấm gương sáng – những con người "máu lửa" này đã dạy cho tôi biết rằng tuổi tác không phải là trở ngại của việc đạt được thành công và giàu có. Tôi đọc về Anthony Robbins, người đã trở thành nhà đào tạo về phát triển bản thân và triệu phú ở tuổi 25. Tôi đọc về Richard Branson, ông chủ tập đoàn Virgin, người đã bắt đầu kinh doanh từ năm 15 tuổi và trở thành triệu phú vào năm 23 tuổi. Tôi đọc về Steve Jobs, người đã thành lập hãng máy tính Apple Computers vào năm 18 tuổi. Đồng thời, mẹ tôi cũng thường dẫn tôi đến các buổi nói chuyện chuyên đề được tổ chức bởi các diễn giả về phát triển bản thân như Dennis Waitley. Có lẽ tôi là một trong số ít những đứa trẻ thường xuyên được tham gia các buổi nói chuyện chủ yếu dành cho người lớn như thế. Ông của tôi cũng mua cho tôi những quyển sách của Dale Carnegie – diễn giả lừng danh đã truyền cảm hứng cho hàng triệu người và giúp họ có được các kỹ năng giao tiếp hiệu quả trong cuộc sống.

Nhờ vào những trải nghiệm này, tôi phát triển một niềm tin không thể lay chuyển rằng, tôi có thể bắt đầu kinh doanh, trở thành tác giả của những quyển sách bán chạy nhất và trở thành chuyên gia đào tạo trước 24 tuổi. Và như bạn biết, tôi đã thật sự làm được tất cả những điều đó.

Trong khi đó, đa số bạn bè của tôi không chịu tìm hiểu về những tấm gương sáng chói như thế. Do đó, họ có những niềm tin giới hạn: nào là việc kinh doanh rất khó khăn và nguy hiểm; nào là cần phải có ít nhất 40 năm tuổi đời với nhiều vốn liếng, kinh nghiệm và các mối quan hệ rộng rãi trước khi có thể nghĩ đến việc thành lập công ty;... Đó là lý do tại sao tôi trở thành triệu phú trong khi đa số bạn bè tôi vẫn tiếp tục... chờ thời.

Về việc viết sách, khi tôi bắt đầu viết bản thảo của quyển sách đầu tiên, tôi mới 16 tuổi, bạn bè tôi đã cười và nói rằng: *"Ai sẽ đọc quyển sách do một thằng nhãi viết?"*. Trong suy nghĩ của họ, chỉ có những người lớn tuổi và có nhiều bằng cấp mới có thể viết sách. Và dĩ nhiên, tôi đã chứng minh điều ngược lại bằng cách trở thành một tác giả trẻ với nhiều quyển sách bán chạy nhất ở Singapore.

Ấy thế mà nhiều người bạn của tôi vẫn tiếp tục bám khư khư lấy những niềm tin giới hạn đó ngay trước khi họ bắt đầu khởi nghiệp. Và như thế, họ tự ngăn cản bản thân mình không có được những gì lẽ ra họ có thể đạt được với tiềm năng sẵn có. Kết quả, họ cũng chỉ làm những việc tầm thường và đạt được những kết quả tầm thường.

HIỆU ỨNG PYGMALION

Niềm tin của bạn không chỉ ảnh hưởng đến hành động và kết quả bạn thu được, mà còn ảnh hưởng đến những người xung quanh khi họ tương tác với bạn. Là một người thầy, một bậc phụ huynh hay một ông chủ, niềm tin mà bạn có về học trò, con cái hoặc nhân viên của bạn sẽ ảnh hưởng đến cách bạn đối xử với họ, cách họ đối xử ngược lại với bạn, và cuối cùng là cách họ hành xử.

Bạn đã bao giờ nghe nói đến Hiệu ứng Pygmalion chưa? Đây là một hiện tượng tâm lý được Robert Merton, giáo sư ngành Xã hội học tại trường Đại Học Columbia, trình bày lần đầu tiên vào năm 1957. Nội dung của hiệu ứng này là: **niềm tin của bạn về người khác có thể biến thành sự thật.**

Để chứng minh hiệu ứng này, các nhà nghiên cứu tập hợp một nhóm học sinh cá biệt, quậy phá, có chỉ số thông minh thấp vào một lớp học và giao cho một cô giáo giảng dạy vào đầu năm học mới. Tuy nhiên, họ lại nói với cô giáo rằng đây là lớp năng khiếu và những học sinh này học rất giỏi và thông minh.

Tất nhiên, khi cô giáo bắt đầu đứng lớp, những học sinh này lộ rõ ngay bản chất ngỗ nghịch và thái độ học hành tệ hại. Thế nhưng, vì tin rằng đây là những học sinh xuất sắc, cô nhận lãnh hết trách nhiệm về hành vi cư xử của học sinh. Cô cho rằng có lẽ là do kiến thức mà cô mang lại quá tầm thường, hay do cách dạy của cô quá nhàm chán, không đủ hứng thú để thu hút sự chú ý của những đứa trẻ ưu tú và đòi hỏi cao này.

Do đó, cô bắt đầu thay đổi và thử nghiệm các phương pháp dạy học tiên tiến, mới lạ. Cô động viên tinh thần học sinh nhiều hơn, khơi gợi trí tò mò của chúng về môn học, thử thách chúng bằng các trò chơi và hoạt động bổ ích, hết lòng tận tụy dạy dỗ chúng. Kết quả, cô càng đối xử với chúng như những học sinh năng khiếu bao nhiêu, chúng càng tỏ ra là những học sinh tài năng bấy nhiêu.

Thật bất ngờ! Vào cuối năm học, điểm số của các học sinh này tăng vọt và khi được kiểm tra, chỉ số thông minh của chúng tăng từ 20-30 điểm. Quả thật, cô giáo đã tạo ra những học sinh tài giỏi! (Vậy mà trong thực tế, có biết bao nhiêu học sinh bị cho là chậm tiêu hay học hành làng nhàng cứ mãi trượt dài chỉ vì thầy cô không biết cách dạy chúng.)

Trong đề tài nghiên cứu "Học Thuyết và Cơ Cấu Xã Hội" của mình, Merton nói rằng hiện tượng tâm lý này xảy ra khi "một ý niệm sai lệch về một tình huống nào đó tạo nên một hành vi cư xử mới khiến cho ý niệm sai lệch ban đầu trở thành sự thật".

Nói cách khác, khi bạn tin vào một điều gì đó ở người khác, kể cả khi điều đó có sai lầm đến đâu đi chăng nữa, bạn sẽ có khuynh hướng hành động một cách nhất quán với niềm tin đó. Kết quả đáng ngạc nhiên là thường thì những gì bạn tin ở người khác sẽ dần trở thành sự thật, cứ như là có phép màu vậy.

NIỀM TIN CỦA BẠN THẬM CHÍ CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG CƠ CHẾ SINH HỌC CỦA BẠN

Chúng ta đã thảo luận về việc niềm tin của bạn ảnh hưởng đến nhận thức, quyết định và do đó, hành động của bạn như thế nào. Tuy nhiên, có một điều mà có lẽ ít ai ngờ tới, đó là niềm tin của bạn còn mạnh mẽ đến mức có thể can thiệp vào cơ chế sinh học của bạn.

Đúng thế, niềm tin của bạn có thể tác động đến nguồn năng lượng và trạng thái cơ thể. Đó chính là kết quả rút ra được từ các nghiên cứu về Hiệu ứng Placebo (Hiệu ứng thuốc trấn an).

Vào những năm 1950, các bác sĩ muốn tìm hiểu xem liệu niềm tin của một bệnh nhân về tác dụng của một loại thuốc có thật sự tạo ra sự khác biệt trong hiệu quả chữa bệnh mà loại thuốc này mang lại cho bệnh nhân đó hay không.

Trong một đợt thử nghiệm, các bác sĩ đưa cho bệnh nhân những viên thuốc đường (không có gì ngoài đường bỏ trong vỏ bao con nhộng) và bảo rằng khi uống thuốc này, họ sẽ hết cảm sốt, nhức đầu. Thật đáng ngạc nhiên, các bệnh nhân tin theo lời bác sĩ và những viên thuốc đường trở nên hiệu nghiệm trong việc trị bệnh

gần như ngang với thuốc chữa bệnh thật. Nghiên cứu Placebo này chứng tỏ rằng niềm tin của bạn đúng là có thể kích hoạt các hóa chất trong cơ thể bạn và giúp bạn khỏi bệnh.

Đâu đã hết, các nhà khoa học còn chứng minh rằng, niềm tin của bạn thậm chí có thể "đánh bại" được những hiệu ứng hóa học trong cơ thể bạn. Trong một cuộc nghiên cứu về việc này, 100 sinh viên y khoa được chia làm hai nhóm. Người ta đưa cho nhóm đầu tiên các viên thuốc màu đỏ có dán nhãn "thuốc kích thích". Thật ra, những viên thuốc màu đỏ có chứa chất barbiturate (một loại thuốc an thần). Ngược lại, nhóm thứ hai nhận được những viên thuốc màu xanh và được cho biết đó là thuốc an thần, trong khi đó là những viên thuốc kích thích khá mạnh.

Kết quả nghiên cứu khiến người ta phải giật mình. 50% sinh viên uống thuốc màu đỏ và màu xanh có phản ứng cơ thể đúng với những gì họ nghĩ là tác dụng của viên thuốc họ vừa uống. Những sinh viên uống thuốc màu đỏ báo cáo là họ cảm thấy cực kỳ tỉnh táo và hưng phấn, mặc dù họ vừa uống thuốc an thần. Những sinh viên uống thuốc màu xanh lại cảm thấy uể oải, buồn ngủ mặc dù họ vừa uống thuốc kích thích.

Tại sao lại có chuyện ngược đời như thế? Một phân nhánh mới trong ngành thần kinh tâm lý học được gọi là Học Thuyết Của Sự Trông Đợi đã khám phá rằng, mỗi suy nghĩ, niềm tin và mong ước của bạn có thể là nhân tố làm thay đổi tế bào, mô và cơ quan nội tạng của bạn, dẫn đến việc cơ thể bạn chống lại được tác dụng thật sự của thuốc.

Từ các kết quả nghiên cứu trên, để bảo đảm chất lượng thuốc, mỗi loại thuốc mới tạo ra ngày nay phải được đưa vào kiểm nghiệm Hiệu ứng Placebo trước khi được America FDA (Federal Drug Administration) – Liên bang quản lý thuốc của Mỹ – phê chuẩn.

Lý do là vì, nếu cả đến một loại thuốc "giả" cũng có thể chữa được bệnh (tùy thuộc vào niềm tin của bệnh nhân), thì cách duy nhất để biết chắc chắn một loại thuốc có hiệu nghiệm thật sự hay không là loại thuốc đó phải giúp bệnh nhân hồi phục tốt hơn một viên thuốc Placebo.

Điều đáng bàn tới ở đây là để chứng thực một loại thuốc có hiệu nghiệm hay không, nó chỉ cần vượt qua được tác dụng của một viên thuốc Placebo khoảng vài phần trăm. Thế mới thấy tác động mạnh mẽ của niềm tin lên cơ chế sinh học của con người.

Ông Wright – sống và chết... tùy thuộc vào niềm tin của ông

Trong quyển sách "Chữa bệnh bằng tư tưởng" (The Psychobiology of Mind Body Healing), **Tiến sĩ Ernest Rossi** trình bày một trường hợp có thật gây chấn động, chứng minh rằng niềm tin về thuốc có thể ảnh hưởng đến hệ miễn dịch của con người (một cách tích cực và tiêu cực) như thế nào. Đó là câu chuyện về **ông Wright,** người bị bệnh ung thư bạch huyết di căn, với tên khoa học là Lymphosarcoma. Bệnh của ông nặng đến mức mọi biện pháp chữa trị thông thường đều tỏ ra vô hiệu với những khối u to bằng trái cam hiện diện khắp cổ, háng, ngực và bụng. Trong giai đoạn ung thư cuối, ống dẫn ở ngực ông bị tắc và vì thế mà cứ cách ngày, khoảng 1-2 lít chất lỏng phải được hút ra khỏi ngực ông. Ông còn thường xuyên phải thở bằng mặt nạ ôxy.

Lúc ấy người ta đưa vào thử nghiệm một loại thuốc chống ung thư tên là Krebiozen. Ông Wright không đáp ứng đủ tiêu chuẩn xin thử nghiệm thuốc, bởi vì theo chuẩn đoán, ông chỉ còn sống chưa đầy hai tuần, trong khi bệnh nhân thử nghiệm cần phải sống thêm ít nhất từ ba đến sáu tháng. Tuy nhiên, ông Wright tin tưởng vào tác dụng chữa bệnh của loại thuốc này nên liên tục đề nghị các bác sĩ cho ông cơ hội được thử nghiệm. Cuối cùng, bác sĩ trị liệu của ông, bác sĩ Philip West, quyết định "phá lệ" và cho ông dùng thuốc.

Theo luật, bệnh nhân thử nghiệm cần được tiêm thuốc ba lần mỗi tuần và ông Wright đã được tiêm liều đầu tiên vào ngày thứ sáu. Khi bác sĩ Philip quay lại vào ngày thứ hai, ông nghĩ là bệnh nhân của mình đang nằm trên giường như thường lệ. Không tin vào mắt mình, vị bác sĩ này

nhìn thấy ông Wright đang đi qua đi lại trong phòng bệnh và nói chuyện với những người xung quanh. Ngay lập tức, bác sĩ kiểm tra những bệnh nhân khác cùng thử nghiệm thuốc nhưng không thấy bất kỳ sự thay đổi nào, thậm chí một số bệnh nhân còn trở bệnh nặng hơn.

Thật kỳ lạ, chỉ có ông Wright là thể hiện những tiến triển rõ rệt. Kiểm tra kỹ hơn, bác sĩ Philip còn phát hiện rằng các khối u của ông đã teo nhỏ lại còn phân nửa chỉ trong vòng vài ngày. Bác sĩ tiếp tục cho ông dùng thuốc và sau mười ngày, ông Wright được xuất viện, hít thở không khí bình thường như những người khác và hoàn toàn bình phục.

Trường hợp không thể tin được này xảy ra ngay trong giai đoạn đầu thử nghiệm thuốc Krebiozen. Tuy nhiên, trong vòng hai tháng, tất cả các bệnh viện đều báo cáo rằng các bệnh nhân thử nghiệm thuốc đều không có dấu hiệu bình phục, rằng Krebiozen có thể không mang lại hiệu quả trong việc chữa bệnh ung thư như người ta mong đợi.

Khi ông Wright biết về kết quả thử nghiệm này, ông bắt đầu mất đi niềm tin. Sau hai tháng gần như hoàn toàn khỏe mạnh, ông lại rơi vào tình trạng ban đầu và trở nên cực kỳ khốn khổ. Bệnh ung thư của ông tái phát và ông phải nhập viện trở lại.

Lần này, các bác sĩ muốn tìm hiểu xem, liệu việc ông Wright khỏi bệnh một cách thần kỳ trước đó có phải là kết quả của "Hiệu ứng Placebo" hay không. Do đó, bác sĩ nói dối ông là thuốc Krebiozen đã được cải biến với công thức hóa học mạnh gấp đôi sẽ được chuyển về bệnh viện trong nay mai. Ngay lập tức, khi nghe tin này, ông Wright lấy lại sự lạc quan và niềm tin vào việc khỏi bệnh.

Ngày hôm sau, bác sĩ tiêm thuốc với công thức mới "mạnh gấp đôi" cho ông. Thật ra, bác sĩ chỉ tiêm nước tinh khiết vào người ông mà thôi. Lần này, ông khỏi bệnh còn nhanh cấp kỳ hơn cả lần đầu. Các khối u nhanh chóng tan biến, chất lỏng trong ngực biến mất, ông hồi phục hoàn toàn và lại được ra viện. Ông sống khỏe mạnh và không có triệu chứng ung thư trong hai tháng trọn vẹn.

Vào thời điểm này, American Medical Association (AMA) – Hiệp hội Y tế Mỹ – chính thức thông báo cho giới truyền thông rằng "các cuộc thử nghiệm toàn quốc chứng tỏ thuốc Krebiozen vô dụng trong việc chữa bệnh ung thư". Trong vòng vài ngày sau thông báo này, ông Wright nhập viện trở lại. Niềm tin trong ông hoàn toàn biến mất và chưa đầy hai ngày sau, ông ra đi vĩnh viễn. Một kết thúc buồn nhưng lại là một bài học có giá trị về niềm tin, phải không các bạn?

KHI NIỀM TIN CÓ THỂ CHỮA ĐƯỢC BỆNH UNG THƯ

Các bác sĩ ngày nay hiểu được rằng sự phát triển của một số bệnh ung thư có thể được kiềm hãm bằng hệ thống miễn dịch. Nếu bạn tăng cường hệ thống miễn dịch, bệnh ung thư có thể được chữa khỏi. (Tuy nhiên, điều này thuộc về trách nhiệm của bạn: bởi vì không một bác sĩ nào có thể tăng cường hệ thống miễn dịch cho bạn, chỉ có BẠN mới có thể làm được việc này – bằng cách nghĩ đúng đắn, chế độ dinh dưỡng hợp lý và việc tập luyện cơ thể thích hợp).

Khi bắt đầu tin vào một liệu pháp chữa bệnh, bệnh nhân ung thư có thể kích hoạt hệ thống miễn dịch của mình để làm máu tuần hoàn một cách hiệu quả đến mức tống những độc tố và chất thải gây ung thư ra ngoài.

Đã có nhiều trường hợp hồi phục nhờ vào những niềm tin mạnh mẽ như vậy.

Người đàn ông thần kỳ

Vào năm 1981, chiếc máy bay mà ông chủ ngành bảo hiểm **Morris Goodman** đang điều khiển đột nhiên gặp sự cố đâm đầu xuống đất, khiến ông bị thương rất nặng: cổ ông bị gãy ở đốt xương sống thứ nhất và thứ hai, các dây thần kinh dẫn đến cơ hoành bị tổn thương nặng, còn cơ hoành bị đè nát đến nỗi ông phải dùng máy hô hấp nhân tạo mới có thể nuốt thức ăn, nói chuyện hay hít thở. Các dây thần kinh khác của ông cũng bị tổn hại đến mức thận và gan của ông không hoạt động được và cơ thể ông bị liệt từ cổ trở xuống.

Đánh giá tình trạng chấn thương này, các bác sĩ cho rằng Morris chỉ có một phần ngàn cơ hội sống sót. Thậm chí nếu ông sống được, họ cũng tin rằng ông sẽ không bao giờ vận động được cơ thể và phải ngồi xe lăn suốt đời.

Vậy mà Morris đã qua khỏi nhờ vào niềm tin mãnh liệt của mình. Ông tin rằng mình sẽ hồi phục và sẽ tự mình bước ra khỏi bệnh viện mà

không cần đến sự trợ giúp của máy móc. Các bác sĩ và y tá cố gắng thuyết phục ông rằng chuyện đó không thể xảy ra và ông cần phải suy nghĩ thực tế về tình trạng thương tổn của mình.

"Tôi không quan tâm đến ngành y khoa nghĩ gì. Tôi chỉ quan tâm đến niềm tin của tôi. Đó là tôi có thể vượt qua hiện trạng khó khăn này và bước ra khỏi bệnh viện như một người bình thường", Morris nói.

Thông qua các phương pháp hình dung sáng tạo và vật lý trị liệu mạnh, Morris dần dần hồi phục và bắt đầu tự làm chủ việc hít thở và chức năng ăn uống của mình. Sau đó, ông bắt đầu điều khiển được chân tay và toàn bộ cơ thể. Trong vòng sáu tháng, ông gần như hồi phục hoàn toàn và có thể bước ra khỏi bệnh viện mà không cần đến thiết bị hỗ trợ. Ông đã chứng tỏ rằng các bác sĩ đã sai.

Cho đến nay, Morris Goodman vẫn làm trong ngành bảo hiểm và đi khắp nơi để diễn thuyết và truyền cảm hứng cho mọi người về sức mạnh của niềm tin trong cuộc sống. Nhiều quyển sách và chương trình phát thanh nhắc tới ông như "người đàn ông thần kỳ".

Một nhân vật khác được tờ Newsweek International (ấn bản ở Úc) phong là người đàn ông thần kỳ trên trang bìa năm 2003 là bác sĩ thú y **Ian Gawler** người Úc.

TÂM TRÍ CON NGƯỜI KHÔNG THỂ PHÂN BIỆT GIỮA MỘT TRẢI NGHIỆM TRONG THỰC TẾ VÀ MỘT TRẢI NGHIỆM SỐNG ĐỘNG TRONG TƯỞNG TƯỢNG

Một trong những điểm tương đồng giữa Morris Goodman và bác sĩ Ian Gawler là họ đều dùng đến **phương pháp hình dung sáng tạo** để củng cố niềm tin mạnh mẽ và chữa khỏi bệnh từ bên trong. Morris liên tục mường tượng bản thân mình trong tương lai, hoàn toàn bình phục và đi qua đi lại không cần dựa vào máy móc. Ông không ngừng hình dung bản thân ông lấy lại được khả năng điều khiển toàn bộ phản xạ và cử động cơ thể.

Nhưng liệu việc hình dung trong tâm trí như vậy có thật sự ảnh hưởng đến phản ứng sinh lý học trong cơ thể bạn không? Chắc chắn là có!

Y học hiện đại đã chứng minh được rằng, tâm trí con người không thể phân biệt giữa một trải nghiệm trong thực tế và một trải nghiệm sống động trong tưởng tượng. Cho dù cơ thể bạn thật sự nhìn thấy, nghe thấy, chạm vào, nếm vị một cái gì đó hay bạn đang tưởng tượng ra những điều này một cách sống động trong tâm trí, não bộ của bạn sẽ kích hoạt cùng một phản ứng thần kinh trong hệ thần kinh của bạn.

TRÁI CHANH Ở ĐÂU?

Bạn có muốn làm thí nghiệm này với tôi không? Đầu tiên, tôi muốn bạn hãy đọc đoạn văn bên dưới, làm theo hướng dẫn và tưởng tượng hình ảnh trong đầu. Bạn cũng có thể nhờ một người nào đó đọc đoạn văn cho bạn nghe trong khi bạn làm bài tập tưởng tượng dưới đây. Bạn đã sẵn sàng chưa?

Tôi muốn bạn nhắm mắt lại và tưởng tượng bạn đang đứng trước tủ lạnh trong bếp. Trong tâm trí, bạn nhìn thấy bản thân bạn đang mở cửa tủ lạnh và đập vào mắt bạn là một trái chanh mọng nước, chua, to, màu vàng ươm đặt ngay giữa tủ.

Hãy tưởng tượng bạn với tay lấy trái chanh này. Hãy cảm nhận độ nặng của trái chanh đầy nước, cảm giác lạnh thấm vào ngón tay bạn trong khi bạn mân mê vỏ chanh láng bóng. Bây giờ, bạn hãy mang trái chanh đó đến bàn ăn trong bếp, với lấy con dao bén bên cạnh để cắt một lát chanh. Bạn thấy nước chanh rịn ra xung quanh. Bạn bỏ lát chanh đó vào miệng và nhai, cảm nhận vị chua trên lưỡi và quanh miệng bạn, hương chanh tỏa ra khiến bạn hơi nhăn mũi lại. Nào, bây giờ bạn hãy mở mắt ra.

Tôi xin hỏi bạn một câu. Bạn có cảm thấy trong miệng bạn tiết ra nhiều nước bọt không? Bạn có cảm nhận được vị chanh chua như thật không? Thậm chí một số người còn nhăn mặt như đang "nhai trái chanh" nữa cơ. Điều thú vị là trái chanh đó chỉ đơn thuần nằm trong trí tưởng tượng của bạn. Khi bạn hình dung trái chanh chua, não của bạn gửi phản xạ thần kinh đến tuyến nước bọt như thể bạn đang thật sự ăn trái chanh đó, kết quả là bạn tiết ra nhiều nước bọt để bắt đầu quá trình tiêu hóa.

Đó cũng là lý do tại sao một số người chết vì sợ.

Trong một số tình huống nào đó, có những người tưởng tượng ra cảnh họ đang bị tấn công hay đang trong cơn nguy hiểm tột cùng. Điều này khiến não của họ phát ra nhiều tín hiệu hoảng sợ đến nỗi tim họ đập nhanh hơn, huyết áp tăng mạnh và cuối cùng họ chết vì cơn đau tim đột ngột.

Một số nền văn hóa cổ xưa như thổ dân Úc hay người Haiti ở Caribbean rất tin vào ma thuật và tà thuật. Các phù thủy có thể dùng "khúc xương ma quỷ" để chỉ vào một người phạm luật bộ lạc và, trong vòng vài tuần, người khỏe mạnh đó sẽ lâm bệnh và chết vì "lời nguyền".

Tại sao vậy? Bởi vì trong tâm trí, những người đó tự thuyết phục bản thân họ tin một cách tuyệt đối rằng họ sẽ chết, bởi thế não của họ thật sự gửi tín hiệu đến cơ thể để tắt hệ miễn dịch của họ. Cuối cùng, họ không thể kháng cự lại bệnh tật và cái chết.

Ở Úc, những thổ dân "bị nguyền" như thế được mang đến bệnh viện chữa trị nhưng các bác sĩ không thể tìm ra được căn bệnh nào trên cơ thể họ, vậy mà các nạn nhân của lời nguyền vẫn héo mòn dần và chết. Quả thật, niềm tin có sức mạnh khủng khiếp.

DIỄN TẬP TRONG TÂM TRÍ – "VŨ KHÍ BÍ MẬT" CỦA CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN NGA

Nhiều người đã sử dụng sức mạnh của việc hình dung để hoạt động ở trạng thái hiệu quả tối đa. Đặc biệt trong lĩnh vực thi đấu thể thao, kỹ thuật này được gọi là "diễn tập trong tâm trí".

Trong nhiều năm liền, các vận động viên Nga luôn chiến thắng và chiếm ưu thế trong môn thể thao nhào lộn tại Đại hội Olympic. Các vận động viên Mỹ cũng nỗ lực tập luyện nhưng không thể nào hiểu được, làm thế nào mà người Nga luôn có thể thi đấu gần như hoàn hảo đến vậy. Mãi sau này, người Mỹ mới phát hiện ra rằng các vận động viên Nga được các nhà tâm lý học thể thao hướng dẫn phương pháp rèn luyện tâm trí cũng như thể chất.

Bên cạnh việc rèn luyện cơ thể, bí mật của các vận động viên Nga là dành ra vài giờ đồng hồ mỗi ngày để tưởng tượng bản thân họ thực hiện những cú nhảy tuyệt đẹp, nhào lộn trên không và đáp xuống một cách hoàn hảo. Chính việc này đã giúp họ thi đấu ở phong độ gần như tuyệt đối. Ngày nay, tất cả các vận động viên hàng đầu đều sử dụng sức mạnh của việc hình dung để thi đấu trong trạng thái tốt nhất. Trong quyển sách của Tiger Woods – vận động viên đánh gôn hàng đầu thế giới – có nói về việc anh mường tượng bản thân mình tung ra những cú đánh tuyệt hảo và thấy quả banh rơi trúng đích, ngay trước lúc anh thật sự vung gậy đánh như thế nào.

SO SÁNH VIỆC LUYỆN TẬP TRONG TÂM TRÍ VÀ VIỆC LUYỆN TẬP THỂ CHẤT

Một cuộc thử nghiệm được đưa ra để so sánh việc tập luyện trong tâm trí với việc rèn luyện cơ thể thật sự. Người ta chia một nhóm người nam thành ba đội bóng rổ một cách ngẫu nhiên. Những người

này phải ném bóng tự do từ lằn ranh vạch sẵn và điểm của họ được ghi lại. Sau đó, mỗi đội được huấn luyện một cách khác nhau trong ba tuần liên tiếp.

Đội thứ nhất ra sân luyện ném bóng trong vòng hai giờ mỗi ngày. Đội thứ hai không thật sự ném bóng nhưng phải tưởng tượng bản thân họ ném bóng một cách hoàn hảo trong vòng hai giờ mỗi ngày. Đội thứ ba không cần rèn luyện gì cả.

Sau ba tuần luyện tập như thế, họ lại được kiểm tra khả năng ném bóng. Lần này, số điểm trung bình của đội thứ nhất (đội rèn luyện thể chất) tăng khoảng 30%. Đội thứ hai (đội rèn luyện trong tâm trí) cũng tiến bộ hơn khoảng 30%. Và đội thứ ba dĩ nhiên là vẫn "dậm chân tại chỗ". Thật đáng kinh ngạc, cuộc thử nghiệm này cho thấy việc rèn luyện trong tâm trí cũng mang lại hiệu quả tương đương với việc rèn luyện thể chất thật sự. Nếu biết kết hợp cả hai, bạn sẽ đạt được những kết quả gây sửng sốt.

Vậy, làm thế nào để bạn có thể sử dụng sức mạnh của việc hình dung để lập trình não bộ của bạn hoạt động với năng suất tối đa... hầu như trong mọi lĩnh vực cuộc sống?

Cá nhân tôi thường xuyên sử dụng kỹ thuật này trước khi tôi diễn thuyết, chơi gôn và thậm chí để thi lấy bằng lái xe. Và không có gì ngạc nhiên khi phương pháp này lúc nào cũng hiệu nghiệm.

Trước giờ diễn thuyết, tôi sẽ hình dung bản thân mình đĩnh đạc bước lên sân khấu, nhìn xuống khán giả trước mặt và diễn thuyết một cách hùng hồn. Sau đó, tôi tưởng tượng cảnh khán giả hưởng ứng vỗ tay hoan hô tôi nồng nhiệt. Tôi cứ liên tục quay đi quay lại "đoạn phim" đó trong đầu. Cuối cùng, trước giờ phút bước lên sân khấu, tôi cảm thấy hoàn toàn thư giãn và tự tin... như thể tôi đã thành công với bài diễn thuyết của mình rồi vậy. Kết quả, tôi thật sự thành công.

TÔI ĐÃ LUYỆN TẬP TRONG TÂM TRÍ ĐỂ THI LẤY BẰNG LÁI XE HƠI VỚI SỐ ĐIỂM TUYỆT ĐỐI

Thậm chí tôi còn sử dụng phương pháp hình dung để đạt điểm mười trong lần thi lấy bằng lái xe hơi đầu tiên. Vì ở Singapore việc thi lấy bằng lấy xe rất khó, không ít người phải thi đến vài lần mới thành công, cho nên thành tích này khiến ai ai cũng kinh ngạc, ngoại trừ tôi. Lý do là vì tôi đăng ký thi lấy bằng lái trong khoảng thời gian tôi đang thi hành nghĩa vụ quân sự, do đó hầu như tôi không có thời gian đi học lái xe.

Thầy dạy lái xe của tôi nghĩ tôi sẽ rớt vì rõ ràng là tôi chẳng đến lớp tập dợt gì cả. Thầy tôi đâu biết rằng tôi đã dành nửa tiếng mỗi đêm để tưởng tượng bản thân tôi ngồi trên xe (trong khi tôi đang nằm trên giường trong doanh trại), điều khiển cần số và chạy theo đường quy định thi bằng lái. Tôi lặp đi lặp lại việc này cho đến khi chúng trở thành phản xạ tự nhiên của tôi. Cuối cùng, tôi đi thi và đạt điểm mười ngay trong lần thi đầu tiên.

Người phi công chơi gôn... trong tù

Để tôi kể bạn nghe một câu chuyện kỳ diệu khác về khả năng phi thường của trí tưởng tượng. Trong chiến tranh Triều Tiên vào những năm 1950, có một phi công Mỹ bị bắt bỏ tù nhiều năm ở Bắc Triều Tiên.

Người phi công này rất thích chơi gôn và niềm đam mê này vẫn theo ông suốt thời gian đằng đẵng trong tù. Ông liên tục tưởng tượng mình đang chơi gôn, "đánh tới đánh lui" 18 lỗ và... dĩ nhiên là thắng hết lần này đến lần khác. Cuối cùng, khi ông được trả tự do, một trong việc đầu tiên ông làm là đăng ký tham dự vòng thi đấu môn đánh gôn.

Bạn có tin không? Ông đã chiến thắng một cách dễ dàng. Lẽ tất yếu là mọi người đều tỏ ra kinh ngạc, ngoại trừ bản thân ông. Ai cũng nghĩ việc ông thắng trận chỉ là "chó ngáp phải ruồi" bởi vì họ tin rằng ông không thể nào chơi gôn tốt được sau ngần ấy năm bị nhốt trong tù. Nhưng không, ông tự tin nói với mọi người rằng, ông biết chắc ông sẽ thắng, vì ông đã tập luyện đánh gôn miệt mài trong tâm trí và đã thực hiện những cú đánh dứt điểm không biết bao nhiêu lần trong khoảng thời gian dài đó.

TRƯỚC KHI ĐẠT ĐƯỢC KẾT QUẢ THẬT SỰ, BẠN PHẢI ĐẠT ĐƯỢC NÓ TRONG TÂM TRÍ TRƯỚC ĐÃ

Bây giờ chúng ta hãy cùng thực hành một bài tập thú vị khác về việc bạn có thể hình dung bản thân mình vượt qua được giới hạn cơ thể nhé. Tôi muốn bạn hãy đứng thẳng người và đặt hai bàn chân của bạn cách nhau một khoảng cách bằng độ rộng của vai. Trong bài thử nghiệm này, bạn phải giữ vững hai bàn chân trên mặt đất.

Trước tiên, tôi muốn bạn khởi động làm nóng người bằng cách duỗi tay chân và thả lỏng cơ hông. Lắc người nhẹ nhàng từ trái qua phải và ngược lại.

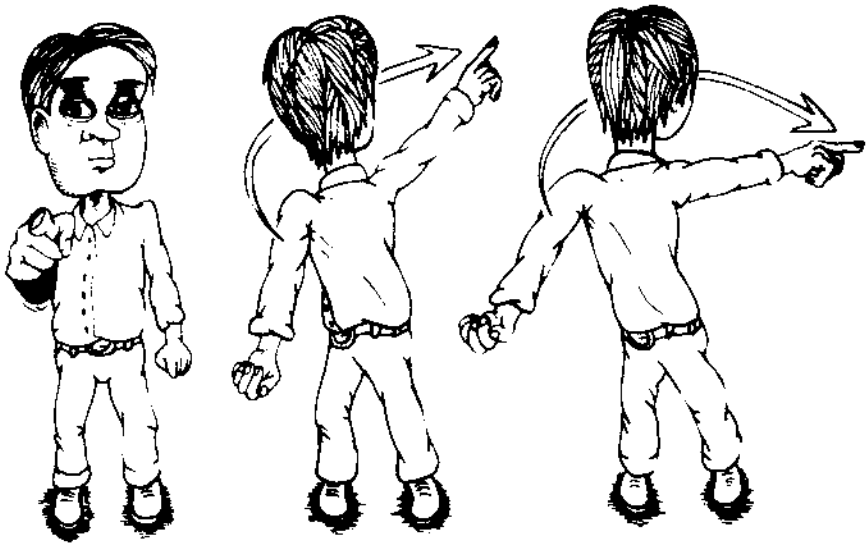
Tốt lắm! Bạn đã sẵn sàng chưa?

Bây giờ, hãy giang thẳng cánh tay phải của bạn, chỉ ngón tay trỏ về phía trước và xoay người theo chiều kim đồng hồ càng xa càng tốt. Khi bạn đã xoay người hết cỡ, hãy ghi nhớ vị trí mà bạn vừa xoay tới và xoay về vị trí cũ.

Kế tiếp, tôi muốn bạn nhắm mắt lại và tưởng tượng bản thân bạn đang xoay người theo chiều kim đồng hồ và nhìn thấy ngón tay bạn di chuyển vượt qua vị trí tối đa mà bạn vừa xoay trước đó khoảng một mét.

Sau khi bạn đã tưởng tượng xong, hãy mở mắt ra và lặp lại động tác xoay người một lần nữa. Lần này bạn có xoay người xa hơn không?

Đa số mọi người xoay được xa hơn nhiều và cảm thấy ngạc nhiên về việc bài tập hình dung ngắn này đã giúp họ vượt qua được "giới hạn trong tâm trí". Vậy thì hãy nghĩ xem, bạn sẽ còn vượt qua được bao nhiêu giới hạn khác với đầy đủ niềm tin và việc luyện tập trong tâm trí.



PHÁ VỠ NIỀM TIN CỦA CẢ THẾ GIỚI

Vào năm 1954, một người đàn ông đã vượt qua được mức giới hạn tâm trí đặt ra cho môn chạy đường dài. Trong hàng trăm năm trước đó, những người thi chạy không bao giờ chạy được một dặm (khoảng 1,6 kilômét) trong vòng dưới bốn phút. Nhiều người đã nỗ lực vượt qua mốc thời gian này nhưng đều thất bại. Thêm vào đó, các nhà khoa học còn đưa ra các bằng chứng y khoa là con người không có đủ năng lực thể chất để chạy được một dặm trong vòng ít hơn bốn phút. Kết quả là hầu hết mọi người đều tin rằng không ai có thể chạy nhanh đến thế.

Roger Bannister, một sinh viên cao học ở Đại Học Oxford đã đặt mục tiêu là người đầu tiên phá vỡ "kỷ lục không thể" này. Mặc dù anh không thể nào sánh nổi với những vận động viên xuất sắc thời đó, Roger không hề nhụt chí. Bên cạnh việc rèn luyện thể chất, anh tập luyện việc chạy bộ rất nhiều trong tâm trí. Anh cứ liên tục tưởng tượng bản thân anh chạy được một dặm ít hơn bốn phút.

Thế rồi, vào ngày 6 tháng 5 năm 1954, Roger Banister đã khiến cả thế giới sững sờ khi anh chạy một dặm trong vòng 3 phút 54 giây. Đó chưa phải là điều đáng nói nhất. Điều thật sự đáng kinh ngạc là trong vòng một năm sau đó, 37 vận động viên điền kinh khác phá vỡ được kỷ lục của anh. Trong ba năm kế tiếp, hơn 300 vận động viên khác đạt được thành tích tương tự.

Câu hỏi được đặt ra là tại sao trong suốt thời gian dài hàng trăm năm trước đó, không một ai có thể đạt được điều này? Vậy mà ngay từ thời điểm một người bình thường làm được, rất nhiều người khác lập tức làm được hoặc làm tốt hơn chỉ trong vòng 1-2 năm sau đó. Điều này chắc chắn chứng tỏ rằng trở ngại duy nhất khiến nhiều người không đạt được mục tiêu và không tận dụng tối đa tiềm năng của họ không phải là vì họ không có khả năng, mà do chính niềm tin của họ giới hạn bản thân họ.

NIỀM TIN CỦA BẠN KHÔNG BAO GIỜ ĐÚNG TUYỆT ĐỐI CẢ!

Nếu niềm tin của bạn có tác động mạnh mẽ như vậy đến chất lượng cuộc sống và thậm chí sức khỏe của bạn, vậy thì bạn phải bắt đầu xem xét, liệu niềm tin mà bạn sở hữu có tác dụng thúc đẩy bạn hay kiềm hãm bạn. Và nếu niềm tin của bạn đang cản trở bạn, bạn phải thay đổi chúng ngay từ bây giờ!

Một số người sẽ phản đối: *"Nhưng nếu niềm tin mà tôi đang có là sự thật thì sao? Nếu tôi thật sự không giỏi kinh doanh? Nếu quả thật không có cơ hội nào xung quanh tôi? Nếu việc này không thể làm được? Nếu tôi không có đủ khả năng?..."*.

Bạn phải hiểu rằng niềm tin của bạn không bao giờ đúng tuyệt đối cả. Niềm tin không phải là một dữ kiện được chứng thực. Niềm tin chỉ là nhận thức, ý kiến, sự khái quát hóa của bạn về thế giới xung quanh.

Trong mỗi niềm tin ấy, cho dù bạn tin nó đúng đến mức nào, sẽ luôn có một người nào đó tin vào một điều hoàn toàn trái ngược với bạn. Nếu bạn tin rằng hiện kinh tế đang rất khó khăn, sẽ có người tin rằng đây mới chính là thời điểm thuận lợi để kiếm tiền.

Điều quan trọng với chúng ta không phải là niềm tin ấy đúng hay không mà là việc nó tạo động lực hay cản trở chúng ta hành động. Hãy trả lời câu hỏi: *"Niềm tin này có giúp tôi tận dụng khả năng tốt nhất để đạt mục tiêu không?"*. Hay, *"Niềm tin này có trói buộc tôi không?"*.

Trong chương một, chúng tôi có nói rằng *"Tất cả chúng ta có cùng một hệ thần kinh. Nếu người khác có thể thành công, tôi cũng có thể thành công"*. Đây chính là ví dụ của một niềm tin tích cực.

Nếu bạn hỏi tôi niềm tin này có thật sự đúng không, tôi tin là đúng nhưng tôi không thể khẳng định 100% vì có thể vài chục hoặc vài trăm năm sau, khoa học lại chứng minh khác đi. Tôi chỉ biết rằng: khi tôi lựa chọn niềm tin này, tôi có thêm động lực để đạt được thành công hơn hẳn nhiều người đồng trang lứa, những người chọn việc tin rằng: *"Người khác có thể làm được vì họ sinh ra đã tài năng và may mắn hơn tôi. Cho nên, tôi KHÔNG thể làm được như họ..."*.

Nhờ niềm tin mạnh mẽ này mà tôi dám đặt ra những mục tiêu có vẻ như không tưởng và đạt được nó – ví dụ như vươn lên dẫn đầu toàn trường, viết sách, mở công ty, nói chuyện với hàng ngàn người hay xoay chuyển tình thế cho các công ty.

Ngoài việc tin rằng: *"Nếu người khác làm được, tôi cũng có thể làm được"*, tôi còn phát hiện ra tất cả những người thành công có chung niềm tin rằng: *"Mọi việc xảy đều có một ý nghĩa đặc biệt riêng của nó đối với cuộc đời chúng ta"* và rằng *"Đằng sau những thử thách là cơ hội đang ẩn mình"*.

Một lần nữa, liệu tôi có thể tuyên bố những niềm tin này là hoàn toàn đúng không? Dĩ nhiên là không. Nhưng tôi khám phá ra rằng những niềm tin này thúc đẩy tôi đứng lên sau mỗi lần thất bại. Niềm tin này mang lại sức mạnh giúp tôi chiến đấu đến cùng. Kết quả, tôi đạt được điều mà tôi mong muốn và điều đó chứng tỏ niềm tin của tôi là sự thật.

Đồng thời, nếu bạn chọn việc tin rằng mọi khó khăn bạn gặp phải là do bạn xui xẻo, bất hạnh hay bị "quả báo", bạn có thể sẽ cảm thấy nản lòng, bỏ cuộc và ngừng hành động. Kết quả, khó khăn này thật sự trở thành hình phạt đối với bạn, bởi vì bạn sẽ không bao giờ đạt được điều mình mong muốn.

NHỮNG GÌ BẠN TIN TƯỞNG SẼ TRỞ THÀNH SỰ THẬT ĐỐI VỚI BẠN!

Mặc dù niềm tin không bao giờ đúng tuyệt đối, nó lại trở nên hoàn toàn đúng với những người tin vào nó. Đơn giản là vì những gì bạn tin trở thành thực tế đối với bạn.

Nếu bạn tin rằng bạn ngu ngốc, bạn sẽ trở nên ngu ngốc. Nếu bạn tin rằng bạn thông minh, bạn sẽ là người thông minh. Nếu bạn tin rằng bạn không may mắn, bạn sẽ luôn gặp xui xẻo. Nếu bạn tin rằng những cơ hội tuyệt vời đang chờ đón bạn, thì những điều may mắn sẽ kéo đến với bạn.

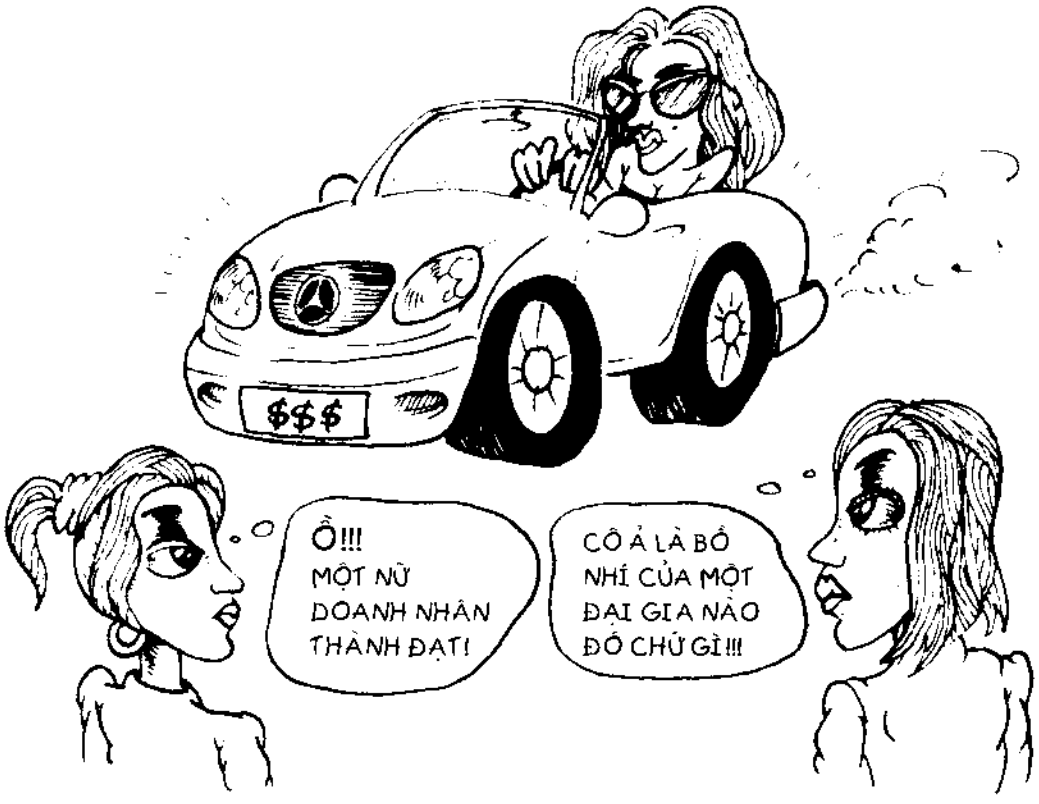
"Dù bạn tin rằng mình có thể làm được hay không làm được việc gì, thì điều nào cũng đúng!" – Henry Ford

Tại sao lại như thế? Bởi vì niềm tin của bạn là một trong những bộ lọc thông tin chính yếu, quyết định nhận thức của bạn về thế giới xung quanh. Ở bất cứ thời điểm nào, bạn không hề trải nghiệm thực tế mà là trải nghiệm nhận thức cá nhân của bạn về thực tế.

Não bộ của bạn luôn xóa bỏ, bóp méo những gì bạn nhìn thấy, nghe thấy và cảm nhận. Đây là lý do tại sao hai người cùng chứng

kiến một sự việc giống nhau, nhưng nhận thức về nó rất khác nhau. Và nếu hai người đó tranh luận với nhau về sự việc đó, cả hai sẽ miêu tả những chuyện xảy ra hoàn toàn khác biệt.

Không phải là do người này hay người kia nói dối, mà vì cả hai đều đã xóa bỏ và bóp méo những gì họ nhìn thấy mà không hề hay biết, tùy vào niềm tin riêng của bản thân họ.



Có bao giờ cha mẹ bạn cho rằng bạn vô trách nhiệm không? Bạn có thể làm hàng trăm việc một cách đầy trách nhiệm, nhưng họ chỉ nhớ một vài lần bạn vô trách nhiệm. Họ sẽ nói *"Chậc chậc, con lại thế nữa rồi!"*.

Tất cả chúng ta cũng hành xử như vậy với bạn bè, gia đình và đồng nghiệp. Nếu ai đó nghĩ rằng một người bạn của họ tính tình rất ích kỷ, họ sẽ có khuynh hướng tập trung vào tất cả những sự việc chứng minh niềm tin của họ là đúng, và không nhận thấy rằng cũng có những lúc người bạn đó biết nghĩ cho người khác. Thậm chí nếu họ có nhận thấy đi chăng nữa, họ cũng sẽ bóp méo điều đó bằng cách nói rằng anh ta hẳn có mục đích xấu gì đây nên mới tử tế như thế.

Vậy thì bất cứ những gì bạn tin đều trở thành sự thật đối với bạn. Niềm tin đó là "sự thật của riêng bạn".

Nếu một người phụ nữ tin rằng tất cả đàn ông trên thế gian đều không chung thủy, chị sẽ chỉ nhớ và tập trung vào những lúc chị thấy và nghe về chuyện đàn ông ngoại tình. Chị sẽ có khuynh hướng xóa bỏ trong tâm trí tất cả những trường hợp đi ngược lại niềm tin của mình. Chị cũng sẽ có khuynh hướng bóp méo những gì chị nhìn thấy và nghe thấy để củng cố niềm tin ấy. Nếu ông xã chị gọi điện nói rằng anh ta có việc gấp phải ở lại công ty nên về trễ, chị sẽ nghĩ gì? Chị có thể bắt đầu nghi ngờ anh ta ngoại tình, bởi vì chị tin rằng tất cả bọn đàn ông trên đời đều không chung thủy.

Phản ứng của chị sẽ ra sao? Chị có thể tra vấn chồng, dò xét từng đường đi nước bước của anh ta, bắt đầu hoảng sợ, bất an và buồn phiền. Kết quả, mối quan hệ gia đình chị đứng bên bờ vực tan vỡ, đẩy anh ta đến cái việc mà chị lo sợ nhất.... bởi vì không ai có thể sống chung với một người vợ luôn cằn nhằn và nghi ngờ cả.

Trong thực tế, tôi đã thấy rất nhiều trường hợp niềm tin trở nên "linh nghiệm" như thế. Bất cứ việc gì bạn tin tưởng mạnh mẽ sẽ trở thành thực tế, bởi vì bạn sẽ hành động để củng cố niềm tin đó, do đó dẫn đến kết quả.

Một số người tin rằng không hề có cơ hội kiếm tiền trong đời họ. Họ tin rằng việc kinh doanh là một bước đi sai lầm. Thế là họ chú trọng vào tất cả mọi tin tức trên báo đài cũng như từ bạn bè về "người này người kia mất tiền, phá sản và thất bại trong kinh doanh này nọ". Việc này liên tục củng cố niềm tin của họ và ngăn cản họ không chộp lấy bất cứ cơ hội nào trước mắt.

Đồng thời, tôi cũng biết có nhiều người tin rằng cơ hội đầy rẫy ở bên ngoài. Những người lạc quan như thế cho rằng việc kiếm tiền rất dễ dàng. Và bạn biết không? Họ thật sự kiếm được nhiều tiền và tìm thấy cơ hội ngàn vàng khắp nơi. Thậm chí khi khó khăn bao vây họ, những người này vẫn có thể nhìn thấy ánh sáng cuối đường hầm và chuyển bại thành thắng.

LÀM THẾ NÀO MÀ MỘT SỐ NGƯỜI CÓ THỂ BIẾN KHÓ KHĂN THÀNH CƠ HỘI

Sau đây là một ví dụ điển hình. Khi bệnh dịch SARS tràn lan khắp nơi, nhiều người bắt đầu tin rằng công việc làm ăn của họ không thể ngóc đầu lên nổi và họ sẽ phải vật lộn để kiếm sống. Một người bạn của tôi kinh doanh thú nuôi cũng gặp khó khăn do SARS gây ra. Nhưng thay vì tin rằng SARS là một vấn đề không thể vượt qua, anh tập trung vào việc làm thế nào để tìm được cơ hội trong giai đoạn thử thách này. Anh nhanh chóng tận dụng mạng lưới các nhà cung cấp và nhân viên bán hàng rộng khắp của mình để thâm nhập vào ngành kinh doanh mặt nạ và máy lọc không khí. Nhờ vậy, anh kiếm được khối tiền từ căn bệnh dịch này.

ĐIỂM MÙ TRI GIÁC...
BẠN ĐÃ BAO GIỜ GẶP TRƯỜNG HỢP NÀY CHƯA?

Đã khi nào bạn ở trong tình huống này chưa? Bạn đang ngồi trong phòng khách xem tivi thì nghe tiếng vợ bạn gọi lớn, *"Anh vào bếp lấy giùm em hũ muối được không?"*. *"Anh không biết nó ở đâu"*, bạn trả lời. Cô ấy nói vọng lại, *"Anh tìm xem. Nó nằm ở đâu đó thôi"*.

Một cách miễn cưỡng, bạn đứng dậy và đi vào nhà bếp lẩm bẩm một mình, *"Mình không biết hũ muối ở đâu, làm sao mình tìm thấy nó được đây?"*. Chắc chắn là bạn nhìn quanh quất khắp nơi mà vẫn không thấy hũ muối. Bạn đành quay ra và nói, *"Anh không tìm thấy hũ muối đâu cả"*.

Vợ bạn lại nói, *"Anh tìm kỹ xem, nó ở đó thôi mà"*. Bạn nhìn lên, nhìn xuống mà vẫn không thấy hũ muối. Cuối cùng, vợ bạn bước vào bếp, với lấy hũ muối ngay trước mũi bạn và nói, *"Thế đây là cái gì? Mắt anh để ở đâu đấy?"*.

Tại sao việc này lại xảy ra? Theo ngành tâm lý học, hiện tượng này được gọi là điểm mù tri giác. Đây là một trong những ví dụ phổ biến nhất về việc niềm tin xóa bỏ những gì bạn nhận thức. Nếu bạn liên tục thuyết phục bản thân rằng bạn không thể nào tìm thấy hũ muối, não của bạn sẽ xóa hình ảnh hũ muối bên trong não, cho dù mắt bạn vẫn nhìn thấy hũ muối sờ sờ ngay đó.

Tương tự, nếu bạn tin rằng không có cơ hội xung quanh và thời điểm kinh tế này tệ hại hết chỗ nói, bạn sẽ xóa đi mọi thứ đi ngược lại niềm tin của bạn, và bạn sẽ chỉ thấy khó khăn nhan nhản khắp nơi.

MỘT SỐ NGƯỜI NỔI TIẾNG VÀ THÔNG MINH TỪNG HẾT LÒNG TIN VÀO NHỮNG ĐIỀU MÀ... HIỆN NAY CHÚNG TA BIẾT LÀ HOÀN TOÀN SAI!

Đa số mọi người đều có khuynh hướng đấu tranh mạnh mẽ để khư khư giữ lấy những niềm tin cũ kỹ và giới hạn của mình vì họ một mực tin rằng những điều đó là đúng. *"Nhưng tôi chắc chắn là niềm tin của tôi đúng. Làm sao có thể khác được cơ chứ?"*, họ khăng khăng như thế.

Tôi xin hỏi bạn một câu. Bạn đã từng hết lòng tin vào một việc gì đó trong quá khứ mà bây giờ bạn biết là thực tế hoàn toàn ngược lại chưa? Tôi chắc là bạn đã từng như thế. Thậm chí một số người thông minh nhất trên đời cũng đã từng cực kỳ tin tưởng vào những điều giới hạn mà sau này được chứng thực là hoàn toàn sai. Dưới đây chỉ là vài ví dụ điển hình để bạn tham khảo.

Máy tính không cần có bộ nhớ RAM lớn hơn 250k.

(Bill Gates, Tổng giám đốc tập đoàn Microsoft, vào đầu những năm 1980)

Các thiết bị bay nặng hơn không khí là điều không tưởng.

(Lord Kelvin, người đứng đầu tầng lớp quý tộc, năm 1895)

Kỷ lục chạy một dặm trong vòng 4 phút 12,75 giây sẽ không bao giờ bị phá vỡ.

(Harry Andrews, Huấn luyện viên Đại hội Olympic Anh, năm 1903)

Con người sẽ không bao giờ tới được mặt trăng cho dù khoa học có tân tiến đến mức nào đi nữa.

(Tiến sĩ Lee De Forest, nhà phát minh ống khuếch đại Audion và cha đẻ của ra-đi-ô)

Trái đất là trung tâm của vũ trụ.

(Ptolemy, nhà thiên văn học Hy Lạp vĩ đại, thế kỷ thứ hai)

Sáu tháng nữa, khán giả sẽ không thèm coi tivi nữa. Người ta sẽ sớm chán việc nhìn chăm chăm vào một cái hộp gỗ hàng đêm.

(Darryl F. Zanuck, nhà lãnh đạo Hãng 20th Century Fox Movies, năm 1946)

Không có chuyện con người sẽ tận dụng năng lượng nguyên tử.

(Robert Milliken, đoạt giải Nô-ben Vật lý, năm 1923)

Không ai muốn nghe diễn viên nói chuyện.

(Harry M. Warner, Hãng Warner Bros Pictures, năm 1927 – thời mà những bộ phim câm còn phổ biến)

NIỀM TIN ĐƯỢC TẠO THÀNH NHƯ THẾ NÀO

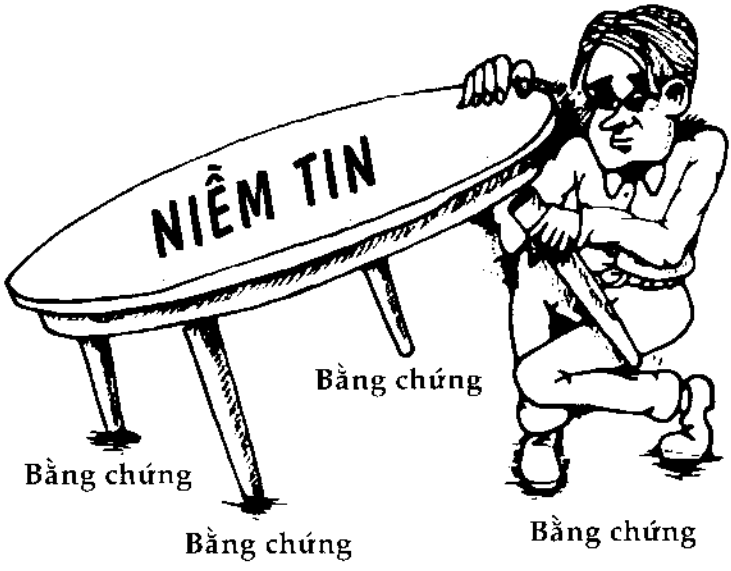
Nhưng làm thế nào mà bạn hình thành những niềm tin mà bạn có được ngày hôm nay?

Hầu hết niềm tin đến từ việc bạn mô phỏng những người quan trọng xung quanh bạn – như cha mẹ, thầy cô, bạn bè. Bạn có khuynh hướng tin vào những điều tương tự với những điều mà những người có ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của bạn tin tưởng. Nếu cha mẹ bạn tin rằng họ không bao giờ giàu lên được, có khả năng bạn cũng tin vào điều này. Nếu bạn lớn lên trong một gia đình không có ai học xong đại học, rất có thể bạn sẽ tin rằng việc học rất khó khăn hoặc không quan trọng.

Nhiều niềm tin của bạn cũng đến từ kinh nghiệm trong quá khứ. Hãy ghi nhớ rằng, những niềm tin ấy chẳng qua chỉ là nhận thức và các lý giải mà bạn tạo ra về những kinh nghiệm trong quá khứ. Tuy nhiên, sau một thời gian, bạn quên mất rằng niềm tin chỉ đơn thuần là nhận thức và bắt đầu chấp nhận chúng như một sự thật tuyệt đối. Đó là khi chúng trở thành những mệnh lệnh khắc sâu vào não bộ của bạn và bắt đầu quyết định việc bạn sẽ sống như thế nào.

Trong khi một số niềm tin thật sự giải phóng bạn, nhiều niềm tin khác lại trói buộc bạn. Ví dụ, những niềm tin như *"Tôi học dở Toán"*, *"Tôi là người chậm tiêu"*, *"Tôi không thể nào giao tiếp tốt với người khác"*, *"Tôi lười biếng"* hay *"Tôi còn quá trẻ hay đã quá già"*.

Vậy thì bạn đã hình thành niềm tin ban đầu như thế nào? Niềm tin luôn khởi nguồn từ một nhận định của người khác hay từ một ý tưởng bạn tự nghĩ ra. Khi bạn trải nghiệm nhiều sự việc củng cố cho ý tưởng hay nhận định đó, nó trở nên vững chắc và biến thành niềm tin. Một khi niềm tin được tạo ra, bạn sẽ không còn nghi ngờ gì về điều đó nữa. Nó trở thành một phần trong hệ thống hoạt động nội tại, thúc đẩy mọi quyết định và hành vi của bạn.



Trong quyển sách "Sức mạnh không giới hạn" (Unlimited Power), **Anthony Robbins** dùng hình ảnh chiếc bàn để minh họa về niềm tin. Khi một suy nghĩ nào đó lần đầu tượng hình trong tâm trí bạn (ví dụ, *"Tôi là người chậm hiểu"*), lúc đó chiếc bàn chỉ có mỗi mặt bàn và không có chân bàn để đỡ. Do đó, chiếc bàn không thể đứng vững và không ảnh hưởng gì nhiều đến cuộc sống của bạn. Qua thời gian, nếu bạn thu thập chứng cứ về suy nghĩ đó, điều đó đồng nghĩa với việc bạn lắp thêm chân bàn vào mặt bàn. Chẳng mấy chốc, khi chiếc bàn đã có đủ chân (bằng chứng), bạn sẽ có một chiếc bàn kiên cố (một niềm tin vững chắc).

"TÔI HỌC DỐT TOÁN"... LÀM THẾ NÀO MÀ TÔI CÓ NIỀM TIN NÀY VÀO LÚC NĂM TUỔI

Trong nhiều năm trời, tôi từng tin rằng "Tôi học dốt Toán". Niềm tin giới hạn này ngăn cản tôi không có nỗ lực học Toán. Giống như tất cả niềm tin khác, niềm tin của tôi xuất phát từ một ý nghĩ đơn giản khi tôi phải vất vả nhồi nhét bảng cửu chương vào đầu hồi còn nhỏ.

Lúc tôi lên năm, nhiều anh em họ của tôi đã đọc làu làu bảng cửu chương từ 1 đến 10 một cách dễ dàng. Còn tôi thì vì một số lý do nào đó mà tôi không thể nào hiểu được "phép tính nhân" là gì và cảm thấy bảng cửu chương cực kỳ "khó nuốt". Mỗi lần tôi nhớ sai một phép tính nhân, cha mẹ tôi rất nản lòng và càng ép tôi học nhiều hơn. Vì cả hai người đều đi làm, những buổi đi chơi cuối tuần của tôi biến thành những buổi học bảng cửu chương dài lê thê và chán đến tận cổ.

Kết quả, tôi bắt đầu chán ghét môn Toán và cảm thấy rất đau khổ khi phải học cái môn "không đội trời chung này". Tôi không thể hiểu tại sao những đứa trẻ khác có thể làm được phép tính nhân còn tôi thì không. Từ ngày đó trở đi, tôi bắt đầu hình thành ý nghĩ *"Tôi học dốt Toán"*.

Rồi vào một ngày đẹp trời nọ, thầy tôi quyết định kiểm tra cả lớp bảng cửu chương. Lẽ tất nhiên là đa số bạn bè tôi đều trả bài tốt. Khi đến lượt tôi, thầy hỏi "5 x 3" là bao nhiêu. Tôi cau mày suy nghĩ hồi lâu rồi la lên "13". Cả lớp lăn ra cười và gọi tôi là " thằng ngu". Sự việc này là bằng chứng đầu tiên cho ý nghĩ *"Tôi học dốt Toán"* và bắt đầu củng cố ý nghĩ đó thành niềm tin của tôi.

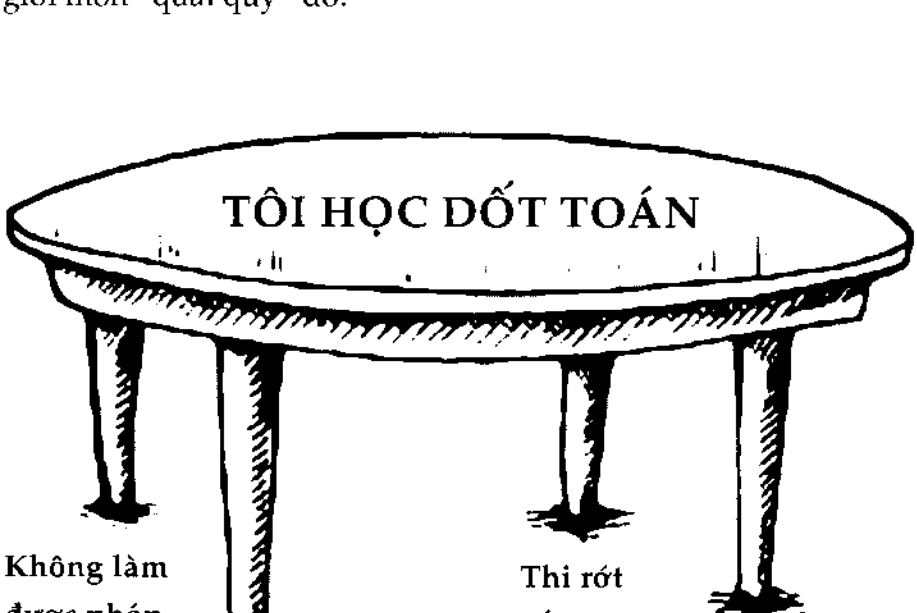
Dĩ nhiên là với niềm tin này, tôi trở nên lơ đãng trong những giờ học Toán. Tôi thường mơ màng trong lớp và không bận tâm về những gì diễn ra xung quanh. Tôi cũng không thèm rớ đến bài tập về nhà. Có ích gì chứ? Môn Toán là một "môn ngu xuẩn" và "dù thế nào mình cũng không thể học tốt được". Kết quả, tôi càng ngày càng tụt lại sau cả lớp. Chẳng có gì ngạc nhiên khi tôi liên tục thi rớt môn Toán. Điều này càng củng cố thêm niềm tin "Tôi học dốt Toán" và gắn thêm một chân bàn khác vào chiếc bàn "dốt Toán" của tôi.

Niềm tin của tôi càng vững chắc hơn khi mẹ tôi an ủi cho việc thi rớt môn Toán của tôi bằng cách bảo tôi đừng lo lắng vì chính mẹ tôi ngày trước cũng dốt Toán nhất hạng. Và rằng có thể tôi đã

thừa hưởng gien di truyền của bà và không thể làm gì khác được. Lý lẽ này của mẹ tôi càng khiến tôi tin tưởng "mình không thể học Toán" và không thèm cố gắng tìm cách giải quyết vấn đề hay cố học Toán. Một lần nữa, não bộ của tôi bắt đầu thêm một chân "bằng chứng gien di truyền" vào mặt bàn niềm tin của tôi.

Kết quả, tôi bỏ cuộc ngay khi gặp một bài Toán khó. Bất cứ khi nào thầy giáo dạy một khái niệm Toán khó hiểu, tôi đều phớt lờ không thèm bận tâm tìm tòi. Ba mẹ tôi cũng gửi tôi đi học thêm Toán – nhưng tôi toàn ngồi mơ mộng trong suốt buổi học.

Chắc chắn là sau một thời gian, niềm tin *"Tôi học dốt Toán"* trở nên đúng tuyệt đối với tôi. Tôi hoàn toàn được thuyết phục rằng tôi không cách nào hiểu được môn Toán, chứ đừng nói đến việc học giỏi môn "quái quỷ" đó.



TÔI PHÁ VỠ NIỀM TIN GIỚI HẠN NÀY NHƯ THẾ NÀO

Nếu bạn biết rằng niềm tin của mình chẳng qua chỉ là sự đúc kết những kinh nghiệm trong quá khứ và chúng đang kiềm hãm bạn, vậy làm thế nào để bạn phá vỡ chúng? Làm thế nào để bạn đánh sập chiếc bàn niềm tin hình thành trong tâm trí bạn? Câu trả lời rất đơn giản: hãy bẻ gãy chân bàn. Nói cách khác, bạn phải thử thách những bằng chứng củng cố niềm tin giới hạn đó. Một khi bạn bẻ gãy chân bàn, niềm tin sẽ sụp đổ.

Vậy làm thế nào để bạn thử thách những bằng chứng nâng đỡ niềm tin đó? Adam Khoo tôi đã làm như thế này...

Cuộc sống của tôi thay đổi từ khi tôi nhận ra việc học dốt Toán chỉ đơn thuần là niềm tin giới hạn của tôi. Đó chỉ là "sự thật" đối với tôi vì tôi chọn niềm tin đó. Tôi đã chọn việc suy diễn tất cả sự việc theo hướng củng cố niềm tin này. Tôi bắt đầu thử thách ngược lại mọi "bằng chứng hỗ trợ" niềm tin ấy.

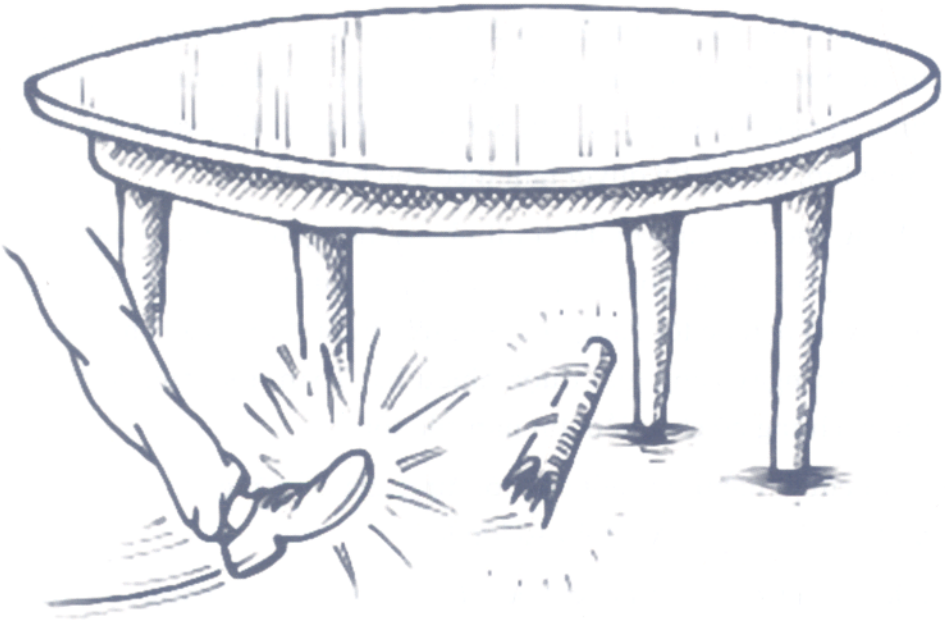
Tôi nhận ra rằng nhiều bằng chứng nghiêng theo niềm tin của tôi chẳng qua chỉ là lập luận của cá nhân tôi từ những kinh nghiệm trong quá khứ. Những kinh nghiệm này có thể mang hàng triệu ý nghĩa khác nhau. Thậm chí, nhiều bằng chứng do người khác mang lại cho tôi cũng không đáng tin cậy.

Việc tôi không hiểu phép tính nhân không có nghĩa là tôi học dở Toán. Có thể là vì chưa ai biết cách dạy phép tính nhân để tôi có thể hiểu được. Cũng có thể là do tôi không chú ý nghe giảng. Việc tôi thi rớt tất cả các bài kiểm tra Toán có thể chỉ vì tôi không thèm học bài, hay không áp dụng đúng phương pháp.

Tôi cũng đi tìm các ví dụ phản biện lại bằng chứng là tôi có gien di truyền dốt Toán từ mẹ tôi. Tôi tìm bằng cách nào? Tôi nhận ra rằng nhiều bạn bè xung quanh tôi học giỏi Toán có cha mẹ ít học

và làm nghề bán hàng ăn hay tài xế xe buýt. Khi tôi bắt đầu nghi ngờ tính xác thực của những bằng chứng đó, những chiếc chân bàn được tháo gỡ và niềm tin giới hạn trong tôi sụp đổ.

Sau đó, tôi tự nhủ lòng, *"Mình nên có một niềm tin tích cực hơn như thế nào?"*, *"Một niềm tin mạnh mẽ giúp tôi nỗ lực hết mình là niềm tin ra sao?"*. Cuối cùng, tôi nghĩ ra một niềm tin **"Tôi là thần đồng Toán học".**



Không thể làm được phép tính nhân

>>> Thay đổi ý nghĩa: Chưa ai biết cách dạy phép tính nhân để tôi có thể hiểu được.

Trả lời sai trong lớp. Thi rớt tất cả các bài kiểm tra Toán

>>> Thay đổi ý nghĩa: Tôi không chịu học Toán. Tôi dùng sai phương pháp.

Mẹ tôi bảo tôi thừa hưởng gien di truyền của bà

>>> Ví dụ phản biện: Nhiều bạn học giỏi Toán nhưng cha mẹ họ chưa học xong phổ thông.

TỪ ĐỨA TRẺ DỐT TOÁN THÀNH THẦN ĐỒNG TOÁN HỌC – BẮT ĐẦU CHỈ VỚI MỘT NIỀM TIN MỚI

Niềm tin mà tôi mới nghĩ ra này truyền động lực cho tôi và khiến tôi hết sức phấn khởi. Vấn đề ở chỗ: tôi không có bằng chứng hay ví dụ nào củng cố cho niềm tin mới cả. Vậy tôi đã làm gì? Tôi tự tạo ra bằng chứng mới cho bản thân.

Vào năm lớp bảy, tôi ôn lại và chăm chỉ làm những bài Toán lớp bốn (dưới bốn lớp). Khi đã thành thục, tôi chuyển sang làm những bài Toán lớp năm, cứ thế dần dần tôi lấy lại căn bản và cảm thấy tự tin hơn. Khi giải được các bài Toán, tôi bắt đầu củng cố niềm tin mới này. Dĩ nhiên, tôi vẫn bị rớt lại phía sau khá xa so với bạn cùng lớp, nhưng tôi quyết tâm theo cho bằng được.

Chẳng bao lâu sau khi dành rất nhiều thời gian trong kỳ nghỉ hè để rèn luyện môn Toán, tôi đã có thể giải được tất cả các bài Toán mà đa số bạn bè tôi đang học. Khi tôi "nuốt được" các khái niệm Toán và ngày càng giải được nhiều bài Toán, tôi càng có thêm nhiều chứng cứ cho niềm tin mới của tôi.

Cuối cùng, niềm tin mới của tôi được gia cố vững chắc nhờ vào một sự việc xảy ra khi tôi vào lớp 9.

Lúc đó, chúng tôi chuẩn bị học một môn mới mà ai cũng sợ, Toán nâng cao. Chúng tôi nghe nói môn này cực kỳ khó và là "sát thủ" đánh rớt nhiều học sinh hằng năm.

Khi bạn bè tôi bước vào năm học mới, họ đã tự hủy hoại tâm trí mình bằng cách ghim sâu những ý kiến của các anh chị đi trước về môn học này vào đầu. Vì một số lý do nào đó, tôi là đứa học sinh duy nhất quyết định đọc chương đầu tiên của "môn học cực kỳ khó nhai" này vào đêm trước buổi học.

Tất nhiên, tôi không hiểu mảy may những kiến thức tôi đọc được trong sách, nên tôi phải đi hỏi bài mấy anh chị lớp trên và nhờ vậy mà hiểu được khá rõ nội dung của chương "Phương trình tuyến tính". Ngày hôm sau, khi thầy Toán mới bắt đầu giảng bài, cả lớp như bị lạc trong khu rừng Toán học đầy trừu tượng. Do đã đọc sách trước, có vẻ như tôi là người duy nhất hiểu được thầy đang nói gì.

Sau đó, thầy gọi học sinh xung phong lên bảng giải bài. Trong khi mọi người nhìn nhau lắc đầu, tôi mạnh dạn đứng dậy, lên bảng viết bài giải. Ai nấy đều sửng sốt, trong đó có cả thầy giáo. Trong tất cả các lớp trước thầy đã dạy, không ai có thể giải được bài toán hóc búa này ngay ngày đầu tiên.

Vì đây là lớp học mới tinh và không đứa bạn nào trong lớp biết về "tiền sử học Toán" của tôi, mọi người nhìn tôi như thể tôi là một thiên tài. Tôi cảm thấy thật vui và thích thú với hình tượng mới của mình, một "thần đồng Toán học".

Tôi bắt đầu hình thành thói quen đọc sách trước khi vào lớp, nỗ lực nhiều hơn trong các bài tập và bài kiểm tra. Chẳng mấy chốc, với sự chuyên cần đó, tôi dẫn đầu lớp và đạt loại xuất sắc trong kỳ thi cuối cấp toàn quốc.

Sự kiện to lớn đó cuối cùng đã đập tan tất cả mọi niềm tin giới hạn trong tôi và củng cố niềm tin mới của tôi là "Môn Toán rất dễ", "Tôi là thần đồng Toán học". Chính niềm tin này đã khiến tôi chọn học lớp chuyên Toán khi vào Trung học. Tôi chăm chỉ học Toán và đạt điểm mười tuyệt đối ở các môn Toán trung cấp và Toán cao cấp, hai môn Toán mà mọi học sinh đều e ngại và cho là "cực khó". Đó chính là sức mạnh tuyệt đối của sự thay đổi niềm tin.

BẠN CÓ NHỮNG NIỀM TIN GIỚI HẠN NÀO?

Bây giờ, bạn hãy dừng lại suy nghĩ một chút về tất cả những niềm tin đang kiềm hãm bạn bấy lâu nay. Những niềm tin nào đang cản trở bạn khỏi việc hành động và tận dụng tối đa tiềm năng của mình?

Bạn có niềm tin nào về việc học? Về các mối quan hệ? Về tiền bạc? Về con người và khả năng của bạn? Về nghề nghiệp hay công việc kinh doanh của bạn?

Tôi muốn bạn hãy dành thời gian viết ra tất cả các niềm tin giới hạn mà bạn đang có về những lĩnh vực khác nhau trong cuộc sống.

Niềm tin giới hạn về con người và khả năng của bạn

Bạn có tin vào một hay nhiều điều dưới đây không?

Bạn còn quá trẻ? Đã quá già? Không giao tiếp tốt? Lười biếng? Không đủ thông minh? Thiếu kinh nghiệm? Không đủ tài năng? Không may mắn? Không đủ năng lực kinh doanh? Thiếu động lực? Bạn nghĩ bạn sẽ không bao giờ đạt được những điều gì?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Niềm tin giới hạn về tiền bạc

Bạn có tin rằng:

Tiền là nguồn gốc của mọi tội lỗi? Rất khó kiếm tiền? Để trở nên giàu có, bạn phải tham lam? Tiền chỉ mang lại rắc rối cho bạn?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Niềm tin giới hạn về các mối quan hệ và người khác

Bạn có tin vào một hay nhiều điều dưới đây không?

Hôn nhân ít khi có kết cục hạnh phúc? Tất cả đàn ông đều không chung thủy? Tất cả đàn bà đều vô lý? Tóm lại, không thể tin tưởng vào người khác?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Niềm tin giới hạn về nghề nghiệp hay công việc kinh doanh

Bạn có tin rằng:

Thị trường đã đến điểm bão hòa? Việc kinh doanh rất khó khăn? Khó mà kiếm được tiền trong thời kỳ suy thoái? Không hề có cơ hội ở ngoài kia? Có một điều gì đó hay một ai đó ngăn cản việc bạn được thăng chức? Bạn không thể tăng trưởng lợi nhuận? Bạn không thể mở rộng kinh doanh?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Bạn đã liệt kê tất cả niềm tin giới hạn của bạn chưa? Tôi muốn bạn biết rằng bạn phải thay đổi những niềm tin giới hạn này trước khi bạn có thể thay đổi chất lượng cuộc sống của bạn. Sự khác biệt giữa người thành công, người trung bình và kẻ thất bại nằm ở những niềm tin mà họ có được về bản thân và những người xung quanh. Bạn đã sẵn sàng loại bỏ những niềm tin giới hạn này và cài đặt những niềm tin tích cực khác vào não bộ của bạn chưa? Tốt lắm! Có năm bước để thay đổi niềm tin giới hạn của bạn.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THAY ĐỔI NIỀM TIN

Trước khi bạn đọc qua năm bước bên dưới, tôi muốn bạn hãy tham gia nhiệt tình vào các bài tập để tạo ra sự thay đổi niềm tin mà bạn mong muốn. Từ danh sách các niềm tin giới hạn mà bạn vừa viết ra, hãy chọn ra ba niềm tin quan trọng mà bạn muốn thay đổi trước. Bắt đầu nào...

1 Tìm đủ lý do để thay đổi niềm tin

Bước đầu tiên để thay đổi niềm tin là tìm một lý do đủ mạnh để thay đổi nó. Nhiều người không thể thay đổi vì họ, dù hoàn toàn không thỏa mãn với những gì mình đạt được, nhưng cũng không quá tệ đến nỗi khiến họ thật sự cố gắng thay đổi. Vậy thì bạn phải tạo ra đủ lý do để tự mình thay đổi.

Một phương pháp cực kỳ hiệu quả là suy nghĩ về những hậu quả do niềm tin giới hạn này mang lại cho bạn trong cuộc sống và tương lai sau này. Hãy nhớ rằng bạn bị cảm xúc chi phối chứ không phải lý trí. Bạn có thể có đủ mọi lý do chính đáng để thay đổi, nhưng bạn sẽ không bao giờ nhúc nhích một ngón tay cho đến khi bạn tạo ra những hình ảnh trong tâm trí và có đủ cảm xúc mạnh mẽ để muốn thay đổi.

Do đó, bên cạnh mỗi niềm tin giới hạn của bạn, tôi muốn bạn hãy suy nghĩ và viết ra cái giá mà bạn phải trả cho việc khư khư giữ lấy niềm tin này.

Những niềm tin này đã khiến bạn phải gánh chịu những tổn hại gì trong quá khứ? Ví dụ, nếu bạn tin rằng bạn "không có đủ kinh nghiệm", niềm tin này có thể níu giữ bạn khỏi việc đảm nhận một dự án đầy thử thách và hứa hẹn, không được thăng quan tiến chức, không nắm bắt được cơ hội kinh doanh, v.v...

Những niềm tin này sẽ tiếp tục kiềm hãm bạn như thế nào trong tương lai?

Tôi cũng muốn bạn trả lời câu hỏi, *"Nếu tôi tiếp tục bám víu vào niềm tin này, tôi sẽ bị kiềm hãm như thế nào trong tương lai? Những niềm tin này sẽ cản trở tôi đạt được những việc gì?"*. Cứ thế tiếp tục viết ra tất cả mọi lý do tại sao bạn phải thay đổi với từng niềm tin một cho đến khi bạn đạt đến đỉnh điểm cảm xúc mạnh mẽ khiến bạn muốn thay đổi.

Nào bạn hãy lấy bút và bắt đầu thực hành với MỘT niềm tin giới hạn của bạn ngay bây giờ.

1.1 Niềm tin giới hạn của tôi:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.2 Niềm tin này đã gây ra hậu quả gì cho tôi trong quá khứ?
Tôi đã phải trả giá ra sao cho việc bám víu vào niềm tin này?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1.3 Niềm tin này sẽ khiến tôi phải gánh chịu những gì trong tương lai? Niềm tin này sẽ cản trở tôi không đạt được những thành công gì?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2 Đánh sập những "bằng chứng" tiêu cực gia cố cho niềm tin giới hạn

Bước kế tiếp là phân tích từng niềm tin giới hạn của bạn và bẽ gãy tất cả những bằng chứng hỗ trợ cho niềm tin đó. Hãy ghi nhớ, bạn cần tháo bỏ những chân bàn nâng đỡ niềm tin giới hạn của bạn để phá hủy nó. Cuối cùng, bạn sẽ thấy rằng những bằng chứng này chẳng qua chỉ là sự đúc kết và diễn giải sai lệch của bạn về các sự việc trong quá khứ.

Trước hết, bạn phải tìm ra những bằng chứng chống đỡ niềm tin của bạn, bằng cách trả lời những câu hỏi dưới đây:

1) Bạn đã tạo ra niềm tin này như thế nào?

2) Việc gì đã khiến bạn tin điều này là đúng?

Kế đến, tìm cách đánh gãy chúng, bằng cách trả lời câu hỏi:

1) Điều này còn có ý nghĩa gì khác?

2) Có ví dụ phản biện nào không?

3) Người mang lại bằng chứng này có đáng tin cậy không?

Ví dụ, tôi phát hiện rằng niềm tin *"Tôi học dốt Toán"* của mình xuất phát từ ba bằng chứng: tôi không thể hiểu được phép tính nhân, tôi thi rớt môn Toán và mẹ tôi nói đó là gien di truyền từ bà. Bằng cách phân tích những "bằng chứng" này, tôi bắt đầu thay đổi ý nghĩa của những sự việc kể trên.

Việc tôi không hiểu được phép tính nhân có thể đơn giản là vì tôi không được dạy theo cách mà tôi hiểu được, thay cho ý nghĩa là tôi chậm tiêu. Việc tôi thi rớt môn Toán có thể là do tôi không tập trung trong lớp và không chịu học bài, không phải vì tôi vốn dĩ học dở Toán.

Và mẹ tôi chắc chắn không phải là nguồn thông tin đáng tin cậy để khẳng định rằng tôi không có khiếu học Toán chỉ vì bà ghét môn này. Sau đó tôi khám phá ra nhiều ví dụ phản biện, chẳng hạn những người bạn của tôi có cha mẹ không hề học giỏi chút nào nhưng họ lại học rất giỏi.

Cho nên, hãy bắt đầu áp dụng những điều này vào niềm tin giới hạn của bạn và làm phần bài tập kế tiếp ngay bây giờ.

2.1 Tôi đã hình thành niềm tin này như thế nào?

.....

.....

.....

.....

2.2 Những bằng chứng nào củng cố niềm tin giới hạn này?

a

.....

.....

.....

b

.....

.....

.....

c

.....

.....

.....

d

.....

.....

.....

e

.....

.....

.....

2.3 Làm thế nào để đánh sập những bằng chứng này? Điều này còn có ý nghĩa nào khác? Có ví dụ phản biện nào không? Nguồn thông tin này có đáng tin cậy không?

a

.....

.....

.....

.....

b

.....

.....

.....

.....

c

.....

.....

.....

d

.....

.....

.....

e

.....

.....

.....

3 Tạo ra một niềm tin tích cực mới

Một khi bạn đã làm lung lay đến tận gốc các niềm tin giới hạn, bạn phải tạo ra một niềm tin tích cực mới để thay thế niềm tin giới hạn ấy. Niềm tin nào sẽ hữu ích trong việc thúc đẩy bạn hành động?

Ví dụ, nếu niềm tin cũ là *"Tôi còn quá trẻ không thể mở công ty được"*, niềm tin mới có thể là *"Tuổi trẻ thường nhạy bén và tràn trề năng lượng trong kinh doanh"* hay *"Người trẻ tuổi là những người kinh doanh tốt hơn vì họ linh hoạt hơn và dễ đón nhận những ý tưởng mới hơn"*.

Nếu niềm tin giới hạn của bạn là *"Tôi quá già không thể làm lại từ đầu"*, hãy tìm tất cả các ví dụ về những người thay đổi sự nghiệp ở tuổi 40 hay hơn 50 tuổi và thành công vang dội, hay thậm chí dám chơi những môn thể thao mạo hiểm mà cả những người trẻ tuổi hơn rất nhiều cũng không dám thử. Sau đó, hãy khắc sâu niềm tin mới, *"Lớn tuổi có nghĩa là phán đoán chính xác hơn, dễ thông cảm hơn, hiểu biết hơn"*. Hãy viết ra niềm tin tích cực mới của bạn ngay bây giờ.

Niềm tin tích cực mới của tôi:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4 Tạo ra những bằng chứng mới để củng cố niềm tin này

Sau khi bạn đã tạo ra niềm tin mới, hãy tìm những bằng chứng mới để củng cố niềm tin này. *"Niềm tin này đã được chứng minh lần nào trong quá khứ chưa?"*. Ví dụ, nếu bạn muốn nuôi dưỡng niềm tin *"Tôi có khả năng học nhanh"*, hãy nghĩ xem trước đây có khi nào bạn học rất nhanh một kỹ năng mới chưa?

"Bạn có thể tìm được ví dụ ở những người khác không?". Đối với mỗi niềm tin mới, bạn bao giờ cũng có thể tìm được bằng chứng để củng cố niềm tin đó. Hãy tìm trong sách, lên mạng Internet.

Ví dụ, khi tôi muốn sở hữu niềm tin *"Những người trẻ có thể bắt đầu kinh doanh và thành công"*, tôi nghiên cứu kỹ càng và phát hiện khá nhiều doanh nhân thành đạt đã bắt đầu kinh doanh, với hai bàn tay trắng, ở tuổi còn rất trẻ.

Nếu bạn không thể tìm được bất kỳ bằng chứng nào, hãy bịa chúng ra. Đúng thế. Tâm trí bạn không thể phân biệt giữa thực tế và những gì được tưởng tượng rõ ràng. Đây chính là những việc mà Roger Banister đã làm khi anh quyết tâm phá vỡ kỷ lục thế giới về môn chạy. Hãy tìm và viết ra tất cả bằng chứng mà bạn có thể tìm thấy để củng cố niềm tin mới này.

Những bằng chứng mới củng cố niềm tin mới của tôi:

a

.....

.....

.....

b

.....

.....

.....

c

.....

.....

.....

d

.....

.....

.....

e

.....

.....

.....

5 Tưởng tượng về tương lai và kết hợp tất cả mọi lợi ích của việc nuôi dưỡng niềm tin mới này

Cuối cùng, tôi muốn bạn hãy dành thời gian và sử dụng sức mạnh của việc hình dung để cài đặt niềm tin tích cực này. Tôi muốn bạn nhắm mắt lại và nghĩ đến tương lai.

Bạn sẽ cư xử khác đi như thế nào với niềm tin tích cực mới này? Bạn sẽ theo đuổi những mục tiêu gì mà bạn đã không theo đuổi

trong quá khứ? Bạn sẽ ra những quyết định mới khác biệt như thế nào? Bạn có lợi gì từ niềm tin mới này? Hãy nghĩ về một năm sau. Hai năm sau. Năm năm sau. Mười năm sau. Hãy viết ra tất cả những lợi ích mà bạn có được từ niềm tin tích cực mới này.

5.1 Với niềm tin mới này, tôi sẽ quyết định những việc sau đây và hành động như sau:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5.2 Với niềm tin mới này, tôi sẽ có những lợi ích sau:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vậy thì, bất cứ khi nào bạn muốn thay đổi một niềm tin giới hạn hay giúp ai đó vượt qua rào cản trong tư tưởng, hãy làm theo năm bước trên. Chúng ta hãy cùng bước sang bí quyết làm việc để đạt hiệu quả tối đa....

Tổng kết chương

1. Niềm tin là những gì thúc đẩy người bình thường đạt được những điều phi thường.
2. **Đồng thời, niềm tin giới hạn là rào cản khiến đa số mọi người không đạt được những gì họ thật sự có thể, cho dù họ có tiềm năng đến mức nào.**
3. Niềm tin của bạn quyết định những gì bạn mong muốn và có được từ bản thân.
4. **Niềm tin của bạn ảnh hưởng đến cơ chế sinh học và sức khỏe của bạn.**
5. Tâm trí con người không thể phân biệt giữa một sự việc có thật và một sự việc được tưởng tượng một cách sống động.
6. **Bạn có thể đạt hiệu quả tối đa thông qua phương pháp hình dung sáng tạo.**
7. Niềm tin không bao giờ đúng tuyệt đối. Niềm tin là những ý kiến và sự đúc kết mà bạn tạo ra về bản thân và thế giới xung quanh.
8. **Bất cứ những gì bạn tin tưởng sẽ trở thành sự thật đối với bạn.**
9. Bạn phải chấp nhận những niềm tin tích cực và thay đổi những niềm tin giới hạn.
10. **Niềm tin được hình thành đầu tiên từ một ý tưởng và được củng cố bằng các bằng chứng.**
11. Có năm bước để thay đổi niềm tin
    a. Tìm đủ lý do để thay đổi niềm tin
    b. Đánh gãy những bằng chứng củng cố niềm tin
    c. Tạo ra một niềm tin tích cực mới
    d. Tìm những bằng chứng mới để củng cố niềm tin mới
    e. Nghĩ về tương lai và kết hợp tất cả mọi lợi ích của việc nuôi dưỡng niềm tin mới này

BÍ QUYẾT LÀM VIỆC ĐẠT HIỆU QUẢ TỐI ĐA

HÀNH ĐỘNG TẠO RA KẾT QUẢ

Phải chăng những người uyên bác nhất, thông minh nhất hay học giỏi nhất đều gặt hái những thành công tột bậc? Dĩ nhiên là không, vì nếu vậy thì tất cả những ông/bà tiến sĩ hay các thành viên Hội MENSA (Hội những người có chỉ số thông minh cao nhất) đều trở thành triệu phú cả. Sự đời thường trớ trêu, một số người học cực giỏi cuối cùng lại phải đi làm thuê cho những người có học vấn trung bình.

Kể ra thì có Bill Gates, Steve Jobs, Oprah Winfrey, Steven Spielberg, Larry Ellison, Soichiro Honda và Richard Branson... tất cả đều không tốt nghiệp đại học. Vậy mà họ đã gây dựng được những tập đoàn trị giá hàng tỷ đô la và giao cho các nhà quản lý, chuyên gia tài giỏi vận hành, trong số đó có nhiều người có bằng MBA hoặc tiến sĩ Kinh tế ở trường Harvard danh tiếng. Vậy làm thế nào mà những người không có tấm bằng đại học lại làm được điều đó? Đơn giản là vì họ đã hành động không ngừng.

Hành động là yếu tố thúc đẩy tạo ra mọi kết quả. Khi bạn hành động kiên định hướng tới một mục tiêu rõ ràng, chắc chắn bạn sẽ đạt được một kết quả nào đó. Đó có thể là kết quả bạn mong muốn (thành công) hoặc không mong muốn (nhưng là bài học kinh nghiệm cho bạn). Bằng cách thay đổi phương pháp và kiên trì hành động nhiều hơn, cuối cùng bạn sẽ gặt hái được kết quả mong muốn.

Bạn thấy đấy, kiến thức, trí thông minh và năng lực không đơn thuần mang lại cho bạn thành công. Đó chỉ là những dạng tiềm năng, và chỉ bằng hành động, bạn mới có thể biến những tiềm năng thành hiện thực.

Thành công được định nghĩa bằng việc bạn hành động như thế nào chứ không phải bằng số lượng kiến thức hay năng lực mà bạn sở hữu. Kiến thức có thể học được và năng lực có thể đạt được qua thời gian. Nhưng hành động là thứ duy nhất xuất phát từ bên trong bản thân bạn. Và một lần nữa, đó là thứ duy nhất có thể tạo ra kết quả.

Henry Ford "ngu dốt" nhưng đủ thông minh để thuê được người tài giỏi hơn về làm việc cho mình!

Henry Ford, nhà sáng chế ra xe hơi, thường bị người đời cho là "ngu dốt" vì ông không được đào tạo chính quy. Mặc dù không có nhiều kiến thức về kế toán, kỹ thuật hay khoa học, Ford đã thành lập công ty Ford Motor mà hiện là một tập đoàn toàn cầu trị giá hàng tỷ đô la.

Trong thực tế, Ford không hề có đủ kỹ năng hay tài năng để phát minh ra bất cứ thứ gì. Ông chỉ là một người liên tục hành động mạnh mẽ với niềm tin không hề lay chuyển: "không có gì là không thể". Bí quyết của ông nằm ở việc: "thuê những người thông minh hơn tôi và giao việc cho họ".

Đúng thế, đó chính là những gì Ford làm. Ông săn lùng và tập hợp những "bộ não siêu phàm" về làm việc cho mình, giúp ông sáng chế ra Ford-T, chiếc xe hơi đầu tiên của nhân loại. Khi các nhà khoa học và kỹ sư cho rằng việc này không thể làm được, ông một mực nói, *"Hãy làm tất cả những gì có thể, thế nào bạn cũng tìm được cách, đừng đẩy vấn đề cho tôi mà hãy tìm cách giải quyết"*. Cuối cùng, với sự thúc đẩy động viên của ông, mô hình Ford-T đầu tiên ra mắt toàn thế giới vào năm 1908.

Từ quá khứ đến hiện tại, thực tế đã chứng minh rằng đây là một sự thật không thể chối cãi. Tôi được biết rất nhiều người thông minh, học vấn cao, có bằng thạc sĩ, thậm chí tiến sĩ, nhưng suốt đời không thành công, chỉ vì một lẽ đơn giản họ đã không hành động đủ kiên trì để thành công.

Mặt khác, tôi biết nhiều nhà triệu phú và chủ doanh nghiệp thành đạt chưa bao giờ bước chân vào trường đại học hay bỏ học giữa chừng lại đạt được những thành tích phi thường, nhờ vào việc họ liên tục hành động. Thường thì những người này trước đây không có gì để mất (không tiền tài, không danh vọng...) nên họ không hề chần chừ và hành động thật nhiều để bù lại cho sự "thiếu hụt" đó.

Thật vậy, điều đáng tiếc là mặc dù kiến thức trong sách và giáo dục ở trường có giá trị to lớn, nhiều người lại bị khối kiến thức đồ sộ đó "đè nặng" lên vai. Những người dư thừa kiến thức thường dành hết thời gian ngồi phân tích và suy nghĩ "tại sao việc này không thể làm được"... đến nỗi họ bị tê liệt và không bao giờ hành động hoặc hành động rất e dè, cầm chừng để tránh rủi ro càng nhiều càng tốt.

Một lần nữa, tôi không phủ nhận rằng kiến thức và giáo dục rất quan trọng với chúng ta. Nhưng chỉ có hành động mạnh mẽ mới là chìa khóa giải phóng tiềm năng của bản thân bạn. Do đó, những người biết kết hợp giữa kiến thức và hành động mạnh mẽ mới là kẻ bất khả chiến bại trong việc theo đuổi bất kỳ mục tiêu nào.

CẢM XÚC THÚC ĐẨY HÀNH ĐỘNG

Những lý do phổ biến nhất biện minh cho việc "không hành động" mà tôi thường nghe thấy là: *"Tôi không có đủ động lực"*, *"Tôi quá lười"*, *"Tôi cảm thấy thiếu tự tin"* hay *"Tôi sợ rằng..."*. Bạn có bao giờ như vậy không? Nếu có thì chuyện đó là... bình thường, bởi vì ai cũng từng có những lúc như thế.

Bạn hãy nghĩ xem, "thiếu động lực", "sợ hãi", "tự ti", "lười biếng", "muốn trì hoãn",... chẳng qua chỉ là những cảm xúc của bạn. Và chính những cảm xúc ấy, chứ không phải lý trí, thúc đẩy hay ngăn cản bạn hành động. Trong đa số trường hợp, chúng ta thừa biết rằng mình nên làm những việc này việc kia, nhưng rốt cuộc chúng ta lại không làm gì cả chỉ vì không cảm thấy muốn làm.

Ví dụ, đa số mọi người hiểu rằng mình nên tập thể dục ba lần một tuần để tăng cường sức khỏe, nhưng họ cứ trì hoãn mãi vì lười và vịn vào những lý do "muôn thuở" như "không có thời gian". Một nhân viên bán hàng hoàn toàn nhận thức rõ là để đạt chỉ tiêu bán hàng, anh phải gọi 10 cú điện thoại chào bán mỗi ngày, vậy mà anh lần lữa mãi vì không thích bị khách hàng từ chối. Một nữ viên chức thừa nhận rằng, việc thuyết trình tốt sẽ giúp chị thăng tiến trong sự nghiệp, nhưng chị không dám bước lên bục vì sợ đối mặt với khán phòng.

Tương tự, chúng ta thường làm những việc mà chúng ta biết rõ là không nên làm chỉ vì bị cảm xúc thúc đẩy. Ví dụ, nhiều người tin rằng việc ăn thêm một miếng bánh ngọt sẽ có hại cho tình trạng sức khỏe và hình thể của họ nhưng họ vẫn không cưỡng lại được sự cám dỗ vì thèm. Ai cũng biết rằng mình không nên ngủ nướng khi chuông báo thức reng, nhưng có người vẫn tiếp tục nằm, vì như thế "sướng" hơn.

Vì thế, cảm xúc của bạn mới là "nguồn lực" chính thật sự thúc đẩy hành động và cách cư xử của bạn trong mọi thời điểm. Bạn cảm thấy như thế nào thì bạn làm y như thế đó. Những cảm xúc tích cực như "hào hứng", "đam mê", "tự tin", "hạnh phúc", "phấn khởi"... khiến bạn hành động mạnh mẽ và đạt hiệu quả tối đa. Đồng thời, những cảm xúc tiêu cực như "lo sợ", "hồi hộp", "căng thẳng", "lười biếng", "buồn phiền", "mệt mỏi"... ngăn cản bạn đạt được mục tiêu của mình.

Bạn đã bao giờ trải qua một ngày mà bạn cảm thấy mình làm việc cực kỳ hiệu quả chưa? Đó là khi bạn giải quyết được rất nhiều việc, ý tưởng của bạn tuôn trào, bạn đưa ra những quyết định sáng suốt và cảm thấy phấn chấn cả ngày. Tôi chắc rằng bạn đã từng như thế. Trong những ngày "trên cả tuyệt vời" ấy, bạn có hàng loạt các cảm xúc tích cực như "tự tin", "vui vẻ", "có động lực"...

Ngược lại, có những ngày u ám khi bạn không thể làm việc gì ra hồn. Bạn phát ngôn những câu ngu xuẩn, bạn quyết định sai lầm và mọi việc cứ rối tung cả lên. Tại sao lại thế chứ? Bạn vẫn là bạn, vẫn có đầy đủ năng lực và vẫn ở trong một môi trường giống nhau. Sự khác biệt duy nhất nằm ở chỗ những cảm xúc tích cực của bạn bị thay thế bởi những cảm xúc tiêu cực tạo ra một ngày đen tối.

Một lần nữa, cảm xúc thúc đẩy hành động của bạn và do đó, quyết định kết quả bạn đạt được. Những người luôn hành động nhất quán và gặt hái kết quả tốt đẹp là do họ lựa chọn để có được cảm xúc tích cực mỗi ngày. Chính những cảm xúc tích cực này cho phép họ tận dụng tối đa tiềm năng của họ và thành công tột bậc.

Vậy thì cảm xúc hằng ngày của bạn là gì? Bạn thường mang trong lòng những cảm xúc tích cực hay tiêu cực? Tôi muốn bạn hãy lấy bút và dành vài phút để làm bài tập sau đây.

BẢNG KIỂM KÊ CẢM XÚC CỦA BẠN

Ở khoảng trống bên dưới, bạn hãy liệt kê mười cảm xúc thông thường nhất của bạn mỗi ngày. Hãy nghĩ xem từ lúc bạn thức dậy vào buổi sáng cho đến lúc bạn kết thúc một ngày và đi ngủ, bạn thường cảm thấy như thế nào? Bạn hãy tuyệt đối thành thật với chính mình và làm ngay bây giờ.

Mười cảm xúc thông thường nhất của bạn mỗi ngày

Ví dụ: Bạn cảm thấy ra sao vào mỗi buổi sáng? Khi bạn bước vào công ty? Khi bạn đi gặp khách hàng? Vào giữa ngày? Khi bạn trở về nhà sau một ngày làm việc? Khi bạn gặp khó khăn thử thách trong cuộc sống? Khi bạn phải hoàn tất công việc cho kịp thời hạn? Khi mọi việc trở nên tồi tệ ngoài ý muốn của bạn?

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

Bạn đã hoàn tất bài tập này chưa? Nếu chưa, hãy quay lại làm ngay bây giờ vì đây là một bài tập cực kỳ quan trọng. Bây giờ, giả sử bạn đã có danh sách mười cảm xúc thông thường của mình, tôi muốn bạn hãy đánh dấu bên cạnh những cảm xúc tích cực đối với bạn như "hào hứng", "mạnh mẽ", "quyết tâm"... Đó là những cảm xúc khiến bạn hành động và đạt hiệu quả tối đa. Hãy làm ngay bây giờ.

Sau đó, tôi muốn bạn gạch chéo kế bên những cảm xúc tiêu cực đang kiềm hãm và ngăn cản bạn hành động như "lười biếng", "uể oải", "giận dữ"... Hãy làm ngay bây giờ.

Sau khi đánh dấu xong, hãy nhìn lại danh sách của bạn. Bạn có nhiều cảm xúc tích cực hay tiêu cực mỗi ngày? Như bạn đã biết, cảm xúc thúc đẩy bạn hành động và hành động tạo ra kết quả, do đó, danh sách này phản ánh chính xác việc bạn có đạt được kết quả bạn muốn hay không và đạt đến mức nào.

Tôi phát hiện rằng những người làm việc cực kỳ hiệu quả và thành công vượt bậc có nhiều cảm xúc tích cực hơn cảm xúc tiêu cực. Điều này không có nghĩa là họ không bao giờ cảm thấy "lười biếng", "sợ hãi" hay "buồn nản". Chỉ là ít khi họ cảm thấy như thế và nếu có, họ cũng có thể thoát khỏi cảm xúc tồi tệ này và nhanh chóng chuyển sang cảm xúc tích cực ngay. Họ không gặm nhấm hay đắm chìm trong những cảm xúc "kém hiệu quả" như đa số những người khác. Dưới đây là danh sách cảm xúc điển hình của một người thành công.

Mười cảm xúc phổ biến của một người thành công

1 Động lực mạnh mẽ ✓	**2 Phấn khởi** ✓
3 Đam mê ✓	**4 Tràn đầy sinh lực** ✓
5 Tự tin ✓	**6 Căng thẳng** ×
7 Giận dữ ×	**8 Lo lắng** ×
9 Vui vẻ ✓	**10 Tò mò** ✓

Mặt khác, hãy nhìn vào danh sách cảm xúc của một người bình thường và chưa bao giờ đạt được những thành công mà lẽ ra anh ta hay chị ta có thể đạt được.

Mười cảm xúc phổ biến của một người bình thường	
1 Nản lòng x	**2 Lo sợ** x
3 Lười biếng x	**4 Trì hoãn** x
5 Phấn khởi ✓	**6 Lo lắng** x
7 Vui vẻ ✓	**8 Mệt mỏi và buồn ngủ** x
9 Buồn tẻ x	**10 Phiền muộn** x

Danh sách mà những cảm xúc tiêu cực chiếm đa số ở trên cũng chính là "mẫu số chung" của những người thông minh sáng láng nhưng không đạt được thành công tột bậc. Đơn giản là vì họ liên tục trải qua những cảm xúc tiêu cực như "lo sợ", "nản lòng", "lười biếng" và "thờ ơ".

BẠN CÓ LÀM CHỦ ĐƯỢC CẢM XÚC CỦA MÌNH KHÔNG?

Xin cho phép tôi hỏi bạn một câu hỏi quan trọng khác. Bạn có luôn quản lý được cảm xúc của mình không? Nói một cách cụ thể hơn, trước khi cảm thấy buồn, bạn có tự nhủ rằng *"Ừm... bây giờ mình sẽ buồn đây"* và tâm trạng buồn phiền lập tức xâm chiếm bạn? Hay khi bạn cảm thấy tràn trề tự tin, có phải chính bạn đã điều khiển bản thân mình có được tâm trạng tự tin đó không?

Hầu hết mọi người không nhận thức được là chính họ đang điều khiển cảm xúc của họ chứ không phải ai hay một việc gì khác. Họ thường cảm thấy bản thân họ "tự động" chuyển từ cảm xúc này sang cảm xúc khác và để mặc mình trôi theo dòng cảm xúc mà không hề biết rằng cảm xúc ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả làm việc của họ.

Có phải có những lúc bạn đang rất vui vẻ, nhưng bất chợt lại cảm thấy *"Tôi buồn không hiểu vì sao tôi buồn"* không? Hay đã bao giờ bạn bắt đầu một ngày mới cảm thấy cực kỳ yêu đời nhưng chẳng bao lâu sau, bạn mất hẳn động lực làm việc chưa? Tại sao lại như vậy?

Khi bạn không quản lý cảm xúc của mình một cách có chủ ý, não bộ của bạn sẽ "chạy tự động" và chuyển bạn vào các cảm xúc khác nhau. Tệ hơn nữa, sau một thời gian lặp đi lặp lại, nhiều cảm xúc trở thành thói quen cố hữu của bạn. Việc này giải thích tại sao nhiều người vẫn cảm thấy buồn ngủ và không tỉnh táo cho dù đã ngủ được bảy tám giờ trước đó. Hoặc có những người khi bước vào công ty nhìn thấy núi việc chồng chất là cảm thấy nản chí và muốn bỏ việc ngay lập tức. Tất cả những thói quen cảm xúc giới hạn này đã được lập trình sẵn trong tiềm thức của bạn và do các kết nối nơ-ron tạo ra. Bây giờ thì bạn đã hiểu tại sao nhiều người than vãn là họ không quản lý được cảm xúc và cuộc đời họ rồi chứ?

Bên cạnh đó, nhiều người cho phép những sự kiện bên ngoài chi phối cảm xúc của mình. Ví dụ như khi hàng hóa bán chạy, họ vui vẻ, tự tin và cố gắng làm việc nhiều hơn. Khi cửa hàng ế khách, họ nản lòng, buồn phiền đến nỗi phải đóng cửa. Khi có ai đó lắng nghe họ tâm sự và khích lệ họ, họ cảm thấy phấn khởi và bắt tay vào hành động. Nhưng ngay khi có người nhận xét tiêu cực về họ, họ quay lại tâm trạng đau buồn và mất động lực phấn đấu lúc đầu.

Những người này có khuynh hướng "đùn đẩy trách nhiệm" mà chúng ta đã đề cập trong chương trước. Họ đổ thừa cho người khác hay hoàn cảnh là nguyên nhân khiến họ luôn ở trong tâm trạng tồi tệ. *"Anh ta làm tôi buồn, tôi không thể làm được gì cả"*, *"Chuyện đó xảy ra làm tôi không còn cảm thấy tự tin nữa"* hay *"Sếp không biết cách động viên tôi đúng mức"*.

Có phải những người thành công lúc nào cũng cảm thấy phấn khởi tích cực là vì họ luôn được "trời đất phù hộ" nên gặp những chuyện vui vẻ, may mắn không? Có phải ít khi nào họ gặp khó khăn trở ngại trong cuộc sống không? Có phải họ luôn có người ở bên cạnh động viên an ủi họ không? Có phải họ thường đạt được mục tiêu và không biết đến thất bại là gì không? Dĩ nhiên, không phải như vậy. Những người thành công vẫn có thể gặp phải những chuyện tồi tệ bên ngoài như bao người khác, điểm khác biệt nằm ở chỗ họ duy trì được cảm xúc tích cực bên trong bất kể chuyện gì xảy ra đi nữa. Những cảm xúc tích cực này tiếp tục thúc đẩy họ hành động nhiều hơn cho đến khi họ đạt được kết quả mong muốn.

Tại sao những người thành công làm được điều này? Đó là vì họ chịu trách nhiệm cho cảm xúc của họ và biết cách điều khiển cảm xúc bản thân một cách có ý thức. Những người trung bình, mặt khác, luôn cho rằng cảm xúc của mình thường xuyên bị những thói quen xấu và môi trường xung quanh kiểm soát.

Cho nên, ngay từ bây giờ, bạn hãy bắt đầu làm chủ cảm xúc của mình và học cách liên tục đặt bản thân vào những cảm xúc tích cực để giúp bạn đạt được hiệu quả làm việc tối đa. Để làm được điều này, việc đầu tiên bạn cần phải hiểu là....

CHÍNH BẠN TẠO RA CẢM XÚC CỦA MÌNH

Vào bất cứ thời điểm nào, bạn đều tạo ra cảm xúc của mình. Nếu bạn cảm thấy tự tin, đó là vì bạn đang mang lại sự tự tin cho bản thân. Nếu bạn cảm thấy buồn phiền, chính bạn cũng đang tạo ra sự buồn phiền ấy. Khi bạn cảm thấy quyết tâm mạnh mẽ, tức là bạn đang truyền động lực cho bản thân bạn. Không ai và không có bất cứ việc gì có thể ảnh hưởng hay thay đổi cảm xúc của bạn, trừ khi bạn chọn việc cho phép bản thân bạn rơi vào cảm xúc đó.

Điều này có thật sự đúng không? Bạn hãy nghĩ thử xem. Tại sao trong cùng một sự việc, cùng một hoàn cảnh, hai người khác nhau lại có cảm giác hoàn toàn khác nhau? Một người cảm thấy lo sợ khi phải nói chuyện trước đám đông, trong khi có người lại làm chuyện này một cách đầy tự tin. Một người đến văn phòng làm việc với quyết tâm cao độ, trong khi đồng nghiệp của anh ta lại cảm thấy chán nản mệt mỏi. Một người cảm thấy hừng hực khí thế, sẵn sàng làm mọi việc để vượt qua trở ngại trong cuộc sống, trong khi người kia hoàn toàn mất tinh thần khi vừa đối mặt với khó khăn. Cho nên, bạn thấy đó, không phải những việc xảy ra bên ngoài ảnh hưởng cảm xúc của bạn mà là những gì xảy ra bên trong bạn.

Vậy làm thế nào mà bạn tạo ra cảm xúc của mình? Vui vẻ, tự tin, hưng phấn, buồn phiền, đau khổ, thất vọng... bạn đã tạo ra tất cả những cảm xúc ấy như thế nào?

Cảm xúc của bạn ở mỗi thời điểm được quyết định bởi hai yếu tố: trạng thái cơ thể của bạn; và cách bạn nhận thức về mọi việc xung quanh.

TRẠNG THÁI CƠ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CẢM XÚC CỦA BẠN

Yếu tố đầu tiên quyết định cảm xúc chính là trạng thái cơ thể của bạn. Tôi định nghĩa trạng thái cơ thể một cách tổng quát là tình trạng cơ thể và dáng vẻ điệu bộ.

Tình trạng cơ thể tác động trực tiếp đến cảm xúc. Rõ ràng là bạn sẽ cảm thấy tràn đầy sức sống khi cơ thể bạn được nghỉ ngơi đầy đủ, đúng không? Còn nếu bạn phải dậy sớm sau một đêm trằn trọc hay ngủ không đủ giấc thì sao? Bạn sẽ cảm thấy người đau nhức và không hề vui vẻ chút nào. Thêm vào đó là cảm giác mệt mỏi, nản chí hay buồn phiền. Đó là lý do tại sao cơ thể bạn phải được chăm sóc ở điều kiện tốt nhất thông qua chế độ ăn uống và tập thể dục đúng đắn. Điều này rất quan trọng.

Những người thành công tột bậc, từ các vị tổng thống đến các ngôi sao ca nhạc lúc nào cũng ở trong trạng thái cảm xúc sung mãn tột đỉnh vì họ biết giữ cơ thể trong điều kiện thể chất tốt nhất bằng chế độ tập luyện thể thao toàn diện.

Tổng thống Mỹ George W.Bush chạy trung bình ba dặm (khoảng 4,8 kilômét) trong vòng tám phút, bốn lần một tuần, và cũng đều đặn tập luyện chéo các môn bơi lội, thể hình tự do.... Kết quả của quá trình tập luyện cao độ này là nhịp tim bình thường của ông khoảng 43 nhịp một phút, tương đương với nhịp tim của một vận động viên chuyên nghiệp.

Để duy trì vóc dáng và sức khỏe trong tình trạng tốt nhất khi lên sân khấu, nữ hoàng nhạc pop Madonna chạy bộ mỗi ngày, tập luyện yoga nghiêm ngặt và tránh mọi thức ăn không có lợi cho sức khỏe.

Các hoạt động thể thao luyện sức bền như bơi lội, đi bộ nhanh, chạy bộ, đạp xe,... sẽ giúp bạn tiếp nhận ôxy cho cơ thể dễ dàng hơn. Khí ôxy và chất dinh dưỡng sẽ được truyền vào cơ thể và nuôi dưỡng các tế bào của bạn hiệu quả hơn, mang lại cho bạn nguồn năng lượng dồi dào. Cuối cùng, bản thân bạn sẽ tràn ngập những cảm xúc tốt nhất vì cơ thể bạn đang ở trong tình trạng tối ưu.

Bên cạnh đó, bạn nên biết rằng, dáng vẻ điệu bộ cũng ảnh hưởng đến cảm xúc của bạn. Điều này có nghĩa là gì?

Hãy nghĩ về dáng vẻ điệu bộ của bạn lúc bạn đang phiền muộn xem. Tư thế của bạn khi đó thường là ủ rũ, mắt nhìn xuống, hơi thở chậm và nông, cơ mặt chùng xuống, giọng nói của bạn thấp và nhẹ, thậm chí khó mà nghe được.

Còn những khi bạn vui vẻ phấn khởi thì sao? Dáng vẻ điệu bộ của bạn sẽ khác hẳn, đúng không? Tư thế và vai bạn thẳng đứng, mắt bạn mở to và tập trung hơn, hơi thở bạn nhanh hơn, sâu hơn, cơ mặt bạn căng hơn và giọng nói của bạn to hơn, cao hơn.



Điều này chứng tỏ rằng mỗi cảm xúc mà bạn trải qua có một dáng vẻ điệu bộ riêng gắn liền với nó. Nói cách khác, để tạo ra sự buồn rầu, bạn phải chuyển dáng vẻ điệu bộ của bạn vào kiểu buồn rầu. Khi bạn hào hứng, bạn phải tự động chuyển dáng vẻ điệu bộ của bạn vào kiểu hào hứng.

Bạn có thể nào cảm thấy đau buồn nếu bạn bị buộc phải giữ dáng vẻ điệu bộ vui vẻ không? Dĩ nhiên là không! Việc này không thể làm được vì não bộ và cơ thể của bạn được kết nối với nhau thông qua hệ thần kinh. Khi bạn thay đổi dáng vẻ điệu bộ, bạn tự động thay đổi tâm trí và cảm xúc của bạn.

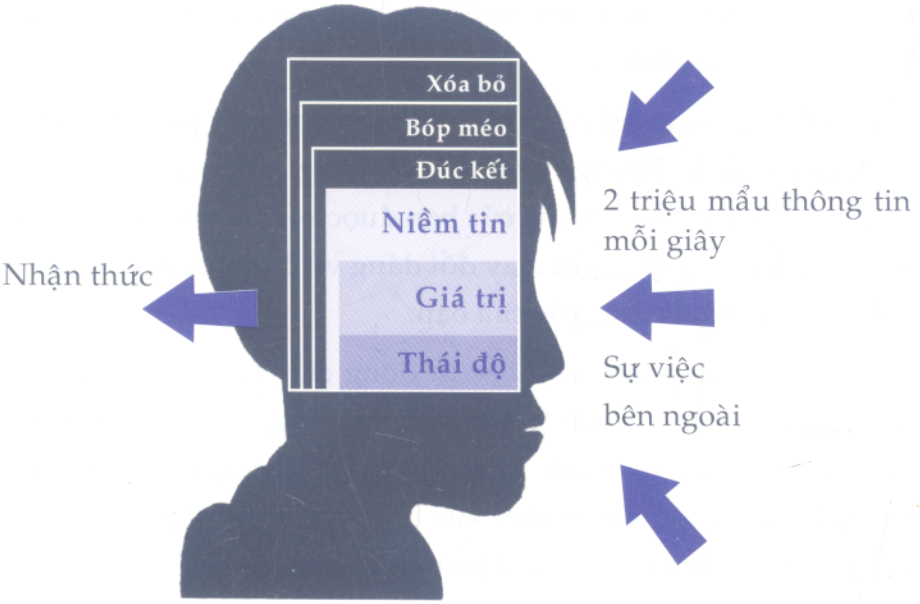
Chỉ vì quá quen thuộc với việc tự động chuyển qua chuyển lại giữa các cảm xúc mà bạn không nhận ra rằng bạn có thể thật sự làm chủ cảm xúc của mình. Trong phần kế tiếp, bạn sẽ khám phá phương pháp điều khiển cảm xúc bản thân ngay lập tức, thông qua việc điều chỉnh dáng vẻ điệu bộ của bạn.

NHẬN THỨC ẢNH HƯỞNG ĐẾN CẢM XÚC

Yếu tố thứ hai ảnh hưởng cảm xúc là nhận thức của bạn về mọi việc xung quanh. Nhận thức là một thuật ngữ hoa mỹ ám chỉ việc bạn nghĩ gì và nghĩ như thế nào.

Đó là cách bạn tái hiện những gì xảy ra xung quanh bên trong tâm trí bạn. Chúng ta có thể cùng trải nghiệm một sự việc bên ngoài giống nhau, nhưng cách chúng ta nhận thức về việc đó rất khác nhau. Hãy để tôi giải thích việc này cho rõ.

Tất cả chúng ta đều trải nghiệm thế giới bên ngoài thông qua năm giác quan của mình, đúng không? Bạn không thể nhận biết tất cả mọi thứ xảy ra xung quanh bởi vì với mỗi giây trôi qua, có hai triệu tác nhân kích thích lên não bộ của bạn. Để não bộ đối phó với sức ép này, tâm trí của bạn phải sàng lọc tất cả những thông tin nhận được bằng cách xóa bỏ, bóp méo và đúc kết những tác nhân kích thích để tạo thành nhận thức của bạn về những gì xảy ra xung quanh.



Nói cách khác, những gì bạn nhận thức được không phải là những gì xảy ra trong thực tế mà là hình ảnh tái hiện của thực tế bên trong tâm trí bạn. Đó là lý do tại sao hai người cùng gặp một sự việc giống nhau, nhưng lại nhận thức về nó khác nhau và do đó, có cảm nghĩ hoàn toàn khác nhau.

Ví dụ: Cặp tình nhân A đang đi nghỉ mát ở Châu Âu. Họ YÊU vô cùng khung cảnh với những khách sạn cổ kính, những trần nhà cao vòi vọi, những chiếc giường đôi êm ái, thậm chí chiếc thang máy ọp ẹp cũng rất quyến rũ trong mắt họ.

Cùng trên chuyến du lịch Châu Âu ấy nhưng cặp tình nhân B lại THAN PHIỀN về mọi thứ. Họ không ưa "vẻ xưa cũ nhạt nhòa" của những khách sạn cũ kĩ. Đối với họ, những phòng ngủ gọn gàng và hiện đại với những trang thiết bị tối tân mới thật hấp dẫn. Bạn thấy đấy, cùng một môi trường giống nhau nhưng nhận thức của hai cặp tình nhân về chúng lại khác nhau một trời một vực.

Những yếu tố chính sàng lọc và quyết định những gì bạn sẽ xóa bỏ, bóp méo và đúc kết các tác nhân kích thích lên não bộ là *niềm tin, giá trị* và *thái độ* của bạn. Vì những người khác nhau thường không có chung niềm tin, giá trị và thái độ, họ xóa bỏ, bóp méo và đúc kết mọi việc rất khác nhau. Kết quả là không ai giống ai trong nhận thức về thế giới.

Một số người có niềm tin, giá trị và thái độ mạnh mẽ cho phép họ liên tục nhận thức mọi việc một cách tích cực và việc này mang lại cho họ cảm xúc tích cực. Trong khi đó, những người khác lại liên tục nhận thức mọi việc theo hướng khiến họ có cảm xúc tồi tệ và không hiệu quả.

VẬY NHẬN THỨC CỦA BẠN DO ĐÂU MÀ CÓ?

Chúng ta nhận thức về mọi việc chủ yếu thông qua việc tưởng tượng hình ảnh (nhìn thấy) và tạo ra âm thanh (nghe thấy). Chúng ta cũng có khuynh hướng nói chuyện với bản thân bằng giọng nói bên trong (độc thoại).

TẤT CẢ những hình ảnh bạn hình dung, những âm thanh bạn tạo ra và những gì bạn đối thoại với bản thân đều tác động đến cảm xúc của bạn.

Một số người có thói quen nhận thức về mọi việc theo cách khiến họ u phiền từ ngày này sang ngày khác. Những người khác lại làm ngược lại, nên lúc nào trông họ cũng vui phơi phới.

Ví dụ, khi chuông báo thức reng vào buổi sáng thì việc gì sẽ xảy ra? Đối với một số người, tiếng chuông đó sẽ khiến họ tự động phát ra tiếng nói bên trong đầu, *"Mấy giờ rồi? Sao mình phải dậy sớm thế? Mình còn ngủ được bao lâu nữa? Thôi ngủ thêm năm phút nữa thôi"*.



Sau đó, trong đầu họ bắt đầu vẽ ra những gương mặt họ không muốn gặp, những công việc họ không thích làm... nhưng không thể né tránh sau khi thức dậy. Với những hình ảnh như vậy, liệu họ sẽ cảm thấy như thế nào? Đa số sẽ cảm thấy chán nản và tiếp tục ngủ. Cuối cùng, họ ngủ quên và trễ giờ làm... lẽ tất yếu là họ mang tâm trạng tồi tệ suốt cả ngày.

Bạn đã bao giờ tự hỏi tại sao một số người khác có thể nhảy bật ra khỏi giường, phấn khởi và tràn đầy sinh lực mỗi buổi sáng không?



Đơn giản là vì họ chạy một chương trình hoàn toàn khác biệt trong tâm trí. Nhận thức của họ về thế giới cũng khác biệt hoàn toàn. Ngay khi tiếng "reng...reng..." của chuông báo thức vang lên, họ sẽ nghe tiếng nói bên trong (có thể rất lớn và đầy hăng hái), *"Chà! Sáng rồi. Phải dậy thôi. Có rất nhiều thứ mình cần phải làm. Thật tuyệt nếu mình có thể hoàn tất chúng hôm nay"*. Sau đó, họ nghĩ về những công việc hào hứng mà họ sắp làm trong ngày và cảm giác vui sướng khi họ hoàn tất những việc đó. Điều này khiến họ ngay lập tức nhảy ra khỏi giường, năng lượng tràn trề cho một ngày mới.

CÓ PHẢI AI CŨNG TRẢI QUA THẤT BẠI, BỊ NGƯỜI KHÁC TỪ CHỐI VÀ GẶP KHÓ KHĂN TRỞ NGẠI KHÔNG?

Dĩ nhiên tất cả chúng ta đều như thế, từ giới thượng lưu đến giới hạ lưu, từ tổng thống đến người lượm rác... không chừa một ai. Ngay cả gia đình hoàng tộc Anh cũng "cùng chung số phận": Thái tử Charles thì bị người đời chế nhạo, Công nương Diana phải sống cô đơn, còn Nữ hoàng Elizabeth thì bị công chúng chỉ trích, hắt hủi khi Diana qua đời. Do đó, điểm khác biệt giữa người thành công và kẻ thất bại nằm ở cách họ nhận thức về sự việc xảy ra với mình như thế nào.

Một lần nữa, cách bạn nhận thức về những việc xảy ra, sự kiện, hành vi của người khác ảnh hưởng đến cảm xúc mà bạn tạo ra cho bản thân.

Đối với một số người, trong lần vấp ngã đầu tiên, họ sẽ ngay lập tức tạo ra những hình ảnh và âm thanh tồi tệ nhất có thể trong tâm trí. Trong đầu họ sẽ chiếu đi chiếu lại một đoạn phim mà trong đó, họ đóng vai kẻ thất bại, làm hỏng hết mọi việc trong hiện tại và cả tương lai sau này.

Bên tai họ luôn văng vẳng một giọng nói thầm bảo, *"Tại sao chuyện này lại xảy ra với tôi cơ chứ?"*, *"Tôi lúc nào cũng làm hư bột hư đường hết"*. Khi nhận thức mọi việc bằng cách này, họ tự đặt bản thân họ vào trạng thái cảm xúc tệ hại nhất. Họ sẽ cảm thấy nản lòng, mệt mỏi và lo sợ đến mức không dám hành động nữa.

Đa số những người thành công mà tôi biết, chọn việc nhận thức về thất bại theo cách giúp họ duy trì cảm xúc tích cực. Khi gặp chuyện không như ý, thay vì tự mình vẽ lên những viễn cảnh đen tối và thảm hại, họ hình dung tất cả những triển vọng có thể xoay chuyển tình thế. Họ nghĩ đến kết quả mà họ muốn đạt được sau cùng và tự nhủ với bản thân, *"Tôi rút ra được kinh nghiệm gì từ thất*

bại này?", "Làm thế nào để tôi chuyển bại thành thắng?". Nhờ vậy mà họ luôn cảm thấy tự tin và có động lực để tiếp tục hành động cho đến khi thành công mới thôi.

Còn bạn thì sao? Bạn thường kích hoạt "chương trình" nào mỗi ngày? Bạn thường nhận thức mọi việc như thế nào? Nếu bạn toàn chạy những chương trình có hại và không giúp bạn đạt được mục tiêu, hãy thay đổi và "chuyển kênh" ngay từ bây giờ.

Khi mà bạn bắt đầu học cách điều chỉnh hình ảnh và từ ngữ trong tâm trí bạn một cách có ý thức, đó là lúc bạn bắt đầu làm chủ cảm xúc và hành động của mình. Bạn sẽ học được chính xác phương pháp này ở chương kế tiếp "Điều khiển não bộ của bạn để đạt kết quả tối ưu".

LÀM THẾ NÀO MÀ BẠN TẠO RA SỰ LƯỜI BIẾNG VÀ ĐỘNG LỰC PHẤN ĐẤU?

Đã bao giờ bạn có cảm giác lười biếng không muốn làm gì chưa? Một câu hỏi ngu ngốc đúng không? Ai mà chẳng có lúc lười biếng. Lười biếng là nguyên nhân số một giết chết sự thành công. Nó khiến con người ta ngừng hành động. Cảm giác lười biếng là khi bạn biết bạn nên làm một việc gì đó nhưng cứ trì hoãn mãi.

Có phải đã có những lúc bạn phải hoàn tất một việc được giao nhưng cứ lo làm những chuyện khác mà đẩy lùi công việc đó không? Bạn dọn bàn làm việc, uống nước, kiểm tra email, đi tới đi lui, quay qua quay lại đã hết giờ làm việc nên bạn chép miệng nói, *"Mình sẽ làm việc này vào ngày mai vậy!"*.

Nhưng lại có lúc bạn cảm thấy tràn đầy năng lượng để hoàn thành công việc đúng không? Đó là lúc bạn chỉ cần ngồi xuống, tập trung và hoàn tất mọi việc một cách nhanh chóng. Khổ nỗi, những lúc như vậy hiếm khi xảy ra, và thường là không bao giờ xảy ra khi bạn cần làm xong một việc gì đó.

Một lần nữa, tôi muốn bạn hiểu rằng hai trạng thái cảm xúc trên được tạo ra bằng việc điều chỉnh dáng vẻ điệu bộ và những hình ảnh trong tâm trí bạn. Khi hiểu được điều này, bạn sẽ có thể chấm dứt và thay đổi cảm xúc bất cứ khi nào bạn cần.

Lúc bạn cảm thấy lười biếng là lúc bạn cho phép dáng vẻ điệu bộ của bạn biểu lộ sự "lười biếng": hơi thở chậm và nông, cơ bắp chùng xuống, mắt nhìn xuống đất và cơ mặt mềm oặt ra. Trong đầu bạn vẽ ra những hình ảnh công việc khó khăn, mệt mỏi và nản chí. Bạn có thể đang lẩm bẩm một mình, *"Mình có phải làm việc này bây giờ không? Làm sau được không nhỉ?"* (với một giọng nói không thể chán nản và mệt mỏi hơn được nữa). Và đó là lý do tại sao bạn cảm thấy không muốn động tay động chân gì cả.

Mặt khác, khi bạn cảm thấy hào hứng và muốn bắt tay vào hoàn tất công việc, dáng vẻ điệu bộ của bạn sẽ như thế nào? Chắc chắn là dáng vẻ "hào hứng" sẽ khác hẳn dáng vẻ "lười biếng". Bạn sẽ ngồi kiểu khác, thở kiểu khác, di chuyển kiểu khác và nghĩ về công việc cũng rất khác. Bạn hình dung bản thân mình đạt kết quả, vui vẻ làm việc một cách dễ dàng. Bạn có thể tự nhủ, *"Làm việc thôi!"*, *"Làm cho xong nào!"* bằng một giọng nói cao hơn và đầy phấn khởi.

Như bạn đã biết, đa số mọi người hầu như không quản lý cảm xúc của mình một cách có ý thức. Họ không biết chuyển đổi dáng vẻ, điệu bộ và hình ảnh trong tâm trí họ. Thay vào đó, họ để tâm trí "chạy" ở chế độ tự động và tước đi khả năng quản lý cảm xúc cũng như kết quả mà họ đạt được.

Nào, đã đến lúc bạn phải làm chủ cảm xúc của mình và để làm được điều đó, trước hết bạn cần phải học...

CÁCH ĐIỀU KHIỂN DÁNG VẺ ĐIỆU BỘ CỦA BẠN

Điều khiển dáng vẻ điệu bộ là một trong những phương pháp hiệu quả nhất giúp bạn quản lý cảm xúc của mình. Những lúc bạn cảm thấy mạnh mẽ, hăng hái, tự tin, đó là lúc dáng vẻ điệu bộ của bạn ở trong "kiểu" thích hợp với cảm xúc tích cực đó. Khi bạn cảm thấy buồn rầu, thiểu não, đó là khi dáng vẻ điệu bộ của bạn không nằm trong trạng thái tối ưu.

Ở phần trước, chúng ta đã biết mỗi cảm xúc gắn liền với một dáng vẻ điệu bộ riêng biệt. Trước khi bạn cảm thấy phiền muộn hay vui vẻ, cơ thể bạn phải được điều chỉnh theo một cách nào đó khiến bạn có cảm xúc tương ứng. Nếu bạn không chuyển cơ thể mình vào trạng thái uể oải, não bộ của bạn sẽ không thể nào đi vào trạng thái buồn phiền được. Chúng ta làm việc này quá thường xuyên một cách vô thức đến nỗi nhiều người trở thành những chuyên gia về cảm giác rầu rĩ, tức là họ có thể ủ rũ buồn bã suốt ngày hoặc muốn buồn lúc nào là buồn lúc đó.

Bây giờ, điều quan trọng là bạn không chỉ hiểu được điều này về mặt lý thuyết, mà bạn còn phải thực hành các bài tập để thật sự trải nghiệm việc điều khiển và thay đổi dáng vẻ điệu bộ có tác động to lớn đến cảm xúc của bạn như thế nào.

Bài tập: Rơi vào cảm xúc chán nản mệt mỏi

Cho dù tâm trạng của bạn hiện giờ ra sao, tôi muốn bạn hãy có cảm giác chán nản mệt mỏi. Bạn có thể làm được điều này bằng cách nhớ lại dáng vẻ điệu bộ của bạn lúc bạn từng chán nản, mệt mỏi trong quá khứ. Vào những lúc buồn chán ấy, bạn đã ngồi như thế nào, hít thở ra sao, vẻ mặt bạn như thế nào, bạn tự nói gì với bản thân... Bây giờ, bạn hãy lặp lại chính xác từng ly từng tí dáng vẻ điệu bộ chán nản đó.

Với thang điểm từ 1 đến 10, 10 là cực kỳ chán nản, tôi muốn bạn hãy tưởng tượng bạn đang ở mức 10, tức là bạn đang chán nản cùng cực. Tôi biết việc này nghe có vẻ hơi kỳ lạ, nhưng bạn hãy cố gắng hết sức và làm theo hướng dẫn này ngay bây giờ.

Hãy giữ nguyên dáng vẻ điệu bộ chán nản ấy và nói cho tôi biết bạn đang cảm thấy ra sao. Nếu bạn tập trung sức lực vào làm bài tập này, bạn sẽ nhận thấy cảm xúc của mình thay đổi ngay lập tức. Bạn đang cảm thấy chán nản mệt mỏi thật sự đúng không? Hiện giờ, dáng vẻ điệu bộ của bạn ra sao? Tư thế của bạn thế nào? Bạn đã nói gì với bản thân? Bạn đã nói như thế nào? Bạn hít thở ra sao? Đối với đa số những người bình thường, dáng vẻ điệu bộ khi họ chán nản mệt mỏi sẽ như sau.

Tư thế	Vai thõng xuống phía trước
	Đầu cúi thấp
Mắt	Nhìn xuống, không tập trung
Hơi thở	Nông và chậm
Giọng nói	Âm vực thấp
Cơ bắp	Thả lỏng. Căng ở cổ
Cơ mặt	Miệng ngậm lại, hai khoé môi xệ xuống. Cơ mặt chảy xuống.

Đây chính là dáng vẻ điệu bộ đặc trưng cho cảm xúc chán nản mệt mỏi. Như bạn thấy đấy, chúng ta phải nỗ lực rất nhiều để tạo ra một cảm xúc. Chỉ vì một số người đã làm việc này quá nhiều năm rồi nên họ chuyển vào cảm xúc này khá "chuyên nghiệp" và dễ dàng.



Bài tập: Thoát ra khỏi sự chán nản bằng cách thay đổi dáng vẻ điệu bộ của bạn

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn buộc một người đang cảm thấy chán nản mệt mỏi phải hoàn toàn thay đổi dáng vẻ điệu bộ của anh ta? Không phải thay đổi một vài chỗ mà phải thay đổi tất cả.

Tư thế	Vai thõng xuống, đầu cúi thấp	▶	Thẳng vai lên, đầu ngẩng cao
	Lưng còng xuống		Người thẳng lên
Mắt	Nhìn xuống, không tập trung	▶	Nhìn lên, mở mắt to ra, tập trung
Hơi thở	Nông và chậm	▶	Thở nhanh hơn và sâu hơn
Giọng nói	Âm vực thấp, chậm	▶	Nói to hơn, nhanh hơn, giọng cao hơn
Cơ bắp	Thả lỏng. Căng ở cổ	▶	Làm căng cơ tay và vai
Cơ mặt	Miệng ngậm lại, hai khóe môi xệ xuống, cơ mặt chảy xuống.	▶	Miệng mở rộng ra, làm căng hai bên má.

Kết quả là anh ta sẽ cảm thấy như được tiếp thêm năng lượng và phấn khởi hơn. Tôi biết việc này nghe rất đơn giản, nhưng đây chính là cách cơ thể bạn điều khiển tâm trí bạn.

CON NGƯỜI THƯỜNG QUẢN LÝ CẢM XÚC CỦA MÌNH NHƯ THẾ NÀO

Khái niệm về việc thay đổi dáng vẻ điệu bộ để chuyển đổi cảm xúc không có gì là mới cả. Tất cả các chuyên gia dạy yoga, thiền, khí công và thái cực quyền đều thành thạo trong việc thay đổi cơ chế để tạo ra sự chuyển đổi cảm xúc hoàn toàn... từ căng thẳng, bồn chồn đến hoàn toàn thư giãn và bình yên. Tất cả những việc này đều được các thầy tâm linh truyền lại cho thế hệ sau và mang lại nhiều lợi ích cho sức khỏe.

Nhưng đáng tiếc thay, có nhiều người sử dụng các tác nhân bên ngoài để thay đổi cơ thể và cảm xúc của họ, dẫn đến những hậu quả không tốt sau này. Ví dụ, có người ăn thức ăn có hại cho sức khỏe, uống cà phê, dùng thuốc kích thích, uống rượu hay hút thuốc lá, tất cả đều có tác dụng thay đổi cơ chế sinh học và tạm thời thay đổi cảm giác của họ. (Tuy nhiên, các loại thức ăn và thuốc gây nghiện này đều có tác động tiêu cực lâu dài đối với cơ thể con người).

Một số người hút thuốc là để thay đổi cảm xúc, đặc biệt là để giữ bình tĩnh trong các tình huống căng thẳng, lo lắng. Vậy thì tại sao việc hút thuốc lại thay đổi cảm xúc của họ? Thật ra các hóa chất không có tác dụng gì nhiều, mà chính là khi họ hút thuốc, họ thực hiện động tác hít một hơi sâu và chậm, giúp họ cảm thấy bình tĩnh hơn và thư giãn hơn. Để tiết kiệm tiền và giữ gìn sức khoẻ, thật ra họ chỉ cần cầm một cây viết và giả vờ hút thuốc. Chắc chắn họ sẽ nhận được kết quả tương tự như việc hút thuốc thật, nhờ vào việc hít thở chậm và sâu.

Một phương pháp thay đổi cảm xúc khác của một số người là tập thể dục, khá hữu ích và có lợi. Đã bao giờ bạn cảm thấy nản chí, buồn rầu hay căng thẳng rồi bạn ra ngoài chạy bộ hay chơi quần vợt và sau đó, bạn quên hẳn nỗi buồn đó không? Dó là vì việc tập thể thao đã làm thay đổi hoàn toàn dáng vẻ điệu bộ của bạn: não bộ không thể ở trong trạng thái buồn phiền nữa.

Nhưng khi bạn ngừng tập luyện thì sao? Bạn dần dần rầu rĩ trở lại, đúng không? Tuy nhiên, điều này có nghĩa là bạn có khả năng thoát khỏi cảm xúc tiêu cực ngay lập tức, vấn đề chỉ nằm ở chỗ bạn có biết cách làm chủ việc này hay không. Đồng thời, bạn không cần đến các "tác nhân" bên ngoài, mà chỉ cần thay đổi dáng vẻ điệu bộ của bạn một cách có ý thức là bạn có thể thay đổi cảm xúc của mình.

Bài tập: Trải nghiệm việc thay đổi cảm xúc

Bây giờ, chúng ta hãy cùng thử nghiệm xem việc thay đổi cảm xúc hiệu quả đến mức nào nhé. Đầu tiên, bạn hãy quay lại cảm xúc chán nản mệt mỏi bằng cách đặt bản thân bạn vào dáng vẻ điệu bộ chán nản mệt mỏi lúc nãy. Ngay khi cảm thấy mình rơi vào cảm xúc tồi tệ này, tôi muốn bạn hãy vỗ tay một cái và thay đổi ngay toàn bộ dáng vẻ điệu bộ của bạn. Hãy khoác lên mình dáng vẻ đầy khí thế và phấn khởi. Nào, bạn hãy làm thử ngay bây giờ.

Tư thế	Vai thõng xuống, đầu cúi thấp	▶	Thẳng vai lên, đầu ngẩng lên
	Lưng còng xuống		Người thẳng lên
Mắt	Nhìn xuống, không tập trung	▶	Nhìn lên, mở mắt to ra, tập trung
Hơi thở	Nông và chậm	▶	Thở nhanh hơn và sâu hơn
Giọng nói	Âm vực thấp, chậm	▶	Nói to hơn, nhanh hơn, giọng cao hơn
Cơ bắp	Thả lỏng. Căng ở cổ	▶	Làm căng cơ tay và vai
Cơ mặt	Miệng ngậm lại, hai khóe môi xệ xuống, cơ mặt chảy xuống.	▶	Miệng mở rộng ra, làm căng hai bên má.

Bạn có nhận thấy cảm xúc của mình thay đổi không? Chắc chắn là có. Điều này có nghĩa là vào bất cứ lúc nào cần có cảm xúc tích cực, bạn có thể thay đổi dáng vẻ điệu bộ một cách có ý thức và những cảm xúc tiêu cực sẽ tan biến. Bạn càng luyện tập việc này nhiều bao nhiêu, bạn càng làm được một cách tự nhiên bấy nhiêu.

Xin lưu ý rằng bạn chỉ có thể thay đổi cảm xúc của mình khi bạn thay đổi dáng vẻ điệu bộ của bạn 100%. Nói cách khác, nếu bạn duy trì dáng vẻ lười biếng, bạn không thể nào cảm thấy có động lực mạnh mẽ. Một số người bộc bạch với tôi rằng cho dù họ làm gì đi nữa, họ dường như không thể cảm thấy phấn chấn lên được.

Và họ nói điều đó với tôi (một cách vô thức) bằng một dáng vẻ và giọng điệu cực kỳ chán nản. Thế thì làm sao mà họ cảm thấy phấn khởi lên được cơ chứ! Dĩ nhiên, điều đầu tiên mà tôi trả lời họ là, *"Thay đổi tư thế của bạn! Di chuyển nhanh hơn! Thở nhanh hơn! Nói to lên, nhanh lên và hào hứng lên!"*.

Bài tập: Đặt mình vào tâm trạng cực kỳ buồn rầu

Chúng ta hãy cùng nhau làm bài tập đơn giản này. Tôi muốn bạn hãy chuyển cơ thể mình vào tư thế cực kỳ buồn bã. Khi bạn buồn, bạn sẽ ngồi như thế nào? Hãy thở cách thở như lúc bạn buồn. Hãy mang một vẻ mặt cực kỳ buồn thảm.

Bây giờ, trong lúc giữ nguyên dáng vẻ buồn phiền này, tôi muốn bạn hãy cố gắng cảm thấy vui vẻ. Hãy duy trì tư thế buồn rầu và cố gắng đặt mình vào tâm trạng vui vẻ xem. Bạn có làm được không? Không thể nào! Não bộ và cơ thể của bạn liên kết chặt chẽ với nhau, nên một dáng vẻ buồn rầu không thể mang lại cho bạn cảm giác vui vẻ được. Điều này hiển nhiên đến mức nghe có vẻ buồn cười. Vậy mà trong thực tế, một số người than phiền là không có động lực, không tự tin, không thư giãn trong khi họ cứ giữ tư thế ủ rủ, thiểu não mãi.

Xin hãy ghi nhớ rằng, việc bạn biết cách quản lý cảm xúc của mình không có nghĩa là những yếu tố bên ngoài không bao giờ ảnh hưởng đến bạn được, đồng thời cũng không có nghĩa là bạn sẽ không bao giờ cảm thấy thất vọng hay lười biếng nữa. Tôi cũng thường rơi vào trạng thái lười biếng đấy chứ. Điểm khác biệt duy nhất là bây giờ, bạn có thể chọn việc quản lý cảm xúc, biết cách thoát khỏi cảm xúc tiêu cực và chuyển bản thân vào cảm xúc tích cực, khi bạn cần tận dụng tối đa tiềm năng của mình.

ĐIỀU KHIỂN BẢN THÂN VÀO TRẠNG THÁI CẢM XÚC TỐI ƯU ĐỂ ĐẠT HIỆU QUẢ TỐI ĐA

Phương pháp thay đổi cảm xúc này tỏ ra hiệu quả nhất đối với tôi trong công việc diễn thuyết. Là một diễn giả về động lực bản thân, mọi người đòi hỏi tôi phải luôn ở trong trạng thái cảm xúc tối ưu mỗi khi bước lên bục giảng. Đơn giản là chỉ khi tôi cảm thấy tự tin và mạnh mẽ nhất, tôi mới có thể dẫn dắt các buổi chuyên đề một cách sôi nổi hào hứng. Và đó là cách duy nhất để tôi khơi dậy được các cảm xúc tích cực tương tự từ phía khán giả, đúng với vai trò của một diễn giả về động lực bản thân.

Vấn đề là ở chỗ tôi diễn thuyết hầu như mỗi ngày. Bởi thế mà nhiều người thường hỏi tôi rằng, *"Anh lấy đâu ra năng lượng để làm việc? Làm thế nào anh có thể tự tin và hào hứng mọi lúc mọi nơi được?"*.

Chắc bạn cũng đoán được câu trả lời của tôi đúng không? Lý do duy nhất khiến tôi có thể liên tục "tỏa sáng trên sân khấu" là vì tôi hoàn toàn làm chủ dáng vẻ điệu bộ của mình. Thú thật với bạn là đã có nhiều lần tôi cảm thấy cực kỳ tồi tệ trước giờ diễn thuyết. Tôi bồn chồn, lo lắng và thậm chí thất vọng vì một vài chuyện vừa xảy ra. Nhưng ngay lúc đó, tôi tự chuyển cơ thể mình vào trạng thái hoàn toàn tự tin hăng hái. Tôi nhớ lại cách tôi đứng, cách tôi di chuyển, giọng nói, vẻ mặt và cơ mặt của tôi lúc tôi diễn thuyết thành công. Sau đó, tôi khoác lên người chính xác dáng vẻ điệu bộ đó và "Bùm!!!!!", tôi lại biến thành một diễn giả năng động, mạnh dạn bước lên sân khấu và thuyết giảng hùng hồn.

DÁNG VẺ ĐIỆU BỘ ĐA NĂNG VÀ TỐI ƯU

Cũng nhờ phương pháp này mà tôi có thể xoay xở viết được năm quyển sách trong lúc lịch làm việc dày đặc. Cho phép tôi chia sẻ với bạn một vài kinh nghiệm viết sách của mình. Thử thách lớn nhất của việc viết sách là sau chương đầu tiên, bạn chắc chắn sẽ mất đi sự hào hứng ban đầu, cảm hứng trốn đâu mất chỉ có cảm giác mệt mỏi vì quá nhiều việc phải làm.

Đây là nguyên nhân khiến đa số tác giả cứ trì hoãn và cuối cùng thì gạt quyển sách viết dở sang một bên, hoặc là họ phải mất hàng năm để viết xong một quyển sách. Không phải lúc đó họ cạn kiệt ý tưởng, mà họ phải đợi đến lúc họ có đủ cảm hứng sáng tạo và động lực để sáng tác.

Còn tôi thì không có đủ thời gian xa xỉ để ngồi đợi nguồn cảm hứng tới một cách tự nhiên như vậy. Nếu tôi làm thế, quyển sách này sẽ không bao giờ được hoàn tất và xuất bản. Tôi sẽ không bao giờ đạt chỉ tiêu viết hai quyển sách một năm, trong khi phải quản lý ba công ty và đi diễn thuyết hầu như mỗi ngày.

Do đó, bất cứ khi nào tôi lên lịch viết một chương sách, tôi sẽ đặt bản thân vào trạng thái cảm xúc phấn khởi và sáng tạo. Tôi lấy lại cảm xúc đó bằng cách bắt chước dáng vẻ điệu bộ lúc tôi làm việc hiệu quả nhất trong quá khứ. Sau khi cảm thấy tinh thần phấn chấn, tôi viết không ngừng nghỉ trong hàng giờ liền, từ ngữ tuôn trào như suối. Phương pháp này đặc biệt hữu ích khi tôi phải bắt đầu viết sách vào lúc một giờ sáng, sau khi hoàn tất buổi đào tạo bận rộn và các công việc trong ngày.

HÃY "ĐÓNG KỊCH" CHO ĐẾN KHI BẠN LÀM ĐƯỢC

Đã bao giờ bạn ước mình tự tin hơn để thuyết trình trước toàn thể công ty chưa? Đã bao giờ bạn ước mình không còn cảm thấy lười biếng, mà thay vào đó là quyết tâm mạnh mẽ để hoàn thành công việc nhanh chóng chưa? Đã bao giờ bạn ước mình chiến thắng nỗi sợ hãi để bước lên sân khấu diễn thuyết sôi nổi chưa?

Nếu những lời ước trên thành sự thật thì kết quả mà bạn đạt được trong cuộc sống sẽ thay đổi đến mức nào? Chắc chắn là sẽ tốt đẹp hơn nhiều, đúng không?

Hãy tin tôi đi, bạn hoàn toàn có thể làm được như thế! Chỉ cần bạn đặt mình vào tư thế làm việc hiệu quả. Nếu bạn muốn cảm thấy tự tin, hãy khoác lên người dáng vẻ tự tin. Nếu bạn muốn có động lực mạnh mẽ, hãy tạo ra dáng vẻ có động lực.

Đây gọi là nguyên tắc *"Hãy hành động như thể..."*. Nếu bạn muốn cảm thấy như thế nào, hãy làm ra vẻ như thể bạn đã cảm thấy như vậy rồi.

Hãy nhớ rằng sự tự tin, động lực và sự hào hứng chẳng qua chỉ là những trạng thái cảm xúc mà bạn trải nghiệm trong quá khứ. Nếu bạn có thể hồi tưởng lại những cảm xúc này, cảm xúc tích cực sẽ luôn mở rộng cửa chào đón bạn. Bạn chỉ cần mô phỏng chính xác dáng vẻ điệu bộ của bạn khi bạn có cảm xúc đó trước đây. Rất đơn giản, đúng không nào?

ĐẶT BẢN THÂN BẠN VÀO TRẠNG THÁI TỰ TIN

Giả sử như bạn phải thuyết trình một ý tưởng mới vào ngày mai, bạn đã chuẩn bị tài liệu đầy đủ như thường lệ, nhưng bạn không cảm thấy tự tin chút nào. Việc thiếu tự tin này luôn gây tác hại nghiêm trọng đến hiệu quả làm việc của bạn. Vậy làm thế nào để bạn tự tin đây?

Nào, nếu bạn suy nghĩ kỹ, tôi chắc chắn là đã có những lúc trong quá khứ, bạn cảm thấy cực kỳ tự tin. Hãy tìm lại thời điểm mà bạn cảm thấy tự tin tuyệt đối khi làm một việc gì đó mà bạn thành thạo.

Hãy quay ngược thời gian và lặp lại chính xác dáng vẻ điệu bộ tự tin của bạn lúc đó. Hãy đứng cách bạn đã đứng. Thở cách bạn đã thở. Cảm nhận đúng độ căng trên mặt bạn. Cánh tay, bàn tay của bạn lúc đó ra sao. Mắt bạn tập trung thế nào. Bây giờ, hãy tự nói với bản thân những gì bạn thường nói khi bạn cảm thấy tự tin tuyệt đối, bằng đúng giọng điệu và âm vực đó.

Nếu bạn toàn tâm toàn ý làm bài tập này, bạn có cảm thấy tự tin hơn không? Chắc chắn là có. Miễn là bạn hồi tưởng được một cảm xúc đặc trưng nào đó trong quá khứ, tâm trí và cơ thể bạn có thể tái tạo cảm xúc đó bằng cách truy lại những điều kiện "cần và đủ" trước kia. Đây chính là sự mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của thành công!

CÁC BƯỚC MÔ PHỎNG DÁNG VẺ ĐIỆU BỘ CỦA THÀNH CÔNG

Bất cứ khi nào bạn cần tìm lại cảm giác hăng hái, tự tin và thậm chí vui vẻ, bạn không cần phải dựa dẫm vào bất cứ thứ gì bên ngoài để có được cảm xúc đó. Miễn là bạn đã từng trải qua những cảm xúc này trong quá khứ, bạn có thể sở hữu chúng ngay bây giờ bằng cách mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của bạn lúc trước.

Để có được bất kỳ cảm xúc tích cực nào, bạn phải làm sáu bước sau đây. Bây giờ, giả sử bạn phải đảm nhận một công việc mới đầy khó khăn thử thách và bạn muốn đặt mình vào trạng thái cực kỳ tự tin để hoàn tất công việc đó một cách tốt đẹp.

Bước 1
Hãy nghĩ về một thời điểm trong quá khứ khi bạn cảm thấy rất tự tin

Bước 2
Hãy đứng cách đứng như lúc bạn cảm thấy rất tự tin

Bước 3
Hãy điều chỉnh hơi thở như lúc bạn cảm thấy rất tự tin

Bước 4
Hãy biểu lộ nét mặt, mắt nhìn tập trung như lúc bạn cảm thấy rất tự tin

Bước 5
Hãy làm điệu bộ như lúc bạn cảm thấy rất tự tin

Bước 6
Hãy nói những gì bạn nói lúc bạn cảm thấy rất tự tin (với cùng giọng điệu, âm vực)

Bằng cách sao chép chính xác dáng vẻ điệu bộ lúc bạn cảm thấy tự tin, bạn sẽ cảm thấy sự TỰ TIN tràn ngập trong người bạn, giúp bạn sẵn sàng đón nhận bất cứ thử thách nào!

Trong chương sau, bạn sẽ được học cách tăng cường tác động và cường độ cảm xúc của bạn hơn gấp nhiều lần bằng cách điều khiển hình ảnh tái hiện trong tâm trí cùng lúc với việc mô phỏng dáng vẻ, điệu bộ của bạn.

CÁC VẬN ĐỘNG VIÊN SỬ DỤNG DÁNG VẺ, ĐIỆU BỘ TỰ TIN ĐỂ CHIẾN THẮNG NHƯ THẾ NÀO

Kỹ thuật mô phỏng dáng vẻ điệu bộ này đặc biệt hiệu nghiệm trong lĩnh vực thi đấu thể thao. Trong các trận thi đấu đỉnh cao, nơi mà các vận động viên đánh bại nhau chỉ trong một phần nghìn giây, một vài điểm số hay sải bơi, lợi thế mà họ có được không phải đến từ thực lực, mà là ở tinh thần của họ.

Ở chuẩn thi đấu như thế, tất cả các vận động viên đều có tiềm năng và khả năng chiến thắng như nhau. Điều giúp họ nổi trội trong ngày thi chính là trạng thái tinh thần của họ. Có phải có những ngày bạn làm việc gì cũng nhanh, chính xác và rất hiệu quả không? Những ngày "xuất thần" đó là những ngày bạn tình cờ có được trạng thái cảm xúc tối ưu. Nhưng cũng có những ngày, với cùng thể chất và năng lực đó, bạn cứ đụng đâu hư đấy. Đó là vì bạn đang ở trong trạng thái cảm xúc tiêu cực. May mắn thay, các vận động viên chuyên nghiệp đã biết cách áp dụng kỹ thuật mô phỏng dáng vẻ điệu bộ để luôn xuất hiện với phong độ cao nhất trong các kỳ thi đấu.

Agassi đã lấy lại sự tự tin như thế nào

Có một dạo, Andre Agassi giữ chức vô địch "trường kỳ" trên sân quần vợt. Vận động viên quần vợt số một thế giới này luôn ở trong trạng thái tập trung cao độ và tự tin mỗi khi đối diện địch thủ. Kết quả, anh luôn thi đấu với phong độ chiến thắng. Nhưng sau đó, anh bắt đầu tuột dốc. Vì một số lý do nào đó, anh mất đi sự tập trung lúc trước và không thể nào lấy lại phong độ thi đấu cũ. Anh liên tiếp đánh hụt banh và di chuyển sai lầm hết lần này đến lần khác. Nhà đào tạo về phương pháp đạt hiệu quả tối ưu Anthony Robbins đã giúp anh nhận ra rằng, lý do khiến anh đánh mất danh hiệu vô địch là vì anh không có được trạng thái cảm xúc tích cực mà anh từng có trong quá khứ.

Robbins cho Agassi xem lại đoạn băng quay các trận đấu mà anh chiến thắng. Đúng là trong những trận thắng vẻ vang này, dáng vẻ điệu bộ của anh khác hẳn dáng vẻ hiện tại của anh trên sân. Lúc trước, tư thế cầm vợt của anh khác, ánh mắt anh nhìn khác, nhịp thở của anh khác và cách anh di chuyển cũng khác.

Do đó, Robbins bảo anh quan sát kỹ và mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của anh trong quá khứ. Ngay lập tức, ở những trận đấu sau đó, Agassi bước vào sân với phong thái mà anh từng có. Anh bắt đầu lấy lại trạng thái cảm xúc tối ưu và phong độ thi đấu tuyệt vời lúc trước. Sáu tháng sau, anh đã chiến thắng trong giải quần vợt mở rộng Mỹ và giành lại ngôi vị số một thế giới.

SỰ LIÊN KẾT TÂM TRÍ – CƠ THỂ

Ngày nay, các bác sĩ và nhà tâm lý học khám phá ra rằng tâm trí và cơ thể chúng ta kết nối chặt chẽ với nhau thông qua hệ thần kinh trung ương, chặt chẽ hơn cả mức chúng ta từng nghĩ. Kết quả của mối liên kết này là nhận thức và dáng vẻ điệu bộ chúng ta tạo thành một vòng tròn điều khiển liền mạch.



Nếu bạn khoác lên người dáng vẻ điệu bộ buồn bã, tôi bảo đảm với bạn là bạn sẽ thấy việc gì cũng "không thể làm được", việc gì cũng "quá khó khăn". Do đó, chưa kịp làm gì bạn đã "kiệt sức" ngay khi vừa thấy khó khăn lấp ló trước mắt.

Ngược lại, dáng vẻ điệu bộ mạnh mẽ sẽ giúp bạn nhận thức khác hẳn về mọi việc xung quanh. Đối diện với cùng những trở ngại đó, bạn sẽ nhìn thấy nhiều tia sáng hy vọng hơn, tập trung vào các phương án khả thi hơn và suy nghĩ hướng giải quyết tốt hơn thay vì chỉ quanh quẩn nghĩ về những "ngõ cụt".

Bài tập: Hãy suy nghĩ về một khó khăn trước mắt

Bây giờ, tôi muốn bạn hãy nghĩ về một thử thách hay một nhiệm vụ khó khăn mà bạn gặp phải trong cuộc sống. Hãy nghĩ về một vấn đề to lớn gì đó khiến bạn mệt mỏi, và bạn băn khoăn không biết liệu mình có thể xử trí được việc này hay không. Khi miên man suy nghĩ về trở ngại này, hãy lưu ý đến dáng vẻ điệu bộ và cảm xúc của bạn.

Bây giờ, tôi muốn bạn hãy đứng thẳng lên với một dáng vẻ **cực kỳ tự tin.**

- Dáng vẻ của bạn ra sao nếu bạn cảm thấy không ai có thể cản trở bạn được?
- Hãy đứng cách đứng như lúc bạn cảm thấy hoàn toàn tự tin.
- Hãy thở cách thở như lúc bạn tự tin.
- Hãy ngẩng cao đầu với vẻ mặt hoàn toàn tự tin.
- Hãy nhìn với ánh mắt tập trung, cao độ và tỉnh táo

Tiếp đến, tôi muốn bạn hãy suy nghĩ về thử thách hay nhiệm vụ khó khăn trước đó, trong lúc tiếp tục giữ vững dáng vẻ điệu bộ mạnh mẽ này.

Rõ ràng là với dáng vẻ tự tin, bạn nhìn nhận về thử thách này khác hẳn với lúc trước, đúng không? Bạn có cảm thấy mình có thể giải quyết vấn đề này dễ dàng hơn nhiều không? Đa số mọi người trả lời là có! Trong tư thế mạnh mẽ, não bộ của bạn bắt đầu nhận thức vấn đề một cách tích cực hơn, do đó đưa bạn vào trạng thái cảm xúc tích cực để hành động.

MÔ PHỎNG DÁNG VẺ ĐIỆU BỘ THÀNH CÔNG CỦA NGƯỜI KHÁC

Bạn đã bao giờ cảm thấy căng thẳng quá mức chưa? Thử thách hay công việc trước mắt bạn có vẻ gian nan làm sao? Bị choáng ngợp vì công việc và bị bao trùm trong nỗi sợ hãi (thất bại) nên bạn cứ trì hoãn mãi? Tôi chắc là ai trong chúng ta cũng từng ở trong tình huống như thế. Điều đáng mừng là cuối cùng bạn vẫn xoay xở làm xong công việc, đúng không?

Điều gì đã tạo nên sự khác biệt trong con người bạn, từ lúc bạn tuyệt vọng đến lúc bạn vượt qua được thử thách? Bạn vẫn chỉ là một người, với cùng các điều kiện bên trong và bên ngoài như trước đây cơ mà. Sự khác biệt được tạo ra là do bạn tình cờ có được dáng vẻ tích cực dẫn tới trạng thái cảm xúc tích cực, và khi nhìn lại công việc, bạn cảm thấy mạnh mẽ hơn, không còn cảm giác sợ hãi và hoàn tất công việc một cách mỹ mãn. Bạn thấy đấy, việc thay đổi dáng vẻ điệu bộ (dù vô tình hay cố tình) có tác động to lớn đến trạng thái cảm xúc của bạn và kết quả mà bạn đạt được.

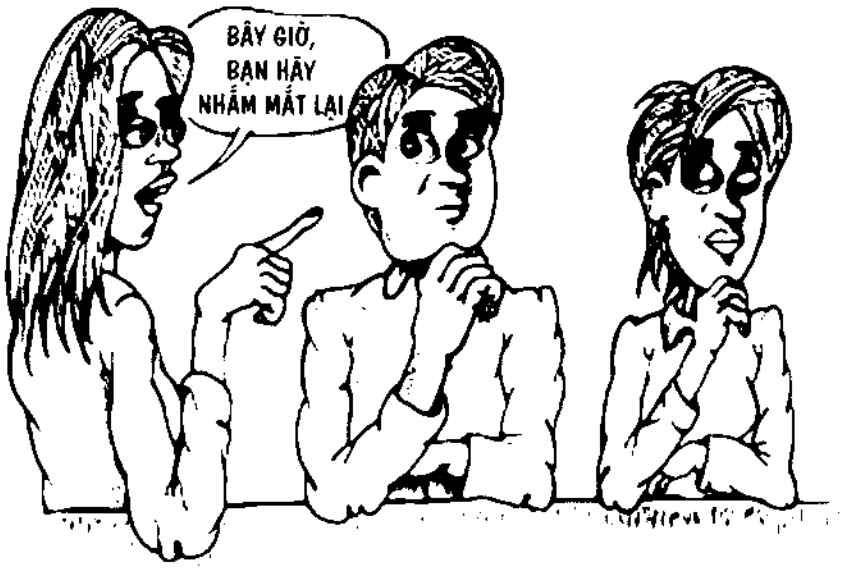
Vậy thì bạn hãy nghĩ xem điều kỳ diệu gì sẽ xảy ra nếu bạn sao y dáng vẻ điệu bộ của một người khác? Bạn sẽ có được trạng thái cảm xúc mà người đó đang trải nghiệm. Tại sao? Bởi vì khi bạn bắt chước ngôn ngữ cơ thể của người khác, bạn sẽ gửi những tín hiệu tương tự đến hệ thần kinh của bạn (như những gì xảy ra với người đó). Và việc này làm bộc phát trạng thái thần kinh tương tự trong bạn.

Đáng kinh ngạc hơn nữa, nếu bạn mô phỏng chính xác dáng vẻ điệu bộ của người khác, bạn thậm chí có thể nhìn thấy hình ảnh tái hiện trong tâm trí người đó. Nói cách khác, nếu người đó đang nghĩ về một việc gì đó, bạn cũng có thể có ý nghĩ tương tự. Đó chính là sự liên kết thần kỳ giữa não bộ và cơ thể chúng ta.

Tôi biết việc này khó mà tin được, nhưng tôi đã chứng kiến việc này nhiều lần trong các khóa huấn luyện "Những Mô Thức Thành Công" (Patterns of Excellence) do chúng tôi tổ chức.

Trong các buổi chuyên đề này, chúng tôi chia những người tham dự thành từng nhóm ba người. Người A sẽ nghĩ về một điều gì đó (giả sử anh ta nghĩ về đứa con trai của mình) và nhập vào trạng thái cảm xúc cộng với dáng vẻ điệu bộ gắn liền với cảm xúc đó.

Người B sẽ quan sát và bắt chước dáng vẻ người A. Người C giúp người B điều chỉnh ngôn ngữ cơ thể sao cho gần chính xác với ngôn ngữ cơ thể của người A. Khi hoàn tất, C sẽ hỏi B là anh đang cảm thấy thế nào. Chín trong mười lần, B sẽ có cùng cảm giác mà A đang trải nghiệm (ví dụ, cảm giác yêu thương).



Khoảng 20% số học viên thậm chí nhìn thấy cùng những hình ảnh mà A hình dung trong tâm trí. Một phụ nữ A hình dung cảnh bà đang ngồi trên bãi biển trong trạng thái cực kỳ thư giãn. Khi người cùng nhóm với bà, người B, mô phỏng dáng vẻ của bà, cô (B) nói rằng hình ảnh bờ biển và bãi cát cứ hiện lên trong tâm trí cô (B không hề biết A đang nghĩ gì).

Nói cách khác, bằng cách mô phỏng dáng vẻ chính xác của một người nào đó, bạn không chỉ có được cảm xúc của họ mà còn thấy được hình ảnh tái hiện trong tâm trí họ.

Đứng từ quan điểm thần kinh học, phần vỏ não vận động (có cùng chức năng trong tất cả bộ não của chúng ta) được kích thích giống nhau. Kết quả là chúng ta có thể phát ra những luồng thần kinh tương tự, từ đó dẫn đến hiện tượng trên.

Tôi khuyến khích bạn kiểm nghiệm việc này với hai người bạn. Chắc chắn bạn sẽ ngạc nhiên với kết quả đạt được cho mà xem.

Vậy làm thế nào để bạn có thể tận dụng kiến thức này và giúp bản thân đạt được những kết quả phi thường? Chúng ta hãy cùng khám phá...

MÔ PHỎNG DÁNG VẺ ĐIỆU BỘ CỦA NGƯỜI THÀNH CÔNG

Ở chương đầu tiên, chúng ta đã đi đến một nguyên tắc nền tảng là tất cả mọi người đều có cùng hệ thần kinh giống nhau. Nếu người khác làm được, bạn cũng sẽ làm được. Vấn đề chỉ nằm ở phương pháp. Nói cách khác, bằng cách học theo phương pháp của người khác, bạn có thể lặp lại kết quả mà họ đạt được.

Vậy chính xác bạn sẽ mô phỏng những gì ở người khác? Hãy nhớ rằng một trong những yếu tố quan trọng thúc đẩy hành vi của một người là cảm xúc của người đó.

Con người thành công chủ yếu là nhờ họ ở trong trạng thái cảm xúc tích cực. Con người làm việc đạt năng suất như thế nào là tùy vào trạng thái cảm xúc của họ.

Ví dụ, nếu bạn muốn trở thành một diễn giả thành công, cách tốt nhất là bạn sao y trạng thái cảm xúc của một diễn giả xuất sắc. Từ đó, bạn sẽ có được mức độ tự tin tương đương và khả năng mạnh mẽ để thể hiện bản thân một cách sống động như thế.

Nếu bạn muốn trở thành một người bán hàng hiệu quả, hãy mô phỏng trạng thái tự tin và phong cách cuốn hút của một người bán hàng đầy ấn tượng – chính hai trạng thái ưu việt này khiến anh ta thuyết phục khách hàng của mình một cách dễ dàng.

Để có được trạng thái cảm xúc của một người, không có cách gì hay hơn là mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của họ. Nói cách khác, nếu bạn mô phỏng dáng vẻ của một người nổi bật trong một lĩnh vực nào đó, bạn sẽ có được cảm xúc mạnh mẽ của người đó và nhanh chóng đạt được những thành tựu sáng chói trong lĩnh vực đó. Không những vậy, bạn thậm chí có thể nhìn thấy cùng những hình ảnh tái hiện trong tâm trí người đó – những hình ảnh giúp họ làm việc hiệu quả.

Vậy thì làm thế nào để bạn làm được điều này?

Trước hết, hãy tìm ra một người cực kỳ giỏi về một kỹ năng hay một hành vi nào đó đáng để bạn học hỏi. Đó có thể là một diễn giả năng động, một người bán hàng khéo léo, một nhà lãnh đạo quyết đoán hay một người có khiếu ăn nói.

Kế tiếp, hãy quan sát kỹ lưỡng cách người này nói chuyện (giọng điệu của họ), cách người này di chuyển, vẻ mặt của họ, cách họ thở, ánh mắt họ nhìn và cử chỉ của họ.

Sau đó, hãy tưởng tượng bạn từ từ nhập vào cơ thể người này. Đúng thế! Bạn không đọc lầm đâu. Hãy hình dung bạn trở thành chính bản thân người đó. Chỉ có như vậy thì lần sau khi bạn bước lên sân khấu diễn thuyết, bạn mới mô phỏng được dáng vẻ điệu bộ của người này một cách hoàn hảo. Bạn sẽ nói theo cách họ nói, di chuyển theo cách họ di chuyển, có cùng tư thế và cử chỉ cơ thể của họ. Việc này sẽ giúp bạn có được trạng thái cảm xúc mạnh mẽ của người đó cũng như đạt được những kết quả tuyệt đỉnh mà họ đạt được.

Trò chơi đóng kịch của trẻ con chính là hành động mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của người khác

Thật ra, đa số chúng ta đều đã một lần chơi trò đóng kịch thời thơ ấu. Con gái thì yểu điệu trong vai công chúa, cô dâu..., con trai thì "úm ba la" biến thành bảy anh em siêu nhân, người hùng Rambo hay Tôn Ngộ Không... Để tăng phần hào hứng, bọn trẻ còn nhập vai 100% bằng cách ăn nói, đi lại y hệt nhân vật mình đang đóng, sử dụng những "vũ khí tưởng tượng", thậm chí cải trang giống nhân vật đó. Đó chẳng qua là phương pháp mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của người khác mà chúng ta đang bàn tới đây.

Khi chơi trò đóng kịch hồi nhỏ, bạn không nhận ra là mình đang mô phỏng mô thức thành công của thần tượng của bạn. Đáng tiếc thay, nhiều người lớn lại cho rằng đây là "trò trẻ con". Do đó, một trong những kỹ năng tự nhiên mạnh mẽ của chúng ta – kỹ năng mô phỏng – trong giai đoạn thơ ấu đã không bao giờ được tiếp tục phát triển và tận dụng trong cuộc sống trưởng thành sau này.

Điều mà họ không biết rằng ngày nay, việc sử dụng kỹ thuật mô phỏng dáng vẻ điệu bộ này đã giúp tôi và nhiều người thành công khác mài dũa, tăng cường kỹ năng trong hầu hết mọi lĩnh vực trong cuộc sống cá nhân và nghề nghiệp.

Tôi đã mô phỏng ba diễn giả kiệt xuất... cho đến khi tôi trở thành họ

Bạn có tin không? Tôi đã từng rất sợ nói trước đám đông, còn khả năng tạo mối quan hệ và truyền đạt ý tưởng của tôi với người khác thì có thể cho điểm... dưới trung bình.

Tuy nhiên, với ước mơ cháy bỏng trở thành diễn giả xuất sắc, tôi bắt đầu tìm kiếm và quan sát những nhà diễn giả thành đạt trên thế giới. Trong khoảng hàng trăm diễn giả mà tôi tìm hiểu, vẻ thu hút, sống động và mạnh mẽ trên sân khấu của các diễn giả như Anthony Robbins, Richard Bandler (người đồng sáng lập NLP) và Brad Sugars (một doanh nhân triệu phú trẻ tuổi ở Úc) gây ấn tượng với tôi hơn cả.

Tôi chăm chú xem các đoạn phim quay lại các buổi diễn thuyết và tham dự các buổi nói chuyện chuyên đề trực tiếp của họ. Tôi dành hàng giờ quan sát cách họ nói năng, di chuyển và thể hiện bản thân mình. Sau đó, tôi quyết định mang kiến thức học được ra thử nghiệm.

Khi có cơ hội diễn thuyết, tôi tưởng tượng bản thân mình là ba nhà diễn giả tuyệt vời này và mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của họ từng chút một. Tôi bước lên sân khấu, di chuyển, ra điệu bộ và nói chuyện giống họ (tùy vào nội dung mà tôi chuyển đổi sang phong cách của từng người cho phù hợp).

Nhờ vào phương pháp này mà trước năm 28 tuổi, từ một người rất sợ diễn thuyết, tôi trở thành một trong ít diễn giả được săn lùng nhiều nhất và được trả phí hậu hĩnh nhất tại Singapore.

Mô phỏng khả năng ra quyết định và tạo dựng thành công mối quan hệ của người khác

Không chỉ dừng lại ở việc diễn thuyết, tôi còn mô phỏng mô thức thành công của người khác trong các lĩnh vực như khả năng ra quyết định đúng đắn, kỹ năng bán hàng hiệu quả và thậm chí trong các quan hệ cá nhân.

Nói đến quan hệ cá nhân, tôi thật sự ngưỡng mộ một người bạn về khả năng gây cảm tình của anh với người lạ ngay phút đầu tiên gặp mặt. Anh có phong cách nói chuyện rất cuốn hút và tác động mạnh mẽ đến người đối diện. Chẳng có gì ngạc nhiên khi thấy các bà các cô cứ gọi là "mê mẩn" trước vẻ quyến rũ của anh. Điểm đặc biệt chính là cách thể hiện bản thân của anh lôi cuốn người khác, chứ không phải do anh có ngoại hình hấp dẫn.

Với bản chất rụt rè, không tự tin lắm trong giao tiếp cũng như bắt chuyện với người lạ, tôi đã nghĩ rằng người bạn này sở hữu một khả năng phi thường trong việc mở rộng mạng lưới quan hệ kinh doanh. Do đó một lần nữa, tôi bắt đầu mô phỏng cách nói chuyện, cử chỉ, phong thái và nét mặt của anh. Sau một thời gian rất ngắn, tôi bắt đầu cảm thấy thoải mái và tự tin giao tiếp với những người tôi gặp lần đầu tiên. Từ đó, tôi dần dần có kinh nghiệm tạo dựng các mối quan hệ với mọi người xung quanh.

Tuy nhiên, hãy lưu ý rằng bạn không thể sao chép một số kỹ năng và thực lực đặc biệt một cách dễ dàng chỉ thông qua việc mô phỏng dáng vẻ điệu bộ và trạng thái cảm xúc của người khác.

Lẽ tất yếu là việc mô phỏng dáng vẻ điệu bộ, trạng thái cảm xúc là một trong những phương pháp hiệu quả nhất để đạt được khả năng và kết quả của người đó. Tuy nhiên, để tiến xa hơn và thành công hơn, bạn cần phải mô phỏng các yếu tố khác như niềm tin và giá trị sống của người đó. Thậm chí đôi khi bạn cần mô phỏng

cả năng lực bên trong, những gì còn sâu xa và lớn lao hơn hành vi cư xử bên ngoài của người này.

Giả sử bạn quan sát và mô phỏng chính xác dáng vẻ của Tiger Woods để có được trạng thái cảm xúc tích cực của anh, liệu điều này có nghĩa là bạn có thể chơi gôn xuất sắc như vận động viên số một thế giới chỉ sau một thời gian ngắn không? Chắc là không, vì việc có được trạng thái cảm xúc thích hợp chưa hội đủ yếu tố cần thiết khiến bạn có khả năng thi đấu mà Woods đã phát triển qua bao nhiêu năm khổ luyện.

Có thể bạn sẽ lặp lại được mức độ tập trung, sự tự tin của Woods nhưng để thể hiện kỹ năng đánh gôn chính xác của anh, bạn cần phải tập luyện cao độ trong một thời gian dài. Tuy nhiên, bằng việc mô phỏng dáng vẻ và trạng thái cảm xúc của Tiger Woods, bạn có nghĩ rằng khả năng chơi gôn của bạn sẽ tiến bộ hơn không? Có chứ! Tại sao? Bởi vì nếu bạn chơi gôn hay bất kỳ môn thể thao nào khác, bạn sẽ nhận ra rằng trạng thái cảm xúc góp phần quan trọng trong khả năng chơi thể thao của bạn. Cho dù bạn có năng lực đánh trái banh bay ngay vào lỗ, nhưng nếu không có trạng thái cảm xúc thích hợp, bạn sẽ không làm được điều đó.

Tôi đã thử nghiệm điều này và phát hiện ra rằng nếu tôi điều khiển bản thân vào trạng thái cảm xúc tích cực, nhất định tôi sẽ chơi gôn tốt hơn. Trước đây, tôi đạt điểm trung bình là 100, khá bình thường với một người chơi gôn không thường xuyên. Sau đó, tôi bắt đầu mô phỏng dáng vẻ của Tiger Woods. Tôi cố gắng hết sức để bắt chước cách đi đứng, cách xử lý banh, cử chỉ, phong thái và động tác đánh banh của anh. Khi nhập vào dáng vẻ này, tôi cảm thấy bản thân mình cực kỳ tập trung và tự tin. Chỉ trong vòng ba tháng, tôi hạ được điểm gôn của mình xuống còn 86 (trong môn đánh gôn, điểm càng thấp thì càng tốt). Không đến nỗi tệ, phải không các bạn?

HÃY MÔ PHỎNG MÔ THỨC THÀNH CÔNG CHỨ KHÔNG PHẢI MÔ THỨC TẦM THƯỜNG MỘT CÁCH CÓ Ý THỨC

Một số học viên của tôi công nhận sức mạnh ấn tượng của việc mô phỏng dáng vẻ điệu bộ. Tuy nhiên, họ cảm thấy không thoải mái với việc "bắt chước" phong cách người khác. Họ bảo, *"Tôi không thích việc này vì tôi cảm thấy không còn là mình nữa. Cứ như thể, tôi đang cố gắng trở thành một người khác"*. Nghĩ như vậy, họ tự tước đi khả năng mô phỏng sự thành công và cơ hội đạt được những kết quả phi thường trong một thời gian ngắn.

Hãy suy nghĩ về hành vi và dáng vẻ điệu bộ của bạn hiện nay. Chúng đến từ đâu? Có phải bạn được sinh ra với cử chỉ, phong thái, giọng nói và hành vi như vậy không? Không phải. Bạn cư xử như ngày nay là vì từ hồi nhỏ, bạn đã mô phỏng hành vi dáng vẻ của những người xung quanh một cách vô thức. Bạn có thấy cách bạn nói hay cách bạn phản ứng với mọi việc đôi khi giông giống cha mẹ hay người bạn thân của bạn không? Đã bao giờ bạn hành xử theo một cách nào đó và bất thình lình bạn thốt lên, *"Trời ơi! Mình giống y mẹ mình!"*?

Phong thái cử chỉ của bạn cũng có thể đến từ những người mà bạn ngưỡng mộ (vì bất kỳ lý do gì), và bạn áp dụng cho riêng mình mà không hề biết. Kết quả là vô tình mà bạn mô phỏng nhiều hành vi kém hiệu quả và trạng thái cảm xúc tiêu cực của những người xung quanh.

Nếu bạn nói chuyện không khéo léo, đó là vì bạn (một cách vô thức) mô phỏng những người giao tiếp kém hiệu quả khi bạn còn nhỏ. Nếu bạn hay quyết định sai lầm và liên tục cảm thấy lo lắng, thiếu tự tin, đó là do bạn vô tình bắt chước bạn bè hay gia đình. Vậy thì đây có phải là lúc bạn nên chủ động xóa đi những mô phỏng kém hiệu quả trong quá khứ và làm theo những người thành công không?

Ngoài ra bạn cần hiểu là việc mô phỏng này không chỉ đơn giản là bắt chước. Đó là việc sao chép mà dựa trên đó, bạn cải thiện hay sửa đổi sao cho phù hợp với phong cách bản thân.

Giả sử bạn là phụ nữ và phải mô phỏng dáng vẻ chính xác của một diễn giả nam. Vậy thì rất kỳ dị, đúng không? Do đó, bạn cần phải điều chỉnh một số yếu tố trong dáng vẻ điệu bộ của người đó để phù hợp với tính tình của bạn. Một lần nữa, bằng việc mô phỏng mô thức thành công của ba diễn giả vĩ đại mà tôi đề cập ở trên, bây giờ tôi thể hiện cả ba phong cách khi diễn thuyết. Tôi chọn ra những gì tốt nhất, tổng hợp lại và nhào nặn để biến chúng thành của riêng tôi. Đó chính là nghệ thuật mô phỏng dáng vẻ điệu bộ.

Ngành khoa học mô phỏng này còn được mở rộng sang những lĩnh vực khác mà chúng ta sẽ khám phá trong những chương tiếp theo.

Bài tập: Hãy suy nghĩ xem! Bạn có thể mô phỏng người nào?

Vậy thì bây giờ tôi muốn bạn hãy động não xem bạn có thể mô phỏng người nào trong các lĩnh vực cuộc sống? Ai sẽ là tấm gương cho bạn noi theo?

1. Khả năng giao tiếp

Bạn có biết ai giao tiếp giỏi không? Người nào có thể gây cảm tình với người khác dễ dàng và nói chuyện cực kỳ lôi cuốn, thuyết phục?

.....
.....
.....
.....
.....

2. Cách ra quyết định

Hãy nghĩ về một người luôn ra những quyết định hiệu quả một cách tự tin.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Sự nghiệp của bạn

Bạn có thể mô phỏng ai đã và đang thành công trong nghề nghiệp hay sự nghiệp kinh doanh mà bạn đang theo đuổi? Một thầy giáo tài năng? Một người bán hàng vượt chỉ tiêu? Một nhà thương lượng tài tình? Một diễn giả tuyệt vời?

.....
.....
.....
.....
.....

4. Sự tự tin

Bạn có biết ai luôn toát lên sự tự tin và quyền lực, được nhiều người tôn trọng không?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

5. Động lực cá nhân

Bạn có thể mô phỏng người nào trong lĩnh vực động lực cá nhân? Ai luôn tràn đầy nhiệt huyết, dồi dào năng lượng cho dù mọi người xung quanh ở trong trạng thái tiêu cực đến mức nào?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. Sức hấp dẫn

Bạn nhận thấy ai là người có dáng vẻ lôi cuốn và thu hút cả nam lẫn nữ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Một khi bạn đã xác định được những tấm gương phù hợp với bạn, hãy thử nghiệm tính hiệu quả của kỹ thuật này bằng cách làm theo các bước sau đây:

Bước 1: Quan sát cách đi đứng, nhịp thở, cử chỉ và hành vi của người này. Quan sát vẻ mặt, tư thế và giọng nói của họ.

Bước 2: Nhẩm lại trong đầu những gì bạn quan sát được. Tưởng tượng bạn sẽ xuất hiện như thế nào nếu bạn là người này. Bạn sẽ phản ứng với mọi việc xung quanh ra sao? Bạn sẽ đi đứng, hít thở, hành động và cư xử như thế nào?

Bước 3: Thực hành những gì bạn nhẩm trong đầu. Tưởng tượng bản thân bạn là người thành công này và khoác lên người dáng vẻ của họ khi bạn làm việc hay giao tiếp với người khác mỗi ngày.

Mặc dù việc điều khiển dáng vẻ điệu bộ có tác dụng to lớn trong việc giúp bạn thay đổi trạng thái cảm xúc, bây giờ chúng ta hãy chuyển sang một phương pháp cũng hiệu quả không kém – phương pháp điều khiển hình ảnh tái hiện trong tâm trí bạn.

Tổng kết chương

1. Trạng thái cảm xúc mà bạn trải nghiệm thúc đẩy cách cư xử và hành động của bạn. Hành động của bạn lại ảnh hưởng đến kết quả mà bạn đạt được.
2. **Những người thành công có nhiều cảm xúc tích cực hơn cảm xúc tiêu cực.**
3. Bạn tự tạo ra cảm xúc của chính mình thông qua trạng thái cơ thể và nhận thức của bạn về mọi việc diễn ra xung quanh.
4. **Mỗi chúng ta nhận thức về sự việc bên ngoài rất khác nhau. Bạn cần phải điều khiển những hình ảnh và âm thanh phát sinh trong tâm trí để quản lý trạng thái cảm xúc của mình một cách có ý thức.**
5. Điều khiển dáng vẻ điệu bộ là phương pháp chính yếu trong việc quản lý cảm xúc của bạn.
6. **Bạn có thể có được những cảm xúc tích cực bất cứ lúc nào bằng cách mô phỏng dáng vẻ điệu bộ của bạn trong quá khứ hay mô phỏng những người thành công trong lĩnh vực đó.**



ĐIỀU KHIỂN NÃO BỘ CỦA BẠN ĐỂ ĐẠT KẾT QUẢ TỐI ƯU

Như bạn đã biết, cảm xúc của bạn trong bất cứ thời điểm nào cũng được quyết định bởi trạng thái cơ thể và nhận thức của bạn. Sau khi đã thảo luận một số phương pháp điều khiển dáng vẻ điệu bộ để tối ưu hóa cảm xúc, bây giờ chúng ta sẽ tập trung vào nửa phần còn lại của "phương trình cảm xúc" – làm thế nào quản lý hình ảnh tái hiện trong tâm trí bạn.

Hình ảnh tái hiện trong tâm trí là cách bạn tái hiện những gì xảy ra xung quanh. Nói cho cùng, đây cũng chỉ là một cái tên hoa mỹ được đặt ra cho những suy nghĩ của bạn về thế giới bên ngoài.

Mỗi chúng ta tái hiện những trải nghiệm bên ngoài rất khác nhau. Đó là lý do tại sao hai người cùng gặp phải một sự việc, ví dụ như một thử thách khó khăn, lại nhận thức về nó rất khác nhau.

Một người có thể nhìn nhận khó khăn trước mắt như nguồn cảm hứng khiến anh ta có động lực chinh phục nó. Một người khác có thể nhận thức khó khăn như một "ngọn núi cao chắn đường" khiến anh ta nản lòng. Khi đi sâu vào tìm hiểu cách thức mọi việc tái hiện trong tâm trí, bạn sẽ học được cách điều khiển những hình ảnh này theo hướng giúp bạn có được cảm xúc tích cực, mạnh mẽ.

Như đã đề cập trong chương trước, chúng ta tái hiện suy nghĩ của mình liên tục thông qua hình ảnh (thị giác), âm thanh (thính giác) và cảm giác (cảm nhận), tất cả đều được phát sinh trong tâm trí. Chúng ta cũng có khuynh hướng tự đối thoại với bản thân qua giọng nói bên trong (độc thoại nội tâm).

Do đó, để điều khiển cảm xúc của mình, bạn phải học cách điều khiển hai yếu tố chính; NHỮNG GÌ bạn tập trung suy nghĩ và CÁCH THỨC suy nghĩ của bạn.

NHỮNG GÌ BẠN TẬP TRUNG SUY NGHĨ ẢNH HƯỞNG TRẠNG THÁI CẢM XÚC CỦA BẠN

Mỗi một giây phút trôi qua, có khoảng hai triệu mẩu thông tin "bắn phá oanh tạc" não bộ của bạn. Do không thể xử lý hết thảy mọi thứ, tâm trí bạn có khuynh hướng sàng lọc những tác nhân kích thích này và tập trung vào một vài thông tin chọn lọc trong mỗi lần nhận. Bởi thế, khi bạn suy nghĩ về một chuyện xảy ra trong quá khứ hay tương lai, bạn sẽ tập trung chủ yếu vào một khía cạnh nào đó của vấn đề. Và những hình ảnh bạn chọn để tập trung suy nghĩ trở nên "thực tế nhất" trong tâm trí bạn, do đó ảnh hưởng trực tiếp đến cảm xúc của bạn.

Tôi còn nhớ vào một dịp cách đây khá lâu, tôi đi xem kịch với một người bạn. Vì một số lý do kỹ thuật, vở kịch mở màn trễ mất một tiếng. May mắn thay, đó lại là một trong những vở kịch thú vị và truyền cảm hứng nhất mà tôi từng được xem từ trước đến giờ. Hầu hết khán giả bên dưới đều yêu thích vở kịch và bàn tán say sưa về nó khi tấm màn sân khấu được kéo xuống.

Thế nhưng anh bạn tôi lại cho rằng vở kịch này quá tệ. Khi tôi hỏi lý do tại sao, anh bảo, *"Vở kịch bắt đầu trễ đến nỗi làm tôi cảm thấy toàn bộ vở kịch không còn gì hay ho nữa. Tệ hơn, mấy người ngồi xung quanh cứ cười ông ổng, thật khó chịu!"*. Tôi hầu như không để ý đến tiếng cười xung quanh mình,

thật sự đối với tôi, có tiếng cười mới có không khí xem kịch chứ. Vấn đề là anh bạn này chọn việc tập trung vào cái mặt chưa được (mở màn trễ) của vở kịch và kết luận rằng vở kịch này thật đáng thất vọng.

Một số người có thói quen xoáy sâu vào những hình ảnh, âm thanh, cảm giác khiến họ có cảm xúc tiêu cực trong khi những người khác lại tạo ra những hình ảnh, âm thanh, cảm giác khiến họ trong trạng thái tích cực.

Nhất là khi đối diện với thất bại, những người bi quan thường vẽ lên bức chân dung tự họa về bản thân họ như là kẻ làm hỏng hết mọi việc. Một số khác thậm chí còn quay đi quay lại những "đoạn phim buồn" trong đầu. Họ liên tục mường tượng bản thân mình phạm hết sai lầm này đến sai lầm khác, nhận lãnh hậu quả tồi tệ và nghe thấy những giọng nói tiêu cực nhao nhao chung quanh. Nào là tiếng sếp la mắng, tiếng người thân trách móc, tiếng bạn bè chế nhạo... và cả tiếng tự sỉ vả bản thân: *"Tại sao mình có thể ngu ngốc đến thế!"*, *"Tại sao lúc nào mình cũng làm hỏng việc?"* hay *"Trời ơi, mình thật đáng chết!"*. Với những suy nghĩ như thế, bạn nghĩ họ sẽ phát sinh những cảm xúc gì? Chắc chắn là không tích cực chút nào.

Những người lạc quan lại có phản ứng khác khi họ vấp ngã. Họ chọn việc tái hiện thất bại như một bài học kinh nghiệm chỉ dẫn cho họ cách giải quyết vấn đề. Thay vì bị ám ảnh bởi những hình ảnh tồi tệ, họ tập trung vào việc rút kinh nghiệm, và làm thế nào để họ hành động tốt hơn vào lần sau. Thậm chí họ còn tưởng tượng bản thân họ thành công rực rỡ trong tương lai bằng việc áp dụng những gì họ học hỏi từ kinh nghiệm trong quá khứ. Họ nghe thấy tiếng người reo hò, tiếng sếp chúc mừng họ khi họ đạt thành tích. Họ tự động viên bản thân: *"Lần sau chắc chắn mình sẽ làm được!"*, *"Mình sẽ chứng tỏ là mình có thể biến chuyển tình thế!"*. Hay họ suy nghĩ về những trải nghiệm của mình một cách tích cực: *"Được rồi, mình học được kinh nghiệm gì từ việc này nào!"*. Hiển nhiên, những người này sẽ có cảm xúc tuyệt vời.

Tâm trí của bạn không bao giờ tĩnh lặng hay "ngồi chơi xơi nước", ngược lại, nó liên tục "chạy chương trình" trong suốt thời gian bạn hoạt động trong ngày. Do đó, việc làm chủ suy nghĩ của bạn là yếu tố quan trọng giúp bạn có được cảm xúc tốt đẹp suốt cả ngày.

Nào, bây giờ bạn hãy bắt đầu nhận thức về những suy nghĩ thường nảy sinh trong tâm trí khi bạn sắp sửa đảm nhận một nhiệm vụ gian nan thử thách nào đó. Ví dụ, ngay trước giờ phút thuyết trình quan trọng hay viết một bài báo cáo khó khăn, bạn thường nghĩ gì?

Bạn có phải thuộc tuýp người cứ nghĩ về mức độ khó khăn của vấn đề không? Bạn có thấy bản thân mình ngộp thở vì công việc hay căng thẳng quá mức không? Bạn có tự nhủ, *"Ô không! Làm sao mà mình làm được việc này!"*, *"Nếu mình làm hỏng việc thì sao?"*, *"Việc này quá khó!"*? Thậm chí có khi nào bạn còn tưởng tượng bản thân bạn làm hỏng việc hay bỏ cuộc không? Nếu câu trả lời là có thì chắc hẳn bạn sẽ cảm thấy bồn chồn lo lắng, đứng ngồi không yên.

Ngược lại, bạn có thể chọn việc tái hiện thử thách này một cách khác biệt trong tâm trí. Đó là tập trung suy nghĩ vào khía cạnh dễ dàng, thú vị và mang lại lợi ích của công việc trước mắt. Những người tự tin sẽ hình dung bản thân họ giải quyết công việc hay nhiệm vụ đó "dễ như trở bàn tay". Thậm chí họ còn nghe giọng nói bên tai, *"Cuối cùng mình cũng hoàn thành mỹ mãn. Thật đáng công sức bỏ ra!"*, *"Mình biết là mình làm được mà"*.

Vậy thì, cùng một thử thách đó, tại sao một số người tỏ ra quyết tâm chinh phục nó, còn những người khác lại có vẻ lo sợ? Một sự thật thú vị là đa số chúng ta không quyết định được những hình ảnh, âm thanh và cảm giác đang diễn ra trong tâm trí chúng ta một cách có chủ ý. Tâm trí của bạn dường như luôn ở chế độ tự động và chỉ trong vòng vài giây khi gặp phải khó khăn, nó sẽ nhanh chóng tạo ra những hình ảnh tái hiện trong tiềm thức.

Những hình ảnh tái hiện trong tâm trí này phụ thuộc vào những điều kiện trong quá khứ như thói quen suy nghĩ của bạn.

Nghe thật đáng sợ đúng không nào? Có vẻ như trong quá khứ, bạn chưa có nhiều kỹ năng quản lý tâm trí của mình. Đó là lý do tại sao hầu hết mọi người để cho cảm xúc chế ngự họ.

Nếu muốn làm chủ tư duy và cảm xúc, bạn phải bắt đầu làm chủ những gì bạn tập trung suy nghĩ ngay từ bây giờ. Hãy bắt đầu bằng việc toàn tâm chú ý vào những "chương trình" đang chạy trong tâm trí bạn. Nếu bạn phát hiện những suy nghĩ của bạn không mang lại cảm xúc tích cực cho bản thân, hãy thay đổi chúng ngay. Nói một cách ngắn gọn, hãy thay đổi NHỮNG GÌ bạn tập trung suy nghĩ một cách có ý thức. Mỗi khi những suy nghĩ tích cực này tản mát đi đâu mất, hãy thổi còi gọi chúng quay lại.

Khi bạn điều khiển tâm trí một cách có chủ ý, hãy tránh xa các yếu tố làm phân tán tư tưởng bạn. Hãy tìm một góc yên tĩnh hay đi dạo một mình. Nếu bạn ngồi giữa phòng khách với chiếc tivi bật lớn hết cỡ và các thành viên trong gia đình nói chuyện rôm rả, bạn sẽ không tài nào suy nghĩ được, chứ đừng nói đến việc bắt tâm trí tập trung vào một việc nào đó.

ĐIỀU KHIỂN SỰ TẬP TRUNG SUY NGHĨ

Hàng ngày, tất cả chúng ta đều đương đầu với ba tình huống quan trọng. Chính trong những thời điểm này mà bạn phải bắt đầu làm chủ những suy nghĩ của mình nếu bạn muốn thành công tột bậc. Xin nhắc lại một lần nữa, những gì bạn tập trung suy nghĩ tức là những hình ảnh bạn hình dung trong tâm trí, những âm thanh bạn tạo ra, những câu nói bạn tự đối thoại với mình và cảm giác bên trong bạn.

TÌNH HUỐNG 1

Đây là lúc bạn chạm trán một việc khó khăn ngăn đường cản lối bạn đạt được mục tiêu. Ví dụ, bạn bị cắt giảm biên chế, khách hàng hủy bỏ hợp đồng, nhân viên giỏi nhất của bạn từ chức hay sản phẩm của bạn bị lỗi trong quá trình sản xuất và bạn bị khách hàng than phiền.

Bạn phải tập trung suy nghĩ về:

- **Những phương án giải quyết, những gì bạn có thể làm để vượt qua khó khăn**
- **Những triển vọng hay cơ hội mới**

Khi bạn đụng độ thử thách trên con đường đi đến thành công, hãy hình dung bản thân bạn làm tất cả mọi việc để vượt qua nó hoặc nắm bắt những cơ hội mới đi chung với thử thách này. Một số câu hỏi tích cực mà bạn có thể tự nói với bản thân (độc thoại nội tâm):

"Làm thế nào để mình giải quyết việc này?" hay

"Làm thế nào để mình xoay chuyển tình thế?" hay

"Làm sao để mình tìm được cơ hội trong tình huống này?"

Những câu hỏi này sẽ giúp bạn hướng suy nghĩ của mình vào việc tìm cách giải quyết vấn đề.

Bạn cần tránh suy nghĩ về:

- **Vấn đề hay mức độ khó khăn gây ra cho bạn**

Nhiều người bị mắc vào thế kẹt và tê liệt hoàn toàn khi gặp phải vấn đề khó khăn bởi họ mãi hình dung vấn đề khó đến mức nào và nó sẽ ảnh hưởng đến họ ra sao. Khi những hình ảnh và âm thanh tiêu cực quay mòng mòng trong đầu, họ càng lúc càng cảm thấy buồn rầu và nản chí. Họ có khuynh hướng tự nhủ...

"Tại sao mình lại xui xẻo thế này?"

"Tại sao chuyện này luôn xảy ra với mình?"

"Ông trời thật bất công!"

"Tại sao chuyện này lại phải xảy ra cơ chứ?"

Hãy nhớ rằng những gì bạn tập trung suy nghĩ quyết định trạng thái cảm xúc và cuối cùng là hành động và kết quả mà bạn đạt được.

Nếu chuyến bay bị hủy, hãy mở một hãng hàng không

Bạn đã bao giờ nghe nói tới hãng hàng không Virgin Atlantic chưa? Hãng hàng không sinh sau đẻ muộn này đã qua mặt cả đàn anh gạo cội như British Airways. Ngày nay, Virgin Atlantic là một trong những hãng hàng không làm ăn phát đạt nhất trên thế giới.

Sẽ chẳng có gì đáng nói ngoài sự thật rằng, hãng hàng không này được thành lập chỉ vì người sáng lập ra nó, **Richard Branson,** bị kẹt lại ở một nơi nghỉ mát do chuyến bay của ông bị hủy bất ngờ. Thay vì vung tay vung chân giận dữ trong tuyệt vọng như những người cùng chuyến bay, ông không phí một giây phút nào để tìm cách giải quyết và kết quả đã tạo ra một tập đoàn trị giá một tỷ đô la.

Tất cả mọi chuyện bắt đầu khi Richard và vợ ông ở trên đảo Beef, một trong những hòn đảo thuộc Virgin Islands (ồ không, đó không phải là nguồn gốc của tên hãng máy bay). Cặp vợ chồng dự định bay về Puerto Rico nhưng chuyến bay của họ bị hủy, khiến nhà Branson và vài trăm hành khách khác bị kẹt lại trên đảo.

Vượt lên trên cảm giác bực tức và thất vọng thường tình, Branson bắt đầu hình dung hướng giải quyết và các khả năng có thể xảy ra. Ông đặt ra cho bản thân một câu hỏi cực kỳ giá trị, *"Mình có thể làm gì để giải quyết, và thậm chí kiếm tiền từ việc này?"*. Đúng rồi, có cầu thì ắt có cung, thế là ông nghĩ ngay đến việc thuê một chiếc máy bay đưa ông và vợ cùng với những hành khách bị kẹt ra khỏi đảo. Branson lập tức tìm hiểu và thuê một chiếc máy bay tốn khoảng 2.000 đô rồi nhanh chóng chia số tiền thuê này cho số ghế trên máy bay.

Tiếp theo, ông kiếm một tấm bảng đen và viết lên đó "Hãng hàng không Virgin: 39 đô cho chuyến bay một chiều đến Puerto Rico". Chỉ trong vài phút đi vòng vòng trong sân bay, ông đã bán hết số ghế trên máy bay. Branson không chỉ tìm được cách đưa vợ chồng ông trở về thủ đô mà còn nghĩ ra cách khiến người khác trả tiền cho chuyến đi này! Thật sáng tạo đúng không?

Khi họ đến nơi, một hành khách đã nhận xét, *"Hãng hàng không Virgin không đến nỗi tệ – chỉ cần cải thiện dịch vụ một chút là có thể kinh doanh rồi"*. Đó là giây phút hãng hàng không Virgin Atlantic ra đời... phần còn lại của câu chuyện đã nằm trong lịch sử hàng không!

TÌNH HUỐNG 2

Đây là thời điểm bạn không đạt được kết quả mong muốn. Ví dụ, bạn không bán được hàng, không đạt được chỉ tiêu lợi nhuận đặt ra, bại trận trong một cuộc thi đấu, hoặc không được thăng quan tiến chức.

Bạn phải tập trung suy nghĩ về:

- Những kinh nghiệm mà bạn học được từ việc này
- Làm thế nào để bạn thành công vào lần sau

Bằng cách này, bạn sẽ tiếp tục cảm thấy có động lực, phấn khởi và sẽ liên tục hành động cho đến khi thành công.

Bạn cần tránh suy nghĩ về:

- Trải nghiệm thất bại và cảm giác đau buồn của bạn về việc đó
- Những cuộc đối thoại trong tâm trí kém hiệu quả như

"Ôi không!"

"Sao mình lại để chuyện này xảy ra được cơ chứ?"

"Chết rồi! Tôi chết mất thôi!"

"Tại sao mình cứ thất bại mãi thế này?"

Sự nguy hiểm của việc tập trung vào những ý nghĩ tiêu cực là bạn sẽ lâm vào tâm trạng đau buồn, tự trách mình đến nỗi phải bỏ cuộc.

Bằng cách này, bạn sẽ tiếp tục tìm thấy động lực, trở nên phấn khởi và sẽ liên tục hành động cho đến khi thành công.

TÌNH HUỐNG 3

Đây là lúc bạn đối mặt với một nhiệm vụ hay một dự án gian nan thử thách. Ví dụ, viết một bản báo cáo phức tạp, thuyết trình trước đám đông, thành lập công ty, đi phỏng vấn hay chào bán một sản phẩm. Tất cả chúng ta đều gặp phải những nhiệm vụ dễ khiến ta nản chí mỗi ngày. Đó là lúc bạn cần trực tiếp giải quyết vấn đề để ngày càng tiến bộ hơn và đạt kết quả tốt hơn. Khi liên tiếp vượt qua trở ngại một cách thành công, bạn sẽ tự tin hơn và bắt đầu nhận ra được tiềm năng bản thân.

Vậy thì bạn nên điều khiển tâm trí tập trung vào những việc gì trong tình huống này?

Bạn phải tập trung suy nghĩ về:

- Cảm giác của bạn khi bạn đạt được thành công một cách dễ dàng
- Hình dung bản thân bạn làm việc đó một cách vui vẻ và đạt kết quả tốt

Nếu bạn phải bước lên thuyết trình, hãy hình dung bản thân bạn đứng nói trước đám đông thật tốt và sống động. Hãy mường tượng, bạn nhận được sự hưởng ứng nồng nhiệt từ phía khán giả. Cảm giác của bạn như thế nào khi nghe tiếng vỗ tay nhiệt liệt? Hãy cảm nhận sự phấn khởi và đầy khí thế khi làm việc này. Hãy tự nhủ hay đặt ra những câu hỏi tích cực như...

- "Mình không thể nào đợi thêm giây phút nào nữa. Việc này thật thú vị quá đi!"
- "Làm thế nào để tôi làm việc hiệu quả?"
- "Làm sao để tôi cảm thấy thích thú với công việc này?"

Khi tái hiện những thử thách trong tâm trí bạn bằng cách này, bạn tự đặt bản thân bạn vào trạng thái cảm xúc tốt nhất để hoàn tất nhiệm vụ.

Bạn cần tránh suy nghĩ về:

- Việc này khó khăn và phức tạp đến mức nào
- Bạn có thể phạm phải sai lầm hay thất bại ê chề ra sao

Nhiều người, khi gặp khó khăn trở ngại, sẽ bị dội ngược lại hoặc cứ trì hoãn mãi. Dưới đây là một số câu nói thông thường mà họ hay nói với bản thân, khiến họ có cảm xúc tiêu cực.

"Mình có phải làm việc này bây giờ không?"

"Làm sao mà tôi có thể làm xong việc được?"

"Tại sao việc này lại khó đến thế cơ chứ?"

"Nếu mình làm hỏng việc thì sao?"

"Nếu mọi tính toán của tôi sai lầm thì thế nào?"

ĐIỀU KHIỂN CÁCH THỨC TẬP TRUNG SUY NGHĨ CỦA BẠN

Cảm xúc của bạn không chỉ phụ thuộc vào NHỮNG GÌ bạn nghĩ mà còn phụ thuộc vào CÁCH nghĩ của bạn. Có lúc bạn rất muốn làm một việc gì đó, như đi mua sắm chẳng hạn, nhưng vào dịp khác bạn lại chẳng muốn làm việc này chút nào? Tại sao thế? Đó là vì mặc dù những hình ảnh, âm thanh và cảm giác được tạo ra trong tâm trí bạn xác định trạng thái cảm xúc của bạn, cường độ cảm xúc lại được điều chỉnh bởi CÁCH THỨC tạo ra những hình ảnh, âm thanh và cảm giác đó. Điều này có nghĩa gì?

Bạn hãy nghĩ về một việc gì đó mà bạn thích làm ngay bây giờ, như đi mua sắm hay ăn một cây kem mát lạnh. Khi nghĩ về việc này, tôi muốn bạn nhắm mắt lại và tưởng tượng hình ảnh trong tâm trí. Hãy hình dung hình ảnh bạn đang thưởng thức cây kem ngon ngọt. Hãy để ý những gì xảy ra xung quanh. Bạn nghe thấy âm thanh gì trong bức tranh này? Tiếng mút kem của bạn chăng? Bạn thường nói gì khi bạn nghĩ về việc này? Ví dụ, bạn thường reo lên, *"Ngon tuyệt!"*. Bây giờ, tôi muốn bạn lưu ý xem động lực thúc đẩy bạn ăn kem mạnh mẽ đến mức nào.

Kế tiếp, tôi muốn bạn thay đổi một vài chi tiết trong bức tranh ăn kem tưởng tượng này. Hãy nghĩ về hình ảnh đó và phóng đại nó gấp hai lần trong đầu bạn. Chuyện gì sẽ xảy ra với cường độ cảm xúc của bạn?

Cảm giác thèm ăn kem của bạn có tăng lên không? Nào, bây giờ bạn hãy điều chỉnh bức tranh sáng lên và kéo lại gần phía bạn hơn. Mức độ thèm ăn kem của bạn thế nào rồi? Nếu hình ảnh trong tâm trí bạn vẫn là một bức tranh tĩnh, hãy biến nó thành một đoạn phim trong đó mọi thứ đều chuyển động.

Tiếp đến, bật lớn tất cả những âm thanh tưởng tượng mà bạn nghe thấy xung quanh. Hãy bật dàn Âm thanh nổi hết cỡ, để cả hai tai bạn cùng nghe thấy. Cảm giác thèm ăn kem của bạn tăng

lên nhiều không? Với đa số mọi người, việc thay đổi yếu tố hình ảnh (thị giác) và âm thanh (thính giác) của sự việc làm tăng cường độ cảm xúc của họ một cách đáng kể.



Qua ví dụ này, chắc bạn đã hiểu được vấn đề. Những lúc bạn cảm thấy cực kỳ có động lực hay hào hứng làm một việc gì đó là do những hình ảnh trong tâm trí bạn có khuynh hướng to hơn, gần hơn, sáng hơn và sống động hơn. Những âm thanh và tiếng nói mà bạn tạo ra cũng có thể lớn hơn và gần hơn.

Vào một dịp khác, bạn lại không cảm thấy muốn làm việc đó vì những hình ảnh, âm thanh mà bạn hình dung nhỏ hơn và xa xôi hơn.

Chúng ta thường không nhận thức được việc điều khiển cách dựng lên những hình ảnh, âm thanh và cảm giác trong tâm trí chúng ta. Đó là lý do tại sao nhiều người có ít khả năng làm chủ cảm xúc của mình. Bằng cách chuyển đổi những yếu tố này, bạn có thể tăng giảm cường độ của bất kỳ trạng thái cảm xúc nào ngay lập tức.

Những yếu tố trong tâm trí mà bạn có thể thay đổi được gọi là các Giác Quan Nội Tại. Giác quan nội tại là một khái niệm do Tiến sĩ Richard Bandler, người đồng sáng lập NLP, phát triển.

Nếu bạn đã từng thưởng thức một bộ phim hay, bạn sẽ biết rằng để sản xuất ra một bộ phim nổi tiếng, các đạo diễn phải có khả năng dẫn dắt khán giả qua hàng loạt các trạng thái cảm xúc mạnh mẽ như hào hứng, sợ hãi, nôn nao, lãng mạn... Làm sao các đạo diễn có thể làm được điều này? Đó là nhờ họ điều khiển hình ảnh, âm thanh trên màn ảnh: từ góc độ quay, tốc độ quay, màu sắc, âm thanh, kích cỡ và khoảng cách, tất cả đều ảnh hưởng trực tiếp đến cường độ cảm xúc mà người xem phim cảm nhận được.

Nếu muốn khán giả có cảm giác cực kỳ phấn khích, các nhà đạo diễn phim sẽ tạo ra những hình ảnh di chuyển nhanh hơn và tăng âm lượng cũng như nhạc điệu phim. Để khán giả đạt được mức độ cảm xúc mạnh mẽ như ý muốn, họ sẽ phóng đại hình ảnh để thể hiện rõ nét mặt diễn viên và thậm chí đặt khán giả vào vị trí nhân vật (còn gọi là trải nghiệm dưới góc nhìn của người xem).

Đúng vậy, để "đạo diễn" cảm xúc bản thân, bạn cũng cần phải làm tương tự như thế trong tâm trí . Ví dụ, để cảm thấy cực kỳ phấn chấn, não bộ của bạn phải tạo ra những hình ảnh và âm thanh theo một cách nào đó. Vấn đề nằm ở chỗ, đa số mọi người không biết cách đạo diễn bộ phim trong tâm trí mình. Họ cho phép tâm trí mình ở "chế độ" vận hành tự động. Kết quả, họ không thể điều khiển cảm xúc của mình. Chúng ta hãy cùng thảo luận cách thức giúp bạn trở thành nhà đạo diễn cảm xúc của mình bằng cách điều khiển thuần thục các giác quan nội tại của bạn...

GIÁC QUAN NỘI TẠI: "BÀN PHÍM" CỦA NÃO BỘ

Nếu bạn so sánh não bộ như một máy vi tính siêu việt nhất trên trái đất, thì các giác quan nội tại đóng vai trò là bàn phím của chiếc máy vi tính đó. Bằng cách điều khiển bàn phím, bạn có thể đặt bản thân vào bất cứ trạng thái cảm xúc nào và với bất cứ cường độ nào bạn muốn. Có ba loại giác quan nội tại: thị giác, thính giác và cảm nhận.

Chúng ta hãy cùng phân tích từng loại nhé.

GIÁC QUAN NỘI TẠI CỦA BẠN

THỊ GIÁC

Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?
Hình ảnh Tĩnh hay Động?
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?
Tối ▮▮▮▮ Sáng?
Trắng đen hay Đủ màu sắc?
Xa ▮▮▮▮ Gần?
Đóng khung hay Toàn cảnh?
Vị trí hình ảnh?

THÍNH GIÁC

Bạn nghe thấy âm thanh gì?
Hướng âm thanh từ đâu tới?
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?

GIỌNG NÓI THẦM

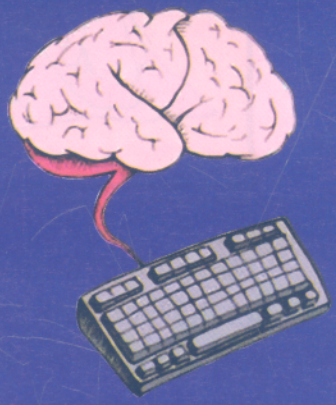
Bạn tự nói gì với bản thân?
Hướng âm thanh đó từ đâu tới?
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?

CẢM NHẬN

Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?
Hình dạng gì?
Kích cỡ thế nào? Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?
Tĩnh hay Động?
Hướng di chuyển ra sao?
Nhẹ ▮▮▮▮ Nặng?

Khi bạn nghĩ đến một chuyện lên "dây cót" tinh thần bạn, thị giác nội tại của bạn có thể là những hình ảnh gần, lớn, chuyển động và nhiều màu sắc. Khi bạn nghĩ đến một sự việc khiến bạn mất hết động lực hành động, những hình ảnh hiện lên có thể xa hơn, nhỏ hơn, màu trắng đen và đứng yên.

Sự thể hiện giác quan nội tại trong tâm trí mỗi người không giống nhau. Do đó, bạn phải tìm hiểu não bộ của bạn tạo ra những gì khiến bạn có tâm trạng riêng biệt đó.



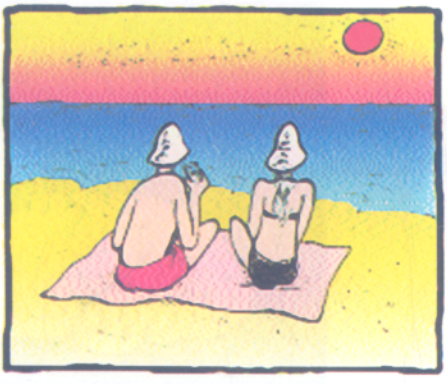
- Thị giác nội tại là cách thức tâm trí bạn thể hiện hình ảnh
- Thính giác nội tại là cách thức tâm trí bạn thể hiện âm thanh
- Cảm nhận nội tại **là cách thức tâm trí bạn thể hiện cảm giác**

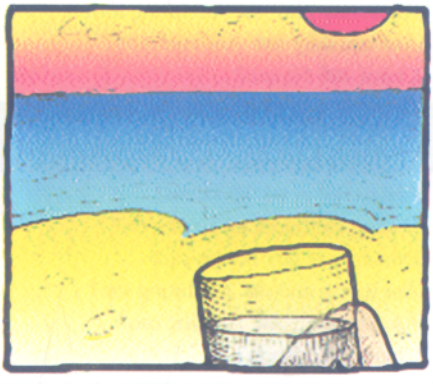
Cách thức tâm trí bạn thể hiện bất cứ kinh nghiệm nào ảnh hưởng đến trạng thái cảm xúc và cường độ cảm xúc của bạn về kinh nghiệm đó.

DƯỚI GÓC NHÌN CỦA BẠN HAY DƯỚI GÓC NHÌN CỦA NGƯỜI KHÁC

Hình ảnh trong tâm trí bạn có thể được thể hiện dưới hai góc độ: dưới góc nhìn của bạn hay dưới góc nhìn của người khác. Tôi muốn bạn hãy nhắm mắt lại một chút và nghĩ đến một dịp vui nào đó của bạn trong quá khứ – một kỳ đi biển nghỉ mát với gia đình, một bữa tiệc sinh nhật hay lúc bạn được tăng lương, v.v...

Khi nghĩ về dịp vui này, hãy để ý xem bạn thấy các chi tiết, trong tâm trí dưới góc nhìn của bạn (tức là bạn ở trong cơ thể bạn và nhìn thấy mọi việc xung quanh qua đôi mắt của bạn) hay dưới góc nhìn của người khác (tức là bạn nhìn thấy bản thân bạn từ đằng xa).





Tôi nhận thấy khoảng một nửa người dự các buổi chuyên đề của tôi thể hiện hình ảnh trong tâm trí dưới góc nhìn của họ trong khi phân nửa còn lại thể hiện hình ảnh dưới góc nhìn của người khác. Như bạn đã biết, trải nghiệm của BẠN phụ thuộc vào cách thức lập trình não bộ của bạn. Như vậy, bạn nên thể hiện hình ảnh sự việc trong tâm trí dưới góc nhìn của bạn hay dưới góc nhìn của người khác? Điều này có tạo ra sự khác biệt trong cảm xúc của bạn không? Hãy cùng thử nghiệm và khám phá. Bạn hãy quay trở lại dịp vui lúc nãy một chút.

Nếu bạn đang soi chiếu sự việc này dưới góc nhìn của bạn, tôi muốn bạn hãy thay đổi thành góc nhìn của người khác. Hãy tưởng tượng bạn bước ra khỏi cơ thể mình và đẩy những hình ảnh ra xa để bạn thấy được bản thân bạn và những người xung quanh từ đằng xa. Hãy lưu ý xem cảm xúc của bạn thay đổi như thế nào?

Bây giờ, nếu bạn đang xem lại sự việc này dưới góc nhìn của người khác, tôi muốn bạn đổi thành góc nhìn của mình. Hãy tưởng tượng chính bạn nhập vào cơ thể bạn và bước vào khung cảnh sự việc đó. Nhờ đó, bạn thấy được mọi người, mọi việc xung quanh bằng cặp mắt của mình và nghe thấy tiếng động xung quanh. Hãy lưu ý cảm xúc của bạn thay đổi như thế nào?

Vậy bạn cảm nhận sự khác biệt ra sao? Nếu bạn giống với hầu hết mọi người, bạn sẽ nhận thấy rằng khi bạn trải nghiệm sự việc dưới góc nhìn của mình, trạng thái cảm xúc của bạn mạnh mẽ hơn. Khi bạn nhìn nhận sự việc dưới góc nhìn của người khác, cường độ cảm xúc của bạn bị giảm xuống rõ rệt. Cách thể hiện hình ảnh sự việc (dưới góc nhìn của bạn hay của người khác) có thể tạo ra sự khác biệt lớn trong trạng thái cảm xúc của bạn và kết quả mà bạn đạt được.

Công thức của cảm giác phiền muộn:

Hình dung những sự việc tiêu cực dưới góc nhìn của bạn ⊕ **Hình dung những sự việc tích cực dưới góc nhìn của người khác**

Trong số người quen của bạn, có ai lúc nào cũng buồn bã không? Những chuyện buồn xảy ra rất lâu rồi vẫn khiến họ đau khổ mãi đến giờ.

Một khách hàng nữ của tôi tâm sự với tôi rằng, cuộc sống của chị đầy rẫy những khổ đau. Chị vừa khóc vừa kể cho tôi nghe về những chuyện buồn của chị một cách rất đau đớn. Tôi phát hiện ra rằng chị có khuynh hướng nhìn thấy những ký ức đau buồn

dưới góc nhìn của chị. Do đó, mặc dù những sự việc này đã xảy ra cách đây năm năm trước, chị vẫn cảm thấy cực kỳ khổ sở mỗi khi chị nhớ tới nó.

Khi tôi bảo chị nghĩ tới những chuyện vui trong đời mình, chị ngẫm nghĩ một hồi nhưng không cảm thấy vui hơn chút nào. Chị bảo, *"Tôi không cảm nhận được niềm vui đó nữa"*. Bạn có đoán được tại sao không? Đó là vì chị luôn nghĩ về những sự việc tích cực dưới góc nhìn của người khác và nghĩ về những sự việc tiêu cực dưới góc nhìn của chị.

Chẳng có gì ngạc nhiên chút nào khi chị luôn cảm thấy buồn khổ. Khi tôi hướng dẫn chị cách nghĩ về những chuyện buồn dưới góc nhìn của người khác và nghĩ về những chuyện vui dưới góc nhìn của mình, chị bắt đầu quản lý được cảm xúc của mình. Sự thay đổi này diễn ra khá nhanh.

Nghĩ về những kỷ niệm buồn dưới góc nhìn của người khác, chị cảm thấy mức độ đau đớn giảm hẳn. Sau đó, tôi bảo chị nghĩ về những kỷ niệm vui dưới góc nhìn của chị, vẻ mặt chị dần sáng lên và chị nói rằng chị cảm thấy đỡ hơn rất nhiều. Từ đó, chị bắt đầu điều khiển cách thức thể hiện sự việc trong tâm trí mình một cách có chủ đích.

Trong thực tế, có những người hoàn toàn trái ngược với người phụ nữ trên. Chúng ta gọi đó là những người vô tư lự. Những người như thế có thể vừa trải qua những việc tồi tệ khủng khiếp nhưng họ vượt qua nỗi đau buồn rất nhanh và chẳng mấy chốc, họ lại quay lại trạng thái cảm xúc tích cực và tiếp tục cuộc sống của mình như thể không có gì trên đời có thể làm vẩn đục niềm vui sống của họ.

Nhờ cơ chế đó, những người lạc quan này luôn cảm thấy vui sướng và hào hứng khi nghĩ về những sự việc tốt đẹp xảy ra với họ trong quá khứ, cách đây năm năm trước chẳng hạn.

Tại sao họ cảm nhận các sự việc vui buồn khác hẳn với những người bi quan? Một lần nữa, đó là do cách thức nhìn nhận ký ức trong não bộ của những người lạc quan. Họ có khuynh hướng nhìn thấy những chuyện buồn dưới góc nhìn của người khác. Mặc dù họ vẫn rút kinh nghiệm từ sai lầm của mình, họ không cảm thấy kiệt quệ cảm xúc khi nghĩ về những chuyện đó.

Đồng thời, họ có thói quen nghĩ về những chuyện vui dưới góc nhìn của họ. Bởi vậy, họ luôn có cảm xúc tích cực về những chuyện vui đó, sau bao nhiêu năm vẫn vậy.

Đây là một trong những phẩm chất quan trọng nhất của các doanh nhân, giám đốc, chính trị gia, nhà đầu tư hay nhân viên bán hàng thành đạt. Tại sao? Bởi vì để thành công, giàu có hay thịnh vượng, bạn không thể tránh khỏi việc phạm sai lầm và thất bại. Do đó, bạn phải có khả năng học hỏi kinh nghiệm nhanh chóng, vượt qua cảm giác tiêu cực và có động lực tiếp tục hành động.

Vấn đề trở nên khá rõ ràng: nếu chỉ đơn thuần chuyển đổi các giác quan nội tại (dưới góc nhìn của bạn hay người khác) mà bạn có thể tác động một cách tích cực lên trạng thái cảm xúc của mình đến mức như thế, vậy thì nếu bạn biết cách điều khiển tất cả các giác quan nội tại của bạn thì sao? Chà! Bạn có nhận thấy mình có khả năng vô hạn trong điều khiển tâm trí của mình không?

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TĂNG CƯỜNG ĐỘ CẢM XÚC CỦA BẠN

Việc tăng cường độ cảm xúc tích cực như: có động lực, vui sướng, hào hứng, tự tin và mạnh mẽ rất hữu ích... vì chúng giúp bạn hành động hiệu quả hơn. Bạn có thể làm được điều này chỉ bằng cách chuyển đổi giác quan nội tại của mình.

Đầu tiên, tôi muốn bạn nghĩ về một mục tiêu mà bạn muốn đạt được, nhưng chưa có đủ động lực để hành động. Ví dụ, bạn muốn mở công ty kinh doanh.

Kế tiếp, bạn hãy nhắm mắt lại và tưởng tượng bản thân mình trong tương lai khi bạn đạt được mục tiêu đó. Ví dụ, bạn có thể nhìn thấy bản thân bạn đang chủ trì các cuộc họp với nhân viên cấp dưới.

Khi bạn nghĩ về những hình ảnh này trong tâm trí, hãy lưu ý các giác quan nội tại của bạn: thị giác, thính giác và cảm nhận trong sự việc này.

Những hình ảnh được soi chiếu dưới góc nhìn của bạn hay của người khác? Bạn thấy một bức tranh tĩnh hay những thước phim động? Những hình ảnh lớn hay nhỏ? Bạn có nghe thấy âm thanh gì không? Đơn âm sắc hay đa âm sắc? Âm lượng nhỏ hay lớn? Bạn sẽ nói gì với mình nếu đạt được mục tiêu? Giọng nói của bạn nhỏ hay lớn?

Hãy để ý xem cảm giác phấn chấn, hào hứng của bạn đến từ đâu (vị trí cảm giác). Bạn cảm nhận nó trong lồng ngực, trong đầu hay ở bụng?

Hình dạng của cảm xúc này là gì? (Tất cả chúng ta đều thể hiện cảm xúc theo hình dạng.) Cảm giác này nhẹ hay nặng? Cảm xúc của bạn có di chuyển không? Bạn hãy nhanh chóng liệt kê những giác quan nội tại về mục tiêu này trong danh sách bên dưới. Hãy tự hỏi xem cường độ cảm xúc phấn khởi (khi bạn chủ trì các buổi họp công ty) nằm ở khoảng nào trong thang điểm từ 1 đến 10. Ví dụ, bạn có thể chấm điểm cảm giác này là 5/10.

LIỆT KÊ NHỮNG GIÁC QUAN NỘI TẠI VỀ MỤC TIÊU CỦA BẠN

THỊ GIÁC

Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác? .....
Hình ảnh Tĩnh hay Động? .....
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn? .....
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung? .....
Tối ▮▮▮▮ Sáng? .....
Trắng đen hay Đủ màu sắc? .....
Xa ▮▮▮▮ Gần? .....
Đóng khung hay Toàn cảnh? .....
Vị trí hình ảnh? .....

THÍNH GIÁC

Bạn nghe thấy âm thanh gì? .....
Hướng âm thanh từ đâu tới? .....
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc? .....
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn? .....
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao? .....
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh? .....

GIỌNG NÓI THẦM

Bạn tự nói gì với bản thân? .....
Hướng âm thanh từ đâu tới? .....
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc? .....
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn? .....
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao? .....
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh? .....

CẢM NHẬN

Vị trí cảm giác của bạn ở đâu? .....
Hình dạng gì? .....
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn? .....
Tĩnh hay Động? .....
Hướng di chuyển là gì? .....
Nhẹ ▮▮▮▮ Nặng? .....
Cường độ từ 1 đến 10 .....

Ví dụ, các giác quan nội tại của bạn có thể được thể hiện theo cách sau.

GIÁC QUAN NỘI TẠI VỀ MỤC TIÊU CỦA BẠN (Ví dụ)

THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Góc nhìn của người khác
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮▮▮ Lớn?	Trung bình
Phân tán ▮▮▮▮▮ Tập trung?	Phân tán
Tối ▮▮▮▮▮ Sáng?	Tối
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc
Xa ▮▮▮▮▮ Gần?	Gần
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung
Vị trí hình ảnh?	Hơi lệch sang một bên

THÍNH GIÁC	
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Tiếng rồ ga của xe hơi
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Phía trước
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình
Âm vực thấp ▮▮▮▮▮ Âm vực cao?	Trung bình
Chậm ▮▮▮▮▮ Nhanh?	Trung bình

GIỌNG NÓI THẦM	
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Ta là sếp"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình
Âm vực thấp ▮▮▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp
Chậm ▮▮▮▮▮ Nhanh?	Trung bình

CẢM NHẬN	
Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở lồng ngực
Hình dạng gì?	Tròn
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮▮▮ Lớn?	Cỡ một trái chanh
Tĩnh hay Động?	Đứng yên
Hướng di chuyển là gì?	Không có
Nhẹ ▮▮▮▮▮ Nặng?	Nhẹ
Cường độ từ 1 đến 10	5



Thật thú vị khi khám phá cách thức não bộ lập trình về mục tiêu của bạn trong tâm trí đúng không nào? Bây giờ, tôi muốn bạn hãy thử nghiệm việc chuyển đổi các giác quan nội tại trong tâm trí, từng cái một và quan sát nguồn động lực trong bạn thay đổi ra sao.

Mục tiêu của bài tập này là tăng mức độ phấn khởi của bạn lên 10. Tại sao phải thế? Để những suy nghĩ về mục tiêu thúc đẩy bạn hành động ngay tức thì.

Nói chung, việc chuyển đổi các giác quan nội tại từ trái qua phải trong danh sách trên sẽ làm tăng cường độ cảm xúc của bạn. Ví dụ, việc chuyển từ màu "trắng đen" sang "đủ màu sắc" hay từ "tối" sang "sáng" sẽ giúp tăng cường độ cảm xúc của bạn. (Tuy nhiên, vẫn có một số ngoại lệ. Ví dụ, để có trạng thái thư giãn, việc chuyển từ "tối" sang "sáng" có thể khiến bạn giảm cảm giác thư giãn. Trong trường hợp này, bạn nên làm ngược lại).

Một điều quan trọng khác mà bạn cần biết là với một số giác quan nội tại, bạn chỉ có thể chuyển đổi từ dạng này sang dạng khác. Ví dụ, "dưới góc nhìn của người khác" hay "dưới góc nhìn của bạn"; màu "trắng đen" hay "đủ màu sắc". Đây là những giác quan nội tại khác hẳn nhau về cách thức và được phân biệt bằng từ "hay".

Các giác quan nội tại còn lại thì khác nhau về mức độ. Nói cách khác, chúng có thể được tăng giảm trong một phạm vi, như "Tối ▮▮▮ Sáng". Thậm chí bạn có thể làm cho một hình ảnh đang sáng trở nên sáng hơn để tăng cường độ cảm xúc mạnh hơn; "Xa ▮▮▮ Gần" cũng thế. Thậm chí bạn có thể làm một hình ảnh đang gần trở nên gần hơn nữa. Những giác quan nội tại này được hiển thị với dấu hiệu "▮▮▮".

Bây giờ, bạn hãy nhắm mắt lại, suy nghĩ về mục tiêu của mình và thay đổi từng giác quan nội tại một. Khi làm việc này, bạn hãy quan sát mức độ phấn khởi trong bạn tăng lên như thế nào. Hãy bắt đầu với thị giác, thính giác (bao gồm giọng nói bên trong) và cảm nhận. Ví dụ, bạn có thể chuyển đổi chúng như sau.

CHUYỂN ĐỔI CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI ĐỂ TĂNG NGUỒN ĐỘNG LỰC HÀNH ĐỘNG

THỊ GIÁC

Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác	Dưới góc nhìn của người khác	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim	(giữ nguyên)
Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Trung bình	Tăng kích cỡ gấp đôi
Phân tán ▮▮▮ Tập trung?	Phân tán	Tập trung
Tối ▮▮▮ Sáng?	Tối	Sáng
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Trắng đen	Đủ màu sắc
Xa ▮▮▮ Gần?	Gần	Kéo lại gần hơn
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung	Toàn cảnh
Vị trí hình ảnh?	Hơi lệch sang một bên	Kéo về trung tâm

THÍNH GIÁC

Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Tiếng rồ ga của xe hơi	(giữ nguyên)
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Phía trước	Xung quanh
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Đơn âm sắc	Đa âm sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình	Tăng âm lượng lớn hơn
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Trung bình	(giữ nguyên)
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Trung bình	Làm cho nhanh hơn

GIỌNG NÓI THẦM

Bạn tự nói gì với bản thân?	"Ta là sếp"	"Ta là sếp"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải	Xung quanh
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Đơn âm sắc	Đa âm sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình	To hơn
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp	(giữ nguyên)
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Trung bình	Nhanh hơn

(*** Tự nói to lên với bản thân)

CẢM NHẬN

Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở lồng ngực	(giữ nguyên)
Hình dạng gì?	Tròn	(giữ nguyên)
Kích cỡ như thế nào?	Cỡ một trái chanh	Cỡ trái banh bóng rổ
Nhỏ ▮▮▮ Lớn?		
Tĩnh hay Động?	Đứng yên	Tạo sự chuyển động
Hướng di chuyển là gì?	Không có	Hướng ra ngoài
Nhẹ ▮▮▮ Nặng?	Nhẹ	Tăng trọng lượng lên
Cường độ từ 1 đến 10	5	9 - 10





Bạn có cảm thấy nguồn động lực trong người bạn tăng lên không? Cảm giác lên tinh thần đó tăng lên bao nhiêu đối với bạn? Đa số mọi người sau khi làm xong bài tập này cảm thấy càng lúc càng phấn chấn (đến mức độ 10!) và sẵn sàng hành động để đạt mục tiêu.

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao hầu như ai cũng đặt ra mục tiêu, cảm thấy hào hứng về mục tiêu đó một thời gian ngắn nhưng không bao giờ có đủ động lực để hành động kiên trì và đạt được mục tiêu không? Đó là vì mỗi khi họ nghĩ về mục tiêu đó, các giác quan nội tại của họ được thể hiện theo cách khiến họ không có đủ quyết tâm để hành động.

Những hình ảnh mà họ tạo ra trong tâm trí có thể "rất xa", "dưới góc nhìn của người khác", "đứng yên"... Kết quả là họ không bao giờ có được cường độ cảm xúc mà họ cần.

Tại sao một số người luôn cảm thấy hào hứng về việc đạt được mục tiêu? Chúng ta thường nghĩ rằng đó là nhờ họ có tính tập trung cao độ hơn và kỷ luật hơn. Lý do thật sự là khi họ nghĩ về mục tiêu ấy, những hình ảnh trong tâm trí họ được thể hiện theo cách khiến họ cảm thấy cực kỳ phấn khích. Chính những cảm xúc mạnh mẽ này thúc đẩy họ ngày đêm hành động.

Nếu bạn giống với đa số mọi người, trong đó có tôi, những người không thể tự nhiên mà có ý chí vươn lên, bạn phải học cách lèo lái các giác quan nội tại của mình để tạo ra nguồn động lực bên trong mà bạn cần.

Các trạng thái cảm xúc hữu ích khác mà bạn cần tăng cường độ cảm xúc là:

- **Sự tự tin để vượt qua một thử thách nào đó**
- **Những kỷ niệm vui**
- **Những thành công trong quá khứ**
- **Nguồn động lực vươn lên để đạt được mục tiêu**

Bạn sẽ bắt đầu nhận thấy việc thay đổi các giác quan nội tại cũng không có gì mới lạ. Tương tự như việc thay đổi dáng vẻ điệu bộ, tất cả chúng ta đều đã trải qua việc điều khiển giác quan nội tại mà không hề biết. Một lần nữa, vấn đề là nhiều người trong chúng ta làm việc này một cách vô thức và không phải lúc nào việc này cũng mang lại kết quả tốt đẹp cho họ.

Một số người có thói quen trở nên phấn khởi quá mức về một việc gì đó bằng cách chuyển đổi các giác quan nội tại của họ. Việc này đôi khi làm hại họ, ví dụ như khiến họ không cưỡng lại được cảm giác thèm ăn kem mặc dù họ biết rõ mình cần tránh xa những loại thức ăn giàu năng lượng.

Ban đầu, họ có thể kiềm chế được cảm giác thèm ăn. Nhưng sau đó, khi nghĩ về cây kem càng lúc càng nhiều, họ bắt đầu tưởng tượng cảnh mình đang ăn kem (hình ảnh được thể hiện dưới góc nhìn của họ và chuyển động như một bộ phim), họ kéo hình ảnh gần lại và phóng to ra. Tiếp đến, họ tưởng tượng vị ngọt lịm và mát lạnh trên lưỡi (cảm nhận), họ nghe thấy tiếng mút kem chùn chụt (âm thanh) và họ kêu lên rằng, *"Chu cha... Ngon quá!"*. Họ làm việc này cho đến khi cảm giác thèm ăn tăng đến độ họ không thể chịu được nữa. Thế là họ nhảy dựng lên và chạy ngay ra quầy bán kem.

Đây cũng chính là mức độ động lực thúc đẩy mà những người thành công tạo ra khi họ nghĩ về mục tiêu cá nhân của họ. Bạn hãy tưởng tượng đến lúc bạn có thể áp dụng kỹ thuật này vào việc đạt mục tiêu của bạn, như mở công ty hay bắt tay vào một dự án đầy cam go, thì kết quả mà bạn gặt hái sẽ như thế nào?

Thật là tuyệt đúng không? Những người thành công tuyệt đỉnh làm việc này một cách tự nhiên và nhẹ nhàng trong tâm trí họ. Và bây giờ đến lượt bạn, một cách có chủ đích, hãy học cách hâm nóng nguồn động lực bên trong để đạt được bất kỳ mục tiêu nào bạn muốn.

GIẢM CƯỜNG ĐỘ CẢM XÚC VỀ NHỮNG SỰ VIỆC TIÊU CỰC

Bên cạnh việc tăng cường cảm xúc tích cực, bạn cũng có thể thay đổi các giác quan nội tại về những sự việc tồi tệ để giảm bớt cảm xúc tiêu cực trong bạn.

Ví dụ như lúc bạn muốn giảm cảm giác sợ hãi, lo lắng về việc tiếp xúc với người lạ hay bước lên sân khấu, hay lúc bạn muốn đẩy lùi nỗi buồn phiền vì một chuyện không vui nào đó. Khi bạn có cảm giác thèm ăn những thứ có hại cho sức khỏe, bạn cũng có thể làm ngược lại bằng cách kéo hình ảnh ra xa và đặt hình ảnh dưới góc nhìn của người khác.

Chúng ta hãy cùng nhau làm bài tập thử nghiệm ngay bây giờ.

Bạn đã bao giờ thất bại hay phiền muộn chưa? Trong lòng bạn vẫn còn vướng mắc chuyện buồn nào không? Một số người đã làm gì đến nỗi tự giam cầm mình trong những cảm xúc tiêu cực? Họ vô tình sử dụng các giác quan nội tại để tái hiện sự việc tiêu cực trong tâm trí hết lần này qua lần khác, làm chúng bùng nổ lên (tăng kích cỡ hình ảnh và âm lượng). Họ nghe thấy giọng nói đay nghiến ngày nào và củng cố thêm cảm giác tồi tệ của họ về sự việc đó.

Nào, chúng ta hãy cùng khám phá cách thức xử lý sự việc tiêu cực của người thành công nhé. Một cách có ý thức, họ chuyển đổi các giác quan nội tại để giảm cường độ cảm xúc liên quan đến sự việc tệ hại đó.

Bây giờ, bạn hãy nghĩ về một chuyện buồn, lưu ý các giác quan nội tại của bạn trong lúc này và đánh giá mức độ cảm xúc đau buồn của bạn từ 1 đến 10.

CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI CỦA SỰ VIỆC TIÊU CỰC (Ví dụ)

THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Lớn
Phân tán ▮▮▮ Tập trung?	Tập trung
Tối ▮▮▮ Sáng?	Sáng
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc
Xa ▮▮▮ Gần?	Gần
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung
Vị trí hình ảnh?	Hơi lệch khỏi trung tâm

THÍNH GIÁC	
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Tiếng người đang la mắng bạn
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Phía trước
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	To
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Trung bình
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Trung bình

GIỌNG NÓI THẦM	
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Ôi không!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Trung bình

CẢM NHẬN	
Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở lồng ngực
Hình dạng gì?	Hình vuông
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Rất lớn
Tĩnh hay Động?	Chuyển động
Hướng di chuyển là gì?	Đi xuống
Nhẹ ▮▮▮ Nặng?	Nặng
Cường độ từ 1 đến 10	8

Bây giờ, tôi muốn bạn hãy thay đổi các giác quan nội tại từng cái một và lưu ý mức độ cảm xúc của bạn tăng giảm như thế nào. Nói một cách tổng quát, hãy di chuyển các giác quan nội tại từ phải sang trái trong danh sách trên. Ví dụ, đối với thị giác, hãy di chuyển từ "dưới góc nhìn của bạn" sang "dưới góc nhìn của người khác", chuyển bộ phim thành một bức tranh bất động, giảm cỡ hình ảnh xuống còn phân nửa, phân tán hình ảnh và chuyển từ "đủ màu sắc" sang "trắng đen".

Cảm giác tồi tệ vừa rồi của bạn có giảm đi nhiều không? Thường thì sẽ giảm đấy. Tuy nhiên, một số người có thể không cảm thấy thế, do đó, bạn cần phải thử mới biết chắc được.

Việc kế tiếp là chuyển đổi thính giác nội tại. Hãy giảm âm thanh mà bạn nghe thấy từ lớn đến cực nhỏ, chuyển hướng âm thanh từ phía trước sang bên phải bạn. Bạn có thể đẩy âm vực lên cực cao đến mức nghe như tiếng rít gió, không thể nghe được. Trạng thái cảm xúc của bạn bây giờ ra sao?

Cuối cùng, thay đổi vị trí cảm xúc từ lồng ngực xuống bụng của bạn. Đổi hình dạng cảm giác từ "hình vuông" sang "hình tam giác", giảm kích cỡ xuống còn bé cỡ hạt đậu v.v... Chuyện gì sẽ xảy ra? Quá trình này được minh họa bên dưới.

CHUYỂN ĐỔI CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI ĐỂ GIẢM CƯỜNG ĐỘ CẢM XÚC VỀ SỰ VIỆC TIÊU CỰC

THỊ GIÁC

Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn	Dưới góc nhìn của người khác
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim	Hình ảnh đứng yên
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Lớn	Nhỏ
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?	Tập trung	Phân tán
Tối ▮▮▮▮ Sáng?	Sáng	Tối
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc	Trắng đen
Xa ▮▮▮▮ Gần?	Gần	Xa
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung	(giữ nguyên)
Vị trí hình ảnh?	Ở trung tâm	Ở góc phải phía dưới cùng

THÍNH GIÁC

Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Tiếng người đang la mắng bạn	
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Phía trước	Từ bên phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn điệu	(giữ nguyên)
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	To	Rất nhỏ
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Trung bình	Âm vực cực cao
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Trung bình	Rất chậm

GIỌNG NÓI THẦM

Bạn tự nói gì với bản thân?	"Ôi không!"	
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải	Bên tai trái
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn điệu	(giữ nguyên)
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình	Rất nhỏ
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp	Âm vực cực cao
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Trung bình	Rất chậm

CẢM NHẬN

Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở lồng ngực	Chuyển xuống bụng
Hình dạng gì?	Hình vuông	Hình tam giác
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Rất lớn	Rất nhỏ (cỡ hạt đậu)
Tĩnh hay Động?	Chuyển động	Đứng yên
Hướng di chuyển là gì?	Đi xuống	(giữ nguyên)
Nhẹ ▮▮▮▮ Nặng?	Nặng	Nhẹ
Cường độ từ 1 đến 10	8	2

** Hãy lưu ý rằng bạn cần không chuyển đổi một số giác quan nội tại (giữ nguyên). Ví dụ, khi hình ảnh thị giác đã được "đóng khung", tức là nó đã bị giảm cường độ. Bạn không cần chuyển nó sang "toàn cảnh", việc này chỉ khiến cảm giác đau buồn tăng thêm mà thôi.*

XÁC ĐỊNH YẾU TỐ THÚC ĐẨY BẠN

Khi làm bài tập thử nghiệm về việc quản lý tâm trí và chuyển đổi cường độ cảm xúc, bạn sẽ nhận thấy rằng việc thay đổi một số giác quan nội tại không có tác dụng, trong khi một số khác chỉ mang lại hiệu quả thấp và số còn lại thì tạo ra sự khác biệt lớn khi được chuyển đổi.

Một số người cảm nhận cường độ cảm xúc của họ chuyển đổi rõ rệt nhất khi họ thay đổi thị giác nội tại. Một số khác lại có khuynh hướng thay đổi cảm xúc mạnh mẽ với cảm nhận nội tại còn thị giác nội tại không mang lại tác dụng cho họ.

Những giác quan nội tại mà khi được chuyển đổi tạo ra tác động lớn đến trạng thái cảm xúc của bạn được gọi là Yếu Tố Thúc Đẩy. Ví dụ, nếu việc thay đổi hình ảnh từ góc nhìn của người khác sang góc nhìn của bạn khiến nguồn động lực trong bạn nhảy vọt từ 2 đến 8, thì góc nhìn của hình ảnh chắc chắn là yếu tố thúc đẩy bạn.

Tôi muốn bạn hãy quay lại bài tập vừa rồi và lưu ý những yếu tố thúc đẩy nào có tác dụng mạnh mẽ nhất đối với bạn. Những yếu tố thúc đẩy này cực kỳ quan trọng. Một khi bạn biết được yếu tố thúc đẩy bạn là gì, bạn chỉ cần thay đổi một vài yếu tố là có thể thay đổi được cường độ cảm xúc của bạn một cách bất ngờ.

Nói một cách ngắn gọn, để tăng cường hay giảm thiểu cường độ của bất kỳ trạng thái cảm xúc nào, bạn chỉ cần chuyển đổi hai hay ba yếu tố thúc đẩy chính của bạn.

Việc chuyển đổi yếu tố thúc đẩy này có tác dụng cực kỳ hiệu quả đối với tôi. Tôi phát hiện các yếu tố thúc đẩy của mình là góc nhìn hình ảnh, khoảng cách xa/gần, âm lượng giọng nói thầm và kích cỡ của cảm nhận. Do đó, khi tôi không có động lực làm một việc gì đó, viết tiếp quyển sách mới chẳng hạn, tôi chỉ cần chuyển đổi các giác quan nội tại thúc đẩy tôi cho đến lúc tôi cảm thấy cực kỳ hăng hái hành động.

Tôi nghĩ đến cảnh bản thân mình ngồi viết và nhận thấy nguồn động lực viết sách trong tôi chỉ ở mức độ 4. Sau đó, tôi chuyển hình ảnh dưới góc nhìn của tôi, kéo hình ảnh lại gần sát tôi và tôi tự thúc đẩy bản thân rằng, *"Làm việc nào!"*, đồng thời tăng gấp đôi kích cỡ cảm nhận trong lồng ngực mình. Chỉ sau vài giây, nguồn động lực trong tôi tăng lên 10 khiến tôi hăm hở ngồi vào viết sách liên tục trong vài giờ đồng hồ.

ÁP DỤNG CÔNG THỨC CỦA CẢM XÚC: CHUYỂN ĐỔI GIỮA CÁC CẢM XÚC

Trong chương về dáng vẻ điệu bộ, chúng ta đã biết rằng mỗi cảm xúc của chúng ta có một dáng vẻ điệu bộ riêng biệt gắn liền với nó. Tương tự, não bộ của chúng ta cũng có khuynh hướng thể hiện từng cảm xúc khác nhau trong tâm trí mỗi người.

Nếu bạn cảm thấy phấn khởi muốn làm một việc, đó là vì các giác quan nội tại của bạn được sắp xếp theo một cách nhất định. Ngược lại, khi bạn rơi vào trạng thái lười biếng và muốn trì hoãn công việc, các giác quan nội tại của bạn sẽ được thể hiện theo một kiểu khác.

Vậy chuyện gì sẽ xảy ra nếu trong lúc cảm thấy lười biếng, bạn chuyển đổi các giác quan nội tại của bạn sang trạng thái hăng hái? Bạn sẽ lập tức cảm thấy có động lực làm đúng cái công việc mà bạn vừa cảm thấy lười và không muốn làm.

Quá trình này gọi là Áp Dụng Công Thức Của Cảm Xúc. Giải thích một cách cơ bản, trước hết bạn cần tìm được công thức hay "bản thiết kế" của cảm xúc phấn khởi trong tâm trí bạn. Sau đó, bạn mang "công thức cảm xúc phấn khởi" này áp dụng vào một sự việc khác, bạn sẽ lập tức cảm thấy phấn khởi về việc đó.

Quá trình này có năm bước chính:

Bước 1 Tìm hiểu các giác quan nội tại của trạng thái Lười Biếng.

Bước 2 Tìm hiểu các giác quan nội tại của trạng thái Hăng Hái.

Bước 3 Lưu ý sự khác biệt giữa các giác quan nội tại của hai trạng thái. Đây chính là các Yếu Tố Thúc Đẩy bạn.

Bước 4 Mang những giác quan nội tại của trạng thái Hăng Hái vào những lúc bạn cảm thấy Lười Biếng.

Bước 5 Thử nghiệm

Bước 1. Tìm hiểu các giác quan nội tại của trạng thái Lười Biếng

Trước hết, bạn hãy nghĩ về một việc gì đó mà bạn phải làm nhưng không có động lực bắt tay vào làm. Ví dụ như lau dọn nhà cửa hay hoàn tất một dự án được giao.

Hãy nhắm mắt lại và tưởng tượng cảnh bạn lau nhà hay hoàn tất một dự án. Khi nghĩ về công việc mà bạn đang lười không muốn làm này, bạn hãy viết ra những cảm quan nội tại của bạn. Ví dụ, "công thức cảm xúc lười biếng" có thể tương tự như danh sách bên dưới. Trong thang điểm từ 1 đến 10, động lực lau nhà hay hoàn tất dự án của bạn có thể chỉ nằm ở mức 2.

CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI CỦA TRẠNG THÁI LƯỜI BIẾNG
(ví dụ, lau nhà hay hoàn tất một dự án)

THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của người khác
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Nhỏ
Phân tán ▮▮▮ Tập trung?	Tập trung
Tối ▮▮▮ Sáng?	Tối
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Trắng đen
Xa ▮▮▮ Gần?	Gần
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung
Vị trí hình ảnh?	Hơi lệch khỏi trung tâm

THÍNH GIÁC	
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Không có
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Không có

GIỌNG NÓI THẦM	
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Mình có cần phải làm việc này bây giờ không?"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp (giọng nghe rất nhàm chán)
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Chậm

CẢM NHẬN	
Vị trí cảm giác của bạn là ở đâu?	Ở chân tay
Hình dạng gì?	Hình vuông
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Lớn
Tĩnh hay Động?	Chuyển động
Hướng di chuyển là gì?	Đi xuống
Nhẹ ▮▮▮ Nặng?	Nặng
Cường độ từ 1 đến 10	2



Bước 2. Tìm hiểu các giác quan nội tại của trạng thái Hăng Hái (ví dụ, đi lướt ván)

Bây giờ, bạn hãy thoát khỏi trạng thái cảm xúc trên và nghĩ về một việc gì đó mà bạn có động lực muốn làm lúc này. Ví dụ như đi lướt ván hay đi sắm bộ váy mới. Hãy nhắm mắt lại và nghĩ về việc đó. Trong thang điểm từ 1 đến 10, nguồn động lực đi lướt ván hoặc đi mua sắm của bạn là 9 hoặc thậm chí 10. Hãy lập danh sách các giác quan nội tại của bạn về sự việc đầy hào hứng này, tương tự ví dụ bên dưới.

CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI CỦA TRẠNG THÁI HĂNG HÁI

THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Lớn hơn
Phân tán ▮▮▮ Tập trung?	Tập trung
Tối ▮▮▮ Sáng?	Sáng hơn
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc
Xa ▮▮▮ Gần?	Gần
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Toàn cảnh
Vị trí hình ảnh?	Ở trung tâm

THÍNH GIÁC

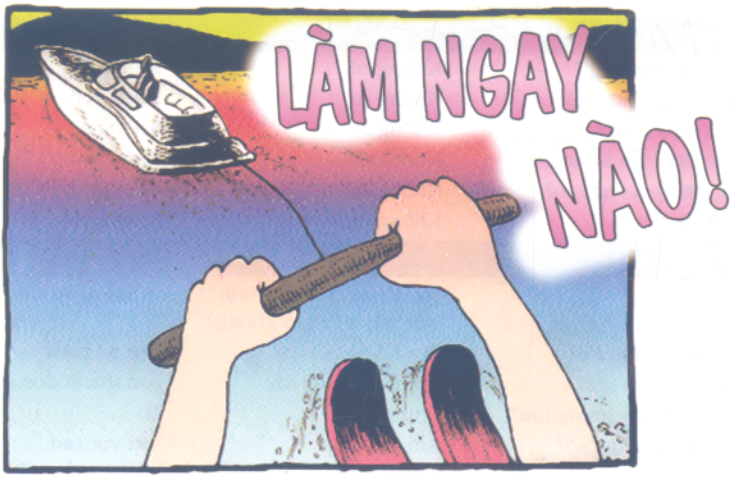
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Không có
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Không có

GIỌNG NÓI THẦM

Bạn tự nói gì với bản thân?	"Làm ngay nào!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	To
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực cao (giọng nghe rất hào hứng)
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Nhanh

CẢM NHẬN

Vị trí cảm giác của bạn là ở đâu?	Ở lồng ngực
Hình dạng gì?	Hình tròn
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Rất lớn
Tĩnh hay Động?	Chuyển động
Hướng di chuyển là gì?	Đi lên
Nhẹ ▮▮▮ Nặng?	Nhẹ
Cường độ từ 1 đến 10	9



Bước 3. Lưu ý những điểm khác biệt

Bây giờ, bạn hãy nhìn lại và so sánh các giác quan nội tại của trạng thái Lười Biếng và trạng thái Hăng Hái. Hãy lưu ý những điểm khác nhau của các giác quan nội tại trong hai trạng thái cảm xúc này. Trong tâm trí bạn, chính những điểm này khiến bạn cảm nhận được khác biệt trong hai sự việc trên. Đó là cách tâm trí bạn phân biệt giữa những việc thúc đẩy bạn hành động với những việc không thúc đẩy bạn. Cũng xin lưu ý rằng nếu bạn gặp một mô tả giác quan nội tại giống nhau, ví dụ: cả hai hình ảnh đều "tối", bạn nên kiểm lại xem hình ảnh nào sáng hơn hình ảnh còn lại. Điều quan trọng mà bạn cần nhớ là các giác quan nội tại của mỗi người thể hiện không giống nhau.

	TRẠNG THÁI LƯỜI BIẾNG (Hoàn tất dự án)	TRẠNG THÁI HĂNG HÁI (Đi lướt ván)
THỊ GIÁC		
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Góc nhìn của người khác	Góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Nhỏ	Lớn hơn
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?	Tập trung	Tập trung
Tối ▮▮▮▮ Sáng?	Tối	Sáng hơn
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Trắng đen	Đủ màu sắc
Xa ▮▮▮▮ Gần?	Gần	Gần hơn
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung	Toàn cảnh
Vị trí hình ảnh?	Hơi lệch khỏi trung tâm	Ở trung tâm
THÍNH GIÁC		
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Không có	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Không có	Không có
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Không có	Không có
GIỌNG NÓI THẦM		
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Mình có cần phải làm việc này bây giờ không?"	"Làm ngay nào!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình	To
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp (giọng nghe rất nhàm chán)	Âm vực cao (giọng nghe rất hào hứng)
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Chậm	Nhanh hơn

CẢM NHẬN		
Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở chân tay	Ở lồng ngực
Hình dạng gì?	Hình vuông	Hình tròn
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Lớn	Rất lớn
Tĩnh hay Động?	Chuyển động	Chuyển động
Hướng di chuyển là gì?	Đi xuống	Đi lên
Nhẹ ▮▮▮▮ Nặng?	Nặng	Nhẹ

Bước 4. Mang các giác quan nội tại của trạng thái Hăng Hái vào những lúc bạn cảm thấy lười biếng

Bây giờ đến phần hào hứng nhất. Tôi muốn bạn một lần nữa hãy nghĩ về việc mà bạn không muốn làm (ví dụ, hoàn tất dự án). Khi bạn nghĩ về việc này, tôi muốn bạn hãy chuyển đổi các giác quan nội tại của trạng thái Lười Biếng sang các giác quan nội tại của trạng thái Hăng Hái.

Khi bạn vẫn đang nghĩ về việc hoàn tất dự án, hãy chuyển các hình ảnh từ "góc nhìn của người khác" thành "góc nhìn của bạn". Bạn có cảm thấy có động lực làm dự án hơn không? Cường độ cảm xúc có tăng lên trên mức 2 không? Bây giờ, bạn hãy làm cho những hình ảnh chuyển động trong bộ phim to ra, sáng hơn như những lần bạn cảm thấy hào hứng. "Bật nút" chuyển hình ảnh từ "trắng đen" sang "đủ màu sắc", kéo hình ảnh ra chính giữa trung tâm và phá bỏ khung để thấy toàn cảnh, tương tự như lúc bạn ở trong trạng thái hăng hái. Nguồn động lực hành động trong bạn bây giờ thế nào rồi?

Trạng thái Lười Biếng
(Hoàn tất dự án)

Trạng thái Hăng Hái
(Đi lướt ván)

Trạng thái Lười Biếng
(Hoàn tất dự án)

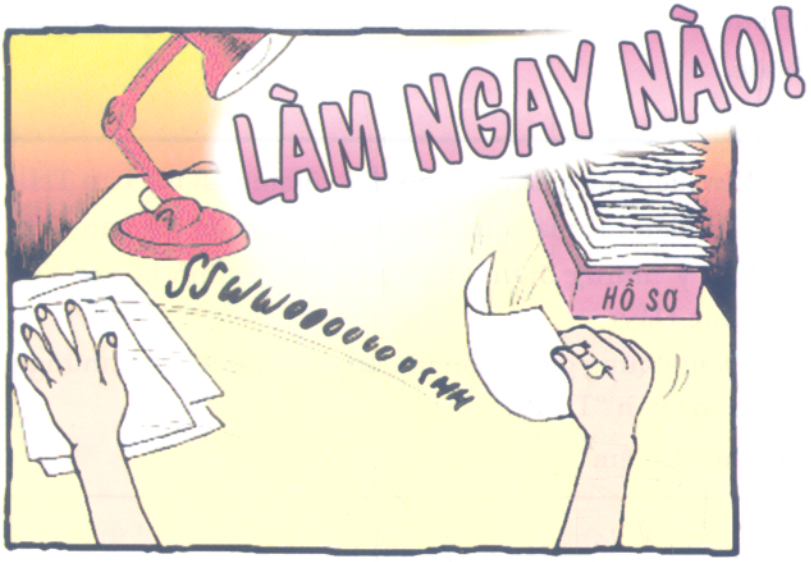
Bây giờ, khi bạn nghĩ về việc hoàn tất dự án, hãy nói to với bản thân bằng giọng điệu nhanh và phấn khởi, *"Làm ngay nào!"*, giọng điệu phải giống y hệt lúc bạn đang hào hứng. Bạn cảm thấy hăng hái đến mức nào rồi?

Cuối cùng, hãy chuyển đổi các cảm nhận nội tại của bạn. Hãy mang những cảm nhận từ chân tay vào lồng ngực. Làm tròn dần cảm giác, khiến nó to ra và nhẹ hơn như kích cỡ của cảm nhận hăng hái. Sau đó, hãy tạo ra những chuyển động hướng lên. Mức độ hào hứng của bạn tăng đến đâu rồi? Đối với đa số mọi người, đến lúc này động lực hoàn tất dự án của họ đã nhảy vọt từ 2 đến 9 hoặc 10.

	TRẠNG THÁI LƯỜI BIẾNG (Hoàn tất dự án)
THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Lớn hơn
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?	Tập trung
Tối ▮▮▮▮ Sáng?	Sáng hơn
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc
Xa ▮▮▮▮ Gần?	Gần hơn
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Toàn cảnh
Vị trí hình ảnh?	Ở trung tâm
THÍNH GIÁC	
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Ầm ĩ?	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Không có
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Không có

GIỌNG NÓI THẦM	
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Làm ngay nào!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Âm thanh đơn sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮ Âm lượng lớn?	To
Âm vực thấp ▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực cao (giọng nghe rất hào hứng)
Chậm ▮▮▮ Nhanh?	Nhanh hơn

CẢM NHẬN	
Vị trí cảm giác của bạn là ở đâu?	Ở lồng ngực
Hình dạng gì?	Hình tròn
Kích cỡ như thế nào? Nhỏ ▮▮▮ Lớn?	Rất lớn
Tĩnh hay Động?	Chuyển động
Hướng di chuyển là gì?	Đi lên
Nhẹ ▮▮▮ Nặng?	Nhẹ



Bước 5. Thử nghiệm

Hãy quan sát xem bạn trở nên hào hứng như thế nào khi bạn nghĩ về việc hoàn tất dự án, sau khi bạn đã áp dụng "bản thiết kế của trạng thái Hăng Hái".

CHUYỂN ĐỔI TỪ TRẠNG THÁI CĂM GHÉT SANG TRẠNG THÁI YÊU THÍCH

Bất cứ khi nào bạn muốn cảm nhận khác biệt về một sự việc nào đó, chỉ cần thay thế các giác quan nội tại của sự việc đó bằng các giác quan nội tại của cảm giác mà bạn muốn có. Bạn có thể làm ngược lại không, ví dụ như chuyển từ trạng thái hào hứng làm một việc gì sang trạng thái không hào hứng nữa? Dĩ nhiên là được. Cách làm này sẽ rất hữu ích nếu bạn có khuynh hướng tiêu xài phung phí hay ăn uống quá độ. Bạn có thể nghĩ về việc tiêu tiền và chuyển các giác quan nội tại sang trạng thái trì hoãn. Như thế, khi nghĩ đến việc tiêu tiền, bạn sẽ chần chừ thay vì tiêu ngay không cần suy nghĩ.

Một ứng dụng hiệu quả khác của phương pháp này là thay đổi cảm giác của bạn về món ăn mà bạn rất thích, nhưng lại không tốt cho sức khỏe của bạn. Một lần nữa, chúng ta hãy cùng đi qua năm bước.

Bước 1 Tìm hiểu các giác quan nội tại về món ăn mà bạn THÍCH

Bước 2 Tìm hiểu các giác quan nội tại về món ăn mà bạn GHÉT

Bước 3 Lưu ý những điểm khác biệt. Đây chính là các Yếu Tố Thúc Đẩy

Bước 4 Mang những giác quan nội tại của "Ghét" vào những món ăn mà bạn "Thích"

Bước 5 Thử nghiệm

Bước 1. Tìm hiểu các giác quan nội tại về món ăn mà bạn thích

Tôi muốn bạn hãy nghĩ về một thứ mà bạn thích ăn (hay uống) nhưng không tốt cho bạn. Một thứ gì mà nghe đến là bạn thèm rỏ dãi liền. Ví dụ như món bò bít tết. Bây giờ, bạn hãy nhắm mắt lại và tưởng tượng cảnh bạn đang thưởng thức một miếng bò bít tết. Hãy lập danh sách những giác quan nội tại của bạn về món

ăn tuyệt vời này, như ví dụ bên dưới. Hãy lưu ý rằng trong trường hợp này, bạn tập trung nhiều hơn vào các cảm nhận nội tại vì nó liên quan đến thức ăn. Bạn cũng tập trung vào những khía cạnh khác như mùi vị, độ mềm của miếng thịt. Hãy để ý xem cảm giác thèm ăn của bạn bây giờ đang ở mức bao nhiêu trong thang điểm từ 1 đến 10. Nó nên ở mức 9 hoặc 10.

CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI KHI BẠN NGHĨ VỀ MÓN ĂN MÀ BẠN THÍCH (ví dụ, món bò bít tết)

THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Lớn
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?	Tập trung
Tối ▮▮▮▮ Sáng?	Sáng
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc (miếng thịt bò đậm màu và mềm)
Xa ▮▮▮▮ Gần?	Gần
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Toàn cảnh
Vị trí hình ảnh?	Ở trung tâm

THÍNH GIÁC	
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Không có
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Không có

GIỌNG NÓI THẦM	
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Ngon tuyệt!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Đa âm sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Chậm

CẢM NHẬN	
Món ăn đó có vị như thế nào?	Ngon và đậm đà
Miếng thịt bò như thế nào?	Mềm, dày và rất ngon
Mùi của nó như thế nào?	Giống mùi thịt nướng, thơm lừng
Nhiệt độ như thế nào?	Ấm
Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở miệng

Bước 2. Tìm hiểu các giác quan nội tại về món ăn mà bạn ghét

Bây giờ, bạn hãy nghĩ về một món ăn mà bạn cực kỳ ghét. Thật sự, bạn ghét món đó càng nhiều càng tốt. Một số người nghĩ đến gan heo, óc heo hay thận heo. Tôi có một học viên thích ăn tất cả các món ăn trên đời, nên tôi bảo anh nghĩ về việc ăn rác rưởi thối nát, bốc mùi. Chỉ cần nghĩ đến đó cũng đủ khiến anh muốn nôn thốc nôn tháo.

Bây giờ, hãy tưởng tượng trước mặt bạn là món ăn mà bạn cực kỳ ghét. Sau đó, hãy tưởng tượng bạn đang ăn món đó và để tâm đến mùi vị của nó. Tôi biết việc này rất khó khăn nhưng hãy làm hết sức mình để đạt kết quả. Tiếp đến, hãy tạo danh sách các giác quan nội tại như ví dụ bên dưới.

CÁC GIÁC QUAN NỘI TẠI CỦA MÓN ĂN MÀ BẠN GHÉT (ví dụ, gan heo)

THỊ GIÁC	
Góc nhìn của bạn hay Góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh Tĩnh hay Động?	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Lớn
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?	Tập trung
Tối ▮▮▮▮ Sáng?	Sáng
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Trắng đen
Xa ▮▮▮▮ Gần?	Xa hơn
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Đóng khung
Vị trí hình ảnh?	Ở trung tâm

THÍNH GIÁC	
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Không có
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Không có

GIỌNG NÓI THẦM	
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Tởm quá!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Đa âm sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	To
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực cao
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Nhanh

CẢM NHẬN	
Món ăn đó có vị như thế nào?	Vị tanh như thịt sống và mặn
Miếng gan đó như thế nào?	Mỏng, dính nhớp nháp
Mùi của nó như thế nào?	Hăng cay
Nhiệt độ như thế nào?	Lạnh và ẩm ướt
Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở lưỡi (cảm giác muốn ói ngược ra)

Bước 3. Lưu ý những điểm khác biệt. Đó chính là các yếu tố thúc đẩy bạn

	THÍCH (bò bít tết)	GHÉT (gan heo)
THỊ GIÁC		
Dưới góc nhìn của bạn hay Dưới góc nhìn của người khác?	Dưới góc nhìn của bạn	Dưới góc nhìn của bạn
Hình ảnh đứng yên hay Chuyển động?	Chuyển động như một bộ phim	Chuyển động như một bộ phim
Nhỏ ▮▮▮▮ Lớn?	Lớn	Lớn
Phân tán ▮▮▮▮ Tập trung?	Tập trung	
Tối ▮▮▮▮ Sáng?	Sáng	Sáng
Trắng đen hay Đủ màu sắc?	Đủ màu sắc	Trắng đen
Xa ▮▮▮▮ Gần?	Gần	Xa hơn
Đóng khung hay Toàn cảnh?	Toàn cảnh	Đóng khung
Vị trí hình ảnh?	Ở trung tâm	Ở trung tâm
THÍNH GIÁC		
Bạn nghe thấy âm thanh gì?	Không có	Không có
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Không có	Không có
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Không có	Không có
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Không có	Không có
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Không có	Không có
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Không có	Không có
GIỌNG NÓI THẦM		
Bạn tự nói gì với bản thân?	"Ngon tuyệt!"	"Tởm quá!"
Hướng âm thanh từ đâu tới?	Bên tai phải	Bên tai phải
Đơn âm sắc hay Đa âm sắc?	Đa âm sắc	Đa âm sắc
Âm lượng nhỏ ▮▮▮▮ Âm lượng lớn?	Trung bình	To
Âm vực thấp ▮▮▮▮ Âm vực cao?	Âm vực thấp	Âm vực cao
Chậm ▮▮▮▮ Nhanh?	Chậm	Nhanh
CẢM NHẬN		
Món ăn đó có vị như thế nào? và mặn	Ngon và đậm đà	Vị tanh như thịt sống
Miếng thịt bòmiếng gan đó như thế nào?	Mềm, dày và rất ngon	Mỏng, dính nhớp nháp
Mùi của nó như thế nào?	Giống mùi thịt nướng, thơm lừng	Hăng cay
Nhiệt độ như thế nào?	Ấm	Lạnh và ẩm ướt
Vị trí cảm giác của bạn ở đâu?	Ở miệng	Ở lưỡi (cảm giác muốn ói ngược ra)

Bước 4. Mang những giác quan nội tại của cảm giác "ghét" vào những món ăn mà bạn thích

Hãy nghĩ về món ăn mà bạn yêu thích một lần nữa và tưởng tượng cảnh bạn đang ăn nó. Tuy nhiên, hãy dùng các giác quan nội tại của cảm giác "ghét" vào món ăn này.

Đầu tiên, hãy tưởng tượng bản thân bạn đang sẵn sàng ăn miếng thịt bò bít tết thơm ngon. Hãy chuyển hình ảnh "đủ màu sắc" thành màu "trắng đen". Sau đó, hãy đóng khung hình ảnh lại và đẩy nó ra xa. Mức độ thèm ăn của bạn đã giảm xuống chưa?

Tiếp đến, hãy tưởng tượng miếng thịt bò có vị tanh như thịt sống và mùi hăng cay như gan heo. Bây giờ, hãy đưa miếng thịt bò vào miệng nhai, để ý đến vị mặn, tanh như thịt sống, miếng thịt mỏng và dính nhớp nháp và mùi vị y hệt một miếng gan heo. Kế tiếp, hãy tự nói với bản thân, *"Tởm quá!"* với giọng điệu lớn và âm vực cao. Cảm giác như lưỡi bạn muốn nhợn ra khi miếng gan heo sống trôi tuột xuống cổ họng bạn.

Đến lúc này, chỉ cần nghĩ đến miếng thịt bò bít tết sẽ cho bạn cảm giác "nổi da gà" như miếng gan heo. Bây giờ bạn còn muốn ăn món bò bít tết nữa không?

Bước 5. Thử nghiệm

Mục đích của bài tập này không phải là để bạn không bao giờ ăn món thịt bò bít tết nữa, mà là nhằm giúp bạn giảm hay hạn chế cảm giác thèm ăn. Và lần tới khi bạn nhìn thấy món ăn đó, bạn có thể từ chối không ăn nếu cần thiết.

Kỹ thuật này cực kỳ hiệu nghiệm trong việc giúp các học viên của tôi kiềm chế những thói quen ăn uống xấu. Trong quá khứ, họ phải áp dụng kỷ luật với bản thân để không ăn quá mức, ngay

cả khi họ rất thèm những món béo. Họ nhanh chóng cảm thấy tồi tệ vì đã không cưỡng lại được cám dỗ và bỏ nửa chừng việc ăn kiêng. Tuy nhiên, bằng cách sử dụng phương pháp này, họ thay đổi được mối liên kết giữa hệ thần kinh với những món ăn có hại. Do đó, mỗi khi nghĩ đến miếng bánh hamburger hấp dẫn, họ cảm thấy bình thường hoặc thậm chí không muốn ăn. Đồng thời, họ lập trình được não bộ của họ yêu thích những món ăn có lợi cho sức khỏe. Nhiều người trong số họ đã giảm được hơn 13 ký trong vòng sáu tháng mà không cần nỗ lực gì nhiều.

Bây giờ, chúng ta hãy cùng khám phá những phương pháp hiệu quả hơn bằng việc sử dụng các giác quan nội tại.

KỸ THUẬT XUYÊN TẠC: LÀM THẾ NÀO ĐỂ XÓA BỎ MỘT SỰ VIỆC CỰC KỲ TIÊU CỰC

Đôi khi một sự việc tiêu cực có tác động quá mạnh khiến bạn đau buồn tột độ, việc thay đổi các giác quan nội tại có thể không đủ để giúp bạn vượt qua cảm giác nặng nề đó. Trong những tình huống này, bạn phải dùng đến "Kỹ Thuật Xuyên Tạc".

Đây là một trong những kỹ thuật hiệu quả nhất được dùng để làm trung hòa một trải nghiệm cực kỳ tiêu cực. Chúng ta hãy cùng thử nghiệm việc này nhé.

Tôi muốn bạn hãy nghĩ về một chuyện buồn xảy ra trong thời gian gần đây. Một chuyện mà khiến bạn đau đớn mỗi khi nghĩ đến nó. Có thể là sếp hay khách hàng của bạn đối xử vô lý với bạn. Bạn có nghĩ ra chuyện gì chưa? Tuyệt lắm!

Bây giờ, tôi muốn bạn hãy nhắm mắt lại và quay lại sự việc tồi tệ này như một bộ phim trong tâm trí bạn – từ đầu đến cuối. Sau đó, hãy tưởng tượng bạn bấm nút ngừng khi bộ phim kết thúc và kiểm tra xem cường độ cảm xúc tiêu cực trong bạn đang ở mức nào.

Tiếp đến, tôi muốn bạn hãy quay ngược bộ phim lại từ cuối phim đến đầu phim, với tốc độ quay nhanh gấp ba lần tốc độ bình thường. Có nghĩa là bạn hãy tưởng tượng mọi thứ đang chuyển động ngược. Bạn nhìn thấy mọi người đi lùi về phía sau, từ ngữ của họ chui ngược vào miệng họ, âm thanh cũng quay ngược.

Khi quay đến đầu phim, bạn lại tiếp tục quay tiếp phim với tốc độ nhanh gấp ba lần tốc độ bình thường để những hình ảnh và âm thanh qua cực nhanh và mọi thứ trở nên cực kỳ khôi hài. Bạn cứ quay tới quay lui bộ phim liên tục với tốc độ nhanh như thế.

Khi bạn làm việc này, tôi muốn bạn thay đổi những hình ảnh thể hiện trong tâm trí bạn bằng cách bóp méo, vặn vẹo thị giác nội tại và thính giác nội tại. Hãy tưởng tượng những nhân vật trong câu chuyện này mọc thêm hai tai chuột Mickey còn mũi của họ thì mọc dài ra như Pinocchio.

Bạn cũng có thể tưởng tượng ông sếp của bạn đội một cái áo ngực trên đầu và cái bụng phệ của ông ta nhấp nhô dưới bộ váy múa balê màu hồng. Tiếp đến, bạn hãy lồng nhạc nền hài hước vào phim và làm cho giọng nói của mọi người nghe chí chóe như mấy con sóc nói chuyện trong phim hoạt hình. Một lần nữa, khi bạn làm việc này, hãy quay bộ phim tới lui thật nhanh, ít nhất là năm đến tám lần.



Khi bạn hoàn tất việc này, hãy nghĩ về sự việc tồi tệ đó một lần nữa. Bây giờ bạn cảm thấy thế nào? Đa số mọi người sẽ cảm thấy rất khó mà có lại cảm giác tồi tệ lúc nãy nữa.

Thật sự, hầu hết mọi người sẽ lăn ra cười khi họ nghĩ về sự việc này. Chuyện gì đã xảy ra? Bằng cách thay đổi những hình ảnh thể hiện trong tâm trí về sự việc trong quá khứ, bạn thay đổi được trạng thái cảm xúc gắn liền với nó. Cùng một sự việc tồi tệ, nhưng bây giờ nó lại khiến bạn buồn cười hoặc cảm thấy bình thường.

Dưới đây là các bước tóm tắt của Kỹ Thuật Xuyên Tạc

1. **Nghĩ về một sự việc tồi tệ khiến bạn buồn phiền hay khó chịu**
2. **Quay lại sự việc đó trong tâm trí bạn như một bộ phim từ đầu đến cuối**
3. **Quay lùi rồi quay tới bộ phim đó với tốc độ nhanh gấp ba lần tốc độ bình thường. Bóp méo các giác quan nội tại (âm thanh và hình ảnh) để mọi thứ trở nên hài hước, thậm chí nực cười.**
4. **Lặp lại quá trình này 5-8 lần**
5. **Thử nghiệm. Hãy nghĩ về sự việc tồi tệ đó một lần nữa. Bây giờ bạn cảm thấy thế nào?**

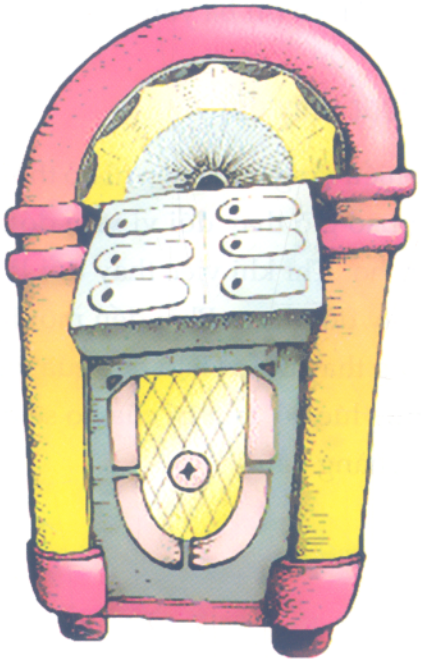
Mục đích của Kỹ Thuật Xuyên Tạc không phải là để phủ nhận sự thật rằng bạn đang gặp vấn đề rắc rối hay để tâm trí bạn trốn tránh khỏi sự việc này. Kỹ Thuật Xuyên Tạc giúp bạn trung hòa cảm xúc tồi tệ để bạn cảm thấy tích cực hơn và đưa ra những quyết định đúng đắn. Sau đó bạn sẽ hành động để giải quyết vấn đề, từ đó đạt được kết quả mà bạn mong muốn.

Để giải thích rõ hơn về kỹ thuật này, tôi xin đưa ra một hình ảnh tượng trưng là chiếc máy hát tự động. Trí nhớ của bạn được lưu trữ như những chiếc đĩa CD trong tâm trí, một số đĩa nhạc chứa những

kỷ niệm vui trong khi những đĩa khác chứa những kỷ niệm buồn. Bất cứ khi nào có ai đó bấm nút bật nhạc, bạn bắt đầu chơi một đĩa nhạc và rơi vào một trạng thái cảm xúc gắn liền với đĩa nhạc đó.

Ví dụ, mỗi lúc nhìn thấy mặt ông sếp, nút chơi đĩa nhạc "ký ức tồi tệ" được bật lên trong tâm trí bạn khiến bạn luôn cảm thấy buồn bực. Tác dụng của Kỹ Thuật Xuyên Tạc là: bằng cách quay tới quay lui bộ phim trong tâm trí và bóp méo các giác quan nội tại, bạn đang rạch nát đĩa nhạc CD tồi tệ của bạn.

Sau vài nhát rạch như thế, đĩa nhạc đó sẽ không bao giờ hoạt động như trước nữa. Ký ức buồn đó sẽ không bao giờ làm phiền bạn nữa. Bạn có thể sử dụng kỹ thuật này mỗi khi có một việc gì tồi tệ trong quá khứ níu giữ cảm xúc của bạn.



MÔ THỨC VÚT NHANH: LÀM THẾ NÀO ĐỂ THAY ĐỔI THÓI QUEN CỐ HỮU

Ai trong chúng ta cũng có vài thói quen xấu khó bỏ. Nhiều người tin rằng họ không thể thay đổi thói quen xấu một sớm một chiều mà đôi khi cần đến vài tháng hoặc vài năm. Đây là một niềm tin cực kỳ giới hạn. Thật sự, nếu bạn suy nghĩ về việc này, sự thay đổi hầu như luôn luôn xảy ra tức thì.

Khi một người nào đó bỏ hút thuốc hay không cắn móng tay nữa, sự thay đổi đó là tức thì. Chính việc chuẩn bị cho sự thay đổi đó mới cần nhiều thời gian. Chẳng hạn, một người trong năm năm thử đủ mọi cách để bỏ hút thuốc cho đến một ngày họ bỏ hẳn, không bao giờ đụng đến điếu thuốc nữa.

Tại sao họ lại cần nhiều thời gian đến thế? Và việc gì dẫn đến sự thay đổi cuối cùng? Cần có đủ ba yếu tố để một người thay đổi...

1. Việc này PHẢI được thay đổi

Tất cả chúng ta đều hiểu rằng mình nên từ bỏ thói quen xấu. Nhưng nhiều người không bao giờ thay đổi vì việc đó chưa trở nên BẮT BUỘC trong tâm trí họ. Chỉ khi việc thay đổi là điều BẮT BUỘC phải làm, họ mới thay đổi được. Phải đến một lúc nào đó họ cảm thấy không thể không thay đổi vì hậu quả của việc không thay đổi sẽ rất tồi tệ. Vào đúng lúc đó, tâm trí của họ sẽ đẩy việc từ bỏ thói quen xấu lên ưu tiên hàng đầu.

Tôi có một người bạn (lớn tuổi hơn tôi rất nhiều) không thể nào bỏ hút thuốc trong 20 năm. Đến một ngày đứa con gái cưng 10 tuổi của anh đi học về khóc sướt mướt. Anh không thể nào chịu nổi khi thấy con gái khóc như thế nên hỏi cô bé chuyện gì đã xảy ra.

"Bố, con không muốn bố chết. Đừng bỏ con bố ơi!". "Con à, đừng ngốc thế. Ai bảo là bố sẽ chết nào?". Cô bé vẫn tiếp tục khóc, *"Con học ở trường là người hút thuốc lá sẽ chết vì bệnh ung thư. Con không muốn bố chết đâu"*. Người bố chợt cảm thấy đau nhói trong lòng khi chứng kiến đứa con gái yêu buồn bã và lo sợ đến thế. Anh bỏ hút thuốc ngay và không bao giờ đụng đến điếu thuốc nữa.

Hoặc sự thay đổi đến từ một thử thách nào đó.

Dưới đây là một câu chuyện có thật khác. Percy kể rằng anh bỏ hút thuốc khoảng 20 năm trước, khi đứa con gái nhỏ của anh thử thách anh. Anh đã cố gắng hết sức làm cho cô bé không mút tay nữa nhưng công cốc. Một hôm, khi anh nhắc cô bé đừng ngậm tay nữa, cô bé quay sang nói: *"Bố, con sẽ không ngậm tay nữa nếu bố không hút thuốc nữa"*. Anh không thể nào từ chối thử thách này. Và anh bỏ hút thuốc từ dạo đó.

Để từ bỏ thói quen xấu, việc đầu tiên mà bạn phải làm là tìm được một lý do thuyết phục bạn bỏ thói quen đó ngay bây giờ. Tôi muốn bạn hãy nghĩ đến một thói quen xấu mà bạn muốn thay đổi như cắn móng tay hay xem tivi quá độ. Và tôi muốn bạn viết vào, trong khoảng trống bên dưới, tất cả những lý do tại sao bạn PHẢI thay đổi.

Tôi phải thay đổi bởi vì

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Có một việc khác thay thế thói quen cũ

Nếu như có bao giờ bạn từ bỏ một thói quen thì đó luôn là vì bạn có một hành vi khác thay thế thói quen đó. Ngưng một hành vi nào đó để lại khoảng trống trong tâm trí bạn. Nếu bạn không thay thế nó bằng một việc khác, thói quen cũ sẽ quay lại. Ví dụ, những người bỏ hút thuốc luôn làm một việc gì đó để đáp ứng một nhu cầu do việc hút thuốc mang lại. Họ có thể ăn uống, tập thể dục hay chơi với con cái để thư giãn và khỏa lấp khoảng trống của việc bỏ hút thuốc.

3. Thói quen mới được hình thành

Không chỉ thói quen cũ phải được thay thế bởi một hành vi tích cực khác mà hành vi mới này còn phải được khắc sâu cho đến khi nó trở thành thói quen mới. Người ta nói rằng bạn phải làm một việc gì đó liên tục trong vòng 28 ngày để nó thật sự trở thành thói quen của bạn.

Nói cách khác, nếu bạn dậy sớm chạy bộ trong 28 ngày liên tục, chắc chắn bạn sẽ tạo ra thói quen dậy sớm chạy bộ. Đó là vì bạn cần phải tạo ra những liên kết nơ-ron mới để quản lý thói quen mới trong tâm trí bạn.

Một tin vui là với Mô Thức Vút Nhanh mà bạn sắp học, bạn có thể tạo ra "lối mòn" trong hệ thần kinh và cài đặt bất kỳ hành vi mới nào trong vòng 20 phút.

MÔ THỨC VÚT NHANH CHO MỘT SỰ THAY ĐỔI NHANH CHÓNG

Bạn đã sẵn sàng tạo ra những thay đổi nhanh chóng và tồn tại lâu dài chưa? Mô Thức Vút Nhanh có sáu bước chính.

Bước 1. Xác định các thói quen xấu cần được thay đổi

Đầu tiên, hãy xác định các thói quen xấu mà bạn muốn thay đổi. Ví dụ, bạn luôn ngủ gật bất cứ khi nào bạn cần làm bài tập về nhà, cắn móng tay, ăn quá độ, ngủ quá nhiều, nhậu nhẹt, hút thuốc, v.v... Hãy liệt kê những thói quen xấu của bạn bên dưới.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Trong ví dụ này, hãy giả sử bạn muốn từ bỏ thói quen ngủ nướng vào mỗi buổi sáng.

Bước 2. Xác định YẾU TỐ thúc đẩy thói quen xấu đó

Mỗi một hành vi đều được thúc đẩy bởi một thứ gì mà chúng ta nhìn thấy, nghe thấy hay cảm thấy (hoặc kết hợp lại). Những yếu tố này gọi là HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY. Ví dụ, làm thế nào mà não của bạn biết được lúc nào bạn cần hút thuốc? Thường là khi bạn cảm thấy căng thẳng hay nhàm chán (cảm nhận) hay bạn nhìn thấy người khác hút thuốc (thị giác).

Bạn phải xác định yếu tố THÚC ĐẨY hành vi tiêu cực của bạn. Trong ví dụ này, yếu tố thúc đẩy có thể là tiếng chuông đồng hồ báo thức khiến bạn muốn ngủ nướng. Khi bạn biết được yếu tố

thúc đẩy là gì, hãy tạo một hình ảnh trong tâm trí bạn gắn liền với yếu tố đó. Chúng ta gọi đó là HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY.



HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY

Bước 3. Xác định TRẠNG THÁI CẢM XÚC/HÀNH VI MONG MUỐN của bạn. Tạo ra HÌNH ẢNH MONG MUỐN.

Bước kế tiếp là huấn luyện não của bạn hướng tới trạng thái cảm xúc hay hành vi tích cực mới. Điều này có nghĩa là YẾU TỐ THÚC ĐẨY ban đầu sẽ phát sinh thói quen mới thay cho thói quen cũ. Ví dụ, việc nghe tiếng chuông báo thức (YẾU TỐ THÚC ĐẨY) sẽ khiến bạn cảm thấy tràn đầy sức sống và nhảy ra khỏi giường (TRẠNG THÁI/HÀNH VI MONG MUỐN).

Bây giờ, hãy tạo một hình ảnh trong tâm trí gắn liền với trạng thái/hành vi mong muốn mới này. Ví dụ, bạn có thể nhìn thấy bản thân mình tràn đầy năng lượng, nhảy ra khỏi giường và bảo, "Dậy thôi. Một ngày mới tươi đẹp đã đến!". Đây gọi là HÌNH ẢNH MONG MUỐN. Lưu ý rằng HÌNH ẢNH MONG MUỐN phải là hình ảnh gắn liền với sự việc.

Để cài đặt YẾU TỐ THÚC ĐẨY → HÀNH VI MỚI, bạn phải khắc thói quen này vào não bộ để tạo ra mối liên kết nơ-ron mới, ở bước 4.



HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY



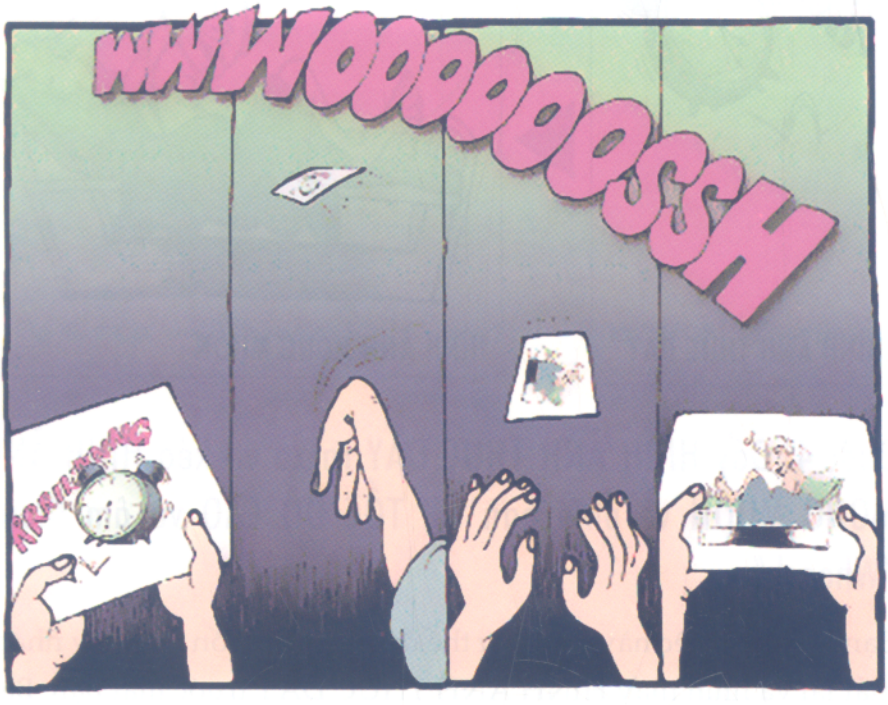
HÌNH ẢNH MONG MUỐN

Bước 4. Đẩy HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY ra xa và kéo HÌNH ẢNH MONG MUỐN về phía bạn với TỐC ĐỘ CAO và âm thanh "Whoosh"

Bạn nên làm việc này trong tư thế đứng. Tôi muốn bạn hãy nhắm mắt lại và nhìn thấy HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY trước mặt bạn. Bây giờ, hãy tưởng tượng bạn nắm lấy hình ảnh đó bằng cả hai tay và dùng hết sức ném nó đi thật xa. Khi ném, bạn hãy tạo ra âm thanh "Whoosh".

Tưởng tượng HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY bay ra xa với tốc độ cao và từ từ nhỏ dần nhỏ dần cho đến khi nó chỉ còn là một đốm nhỏ. Sau đó, bạn nhìn thấy HÌNH ẢNH MONG MUỐN bay thẳng tới bạn với tốc độ cao. Hình ảnh đó càng ngày càng to ra cho đến khi nó tới gần bạn, bạn chụp lấy nó với cả hai tay và tiếp tục tạo ra âm thanh "Whoosh!".

Lúc này, bạn phải NHẬP vào HÌNH ẢNH MONG MUỐN của bạn. Hãy khoác lên người dáng vẻ năng lượng dồi dào và nhìn thấy bản thân nhảy ra khỏi giường. Hãy nói với bản thân những gì bạn sẽ nói khi bạn cảm thấy tràn đầy nhiệt huyết (bằng giọng cực kỳ phấn khởi, *"Dậy thôi! Một ngày mới tươi đẹp đã đến!"*.



Bước 5. Lặp lại quá trình này 10-15 lần

Liên tục lặp đi lặp lại quá trình này với toàn bộ năng lượng và tốc độ mà bạn có được. Việc này sẽ càng lúc càng dễ dàng. Bạn sẽ biết được khi nào hành vi này khắc sâu vào người bạn, đó là khi bạn cảm nhận hành vi này một cách "tự nhiên" mà không cần nỗ lực nhiều.

Bước 6. Thử nghiệm bằng cách tưởng tượng về tương lai

Bước kế tiếp là thử nghiệm xem cách làm này có hiệu quả không. Bạn có thể thử nghiệm bằng cách nghĩ đến tương lai. Hãy tưởng tượng bản thân bạn bước đến tương lai khi bạn ở trong tình huống thúc đẩy. Ví dụ, hình dung bạn nằm trên giường và nghe tiếng chuông báo thức. Sau đó nhìn thấy bạn có trạng thái cảm xúc và hành vi mới.

Dĩ nhiên, bài thử nghiệm cuối cùng chính là những gì xảy ra vào ngày hôm sau. Khi bạn thực hiện đúng các bước, kỹ thuật này sẽ giúp bạn thay đổi thói quen một cách thần kỳ.

Sau khi hoàn tất bài tập này, bạn sẽ nhận ra rằng đây không phải là hình ảnh duy nhất khiến bạn có thể bật dậy mỗi buổi sáng cảm thấy cực kỳ phấn chấn. Bất cứ thứ gì mà bạn có thể cảm nhận trong môi trường xung quanh phải được dùng làm hình ảnh thúc đẩy bạn thức dậy, bao gồm chiếc giường của bạn, chiếc chăn và hình ảnh bạn nằm trên giường. Những người linh hoạt dùng nhiều yếu tố thúc đẩy để đạt được cảm xúc tích cực tuyệt đối.

Trong chương sau, chúng ta hãy cùng khám phá nhiều phương pháp khác về cách lập trình não bộ của bạn giúp bạn thành công tột bậc.

Tổng kết chương

1. Hình ảnh tái hiện trong tâm trí là cách bạn nhận thức về những gì xảy ra xung quanh. Đó chính là những suy nghĩ và cách nghĩ của bạn về "môi trường xung quanh".
2. **Bạn phải kiểm soát SUY NGHĨ của bạn bằng cách tập trung vào những hình ảnh và âm thanh khiến bạn hướng tới phương án giải quyết tích cực.**
3. Bạn có thể điều khiển CÁCH THỨC suy nghĩ của bạn về một sự việc bằng cách sử dụng các giác quan nội tại.
4. **Các giác quan nội tại giống như "bàn phím" của não bộ. Mỗi trạng thái cảm xúc đều có các giác quan nội tại riêng biệt gắn liền với nó.**
5. Bạn có thể sử dụng các giác quan nội tại để:
   - Tăng cường tác động của một sự việc tích cực
   - Giảm thiểu tác động của một sự việc tiêu cực
   - Thay đổi cảm nhận của bạn về một sự việc bằng cách "áp dụng công thức của cảm xúc"
6. **Kỹ Thuật Xuyên Tạc được dùng để trung hòa một sự việc tiêu cực**
   a. **Nghĩ về một sự việc tồi tệ khiến bạn buồn phiền hay khó chịu**
   b. **Quay lại sự việc đó trong tâm trí như một bộ phim từ đầu đến cuối**
   c. **Quay lui rồi quay tới bộ phim đó với tốc độ nhanh gấp ba lần tốc độ bình thường. Bóp méo các giác quan nội tại để mọi thứ trở nên hài hước thậm chí nực cười.**
   d. **Lặp lại quá trình này 5-8 lần**
   e. **Thử nghiệm. Nghĩ về sự đó lần nữa. Bạn cảm thấy thế nào?**
7. Mô Thức Vút Nhanh được dùng để thay đổi thói quen xấu và hình thành thói quen tốt
   a. Xác định thói quen xấu cần được thay đổi
   b. Xác định YẾU TỐ THÚC ĐẨY dẫn đến thói quen xấu đó. Tạo ra HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY
   c. Xác định TRẠNG THÁI/HÀNH VI MONG MUỐN để thay thế thói quen xấu. Tạo ra HÌNH ẢNH MONG MUỐN
   d. Đẩy HÌNH ẢNH THÚC ĐẨY ra xa và kéo HÌNH ẢNH MONG MUỐN lại gần với TỐC ĐỘ CAO và âm thanh "Whoosh"
   e. Lặp lại quá trình này 10-15 lần
   f. Thử nghiệm bằng cách tưởng tượng về tương lai

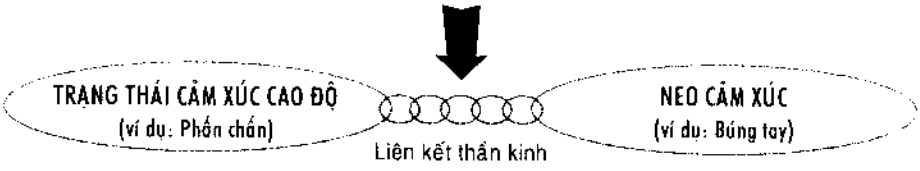
NEO CẢM XÚC: CẦN ĐIỀU KHIỂN CẢM XÚC CỦA BẠN

Neo cảm xúc giúp bạn có được những cảm xúc tích cực một cách hết sức nhanh chóng. Neo cảm xúc còn mạnh mẽ đến mức có thể khiến một cặp vợ chồng đang xung đột tìm lại cảm giác yêu thương thuở nào... Bây giờ chúng ta hãy cùng tìm hiểu về lợi ích của những neo cảm xúc tích cực nhé.

Từ những chương trước, bạn đã biết rằng chính bạn tạo ra cảm xúc của mình, và bạn có khả năng sở hữu bất kỳ trạng thái cảm xúc nào bạn muốn. Nhưng liệu bạn có cần phải hoàn tất quá trình chuyển đổi dáng vẻ điệu bộ và các giác quan nội tại của mình mỗi khi bạn muốn bước vào một trạng thái cảm xúc nào đó không?

Liệu có cách nào giúp bạn thay đổi cảm xúc tức thì không? Câu trả lời là có, và phương pháp đó được gọi là neo cảm xúc. Neo cảm xúc là một tác nhân kích thích có thể châm ngòi cho một trạng thái cảm xúc trong bạn nhanh như chớp. Neo cảm xúc hay tác nhân kích thích là những gì bạn nhìn thấy, nghe thấy hoặc cảm nhận được, khiến bạn phát sinh một cảm xúc nào đó.

Vậy neo cảm xúc hoạt động như thế nào? Bất cứ khi nào bạn đang ở trong một trạng thái cảm xúc cao độ và có sự hiện diện liên tục của một tác nhân kích thích (neo cảm xúc), trạng thái cảm xúc của bạn sẽ tạo ra mối liên kết thần kinh với neo cảm xúc đó. Điều này có nghĩa là bạn chỉ cần thực hiện đúng neo cảm xúc đó thì ngay tức khắc, trạng thái cảm xúc gắn liền với nó sẽ quay trở lại với bạn.



Phương pháp neo cảm xúc lần đầu tiên được Ivan Pavlov, một nhà tâm lý học người Nga, khám phá dưới cái tên "phản ứng có điều kiện". Trong thí nghiệm của mình, Pavlov cố tình đặt đĩa thức ăn thơm ngon trước mặt những chú chó để khiến chúng lâm vào tình trạng đói bụng cực độ và chảy nước dãi thèm thuồng. Cứ mỗi lần như vậy, ông lại rung một chiếc chuông nhỏ. Sau một thời gian lặp đi lặp lại quá trình này, mối liên kết thần kinh giữa tiếng chuông và trạng thái đói bụng của những chú chó được tạo ra. Kết quả là sau này, mỗi khi Pavlov rung chuông nhưng không hề đưa thức ăn ra, những chú chó cũng lập tức cảm thấy đói bụng và chảy nước dãi.

Thật ra, quá trình hình thành neo cảm xúc không chỉ áp dụng cho động vật. Là con người, chúng ta cũng bị "neo" vào những cảm xúc khác nhau mọi lúc mọi nơi. Một số neo cảm xúc giúp bạn đạt được cảm xúc tích cực. Tuy nhiên, điều không may là hầu hết các neo cảm xúc tự nhiên đều khiến bạn rơi vào trạng thái cảm xúc tiêu cực và giới hạn khả năng của bạn. Vậy thì não bộ của bạn đang "neo" những cảm xúc nào?

Có ba dạng neo cảm xúc cơ bản: neo hình ảnh, neo âm thanh và neo cảm nhận.

NEO HÌNH ẢNH

Trong cuộc sống thường ngày, chúng ta hay tạo ra những neo hình ảnh nào? Có phải bạn luôn cảm thấy chán chường, mệt mỏi bất cứ khi nào bạn nhìn thấy mặt một người nào đó như bà sếp khó chịu của bạn chẳng hạn? Trái lại, bạn sẽ cảm thấy phấn chấn vô cùng mỗi khi nhìn thấy nụ cười rạng rỡ của cô con gái yêu của bạn, đúng không?

Bên cạnh đó, bạn cũng thường "neo" cảm xúc mạnh mẽ của bạn trong quá khứ vào những sự việc xảy ra xung quanh bạn. Ví dụ, khi một số người đang phóng xe trên đường, bóng dáng thấp thoáng của các anh cảnh sát giao thông sẽ khiến họ chú ý ngay. Nhất là khi họ đã từng trổ tài "anh hùng xa lộ" và bị thổi phạt, hình ảnh đó sẽ lập tức khiến họ giật mình hoảng sợ và nhanh chóng đạp thắng giảm tốc độ.



Trong thực tế có những người luôn cảm thấy buồn ngủ sau vài phút mở sách ra xem. Đó là vì hình ảnh quyển sách dày cộm, nặng trịch đã được gắn kết với cảm giác nhàm chán và buồn ngủ của họ.

À, bạn có thuộc nhóm người luôn cảm thấy bồn chồn, tim đập thình thịch mỗi khi bước lên sân khấu nói chuyện với khán giả không? Hoặc bạn có hay hoảng sợ cùng cực mỗi khi bước vào phòng thi thời còn đi học không?

Lạ lùng hơn nữa, có những người còn bị ảnh hưởng bởi những thời điểm khác nhau trong ngày. Những giờ cụ thể – thường là vào lúc ngủ trưa hay đi ngủ buổi tối – trở thành neo cảm xúc đối với họ. Chỉ cần nhìn thoáng qua thấy đồng hồ điểm 11 hoặc 12 giờ khuya (giờ đi ngủ) là họ lập tức chuyển vào trạng thái buồn ngủ.

Do đó, bạn cần lưu ý những tác nhân kích thích hoặc neo cảm xúc khiến bạn rơi vào trạng thái cảm xúc tiêu cực vì nó chính là nguyên nhân khiến bạn làm việc kém hiệu quả.

NEO ÂM THANH

Một dạng tác nhân kích thích/neo cảm xúc khác mà bạn trải nghiệm là neo âm thanh. Neo âm thanh là âm thanh được liên kết thần kinh với một trạng thái cảm xúc riêng biệt. Ví dụ, tiếng còi xe cảnh sát vang lên sẽ khiến nhiều người cảm thấy "sợ hãi".

Thế còn giọng nói con người thì sao? Chắc hẳn bạn sẽ cảm thấy khó chịu khi nghe giọng nói chói tai của người bên cạnh. Còn giọng điệu êm ái nhỏ nhẹ của cô bạn gái lại khiến bạn cảm thấy vô cùng dễ chịu, có đúng thế không?

Tất cả những neo âm thanh (tiêu cực hay tích cực) này đã được cài đặt từ những trải nghiệm cảm xúc của bạn trong quá khứ. Âm nhạc là

một trong những loại neo âm thanh hiệu quả nhất. Và ngành điện ảnh ngày nay đã rất thành công trong việc lồng nhạc vào phim, sao cho người xem cảm nhận được nhiều cung bậc tình cảm khác nhau.

Nào, bây giờ bạn hãy tưởng tượng cảnh mình đang bơi giữa biển vào một đêm trời tối mịt. Trong lúc cảm nhận cơ thể bạn trôi dập dìu theo từng cơn sóng, tôi muốn bạn bật tiếng nhạc nền trong phim "Hàm cá mập" (Jaws) bên tai. Có phải bản nhạc này lập tức khiến bạn hoảng sợ tột độ không? Có phải nó khiến bạn liên tưởng tới hàm răng nhọn hoắc của con cá mập trắng khổng lồ không?

Tôi biết khá nhiều người, sau khi xem phim "Hàm cá mập", đã sợ hãi đến mức không dám bơi ngoài biển. Lý do là vì họ không thể nào quên được tiếng nhạc cũng như những hình ảnh kinh dị trong phim khi họ bước xuống nước.

Chuyện này không có gì khó hiểu cả, bởi bộ phim đã làm cho người xem khiếp sợ cùng cực khi thấy cảnh người bị cá mập xé xác. Cộng với việc các nhà làm phim liên tục lồng bài nhạc nền ghê rợn kia vào những cảnh tượng hãi hùng như thế. Kết quả là sau khi bộ phim kết thúc, âm điệu bản nhạc đó được gắn kết chặt chẽ với cảm giác sợ hãi của người xem.

Vậy thì có bộ phim nào giúp bạn có được cảm xúc tích cực không? Tất nhiên là có, như bài nhạc nền của phim "Những chiến xa lửa" (Chariots of Fire) truyền cho người nghe cảm xúc phấn khởi, háo hức. Nếu bạn là fan hâm mộ của phim "Rocky" giống như tôi, tôi dám chắc là bản nhạc nền phim "Rocky" cũng mang lại cảm giác phấn chấn, hừng hực khí thế cho bạn.

Vì vậy, việc tôi thường làm, và bạn cũng nên làm, là sử dụng những neo âm thanh này để đạt được cảm xúc mạnh mẽ trong trường hợp cần thiết.

Có phải tiếng chuông đồng hồ báo thức mỗi buổi sáng luôn khiến bạn cảm thấy chán chường, uể oải và chỉ muốn tắt đi ngủ tiếp không? Trước đây, mỗi khi nghe chuông báo thức, tôi thường lấy gối bịt chặt hai tai lại. Bạn có biết tôi làm cách nào để thoát khỏi trạng thái cảm xúc tiêu cực do tiếng chuông báo thức gây ra không? Tôi dùng bản nhạc nền "Rocky" làm tiếng chuông báo thức trong máy nghe nhạc của mình và bật âm lượng tối đa.

Bạn hãy đoán xem chuyện gì xảy ra? Bản nhạc nền "Rocky" lập tức đưa tôi vào trạng thái phấn chấn, thế là tôi bay ra khỏi giường với cảm giác sảng khoái và tràn đầy năng lượng bắt đầu ngày mới. (Cho đến tận bây giờ, tôi vẫn dùng bản nhạc nền "Rocky" làm tiếng chuông báo thức mỗi buổi sáng).

Hồi còn đi nghĩa vụ quân sự, tôi thường cảm thấy uể oải, mệt mỏi khi phải tập chạy đường dài 2,4 kilômét. Chỉ mới chạy được mấy phút là tôi cảm thấy đuối sức, thở không ra hơi và trong đầu luôn vang lên giọng nói, *"Mệt quá, mệt không chịu nổi rồi"*.

Với tình trạng như vậy, dĩ nhiên là tôi dần dần chuyển từ chạy sang đi bộ. Lúc đó, tôi biết rằng cách duy nhất giúp tôi có đủ sức lực để hoàn thành vòng chạy là dùng sức mạnh của neo cảm xúc. Thế là ngay khi cảm thấy đuối sức, tôi mở bài nhạc "Những chiến xa lửa" trong đầu mình và ngay lập tức, hình ảnh những vận động viên chạy đường dài đang tập luyện đầy nghị lực khiến tôi cảm thấy phấn chấn, mạnh mẽ và hoàn tất vòng chạy trong thời gian nhanh nhất có thể.

Bạn đã từng xem bộ phim kinh điển "Titanic" chưa? Tôi biết có người xem tới cả chục lần nhưng cứ mỗi lần xem là mỗi lần khóc. Và cũng rất nhiều người bị "neo" cảm xúc vào bản nhạc nền phim này. Ngay khi bài nhạc "My heart will go on" trỗi lên, họ sẽ chuyển ngay sang cảm xúc yêu đương lãng mạn. Vài người bạn của tôi còn cố tình dùng giai điệu này để đưa người yêu mình vào cảm xúc ủy mị, ướt át nữa.

NEO CẢM NHẬN

Loại neo cảm xúc thứ ba là neo cảm nhận. Neo cảm nhận là khi có ai đó chạm vào người bạn hoặc khi bạn di chuyển theo một cách nào đó làm kích hoạt một trạng thái cảm xúc nhất định trong bạn.

Ví dụ, có phải có một số cử chỉ biểu hiện tình cảm của người thân đối với bạn (vuốt tóc, choàng vai...) khiến bạn cảm thấy hạnh phúc vì được yêu thương không?

Những vận động viên chuyên nghiệp thường có một số hành vi hoặc "nghi thức" riêng biệt giúp họ đạt được trạng thái cảm xúc tốt nhất trước giờ thi đấu quan trọng. Như chúng ta hay thấy Michael Jordan lè lưỡi, Tiger Woods giơ cao nắm đấm còn nhiều vận động viên khác thì vỗ tay. Trong quá khứ, mỗi khi những vận động viên này cảm thấy hưng phấn và mạnh mẽ, họ liên tục thực hiện những động tác đó cho tới khi nó trở thành neo cảm xúc của họ.

Bạn không cần phải là vận động viên nổi tiếng hoặc ngôi sao điện ảnh để có được những "tuyệt chiêu" như vậy. Bạn có thể tạo ra những neo cảm nhận cho riêng bạn để giúp bạn chuyển vào trạng thái cảm xúc hiệu quả nhất trước khi bước lên thuyết trình, giới thiệu sản phẩm, đứng trước khán giả, gọi điện thoại chào hàng hay bắt tay vào một dự án khó khăn.

Bạn có quen ai trong quân đội, công an, hải quân hay không quân và họ rất tự hào về bộ đồng phục của mình? Nếu để ý kỹ, bạn sẽ thấy trạng thái cảm xúc của những người này đổi khác hẳn khi họ khoác lên người bộ đồng phục đó.

Tôi nhận thấy rằng khi một người mặc đồng phục vào, nhất là khi họ có hàm cấp cao, lập tức dáng vẻ điệu bộ của họ thay đổi. Họ đứng thẳng hơn, hơi thở khác đi, nét mặt cũng thay đổi theo. Họ làm tất cả những việc này trong tiềm thức mà không hề hay biết.

Lý do là vì bộ đồng phục chính là neo cảm xúc của người mặc, khiến họ cảm thấy tự tin và có uy quyền hơn. Đó có thể chỉ là một bộ quần áo bình thường đối với bạn. Nhưng khi bộ đồng phục đó đi chung với cấp bậc và quyền lực, nó trở thành một neo cảm xúc cực kỳ mạnh mẽ.

Khi tôi mới "chân ướt chân ráo" bước vào nghề diễn thuyết, một bộ vest xanh đi kèm với cà vạt đỏ luôn giúp tôi cảm thấy phấn chấn, tự tin hơn. Và hầu hết những nhà lãnh đạo, nhất là phụ nữ, đều hiểu rõ sức mạnh của "bộ quần áo quyền lực" trong việc giúp họ có được phong thái tự tin đĩnh đạc, đồng thời cũng khiến người đối diện kính nể họ hơn.

NEO CẢM XÚC ẢNH HƯỞNG ĐẾN CUỘC SỐNG CỦA BẠN NHƯ THẾ NÀO

Bạn có bao giờ thắc mắc tại sao Nike lại trả cho những ngôi sao trong làng thể thao hàng triệu đô chỉ để họ mặc những bộ quần áo có logo Nike không? Nike làm vậy bởi họ hiểu rõ sức mạnh vô biên của neo cảm xúc. Năm ngoái, Nike đã ký hợp đồng quảng cáo 5 năm trị giá 100 triệu đô la với Tiger Woods chỉ để anh đội nón và mang những phụ kiện có logo Nike. Họ quá dư tiền và điên rồ chăng? Không hề. Họ thừa biết rằng khi khán giả xem Tiger Woods thi đấu, họ sẽ vừa ở trong trạng thái phấn khích cực độ vừa nhìn thấy logo Nike. Tương tự, khi khán giả xem Jordan thi đấu, họ cũng có cảm giác tuyệt vời và đập vào mắt họ là logo Nike. Chắc chắn từ đó, logo Nike sẽ mang lại cho mọi người cảm xúc tích cực. Tất cả những trạng thái mạnh mẽ, phấn khích, tự tin đều đã được "neo" vào hình ảnh logo Nike.

Cuối cùng, mục đích mà Nike hướng tới là neo cảm xúc này có thể khiến người khác bỏ ra hàng trăm đô la để mua những đôi giày Jordan, hoặc để sở hữu những chiếc nón và áo đánh gôn Tiger Woods. Tại sao vậy? Bởi vì những sản phẩm này mang lại cho khách hàng cảm giác tuyệt đỉnh khi họ mặc vào người.

Thông qua việc sử dụng sức mạnh neo cảm xúc để liên kết logo và sản phẩm của mình với những trạng thái cảm xúc tích cực mang đến bởi các vận động viên nổi tiếng, Nike đã trở thành công ty sản xuất đồ thể thao lớn nhất và thành công nhất thế giới. Trước đó, khi Nike bỏ ra hàng triệu đô la cho các vận động viên, nhiều đối thủ cạnh tranh của họ đã dè bỉu, nghĩ rằng họ khùng điên và phung phí tiền vô ích. Nhưng kết quả cuối cùng thì chắc bạn đã rõ.

Đừng để những neo cảm xúc tiêu cực tự nhiên điều khiển bạn... hãy tạo ra neo cảm xúc mạnh mẽ cho riêng bạn!

Nếu các công ty lớn dám chi hàng triệu đô la để "neo" những cảm xúc tích cực của khách hàng vào thương hiệu của họ, có lẽ đây cũng là lúc bạn cần phải bắt đầu làm chủ cảm xúc của bạn và tạo ra những neo cảm xúc hữu ích cho riêng mình. Bạn sẽ học được phương pháp tạo ra neo cảm xúc ở những trang sau.

Bên cạnh đó, bạn có biết tại sao một người có thể yêu thương một người khác sâu đậm đến vậy không? Đơn giản là vì họ đã "neo" những cảm xúc yêu thương vào khuôn mặt, giọng nói của người kia. Khi hai người yêu nhau ở bên cạnh nhau và cảm thấy hạnh phúc tràn trề, đó là lúc họ nghe giọng nói và ngắm nhìn gương mặt người yêu mãi cho đến khi các neo cảm xúc được hình thành. Do đó, chỉ cần nghĩ đến nhau, trong lòng họ lại dâng lên cảm giác yêu thương dào dạt.

Vậy bạn có biết tại sao có nhiều người không còn yêu nhau nữa sau một thời gian không? Lý do là vì những neo cảm xúc tích cực trong mối quan hệ hai người đã bị mất dần và thay vào đó là những neo cảm xúc tiêu cực.

Khi hai người ở bên nhau nhiều, thế nào cũng có những lúc hiểu lầm giận dỗi. Điều nguy hiểm là họ cứ nhìn thấy khuôn mặt người yêu của mình vào những lúc "cơm không lành, canh không ngọt".

Hoặc là khi người này có thói quen ôm người kia để an ủi mỗi khi họ có chuyện buồn. Chẳng bao lâu sau, tất cả những cảm xúc tiêu cực như giận dữ, đau khổ lại được gắn liền với khuôn mặt, giọng nói cũng như những cử chỉ ôm ấp của người yêu.

Và thế là mỗi lần nghĩ đến người kia, cảm xúc tiêu cực trong họ lại trỗi dậy. Đó là lý do tại sao nhiều người trước đây đã từng là "chim liền cánh, cây liền cành", mà bây giờ hễ nhìn thấy mặt nhau là họ lại không kiềm nén được nỗi bực bội. Cuối cùng, tình cảm trong họ cạn kiệt và họ chia tay nhau.

Vì thế, bạn cần nắm rõ sức mạnh của neo cảm xúc vì hai lý do. Lý do thứ nhất là để tạo ra những neo cảm xúc tích cực nhằm giúp bạn chuyển vào trạng thái cảm xúc hiệu quả, bất cứ lúc nào bạn cần làm việc với phong độ cao nhất. Lý do thứ hai là để hiểu được những neo cảm xúc tiêu cực có thể hạn chế bản thân bạn, để từ đó bạn có thể loại bỏ và thoát khỏi sự ảnh hưởng nguy hại của chúng.

BỐN BƯỚC TẠO RA NEO CẢM XÚC TÍCH CỰC

Bạn có thể tạo neo cảm xúc cho hầu hết những cảm xúc tích cực mà bạn cần như tự tin, thư giãn, có động lực hoặc cảm giác yêu thương. Một khi bạn đã quyết định được cảm xúc mà bạn muốn "neo" lại, hãy làm theo bốn bước sau đây.

Bước 1. Chuyển vào trạng thái cảm xúc cao độ

Bước đầu tiên là bạn phải chuyển vào trạng thái cảm xúc cao độ. Bằng cách nào? Hãy nhớ lại thời điểm trong quá khứ lúc bạn có cảm xúc này. Chuyển đổi dáng vẻ điệu bộ của bạn giống với dáng vẻ điệu bộ của bạn lúc đó, đồng thời điều khiển những giác quan nội tại để tăng cường độ cảm xúc của bạn.

Giả sử bạn muốn tạo ra neo cảm xúc điềm tĩnh tự tin. Vậy thì hãy nghĩ tới lần cuối mà bạn cảm thấy cực kỳ tự tin trước đây.

Hãy khoác lên mình dáng vẻ điệu bộ của bạn vào thời điểm đó. Hãy đứng cách bạn từng đứng, thở cách bạn từng thở và thể hiện nét mặt giống như khi bạn hoàn toàn tự tin.

Hãy hình dung trong tâm trí những hình ảnh bạn đã nhìn thấy, những âm thanh bạn đã nghe thấy và cảm nhận những gì bạn đã cảm nhận. Và bây giờ, trong thang điểm từ 1 đến 10, hãy tăng cường độ cảm xúc của bạn lên mức tối đa (10) bằng cách làm cho những hình ảnh bạn thấy to hơn, sáng hơn và đặt dưới góc nhìn của bạn. Hãy bật âm thanh lớn hơn, gần hơn và nhất là hãy nói với bản thân những gì bạn đã nói khi bạn cảm thấy cực kỳ tự tin.

Bước 2. Ở cường độ cảm xúc cao nhất, hãy thực hiện neo cảm xúc

Một khi bạn cảm nhận được bạn đang ở mức cảm xúc cao nhất (thang điểm 10), hãy thực hiện neo cảm xúc của mình. Loại neo cảm xúc tốt nhất là sự phối hợp giữa neo âm thanh và neo cảm nhận. Ví dụ, bạn có thể giơ cao nắm đấm lên trời và hét lên *"Được!"* (hoặc *"Tuyệt vời!"*). Bạn cũng có thể vỗ tay hoặc búng tay.



Bước 3. Thoát khỏi trạng thái cảm xúc. Lặp lại bước 1 và 2 ít nhất năm tới mười lần

Tiếp theo, bạn hãy thoát khỏi trạng thái tự tin đó bằng cách nghĩ tới một việc gì khác. Sau đó tiếp tục lặp lại quá trình này bằng cách chuyển vào trạng thái cực kỳ tự tin, tăng cường độ cảm xúc lên và ngay tại đỉnh điểm, thực hiện neo cảm xúc lần nữa. Bạn cứ tiếp tục làm như vậy nhiều lần cho tới khi neo cảm xúc thật sự được cài đặt vào não bộ của bạn. Thông thường chỉ cần năm tới mười lần là đủ.

Bước 4. Thử nghiệm neo cảm xúc vừa tạo

Cuối cùng, hãy thử nghiệm neo cảm xúc mà bạn vừa tạo. Trước tiên, hãy chuyển vào trạng thái cảm xúc trung hòa. Lần này, thực hiện neo cảm xúc mà bạn vừa tạo, giơ nắm tay lên trời và hét to *"Được!"*. Bạn có lập tức cảm thấy tự tin trở lại không? Nếu có, tức là neo cảm xúc vừa rồi đã được cài đặt thành công.

Cách tốt nhất để thử nghiệm là áp dụng neo cảm xúc này vào một trường hợp thực tế, khi bạn cảm thấy mất tự tin. Bất cứ khi nào bạn ở trong tình huống như vậy, hãy lập tức thực hiện neo cảm xúc vừa tạo để có được cảm xúc tích cực.

Nếu bạn suy ngẫm về việc này, mỗi khi bạn "vô tình" tạo ra một neo cảm xúc nào đó, thật ra bạn đã trải qua bốn bước trên.

Đó là lý do tại sao một số người luôn có cảm giác yêu đương lãng mạn mỗi khi nghe tiếng nhạc nền trong phim "Titanic". Khi khán giả xem phim, những hình ảnh, âm thanh trong phim đặt họ vào trạng thái cảm xúc lãng mạn cao độ. Vào các giây phút cao trào, nhạc phim "My heart will go on" lại trỗi lên (thực hiện neo cảm xúc tại đỉnh điểm xúc cảm). Các nhà đạo diễn cứ liên tục làm vậy trong suốt bộ phim cho tới khi neo cảm xúc được cài đặt thành công vào người xem.

Mức độ hiệu quả của neo cảm xúc "lãng mạn" sẽ được chứng minh sau này, khi họ đang cảm thấy bình thường và bất chợt, họ nghe thấy điệu nhạc "Titanic" và cảm giác yêu thương mạnh mẽ lại trở về với họ.

Bạn cũng có thể từng nghe các cặp tình nhân hay nói với nhau, *"Kìa, họ đang chơi bản nhạc của tụi mình"* và tỏ ra rất xúc động khi họ nghe thấy một bản nhạc quen thuộc nào đó. Điều họ thật sự muốn nói chính là bản nhạc này (thường là những bản tình ca bất hủ) gắn liền với cuộc tình của họ. Và khi nghe lại, cảm xúc tình yêu dào dạt lại trỗi dậy trong lòng cặp tình nhân đó. Tôi tin chắc nhiều bạn có thể hiểu được cảm giác này.

Lời cảnh báo: Đừng bao giờ áp dụng kỹ thuật này vào những nỗi sợ hãi tột độ và ám ảnh. Nỗi ám ảnh, bản thân nó là một neo cảm xúc mạnh mẽ đến nỗi có thể đè bẹp những neo cảm xúc tích cực khác.

BỐN YẾU TỐ QUAN TRỌNG CỦA NEO CẢM XÚC

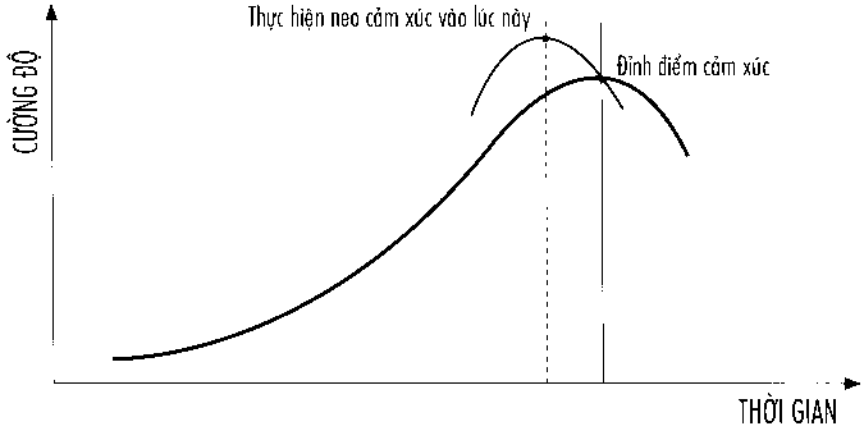
Rất nhiều người đã thực hành bốn bước trên nhưng vẫn thất bại trong việc cài đặt neo cảm xúc cho bản thân. Nếu bạn gặp phải trường hợp tương tự, đó có thể là vì bạn đã không thật sự chú tâm tới bốn yếu tố quan trọng của neo cảm xúc. Những yếu tố này sẽ đảm bảo neo cảm xúc của bạn đạt được hiệu quả mong đợi.

Yếu tố 1: Cường độ

Yếu tố đầu tiên là cường độ cảm xúc. Neo cảm xúc chỉ nên được thực hiện khi cảm xúc của bạn đạt đến đỉnh điểm cao nhất. Thật sự, nếu cường độ cảm xúc của bạn lên đến mức đủ cao, neo cảm xúc sẽ được cài đặt thành công ngay trong lần đầu tiên. Còn ví dụ như bạn chỉ mới cảm thấy hơi hơi có động lực, neo cảm xúc sẽ không có tác dụng.

Yếu tố 2: Thời điểm

Yếu tố quan trọng thứ hai là thời điểm thực hiện neo cảm xúc. Neo cảm xúc phải được thực hiện ở gần ngưỡng cao nhất của cảm xúc khi nó đang trên đà tăng dần. Lý do là khi bạn thử nghiệm lại neo cảm xúc, bạn sẽ có được cảm xúc tăng dần. Nếu trong lúc luyện tập, bạn thực hiện neo cảm xúc ngay tại đỉnh cao trào, thì có khả năng neo cảm xúc sẽ được gắn vào lúc cảm xúc đang đi xuống của bạn, do đó không đạt hiệu quả tối đa. Bạn cũng nên duy trì neo cảm xúc của mình khoảng vài giây trước khi ngưng lại.



Yếu tố 3: Tính độc nhất

Yếu tố thứ ba là tính độc nhất của neo cảm xúc mà bạn thực hiện. Bạn phải chọn một neo cảm xúc "độc nhất vô nhị". Nên nhớ là neo cảm xúc của bạn có thể là neo hình ảnh, neo âm thanh, neo cảm nhận hoặc kết hợp cả ba loại. Ví dụ, bạn có thể nhìn thấy một hình ảnh nào đó, đồng thời tự nói một câu gì đó và làm một hành động gì đó. Cả ba hành động này phải được thực hiện cùng lúc.

Yếu tố 4: Sự lặp lại

Yếu tố thứ tư là sự lặp đi lặp lại neo cảm xúc. Để cài đặt neo cảm xúc thành công, bạn phải thực hiện neo cảm xúc vài lần một cách chính xác tuyệt đối. Ví dụ, nếu neo cảm xúc của bạn là động tác chạm vai, bạn phải chạm vào đúng vị trí đó, với cùng một lực đó không hơn không kém. Nếu neo cảm xúc của bạn là một câu bạn tự nói với bản thân, bạn phải lặp lại chính xác từng chữ một của câu nói đó.

CÀI ĐẶT NEO CẢM XÚC CHO BẢN THÂN ĐỂ THÀNH CÔNG

Bạn đã sẵn sàng chưa? Tôi muốn bạn hãy chọn ra năm cảm xúc tích cực nhất mà bạn muốn có sẵn để sử dụng trong nhiều hoàn cảnh khác nhau. Ví dụ, nếu bạn thường xuyên diễn thuyết trước đám đông và luôn cảm thấy lo sợ trước ý nghĩ phải đối mặt với khán giả, có lẽ bạn cần một neo cảm xúc giúp bạn châm ngòi cảm giác tự tin. Tùy thuộc vào đối tượng khán giả, cũng có thể bạn cần tạo neo cảm xúc cho cảm giác điềm tĩnh để có thể diễn thuyết trôi chảy, điềm đạm. Hoặc có thể bạn muốn thư giãn để giải tỏa những căng thẳng, lo âu.

Hãy viết ra NĂM cảm xúc tích cực mà bạn muốn lưu vào não bộ ở những dòng dưới đây. Kế bên mỗi cảm xúc, hãy suy nghĩ và viết ra loại neo cảm xúc mà bạn sẽ sử dụng để tạo ra cảm xúc này. Xin nhớ rằng bạn có thể sử dụng neo hình ảnh, neo âm thanh, neo cảm nhận hoặc kết hợp giữa các loại.

Nếu một cảm xúc nào đó của bạn đã được gắn kết vào một loại neo cảm xúc nhất định, ví dụ như cảm giác hưng phấn khi nghe nhạc nền phim "Rocky", bạn nên tận dụng neo cảm xúc đó. Hãy cầm bút lên và bắt đầu nào.

Cảm xúc tích cực	Neo cảm xúc
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	
5.....	

Khi bạn đã viết ra đủ năm cảm xúc, hãy lần lượt thực hiện bốn bước trên để tạo neo cảm xúc cho các cảm xúc này. Hãy chọn những neo cảm xúc đặc trưng khác nhau cho từng cảm xúc mà bạn muốn sở hữu.

TẠO NEO CẢM XÚC MẠNH MẼ CHO NGƯỜI KHÁC

Liệu bạn có thể sử dụng kỹ thuật tạo neo cảm xúc để giúp những người xung quanh có được cảm xúc yêu thương, tự tin, phấn khởi hay nhiệt huyết không? Dĩ nhiên là được.

Trong những khóa huấn luyện của tôi, các học viên phải đi qua một cây cầu gỗ có chiều rộng cỡ 13 cm và được treo ở độ cao cách mặt đất khoảng hai tầng lầu. Một học viên của tôi đã mất bình tĩnh khi leo lên miếng gỗ này. Thế là tôi gọi anh xuống để giúp anh xua tan trạng thái cảm xúc tiêu cực.

Tôi bảo anh hãy hình dung bản thân mình trở về thời điểm trong quá khứ khi anh cảm thấy hoàn toàn thoải mái và tự tin. Ngay khi anh đạt được cảm xúc này, tôi giúp anh tăng cường độ cảm xúc của mình lên. Khi cảm xúc của anh đạt đến đỉnh điểm, tôi liên tục chạm vào vai anh và hô to *"Được!"*. Tôi lặp lại quá trình này vài lần. Sau đó, tôi bảo anh trèo lại lên cây rồi tôi chạm vào vai anh, đồng thời nói to, *"Được!"*. Ngay lập tức, tư thế và nét mặt của anh thay đổi. Anh cảm thấy cực kỳ thoải mái, mạnh mẽ và bước qua miếng gỗ một cách đầy tự tin.

Neo cảm xúc... giúp tìm lại tình yêu đã mất

Chúng ta đã bàn tới việc tại sao một số cặp vợ chồng không còn cảm thấy yêu nhau nữa sau một vài năm chung sống, đúng không? Vậy mà nhà tư vấn tâm lý gia đình nổi tiếng thế giới **Virginia Satir** lại có khả năng hàn gắn các mối quan hệ đổ vỡ chỉ sau vài buổi trị liệu tâm lý ngắn của bà.

Bà chỉ đơn giản tạo ra những neo cảm xúc mạnh mẽ cho các cặp vợ chồng đó, bằng cách yêu cầu cả hai người cùng nghĩ về lần đầu tiên họ gặp nhau rồi yêu nhau. Bà bảo họ hãy nghĩ về những kỷ niệm đẹp trong thời gian họ ở bên nhau.

Khi cả hai cảm nhận được tình yêu thương tràn về từ những suy tưởng này, bà giúp họ tăng cường độ cảm xúc lên cao và tại đỉnh điểm cảm xúc, bà yêu cầu hai người quay sang nhìn mặt nhau. Quá trình này được lặp đi lặp lại vài lần. Chẳng bao lâu sau, những cảm giác tốt đẹp quay trở lại với họ và cặp vợ chồng đó một lần nữa lại tìm lại cảm giác say đắm thuở ban đầu.

PHƯƠNG PHÁP LOẠI BỎ NEO CẢM XÚC TIÊU CỰC VÀ THAY THẾ BẰNG NEO CẢM XÚC TÍCH CỰC

Sau khi đã nắm phương pháp cài đặt neo cảm xúc cho những cảm xúc tích cực khác nhau, bây giờ bạn cần học cách loại bỏ neo cảm xúc tiêu cực.

Hãy nghĩ xem những neo cảm xúc tiêu cực nào đang kiềm hãm bạn? Ví dụ, mỗi buổi sáng bạn đến công sở và nhìn thấy chồng tài liệu cao ngất ngưỡng, bạn có cảm thấy muốn tìm cách tránh việc phải giải quyết núi hồ sơ đó không? Hoặc có thể bạn luôn cảm thấy hồi hộp mỗi khi phải nhấc điện thoại chào bán sản phẩm với khách hàng? Hoặc bạn luôn lo sợ việc phải đối mặt với sếp hay khi bước vào nơi toàn người lạ mặt? Cũng có thể bạn cứ đứng ngồi không yên trước giờ thuyết trình cho đối tác?

Tất cả những cảm giác tiêu cực đó được phát ra từ những neo cảm xúc tiêu cực nằm sâu trong tiềm thức bạn và khiến bạn làm việc kém hiệu quả. Tôi muốn bạn hãy dành vài phút để viết ra những neo cảm xúc tiêu cực mà bạn đang có. Đồng thời, bạn cũng liệt kê ít nhất 3 cảm xúc tích cực mà bạn muốn thay thế cho những neo cảm xúc tiêu cực đó.

Những neo cảm xúc tiêu cực của tôi

Neo cảm xúc	Cảm xúc tiêu cực	Cảm xúc tích cực mới
1.....		
2.....		
3.....		
4.....		
5.....		

Khi đã xác định được những neo cảm xúc tiêu cực của mình, bạn có thể sử dụng quy trình 7 bước sau đây để loại bỏ và thay thế các neo cảm xúc này.

QUY TRÌNH LOẠI BỎ NEO CẢM XÚC TIÊU CỰC

Bước 1. Xác định cảm xúc tiêu cực cần loại bỏ

Đầu tiên, bạn phải xác định cảm xúc tiêu cực mà bạn muốn loại bỏ. Ví dụ, bạn luôn cảm thấy lo lắng mỗi khi nhìn thấy điện thoại trong công ty. Cảm giác này rất phổ biến đối với những nhân viên bán hàng vì họ phải tiếp xúc với khách hàng thường xuyên qua điện thoại. Và như vậy, cảm giác này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến năng suất làm việc của họ.

Bước 2. Xác định những cảm xúc tích cực cần thiết

Bước tiếp theo là xác định những cảm xúc tích cực cần thiết để loại bỏ và thay thế cho cảm xúc tiêu cực. Ví dụ, bạn có thể chọn trạng thái "tự tin", "vui vẻ" và "hứng khởi".

Bước 3. Thể hiện những cảm xúc tích cực khác nhau và tạo neo cảm xúc cho chúng

Tiếp theo, bạn cần đặt mình vào những trạng thái cảm xúc tích cực, sử dụng dáng vẻ điệu bộ và các giác quan nội tại của bạn. Tại đỉnh điểm của mỗi cảm xúc, hãy tạo ra neo cảm xúc cho từng cảm xúc một. Việc sử dụng cùng một neo cảm xúc cho nhiều cảm xúc tích cực khác nhau giúp bạn tập hợp tất cả các cảm xúc tích cực vào một điểm và làm cho nó trở nên cực kỳ mạnh mẽ.

Ví dụ, hãy nghĩ tới một thời điểm mà bạn cảm thấy hoàn toàn tự tin. Hãy đặt mình vào trạng thái đó và tăng cường độ cảm xúc bằng cách thay đổi dáng vẻ điệu bộ và các giác quan nội tại thúc đẩy bạn. Khi cảm xúc dâng đến cao trào, bạn hãy búng tay và hét lên *"Được!"* (neo cảm nhận và neo âm thanh).

Hãy lặp lại quá trình này cho các cảm xúc khác như "vui vẻ" và "hứng khởi". Thế là chỉ cần búng tay và hét lên *"Được!"*, bạn đã kích hoạt cả 3 cảm xúc tích cực là "tự tin", "vui vẻ" và "hứng khởi".

Bước 4. Thực hiện neo cảm xúc tiêu cực và neo cảm xúc tích cực cùng lúc cho đến lúc đạt đến đỉnh điểm để hoàn tất quá trình loại bỏ và thay thế

Để loại bỏ neo cảm xúc tiêu cực, bạn cần thực hiện cả neo cảm xúc tích cực và neo cảm xúc tiêu cực cùng lúc. Ví dụ, bạn hãy búng tay và hét lên *"Được!"* khi nhìn thấy điện thoại trong công ty. Khi cả cảm xúc tiêu cực lẫn tích cực đều được kích hoạt, cảm xúc tích cực (do mạnh hơn rất nhiều) sẽ lấn át cảm xúc tiêu cực.

Bước 5. Ngăn neo cảm xúc tiêu cực lại

Sau đó, bạn hãy ngăn neo cảm xúc tiêu cực lại bằng cách rời mắt khỏi điện thoại.

Bước 6. Tiếp tục duy trì neo cảm xúc tích cực trong vòng 5 giây rồi ngưng

Bạn hãy tiếp tục kích hoạt những cảm xúc tích cực bằng cách liên tục búng tay và hét lên *"Được!"* trong vòng 5 giây.

Bước 7. Thử nghiệm

Cuối cùng, bạn có thể thử nghiệm kết quả của quá trình này. Bây giờ bạn hãy nhìn vào cái điện thoại trên bàn làm việc, cảm giác lo lắng sợ hãi của bạn đã biến mất, đúng không? Thay vào đó là cảm giác "vui vẻ", "hưng phấn" và "tự tin".

Virginia Satir cũng sử dụng phương pháp loại bỏ neo cảm xúc tiêu cực này để giúp cho các cặp vợ chồng rạn nứt tình cảm quay lại với nhau. Trước đó, mỗi lần người chồng hoặc người vợ (đã cạn kiệt tình cảm) nhìn thấy mặt nhau (neo hình ảnh) thì cảm giác căm ghét, giận dữ và thất vọng lại trỗi dậy trong lòng họ. Virginia – bằng cách tạo ra neo cảm xúc cho các cảm xúc tích cực như "yêu thương", "vui vẻ", "hạnh phúc" và "nồng nhiệt" – đã giúp loại bỏ những cảm xúc tiêu cực giữa hai vợ chồng. Với neo cảm xúc tích cực mới được thay thế này, mỗi lần nhìn thấy nhau, họ lại cảm thấy yêu nhau nồng nàn như ngày đầu gặp gỡ.

Tổng kết chương

1. Khi bạn ở trong một trạng thái cảm xúc cao độ và có một tác nhân kích thích liên tục, liên kết thần kinh sẽ được hình thành giữa trạng thái cảm xúc và tác nhân kích thích đó, gọi là neo cảm xúc.
2. **Có ba loại neo cảm xúc là neo hình ảnh, neo âm thanh và neo cảm nhận.**
3. Bạn có thể cài đặt một neo cảm xúc bằng cách:
   a. Chuyển vào trạng thái cảm xúc cao độ
   b. Thực hiện neo cảm xúc ngay tại đỉnh điểm cảm xúc
   c. Lặp lại hai bước trên vài lần một cách chính xác
   d. Thử nghiệm hiệu quả của neo cảm xúc
4. **Bốn yếu tố quan trọng để đảm bảo tính hiệu quả của một neo cảm xúc là:**
   a. **Cường độ cảm xúc**
   b. **Thời điểm thực hiện neo cảm xúc**
   c. **Sự lặp lại neo cảm xúc**
   d. **Tính độc nhất của neo cảm xúc**
5. Bạn có thể loại bỏ những neo cảm xúc tiêu cực hạn chế khả năng của bạn và thay thế chúng bằng những cảm xúc tích cực mới qua bảy bước sau:
   a. Xác định cảm xúc tiêu cực mà bạn muốn loại bỏ
   b. Xác định những cảm xúc tích cực cần thiết
   c. Thể hiện những cảm xúc tích cực khác nhau và tạo neo cảm xúc cho chúng
   d. Thực hiện cả neo cảm xúc tích cực lẫn neo cảm xúc tiêu cực cùng lúc cho tới lúc đạt tới đỉnh điểm rồi ngưng neo cảm xúc tiêu cực
   e. Tiếp tục duy trì neo cảm xúc tích cực trong vòng 5 giây nữa rồi ngưng
   f. Thử nghiệm

TÌM Ý NGHĨA TÍCH CỰC CỦA SỰ VIỆC

"Ý nghĩa mà tôi chọn cho một sự việc chính là ý nghĩa mà tôi tạo ra." – Adam Khoo

Bạn hãy tưởng tượng tình huống này, chính công ty mà bạn lao động cật lực cho sự thịnh vượng của nó suốt 20 năm qua đùng một cái quyết định cho bạn nghỉ việc; đơn giản chỉ vì người ta có thể thế chỗ bạn bằng một ai đó với số lương chỉ bằng nửa của bạn. Hãy dành ra vài giây nghĩ xem bạn sẽ cảm thấy ra sao? Bạn sẽ gán cho kinh nghiệm này ý nghĩa như thế nào?

Hầu hết mọi người sẽ rất giận dữ và cảm thấy cay đắng phẫn uất trong lòng, bởi vì điều đó có nghĩa là nguồn thu nhập ổn định của họ cũng đi tong cùng với nó. Chưa kể, họ sẽ nghĩ mình bị "vắt chanh bỏ vỏ", cho rằng mình mất toi 20 năm trong đời để cống hiến cho kẻ khác. Họ thấy mình già nua và không còn giá trị sử dụng nữa! Ý nghĩa mà họ gán cho việc này đặt bản thân họ vào tình thế hết sức vô vọng.

Bạn nghĩ chuyện gì sẽ xảy ra khi những người này đi phỏng vấn tìm việc làm mới? Liệu họ có gây được ấn tượng tốt với người chủ mới bằng lòng nhiệt tình, niềm đam mê công việc, năng lực và động lực bản thân không? Có vẻ như điều này khó xảy ra. Nhiều khả năng cái lồ lộ ra ngoài chỉ là sự tự ti, thậm chí nỗi niềm cay đắng và tình trạng kiệt quệ mà ngay chính chủ thể cũng không ý thức nổi. Kết quả là sẽ phải mất một thời gian dài trước khi họ tìm được chỗ làm mới. Kể cả khi cuối cùng họ cũng có được việc làm, rất có thể đó chỉ là một công việc bán thời gian hoặc vị trí thấp kém hơn khả năng thật sự của họ, và dĩ nhiên là với một đồng lương không xứng đáng.

Thế bạn có nghĩ là họ sẽ cố gắng hết sức cho công việc mới không? Rất có thể họ sẽ tặc lưỡi mà rằng, *"Này, việc quái gì mình phải làm hết sức cơ chứ. Nghĩ xem mình đã cống hiến những năm tháng tốt đẹp nhất cho công ty cũ và coi họ đã làm gì với mình?"*. Kết quả là họ sẽ chẳng bao giờ có thể vươn lên một lần nữa. Và điều ấy lại càng củng cố cho ý nghĩa mà họ đã gán vào kinh nghiệm "mất việc", rằng đó là điều tồi tệ nhất xảy ra trong đời mình.

MẤT VIỆC: CÁNH CỬA NÀY ĐÓNG LẠI, ĐỂ CÁNH CỬA KHÁC MỞ RA

Trong khi đó, tôi cũng gặp nhiều người có ý nghĩ khác hẳn về cùng kinh nghiệm bị mất việc này. Với những người ấy, việc họ phải rời khỏi chỗ làm có nghĩa là công ty đó phải gánh chịu một tổn thất lớn vì họ đã luôn là một nhân viên tốt và luôn cống hiến hết mình.

Điều đó cũng tức là họ có cơ hội bắt đầu một sự nghiệp mới, hoặc thậm chí dùng kinh nghiệm của mình để dấn thân vào thương trường, điều mà họ đã hằng ấp ủ bấy lâu nay. Có nghĩa là cuối cùng họ sẽ nhận được điều mà bản thân họ xứng đáng được nhận lãnh. Họ xem tiền đền bù thôi việc như một phần thưởng giúp họ bắt đầu bước vào địa hạt kinh doanh, điều mà họ luôn muốn làm nhưng chưa có một lý do xác đáng để khởi sự.

Bị mất việc cũng tức là họ sẽ tự do hơn, linh hoạt hơn trong việc hoạch định tương lai cho mình.

Đối với những người đi tìm một ông chủ mới thì mất việc có nghĩa là họ có dịp thơ thới rời khỏi công ty vô ơn bạc nghĩa để chuyển đến nơi họ được đánh giá cao hơn, có văn hóa phù hợp hơn với họ.

Với cách hiểu như vậy, những người này gán cho chuyện bị đuổi việc một ý nghĩa hoàn toàn khác. Và thế là họ tự đặt mình vào vị thế có lợi, hâm nóng lại lòng nhiệt tình và sự đam mê công việc. Để rồi từ đó, họ có thể bắt đầu lại với nguồn động lực và niềm phấn khích mới mẻ.

Họ sẽ khích lệ mình đi gõ cửa nhiều nơi, cải thiện những kỹ năng vốn có, săn tìm những cơ hội công việc tốt, hoặc thậm chí bắt đầu ngành kinh doanh riêng của mình. Với kết quả tất yếu của tất cả những động thái này, bạn có nghĩ là thậm chí họ "được" chứ không hề "mất" không?

Tất nhiên rồi! Tôi có nhiều người bạn vong niên buộc phải bắt đầu việc kinh doanh của mình sau cuộc khủng hoảng năm 1987. Cũng chính vì lẽ đó mà nhiều người trong số họ trở nên giàu có hơn, hạnh phúc hơn, có ý thức tốt hơn về tự do và mục đích sống.

"Bị đuổi việc chính là điều tốt đẹp nhất từng xảy ra với tôi."

Một trong những người mà tôi vừa nhắc đến ở trên, gần đây thống kê tài sản công ty vận tải biển của mình, và giá trị tài sản riêng của ông lên tới 28 triệu đô. Ông ấy luôn miệng nói, mất việc là điều tốt đẹp nhất từng xảy ra với mình. Một lần nữa, ý nghĩa mà người ta chọn để gán cho sự việc đang xảy ra với bản thân chính là ý nghĩa do họ tạo ra, chứ bản thân một sự việc không bao giờ chỉ có duy nhất một ý nghĩa cả.

Tại sao cũng cùng một sự việc nhưng với người này thì nó là kết thúc, trong khi với người khác thì nó lại là bệ phóng lên một ngưỡng thành công mới?

Trong chương trước – "Điều khiển não bộ để đạt kết quả tối ưu", chúng ta đã nói rằng con người thể hiện mọi thứ rất khác nhau trong não bộ của mình. Một số người có thói quen nhìn nhận sự việc theo một kiểu nào đó khiến họ mất hẳn ý chí phấn đấu và đẩy bản thân vào tình trạng bất lực. Trong khi đó, có những người biết cách nhìn nhận cùng một sự việc sao cho nó tiếp thêm sức mạnh cho họ, giúp họ tràn trề xung lực.

Vậy như thế nào mới là cách nhìn nhận đúng bản chất sự việc? Đó là phúc hay họa? Là cơ hội hay khó khăn? Thật ra, tất cả tùy thuộc vào sự LỰA CHỌN của bạn.

Đúng thế, con người ai nấy đều tự do trong việc nhận thức thế giới theo cách của mình, bất kể thực tế bên ngoài như thế nào.

KHÔNG HỀ CÓ Ý NGHĨA NÀO TRONG CUỘC SỐNG, CHỈ CÓ Ý NGHĨA BẠN CHỌN GÁN CHO NÓ

Bạn cần hiểu rằng tất cả các ý nghĩa đều phụ thuộc vào hoàn cảnh. Nói cách khác, không có ý nghĩa nào trong cuộc sống, ngoài ý nghĩa mà bạn gán cho nó.

Khi bạn nhìn nhận mọi việc (kinh nghiệm, sự kiện,...) từ một góc độ nào đó, nó có thể là một điều hoàn toàn tồi tệ. Tuy vậy, khi ta đổi cách nhìn về cùng việc ấy từ một góc độ khác, ý nghĩa của nó lại hoàn toàn thay đổi – nó trở nên hoàn toàn tốt lành... đối với bạn.

Bạn có thể chứng nghiệm rằng bất cứ chuyện gì xảy trong đời mình cũng có thể mang nhiều ý nghĩa khác nhau. Bất cứ cái gì hiện hữu cũng chứa trong nó những khả năng hoặc là tốt/tích cực hoặc là xấu/tiêu cực. Tốt hay xấu tùy thuộc vào cách nhìn của bạn, vào góc độ mà từ đó bạn đứng nhìn nó.

Có một cầu vồng trong mỗi đám mây đen

Điều này được biết đến như định luật về phân cực. Hễ có phương Bắc thì bao giờ cũng có phương Nam. Hễ có hình thức bên ngoài thì ắt có nội dung bên trong. Nếu có khủng hoảng thì tất sẽ có cơ hội, và phàm đã có đầu thì phải có đuôi. Nếu có chỗ lõm thì phải có chỗ lồi. Khi một cái gì chết đi hẳn sẽ có một cái mới bắt đầu. Đó cũng là lẽ tuần hoàn của vũ trụ vậy.

Ý nghĩa mà bạn chọn để gán vào một sự việc là ý nghĩa do bạn tạo ra. Khi bạn diễn dịch một kinh nghiệm là tiêu cực hay tồi tệ, bạn sẽ tự đặt mình vào tình trạng khốn khổ dẫn đến những hành động tệ hại (thậm chí cả việc chẳng làm gì cũng là một dạng hành động tiêu cực) và gây ra hậu quả xấu. Ngược lại, nếu bạn dành cho một sự việc nào đó ý nghĩa tích cực, bạn sẽ ở trong vị thế khả quan, có những hành động tích cực, và từng bước tạo ra kết quả tốt đẹp đến không ngờ.

Điều này có thể tổng kết trong công thức dưới đây:

Sự kiện + Phản ứng = Kết quả

Cả bạn và tôi đều hiểu rằng điều này hoàn toàn đúng. Không phải sự việc xảy đến với bạn quy định kết quả nó mang lại, mà chính là việc bạn quyết định phản ứng (hành động) như thế nào với sự việc đó mới là yếu tố quyết định.

Bị cho nghỉ việc là một trong những kinh nghiệm thông thường mà hầu hết mọi người phải đối phó. Như bạn có thể thấy qua kinh nghiệm thực tế của những người mất việc được nhắc đến ở trên, phản ứng của một người trước những gì xảy ra hoặc sẽ đẩy anh ta vào tình huống tồi tệ vô vọng và cuối cùng dẫn đến hậu quả đáng tiếc, hoặc ngược lại, đặt anh ta vào vị thế có lợi từ đó dẫn đến kết quả tốt đẹp.

> **"Sự khác nhau cơ bản giữa một dân thường với một chiến binh là ở chỗ, người chiến binh nhìn những việc xảy ra với mình như một thách thức trong khi kẻ thường dân thì coi đó là chuyện may hoặc rủi."**
> – Nhân vật Don Juan trong "Chuyện kể về quyền lực" (Tales of Power)

Như bạn có thể đã biết rõ, bạn không thể kiểm soát được tất cả những sự việc xảy ra với mình, nhưng bạn có thể điều khiển bản thân trong việc chọn cách phản ứng lại sự việc đó như thế nào.

Ví dụ, khi lái thuyền buồm trên biển, bạn đâu phải ông trời để hạ lệnh cho thần gió thổi theo hướng bạn muốn. Bạn có thể than vãn đổ lỗi cho ngọn gió nếu thích nhưng điều đó cũng chẳng có ích gì. Tuy vậy, điều bạn có thể làm được là điều khiển cánh buồm và kiểm soát hướng đi của con thuyền.

Những người thành công và sống một cuộc đời trọn vẹn thật ra đâu có xuất phát điểm hơn hẳn những người còn lại, họ chỉ có cách nghĩ và cách hành động tích cực mang đến kết quả tốt mà thôi.

Trong đời hẳn ai cũng từng nghe kể về những người sinh ra kém may mắn, hoặc thậm chí mắc những khiếm khuyết trên thân thể; nhưng bất chấp hoàn cảnh éo le của mình, họ đã cố gắng tạo dựng một cuộc sống tốt đẹp mà hầu hết những người khác chỉ thấy trong mơ.

Oprah Winfrey – từ tuổi thơ bị tước đoạt đến nữ hoàng truyền hình

Bạn có thể nói gì về một đứa trẻ là con của một người mẹ 13 tuổi, sớm phải vật lộn để sinh tồn trong tầng lớp dưới đáy xã hội? Bạn sẽ nghĩ gì khi tôi nói cho bạn biết rằng, đứa trẻ ấy đến lượt mình lại trở thành nạn nhân, bị lạm dụng tình dục và thể xác trước khi tròn 13 tuổi? Sau này cô bé đó cũng mang bầu và sinh ra một đứa con nhưng đã chết từ trong bụng mẹ. Hơn thế nữa, cô bé cũng thường gặp rắc rối với luật pháp ngay cả trước khi đến tuổi 15.

Bạn sẽ không nuôi hy vọng nhiều vào một đứa trẻ như thế phải không? Nhưng mà đứa con gái ấy nhiều năm sau chính là **Oprah Winfrey** nổi tiếng, một trong những người phụ nữ thành công nhất và giàu có nhất nước Mỹ, bất chấp quá khứ và màu da của cô.

Rõ ràng, cho dù sinh ra là một đứa trẻ da đen, bị đẩy vào hoàn cảnh khốn cùng, bị lạm dụng thân xác và đứng trước một tương lai đen tối, Oprah chọn cách phản ứng tích cực trước những việc xảy ra trong đời mình, và vì vậy có được ngôi vị như ngày hôm nay.

Trong khi đó, cũng có không thiếu những người sinh ra trong các gia đình giàu sang, quyền lực, họ được trao cho không biết bao nhiêu là lợi thế, cơ hội nhưng lại không biết biến những lợi thế đó thành bệ phóng cho mình. Thậm chí, nhiều người trong số họ đã đi đến chỗ hủy hoại cuộc đời mình.

Andrew Luster – từ kẻ thừa kế giàu có đến tội phạm hiếp dâm

Ví dụ tiêu biểu nhất về trường hợp này là **Andrew Luster,** 39 tuổi, người thừa kế đế chế mỹ phẩm nổi tiếng, Max Factor, mới đây đã bị kết tội hãm hiếp phụ nữ.

Luster là chắt nội của nhà tài phiệt huyền thoại Hollywood, ông chủ của đế chế mỹ phẩm Max Factor, người đã tạo dựng nên đế chế của mình ở kinh đô điện ảnh thế giới từ đầu thập kỉ 20 thế kỉ trước. Sau khi thừa kế, Luster sống dựa vào tài sản khổng lồ có giá trị ước tính vào khoảng 31 triệu đô Mỹ. Ngôi nhà của ông ta nằm ở bãi biển Malibu thuộc Los Angeles, nơi chỉ dành cho giới thượng lưu. Thay vì chăm lo cho việc kinh doanh và gia tài được thừa hưởng, Luster tối ngày hoang đàng như một tay chơi thứ thiệt trên bãi biển, với những cuộc vui và tiệc tùng bất tận.

Luster cũng học đại học nhưng bỏ dở giữa chừng. Sau đó, ông ta mua một ngôi nhà ven biển ở gần Santa Barbara, và tiếp tục tháng ngày du hí với những thú vui ngông cuồng.

Con người sa đọa này đã tự quay phim cảnh mình làm tình với những phụ nữ rõ ràng là đang mất hết kiểm soát. Chính những cuốn băng này là tang chứng kết tội ông ta đã hãm hiếp không phải một mà rất nhiều phụ nữ.

Cuối cùng, thì Luster phải tàn tạ trong nhà tù – một kết cục đầy bi thảm cho một cuộc đời được bắt đầu với bao nhiêu hứa hẹn như thế.

Cuộc chạy ma-ra-tông của niềm hy vọng mang tên Terry Fox

Bạn đã từng nghe đến tên **Terry Fox,** vận động viên ma-ra-tông của Canada chưa? Năm 18 tuổi Terry bị phát hiện mắc bệnh ung thư và buộc phải cưa bỏ chân phải.

Người đời hầu hết sẽ coi đó là một đại thảm họa và không bao giờ, dù trong giấc mơ hoang đường nhất, dám nghĩ là mình có thể chạy được. Nhưng với Terry Fox thì không. Người đàn ông can trường này quyết định biến tai nạn này thành cơ hội kiếm tiền giúp đỡ cho những nghiên cứu khoa học, với mục đích giảm bớt đau khổ cho những nạn nhân của căn bệnh quái ác này. Thế là bất chấp việc chỉ còn một chân, Terry bắt đầu chạy đường trường dọc theo đất nước Canada mênh mông nhằm quyên được một triệu đô la.

Đáng buồn thay, mới thực hiện được phân nửa cuộc hành trình dự định thì anh lại mắc phải một căn bệnh ung thư khác, lần này là ung thư phổi. Anh buộc phải ngừng chạy và qua đời vào ngày 28 tháng 6 năm 1981. Tuy vậy, chính nhờ tinh thần bất khuất của mình mà Terry đã quyên góp được 24 triệu đô Mỹ vào lúc ấy. Cho đến ngày nay, nhờ cuộc chạy ma-ra-tông vì hy vọng của Terry mà chúng ta đã có được hơn 330 triệu đô Mỹ tiền quyên góp dành cho những bệnh nhân ung thư.

Từ siêu nhân đến dị nhân và tấm gương sáng cho tất cả chúng ta

Và bây giờ xin bạn hãy nhớ đến **Christopher Reeves.** Nhiều người trong chúng ta biết đến Reeves trong vai siêu nhân (superman) vô địch. Siêu nhân không chỉ có sức mạnh vượt trội, năng lực siêu việt mà còn có thể bay được. Hơn nữa, chính bản thân Christopher Reeves ngoài đời cũng có sức khỏe thể chất kỳ diệu để đóng trọn vai của mình một cách xuất sắc, vừa huyền bí vừa hiện thực.

Thế rồi vào năm 1994, một tai nạn đã xảy ra trong lúc ông cưỡi ngựa, biến "siêu nhân" thành kẻ bán thân bất toại, các bộ phận cơ thể từ cổ trở xuống chỉ còn duy trì được đời sống thực vật. Thoạt đầu, ông gán cho tai nạn thảm khốc này ý nghĩa: thế là hết, từ nay mình sẽ trở thành "cục nợ" đối với tất cả mọi người.

Hoàn toàn tuyệt vọng, Reeves yêu cầu các bác sĩ từ bỏ mọi biện pháp chữa chạy, để cho ông "ra đi". Nhưng vợ ông đã van xin ông hãy cho bản thân mình và gia đình một cơ hội. Nếu sau hai năm ông vẫn không chấp nhận được tình cảnh này thì họ sẽ thuận theo ý muốn cuối cùng của ông.

Khi Reeves được chăm sóc trong vòng tay ấm áp cùng sự nâng đỡ của gia đình và bạn bè, ông bắt đầu "quy" cho tai nạn của mình một ý nghĩa hoàn toàn khác. Ông đi đến chỗ nghĩ rằng, có lẽ tai nạn thảm khốc này sẽ "giúp" ông (với danh tiếng vốn có của mình) trở thành một biểu tượng và nguồn động viên khích lệ cho tất cả những ai đang đau khổ về những khiếm khuyết trên thân thể mình và cả những người đã mất đi hy vọng.

Chính ý nghĩa mới mẻ này đã đặt ông vào vị trí năng động và đầy sức sống hơn bao giờ hết.

Trong khi tiếp tục làm hòa với thân xác bại liệt của mình một cách ngoan cường và từng bước cải thiện sức khỏe, ông cũng bắt đầu viết một quyển sách – sau này trở thành quyển sách bán chạy nhất – "Chẳng có gì là không thể" (Nothing is impossible).

Mặc dù bị giam cầm trong thân xác bất toàn, tư tưởng của Reeves vẫn tung cánh bay cao bay xa. Ông có hàng trăm bài nói chuyện cảm động lòng người và những bài thuyết trình này làm cử tọa phải thay đổi cách nghĩ. Thậm chí, ông còn đạo diễn một bộ phim và giành được giải thưởng của Viện điện ảnh Mỹ. Bây giờ, cuộc sống của ông còn trọn vẹn và đầy đủ ý nghĩa hơn lúc ông còn là "siêu nhân" trong mắt người hâm mộ. Lịch làm việc của ông: xuất hiện trước công chúng, nói chuyện với đám đông và tham dự những buổi họp mặt dày đặc không kém gì một Tổng giám đốc bận rộn nào trên thế giới.

Hàng triệu người trên khắp thế giới đã được thắp lửa bởi tâm hồn không gì khuất phục của Reeves mà trở nên phấn chấn hơn, và ông đã quyên được hàng chục triệu đô qua Quỹ từ thiện mang tên Christopher Reeves.

Định luật phân cực:

Bất cứ điều gì có vẻ tiêu cực ở cái nhìn ban đầu cũng có thể trở nên tích cực khi nhìn từ một góc độ hay bối cảnh khác.

Từ những chuyện có thật xảy ra trong đời mình, tôi muốn nói với bạn rằng: những thành quả rực rỡ nhất mà tôi có được ngày hôm nay đều là kết quả của những sự việc tồi tệ nhất xảy ra với tôi ngày hôm qua. Điều làm nên sự khác biệt chính là ở chỗ, tôi chọn cách hành động khiến tôi tiếp tục trưởng thành và mạnh mẽ hơn.

Vì bảng điểm quá kém của tôi thời tiểu học mà vào năm 1986, cả sáu trường Trung học cơ sở cha tôi nộp đơn xin học cho con trai đều từ chối thẳng thừng. Trong khi nhiều đứa bạn của tôi được những trường có giá nhất mở rộng cửa đón chào, tôi bị nhét vào một trường chẳng ai nghe nói đến bao giờ. Chả là nó mới thành lập nên thuộc vào loại trường yếu kém nhất trong số các trường Trung học cơ sở.

Vào lúc ấy, việc này có thể được xem là điều tồi tệ nhất. Tuy vậy, bây giờ nhìn lại tôi có thể nói rằng đó lại là điều tốt đẹp nhất từng xảy ra trong đời tôi. Và là yếu tố quan trọng nhất đóng góp vào thành công của tôi ngày hôm nay! Tại sao lại như vậy?

Nếu ngày ấy tôi được nhận vào một trường điểm, toàn những học sinh xuất sắc, tôi có thể chẳng bao giờ có tên trong danh sách những học sinh giỏi nhất. Và như một hệ quả tất yếu đi kèm, tôi có lẽ cũng không bao giờ tạo dựng được niềm tin mạnh mẽ và lòng tự hào về bản thân mà tôi có được ngày hôm nay.

Cũng vậy, nếu ngay từ đầu tôi đã là một học trò giỏi trong lớp, thì làm sao tôi có câu chuyện vươn lên đầy cảm hứng để kể cho mọi

người nghe trong quyển **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"**. Trong quyển sách ấy, tôi đã kể lại chuyện làm thế nào mà Adam Khoo tôi có thể vươn lên từ một học sinh yếu nhất, ở một ngôi trường xoàng xĩnh, thành học sinh xuất sắc nhất tại những trường danh giá nhất Singapore.

Trong thực tế, lý do khiến tôi trở nên nổi tiếng và được nhiều người biết đến với tư cách là một nhà đào tạo xuất chúng là nhờ bước chuyển mình ngoạn mục này của tôi: **lột xác từ một học sinh đội sổ thành một học sinh xuất sắc.** Bên cạnh đó, việc tôi có một câu chuyện hấp dẫn có thật để kể cho bàn dân thiên hạ cũng là lý do quan trọng để giới truyền thông quyết định "lăng-xê" tên tuổi tôi.

Đã đến lúc tôi "bật mí" cho bạn biết lý do duy nhất giúp tôi trở thành ông chủ cũng như Tổng giám đốc của một công ty đào tạo lớn nhất và thành công nhất ở Singapore. Và thành quả ấy, không có gì đáng ngạc nhiên, chính là kết quả của một "kinh nghiệm tồi" khác vài năm về trước.

Từ chỗ bị "phủi tay" thành người sáng lập công ty hùng mạnh

Tôi vào làm việc cho một công ty đào tạo về động lực cuộc sống từ năm 15 tuổi. Thời gian qua đi, tôi trở thành cánh tay đắc lực của ông chủ. Nhờ lòng trung thành và những giá trị mà tôi mang lại với tư cách là một huấn luyện viên hiệu quả, ông chủ thường hứa hẹn một ngày nào đó tôi sẽ có "ghế" trong hội đồng quản trị, nghĩa là nắm một số cổ phần trong công ty của ông ấy.

Tuy vậy, 13 năm trôi qua, khi tôi vạch ra những kế hoạch vĩ đại để mở rộng quy mô đào tạo và ngỏ lời muốn góp vốn vào công ty, cái mà tôi nhận được là một chữ **"KHÔNG"** lạnh lùng.

Thoạt đầu tôi buồn bực ghê lắm và có cảm giác mình "bị người ta lợi dụng". Nhưng chẳng bao lâu sau, tôi tự nhủ, từ "không" này có nghĩa là tôi có thể khai sinh công ty của mình, trao cho nó một linh hồn (một văn hóa) riêng, và xây dựng những chương trình đào tạo mà tôi tin là còn tốt hơn công ty cũ. Đó là lý do **Adam Khoo Learning Technologies Group** (AKLTG) ra đời.

Trong vòng hai tháng, AKLTG đã có những bước tiến triển lớn. Thậm chí chỉ sau 12 tháng, công ty tôi đã có lãi hơn nửa triệu đô. Tôi không chỉ là Tổng giám đốc của một công ty đào tạo trị giá hàng triệu đô, mà còn được làm việc với những đồng nghiệp ưu tú và năng động, đồng thời cũng là những người bạn thân thiết của tôi. Rõ ràng, tôi kiếm được nhiều tiền hơn và hạnh phúc hơn nhiều so với việc trở thành người hùn vốn của một công ty do người khác sáng lập và bị lệ thuộc vào ông ta.

Trong cuộc đời mỗi người chúng ta, bao giờ cũng có thời điểm mọi thứ dường như "không công bằng" với ta, và bất kể có xoay xở làm gì đi chăng nữa ta vẫn không có được cái mà ta nghĩ mình xứng đáng nhận được. Thậm chí mọi việc có thể tồi tệ đến mức giống như một tấn thảm kịch.

Nhiều người cho phép những việc ngoài ý muốn như vậy hủy hoại lòng tự trọng, niềm tin vào cuộc sống, lòng tin vào chính bản thân mình, và thậm chí cả niềm tin của những người xung quanh đối với họ.

Họ để mặc cho những việc như vậy giẫm đạp lên mình mà không có hành động gì. Nhưng may thay, trên đời còn có những người khác, coi những biến cố lớn xảy ra với mình là cơ hội tôi luyện bản thân trở nên mạnh mẽ hơn, khôn ngoan hơn và linh hoạt hơn.

Donald Trump vượt qua thảm trạng có thể khiến người khác tự vẫn

Donald Trump là người thường xuyên biến những việc bất ý xảy ra với mình thành những "bài thử độ bền", hay những bài học làm cho ông trở nên khôn ngoan hơn. Và Donald Trump, con người được biết đến khắp năm châu, là một trong những tỷ phú nổi tiếng nhất nước Mỹ. Trong thập niên 80 và nửa đầu thập niên 90 thế kỷ trước, Donald Trump đã làm giàu trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, và được coi là người đứng đầu một đế chế hùng mạnh nhất trong lĩnh vực này. Tài sản cá nhân của ông ước tính vào khoảng 1 tỷ đô la. Ở đỉnh cao sự nghiệp của mình, ông viết hai quyển sách thuộc vào loại sách bán chạy nhất là "Nghệ thuật đàm phán" (The art of the deal) và "Duy trì trong tốp dẫn đầu" (Surviving at the top).

Nhưng rồi đến những năm cuối thế kỷ 20, một cuộc khủng hoảng xảy ra trên phạm vi toàn thế giới và giá nhà đất bắt đầu rơi tự do. Chỉ sau một đêm, nhiều tỷ phú mà tài sản gắn với địa ốc và chứng khoán chứng kiến cảnh của cải đội nón ra đi, và Donald Trump cũng không phải là một ngoại lệ.

Chỉ trong vòng ít ngày, tài sản cá nhân của Trump bốc hơi sạch sành sanh, chưa kể ông còn ôm một khoản nợ lên tới 900 triệu đô Mỹ. Các nhà băng chạy theo đòi nợ ráo riết đẩy ông đến chỗ phá sản.

Một số bạn bè của ông lâm vào tình cảnh tương tự đã tự thuyết phục mình rằng: chẳng còn trông mong gì ở cuộc đời này nữa một khi của cải mất trắng, nợ nần chồng chất, và họ đi đến chỗ tự kết liễu cuộc đời mình.

Chưa hết, khi nhận được điện thoại của người vợ cũ, Trump tưởng đâu sẽ nhận được vài lời an ủi động viên, nào ngờ bà ta lại bồi thêm cho ông một cú nữa bằng cách yêu cầu ông phải trả hết số tiền còn lại trong thỏa thuận ly hôn giữa hai người. Cùng lúc đó, những người mà ông luôn nghĩ là bạn bè thân thiết đã quay lưng lại với ông vào thời điểm mà ông cảm thấy cần họ nhất.

Nhưng một Donald Trump kiên cường từ chối không tin rằng đời mình thế là hết. Ông thấy rằng tất cả những gì xảy ra với ông còn có một ý nghĩa khác. Giờ đây, ông đã biết rõ những ai mới thật sự là bạn mình, và bài học này cũng sẽ giúp ông thành công hơn một khi xoay chuyển được tình thế. Mặc dù Trump đã mất hết mọi thứ trên phương diện tài chính, nhưng ông vẫn còn đó kinh nghiệm dày dặn, những mối quen biết tốt, và sự nhạy bén trong kinh doanh.

Thế là trong vòng sáu tháng tiếp theo, Trump thương lượng thành công một vụ thỏa thuận lớn nhất trong lịch sử kinh doanh, và chỉ trong vòng ba năm sau đó, ông đã kiếm lại được 3 tỷ đô la. Trong quyển sách mới nhất của mình – "Nghệ thuật của sự trở lại" (The art of the comeback) – Trump kể lại rằng kinh nghiệm bị dồn vào chân tường đã giúp ông trở nên mạnh mẽ hơn, khôn ngoan hơn và tập trung sức lực hơn như thế nào. Rằng nếu không bị đẩy vào tình thế nợ nần chồng chất thì ông sẽ không bao giờ biết ai là người bạn thật sự của mình và cũng không thể tập trung trí lực kiếm được 3 tỷ đô la trong ba năm sau đó.

Trong khi hầu hết các nhà kinh doanh cho phép cơn khủng hoảng cuối những năm 90 "xóa sổ" tài sản và hủy hoại cuộc đời mình, Trump đã "cưỡi lên cơn sóng triều" để trở nên kiên cường hơn và giàu có hơn bao giờ hết. Một lần nữa, không phải những gì xảy ra với bạn, mà ý nghĩa mà bạn "quy" cho nó mới quyết định việc bạn sẽ làm, và những gì bạn làm rốt cuộc sẽ đưa đến một kết quả tất yếu nào đó.

Thành công ngoạn mục của Lee Iacocca bắt đầu từ... bị đuổi việc

Một ví dụ tiêu biểu khác là về **Lee Iacocca,** nguyên Giám đốc điều hành của hãng xe hơi Chrysler của Mỹ. Sau khi có tấm bằng Thạc sĩ kỹ thuật của trường đại học danh giá Princeton, Lee được tuyển dụng vào làm kỹ thuật trong hãng Ford. Suốt 21 năm sau đó, kỹ năng quản trị tuyệt vời của ông đã cho phép ông liên tục tạo ra các chương trình và sản phẩm mang tính đột phá cho hãng sản xuất ôtô này, giúp hãng phát triển vượt bậc về mặt doanh thu và lợi nhuận. Nhưng sau đó, vì mâu thuẫn cá nhân giữa ông với Henry Ford II mà Lee bị "thay ngựa giữa dòng".

Bạn thử đoán xem Lee đã chọn cách phản ứng như thế nào với việc bị sa thải sau 21 năm lao lực cho ông chủ Ford? Thay vì than thân trách phận như đa số mọi người vẫn làm, ông chọn một cách khác. Lee thẳng thừng nói với Ford II rằng, *"Tôi sẽ tạo dựng một công ty, và đến một ngày nào đó, nó sẽ hùng mạnh hơn công ty của ông"*. Đó cũng chính là điều mách bảo Lee có những hành động vĩ đại.

Lee gia nhập vào Chrysler vào thời điểm mà hãng ôtô này đang đối mặt với khả năng phải đóng cửa. Với niềm đam mê, năng lực và những kỹ năng quản trị bậc thầy, Lee đã phục hồi Chrysler, biến nó thành một công ty có lợi nhuận cao, rồi thành đối thủ nặng ký, và cuối cùng qua mặt Ford, trở thành một trong ba nhà sản xuất ôtô hàng đầu của Hoa Kỳ.

Lee Iacocca trở thành một tên tuổi lừng lẫy khắp đất nước và được mệnh danh là một trong số ít các Tổng giám đốc vĩ đại nhất trong mọi thời đại.

CHUYỂN TIÊU CỰC THÀNH TÍCH CỰC: NGHỆ THUẬT CỦA VIỆC CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA

Như vậy, cách bạn nhìn nhận những gì xảy ra với mình quyết định cách bạn hành xử và những gì bạn phải gánh chịu hay đạt được. Vì thế, bạn cần học cách thường xuyên chuyển hóa ý nghĩa của những sự việc và kinh nghiệm theo cách nào đó, sao cho nó không những củng cố nội lực của bạn, mà còn làm cho những người cùng hoàn cảnh với bạn trở nên mạnh mẽ hơn nữa.

Khi bạn thay đổi cách nhìn nhận một sự việc nào đó, bạn sẽ hoàn toàn thay đổi ý nghĩa và cảm xúc liên quan đến nó. Kết quả là bạn thay đổi những quyết định của mình và cách hành xử tiếp theo.

Bạn phải học cách tạo ra những ý nghĩa tích cực cho bất cứ chuyện gì xảy ra với mình. Các nhà lãnh đạo và doanh nhân thành công đã làm như thế để củng cố, nâng cao ý chí của mình cũng như của người khác để đạt được kết quả tốt đẹp nhất.

Bạn không thể thay đổi những việc có vẻ tiêu cực đã xảy ra, nhưng bạn có thể thay đổi ý nghĩa của chúng đối với bạn thông qua quá trình chuyển hóa ý nghĩa tiêu cực thành tích cực bằng cách thay đổi cách nhìn, góc nhìn của mình hay bối cảnh sự việc. Có hai cách để bạn làm được điều này, đó là: **chuyển hóa nội dung** (bên trong) và **chuyển hóa bối cảnh** (bên ngoài).

Chuyển hóa nội dung (bên trong)

Chuyển hóa nội dung là quá trình đi tìm ý nghĩa tích cực của một sự việc vốn thoạt đầu được nhìn nhận với ý nghĩa tiêu cực thông qua việc **xem xét nó với nhiều cách nhìn hay từ nhiều góc nhìn khác nhau.** Xin hãy nhớ rằng bất cứ sự việc nào cũng mang trong nó nhiều ý nghĩa. Chính ý nghĩa mà bạn chọn để tập trung vào mới là ý nghĩa đích thực đối với bạn.

Cách tốt nhất để thực hiện chuyển hóa nội dung là đặt ra câu hỏi, *"Việc này còn có ý nghĩa nào khác không?"*, *"Ý nghĩa mà tôi đang nhìn thấy có làm tôi mạnh mẽ lên hay chỉ khiến tôi thêm tuyệt vọng?"*.

Ví dụ, nếu tình trạng suy thoái kinh tế lại xảy ra đúng vào lúc bạn bắt đầu mở công ty, bạn có thể thực hiện chuyển hóa nội dung bằng cách tự nhủ, *"Tốt lắm! Điều đó có nghĩa là các chi phí kinh doanh như giá thuê văn phòng, trang thiết bị, tiền trả lương nhân viên sẽ thấp hơn trước, cho phép ta xúc tiến mọi việc nhanh hơn"*.

Hoặc bạn có thể nói theo cách này, *"Cũng tốt! Điều đó có nghĩa là khách hàng tiềm năng sẽ chịu khó lắng nghe nhà cung cấp nào mang đến cho họ giá trị cao hơn với mỗi đồng tiền mà họ bỏ ra"*. Có vô vàn lý do giải thích tại sao việc mở công ty trong thời khủng hoảng lại là một việc làm đáng khích lệ!

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu một ai đó nói với bạn, *"Con trai tôi cứ lép bép nói luôn miệng"*. Bạn có thể điều chỉnh lại lời than phiền đậm màu tiêu cực này bằng cách trả lời, *"Tốt quá, như thế có nghĩa là cháu có nhiều ý tưởng trong đầu"* hoặc *"Chắc là cháu nó rất thông minh"*.

Nếu người bạn yêu thương bỏ rơi bạn đi theo một người khác thì hãy đảo ngược nỗi mất mát này bằng cách tự nhủ: *"Thế cũng may, như vậy mình có thể tìm được một người thật sự yêu thương mình"* hoặc *"Điều đó có nghĩa là mình có thể tìm được một ai đó quan tâm tới mình hơn, xinh đẹp hơn và chung thủy hơn"*.

Chuyển hóa bối cảnh (bên ngoài)

Chuyển hóa bối cảnh là quá trình đi tìm ý nghĩa tích cực của một sự việc vốn thoạt đầu được nhìn nhận với ý nghĩa tiêu cực thông qua việc **thay đổi bối cảnh mà bạn nhìn nhận nó.**

Bạn đã từng có một kinh nghiệm tồi tệ, nhưng 5 năm sau khi nhìn lại bạn có thể nói, *"Thật là một may mắn mà đến bây giờ mình mới biết"*?

Rõ ràng, trong một bối cảnh khác (chẳng hạn như trong tương lai), ý nghĩa của cũng cái kinh nghiệm ấy có thể "tự nhiên" thay đổi từ xấu sang tốt.

Trong khi thực hiện chuyển hóa bối cảnh, bạn đặt ra câu hỏi, *"Vào một thời điểm khác và ở một nơi khác, liệu điều này có phải là một điều có lợi?"*.

Rõ ràng, một việc có vẻ tiêu cực vào lúc này nhưng khi đặt vào một thời điểm khác hoặc nơi chốn khác lại có vẻ như rất tích cực đấy chứ.

Quay trở lại ví dụ ban đầu về việc kinh doanh trong khủng hoảng, bạn có thể thực hiện chuyển hóa bối cảnh bằng cách nói, *"Khi kinh tế khởi sắc, công ty của mình sẽ có lợi thế vận hành tốt vì nó đã được thử lửa trong cơn suy thoái kinh tế"*.

Bạn cũng có thể chuyển hóa bối cảnh với cậu nhóc hay nói kia bằng cách nói, *"Khi lớn lên, cháu sẽ là một người có khả năng diễn thuyết"* (thay đổi về thời gian), hoặc *"Hay nói như thế, cháu sẽ có lợi thế trong những cuộc tranh luận ở trường"* (thay đổi về nơi chốn).

Bạn có nghĩ ra được cách chuyển hóa bối cảnh nào cho việc, nếu giả sử, người bạn yêu thương bỏ rơi bạn đi theo người khác không?

Và bây giờ hãy hình dung bản thân bạn hay một người bạn quen biết trải qua những hoàn cảnh như sau. Bạn có thể chuyển hóa những việc có vẻ tiêu cực đó để củng cố sức mạnh của mình hay của bạn mình như thế nào? Hãy dành thời gian để nghĩ ra càng nhiều cách càng tốt để chuyển ý nghĩ tiêu cực thành tích cực cho mỗi sự việc. Bạn đã cầm bút và sẵn sàng chưa?

Chuyển hóa những kinh nghiệm sau đây

1. **Tôi xuất thân từ một gia đình nghèo.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

2. **Tôi mất toi 500 triệu đồng vì một quyết định kinh doanh sai lầm.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

3. **Tôi phải nhận dạy một lớp toàn học sinh kém.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

4. **Tôi không được học hành tử tế.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

5. **Người yêu tôi đã bỏ rơi tôi.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

6. **Tôi vừa bị cho "về vườn" sau 20 năm cống hiến cho công ty.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

7. **Thị trường nội địa cho sản phẩm của công ty tôi mang lại lợi nhuận rất thấp.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

8. **Sao tôi thấy môn học mới này khó hiểu quá.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

9. **Sếp cứ "chiếu tướng" tôi suốt.**
   Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
   .....
   .....
   .....

10. **Sau quyết định giảm lương, một số nhân viên đã rời khỏi công ty tôi.**
    Ý nghĩa tích cực mà bạn gán cho nó
    .....
    .....
    .....

Bạn đã làm xong bài tập này chưa? Tốt lắm.
Hãy tham khảo một số cách mà bạn có thể dùng cho sự chuyển hóa ý nghĩa tiêu cực thành tích cực.

	SỰ VIỆC	CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA TÍCH CỰC
1	Tôi xuất thân từ một gia đình nghèo.	Tốt, nhờ vậy bạn sẽ có khát khao mãnh liệt để thành công và trở nên giàu có.
2	Tôi mất toi 500 triệu đồng vì một quyết định kinh doanh sai lầm.	Điều đó có nghĩa là khi bạn có nhiều tiền hơn để đầu tư, bạn sẽ quyết định đúng đắn hơn.
3	Tôi phải dạy một lớp toàn học sinh kém.	• Vậy thì bạn có cơ hội tạo ra những thay đổi đáng kể trong cuộc sống của những học sinh ấy. • Điều đó có nghĩa là bạn có điều kiện đem những kĩ năng động viên tinh thần ra thử nghiệm. • Phẩm chất thật sự của người thầy trong bạn sẽ có dịp tỏa sáng .
4	Tôi không được học hành tử tế.	Điều đó có nghĩa là năng lực sáng tạo của bạn không bị giới hạn bởi những ý tưởng sẵn có.
5	Người yêu tôi đã bỏ rơi tôi.	Như vậy bạn có thể tìm được một người xứng đáng hơn.
6	Tôi vừa bị cho "về vườn" sau 20 năm cống hiến cho công ty.	Thế thì bạn có thể dùng tiền trợ cấp thôi việc để bắt đầu việc kinh doanh. Hoặc có thể nhảy sang làm việc ở một lĩnh vực hay một công ty mà bạn hằng mong muốn.
7	Thị trường nội địa cho sản phẩm của công ty tôi mang lại lợi nhuận thấp.	Điều đó có nghĩa là bạn có thể khai phá một thị trường mới để chào bán sản phẩm của mình.
8	Sao tôi thấy môn học mới này khó hiểu quá.	Thế nghĩa là dầu óc bạn được tận dụng và thách thức để vươn tới tầm hiểu biết mới.
9	Sếp cứ "chiếu tướng" tôi suốt	• Sếp đặt rất nhiều kì vọng vào bạn. • Sếp quan tâm và thật sự bỏ thời gian cho bạn.
10	Sau quyết định giảm lương, một số nhân viên đã rời khỏi công ty tôi.	Điều đó có nghĩa là bạn sẽ còn lại những người trung thành và tận tụy nhất với công ty.

Chuyển hóa ý nghĩa những kinh nghiệm trong đời bạn

Tôi muốn bạn hãy bắt đầu hồi tưởng về một số kinh nghiệm "tồi tệ" nhất trong đời mình và bổ sung cho những sự cố ấy một ý nghĩa mới.

Bạn sẵn sàng chưa? Trong khung dưới đây, hãy viết ra 10 sự việc xấu nhất đã xảy ra trong cuộc sống của bạn rồi sử dụng chuyển hóa nội dung hay chuyển hóa bối cảnh để nhìn thấy ý nghĩa tích cực của chúng.

Kinh nghiệm quá khứ	**Kinh nghiệm chuyển hóa**
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

TÔI ĐÃ SỬ DỤNG PHƯƠNG PHÁP CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA ĐỂ BIẾN CÁC RẮC RỐI THÀNH CƠ HỘI NHƯ THẾ NÀO

Một số người hiểu lầm phương pháp chuyển hóa ý nghĩa và nghĩ rằng đây là cách viện cớ cho mình hoặc chối bỏ sự thật rằng mình đang gặp một vấn đề rắc rối nào đó. Tuy nhiên nói cho cùng, phương pháp chuyển hóa ý nghĩa cũng chỉ là một "vũ khí", còn việc sử dụng "vũ khí" ấy để mang lại lợi ích hay gây hại cho bản thân đều do bạn quyết định, và nó cũng phụ thuộc rất nhiều vào kỹ năng sử dụng của bạn.

Tôi chọn cách dùng phương pháp chuyển hóa ý nghĩa không phải để phủ nhận rằng mình đang gặp khó khăn trở ngại. Ngược lại, tôi sử dụng nó một cách thường xuyên để đặt bản thân và người khác vào tình trạng dồi dào sức bật. Từ đó chúng tôi luôn trong tư thế sẵn sàng hành động cho đến khi có thể xoay chuyển được tình thế.

Cho phép tôi chia sẻ với bạn cách tôi dùng công cụ này để giúp bản thân mình vững mạnh hơn trong kinh doanh, và để biến những rắc rối thành ra cơ hội.

Khi bắt đầu mở những khóa huấn luyện đầu tiên, tôi phải bỏ ra 3000 đô quảng cáo để thu hút được khoảng 100 người đến tham dự những buổi diễn thuyết của tôi trước khóa học. Trong 100 người đến nghe chỉ có khoảng 25 người ghi danh theo học. Điều đó có nghĩa là chi phí trực tiếp của tôi cho mỗi khách hàng là 120 đô (tức là 3000 chia cho 25).

Khi kinh tế lâm vào khủng hoảng, con số này giảm xuống còn 12 người, bây giờ chi phí của tôi cho mỗi khách hàng tôi tăng lên 250 đô (3000 chia cho 12). Thay vì đổ lỗi cho "ông thị trường", tôi tìm cách chuyển hóa ý nghĩa của thực tế này bằng cách nói với các đồng nghiệp của mình: *"Tốt thôi! Điều đó có nghĩa là chúng ta phải khám phá ra một chiến lược tiếp thị kiểu mới để gia tăng doanh số"*. Thế là chúng tôi bắt đầu quan tâm đến cả những người không chịu ghi danh đi học trong lần đầu. Chúng tôi gọi điện thoại cho họ để hỏi thăm và tìm hiểu nguyên do, một việc mà chúng tôi chưa từng làm bao giờ.

Kết quả thật đáng kinh ngạc, trong số khoảng 90 người không đăng ký ghi danh ở buổi nói chuyện, chúng tôi có thêm ít nhất 10 người quyết định đăng ký sau khi nói chuyện qua điện thoại.

Khi nền kinh tế hồi phục, chúng tôi lại có 25 người ghi danh ngay tại mỗi buổi diễn thuyết, cộng với 10 người sau khi gọi điện thoại, thế là chúng tôi có 35 học viên sau mỗi buổi diễn thuyết.

Rõ ràng, chúng tôi không bao giờ có thể nâng đến con số này một cách ngoạn mục như vậy, nếu không buộc phải tìm cách thức tiếp thị mới trong bối cảnh kinh tế xuống dốc.

KHẢ NĂNG CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA KINH NGHIỆM CỦA NGƯỜI KHÁC THẬT SỰ LÀ MỘT CÔNG CỤ HỮU ÍCH

Khả năng chuyển hóa ý nghĩa kinh nghiệm của người khác là một trong những công cụ hữu ích nhất mà tôi từng sử dụng. Xin bạn hãy nhớ rằng, ở bất cứ thời điểm nào, mỗi người khác nhau sẽ có cách nhìn nhận khác nhau về cùng một sự việc xảy ra xung quanh họ. Đó là lý do tại sao mỗi người có những phản ứng khác nhau, và vì thế đưa ra những quyết định khác nhau về cùng một vấn đề.

Nếu có người phủ nhận đề xuất của bạn thì cũng có những người chấp nhận nó. Một số đồng nghiệp của bạn vẫn cảm thấy dồi dào nhiệt huyết khi nền kinh tế xuống dốc trong khi những người khác lại cảm thấy chán nản mất tinh thần. Chẳng phải là một công cụ mạnh mẽ sao nếu bạn có thể thay đổi cách nghĩ của những người xung quanh bạn? Như vậy, bạn sẽ có thể giúp được nhiều người có cách suy nghĩ tích cực hơn và hành động hiệu quả hơn!

Các nhà diễn giả tài năng biết cách gán bất cứ ý nghĩa nào mà họ muốn cử tọa nhìn thấy trong một sự việc nào đó. Một vị lãnh đạo giỏi là người bao giờ cũng áp đặt được cách nghĩ của mình hoặc đưa ra định nghĩa về các sự việc để người khác noi theo. Các chính trị gia lỗi lạc, những Tổng giám đốc tài ba, những người bán hàng giỏi giang và các nhà giáo dục vĩ đại đều dùng đến kỹ thuật này hàng ngày một cách tự nhiên để khiến người khác thay đổi lối suy nghĩ quen thuộc của họ.

Về phần mình, tôi đã dùng đến kỹ thuật này trong nhiều lĩnh vực nhằm giải quyết những vấn đề nảy sinh trong cuộc sống, kinh doanh và công việc, nhất là khi tôi gặp phải sự kháng cự hay từ chối.

CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA TRONG KINH DOANH VÀ CÔNG VIỆC

Khi một ai đó mới 16 tuổi (trường hợp của tôi) mà đã khởi nghiệp bằng cách mở công ty kinh doanh trong lĩnh vực đào tạo và phát triển con người, bạn có thể đoán rằng một trong những thách thức lớn nhất mà tôi gặp phải là tuổi đời non nớt của mình.

Sau này người ta cứ hỏi tôi mãi, làm thế nào tôi vượt qua được vạch giới hạn đó. Câu trả lời thật sự rất đơn giản, tôi thường xuyên biến sự trẻ trung của mình thành một lợi thế!

Ví dụ: khi nhà trường buộc phải lựa chọn giữa tôi và một nhà đào tạo giàu kinh nghiệm ở độ tuổi 30-40, tôi có cách đảm bảo cán cân nghiêng về phía mình bằng cách thuyết phục ông hiệu trưởng rằng, bởi vì tôi còn rất trẻ cho nên tôi có thể dễ hòa đồng với học sinh, là những người đồng trang lứa với tôi, và tôi cũng có những ý tưởng mới mẻ thuyết phục họ học tốt hơn. Sau đó tôi bổ sung thêm rằng, nhờ tuổi trẻ của mình mà tôi có thể trở thành tấm gương cho các bạn học sinh khác.

Ở tuổi 21, tôi vẫn là một diễn giả trẻ tuổi nhất được những công ty bảo hiểm hàng đầu trên thế giới mời về đào tạo nhân viên của họ trong các khóa học ở Singapore, Hồng Kông và Trung Quốc.

Làm thế nào mà tôi thuyết phục được các công ty này, đồng thời có thể huấn luyện và khích lệ tinh thần phấn đấu của những người lớn hơn tôi từ 10 đến 30 tuổi? Làm cách nào mà tôi có thể đả thông tư tưởng cho họ rằng, một thanh niên trẻ tuổi chưa từng làm việc ở những công ty lớn hoặc có kinh nghiệm bán bảo hiểm vẫn có thể huấn luyện và thúc đẩy những người dày dặn kinh nghiệm trong lĩnh vực bảo hiểm để họ gia tăng hiệu suất làm việc và khả năng sáng tạo?

Một lần nữa, điểm khiến tôi trở nên khác biệt chính là ở chỗ tôi là một nhà chuyển hóa ý nghĩa tài tình, tôi biết cách gắn những nhãn mác "tích cực" cho các sự việc. Tôi tiếp tục chuyển hóa ý

nghĩa về độ tuổi của mình cho đến khi tuổi trẻ trở thành một lợi thế bất khả chiến bại. Tôi bảo với họ rằng, bởi vì tôi trẻ, các nhân viên sẽ cảm thấy phấn chấn hơn, chịu áp lực nhiều hơn trong việc phải thành công. Tôi cũng bảo rằng, vì tôi thiếu kinh nghiệm được đào luyện trong những công ty lớn, cho nên tôi có thể thoát ra ngoài khuôn khổ của những điều mà họ đã biết mà đưa ra được những ý tưởng mới mẻ họ chưa từng dùng đến bao giờ.

Một thách thức lớn khác mà tôi gặp phải trong công việc kinh doanh giai đoạn đầu là tôi thường xuyên phải đối đầu với những công ty đa quốc gia trong lĩnh vực quảng cáo và tổ chức sự kiện.

Các đối thủ của tôi có tiếng tăm lâu đời hơn và có số nhân viên lớn gấp năm lần công ty tôi. Tuy vậy, bất chấp sự thật này, tôi (và đội ngũ làm việc chung trẻ tuổi của tôi) đã cố gắng đánh bại họ để có được một số hợp đồng quảng cáo và tổ chức sự kiện lớn nhất.

Chuyện đó đã xảy ra như thế nào? Một lần nữa, tôi lại gán cho việc công ty tôi vừa nhỏ vừa chưa có tiếng tăm gì một ý nghĩa tạo lợi thế lớn cho chúng tôi. Tôi nói rằng vì là công ty nhỏ cho nên chúng tôi biết đánh giá cao các công ty khách hàng. Ngân sách 3 triệu đô la/năm cho quảng cáo có thể chẳng thấm vào đâu so với một công ty đa quốc gia. Nhưng với chúng tôi, họ sẽ là những khách hàng lớn nhất và giá trị nhất. Chúng tôi sẽ dành ưu tiên cho họ và phục vụ họ tốt nhất.

CHUYỂN HÓA Ý NGHĨA ĐỂ ĐỘNG VIÊN TINH THẦN NHÂN VIÊN

Khách hàng không phải là đối tượng duy nhất mà bạn có thể sử dụng phương pháp chuyển hóa ý nghĩa để biến họ thành những khách hàng thân thiết. Với tư cách là ông chủ hay sếp, bạn cũng phải liên tục chuyển hóa ý nghĩa những kinh nghiệm của nhân viên để thúc đẩy họ làm việc hăng hái hơn.

Tại thời điểm kinh tế rơi xuống đáy, khi mà nhiều công ty khách hàng phải cắt giảm ngân sách dùng cho quảng cáo, một số chuyên

viên bán hàng của chúng tôi cảm thấy rất nản lòng, họ nghĩ rằng thật khó mà tìm được khách hàng mới.

Tôi đã phải ra tay đảo ngược tình thế bằng những lời động viên, *"Đối với chúng ta mà nói, để tìm được những khách hàng mới trong thời buổi suy thoái dường như lại dễ dàng hơn. Khó khăn trăm bề mới là lúc các công ty khách hàng chịu khó ngồi xuống lắng nghe những cách thức mà chúng ta có thể chia sẻ với họ nhằm giúp họ kiếm được tiền, cũng như tạo ra giá trị lớn hơn cho mỗi đồng tiền họ bỏ vào quảng cáo"*.

Thêm vào đó, tôi cũng nói với đồng nghiệp của mình rằng, trong thời kỳ tăng trưởng, các doanh nghiệp không hoan nghênh ý tưởng tìm kiếm các công ty quảng cáo mới bởi vì họ rủng rỉnh tiền bạc và nhìn chung thỏa mãn với thành tích bán hàng. Chính trong lúc túng thiếu, họ mới bắt đầu tìm kiếm một công ty quảng cáo mới giúp họ có thể giảm bớt chi phí quảng cáo và tăng doanh thu. Đó là lúc chúng ta bước vào kẽ hở thị trường này.

Tại sao việc bị từ chối lại tạo ra... động lực mạnh mẽ hơn!

Tôi có người bạn lãnh đạo một nhóm toàn những người môi giới bất động sản năng động. *"Bí quyết của anh là gì?"* – Một ngày kia tôi hỏi. Anh bèn bảo tôi rằng đa số những người môi giới đều không muốn xắn tay vào làm và sợ bị từ chối.

"Còn người của anh thì không ư?" – Tôi hỏi. *"Dĩ nhiên là không! Trên thực tế, việc bị từ chối đã thúc đẩy họ làm việc tốt hơn."* – Anh đáp.

"Vậy anh đã làm việc ấy như thế nào?". Câu trả lời của anh rất đơn giản: *"Bằng cách đảo lộn lại ý nghĩa của việc bị từ chối!"*. Tính trung bình họ bị từ chối 20 lần trước khi bán được một căn nhà. Mỗi lần bán, họ kiếm được khoản tiền hoa hồng trung bình khoảng 4000 đô.

Như vậy, nếu nhận 20 lời từ chối mà kiếm được 4000 đô thì mỗi lần từ chối trị giá 200 đô! Vì thế anh ấy mới bảo họ rằng: *"Mỗi lần có một khách hàng từ chối không mua nhà của bạn, họ đã cho vào túi bạn 200 đô rồi đó"*. Thật là cách chuyển hóa ý nghĩa tuyệt vời!

QUẢNG CÁO: CHUYỂN HÓA CÁCH NGHĨ CỦA HÀNG TRIỆU NGƯỜI

Điều làm tôi thích nhất về quảng cáo là nó chuyển hóa ý nghĩa ở một mức độ lớn. Về căn bản, thông qua quảng cáo, bạn biến đổi nhận thức và thay đổi ý nghĩa mà người đời gán cho công ty và sản phẩm của bạn.

Thế bạn đã nghe nói đến Hertz, một công ty cho thuê xe hơi chưa? Đó là công ty dẫn đầu thị trường trong dịch vụ cho thuê xe hơi ở Mỹ. Kế đến là công ty Avis. Khi Avis muốn mở màn một chiến dịch quảng cáo rầm rộ hoành tráng, họ đặt ra câu hỏi, *"Ta phải làm cách gì để chuyển tải thông điệp rằng, việc chúng ta đứng thứ hai trên thị trường thật sự mang lại lợi ích cho khách hàng?"*.

Thế là họ khởi xướng một chiến dịch với chủ đề, *"Avis... bởi vì chúng tôi đứng thứ hai, chúng tôi sẽ cố gắng hơn để phục vụ các bạn"*. Họ biến đổi ý nghĩa của việc đứng thứ hai với thông điệp rằng họ sẽ "đi xa" hơn đối thủ để làm đẹp lòng khách hàng. Kết quả ư? Sau đó, doanh thu và thị phần của họ đã gia tăng một cách đáng kể.

Việc Pepsi đã làm trong chiến dịch quảng cáo chống lại địch thủ kèo trên của họ là Coke cho ta thấy một ví dụ tiêu biểu khác. Pepsi biết rằng họ không "lão làng" bằng đối thủ, vì thế họ tìm cách biến việc Pepsi sinh sau đẻ muộn thành một lợi thế. Cùng lúc đó, họ muốn tung chiêu khiến cho yếu tố lâu đời của Coke là điều bất lợi. Thế là họ nghĩ ra một chiêu tiếp thị với khẩu hiệu, *"Pepsi – Sự lựa chọn của thế hệ mới!"*. Sau đó, họ sử dụng dòng nhạc trẻ của các nghệ sĩ như Britney Spears và Robbie Williams để truyền tải sự chuyển biến ý nghĩa này. Kết quả, Pepsi nhanh chóng chiếm được tình cảm của thế hệ trẻ và dĩ nhiên là một phần đáng kể của thị trường.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ VƯỢT QUA SỰ KHÁNG CỰ VÀ CHỐNG ĐỐI

Chuyển hóa ý nghĩa cũng là một công cụ cực kỳ hữu dụng dùng để hóa giải sự chống đối của người khác. Tôi nói về công cụ này thường xuyên nhất trong quá trình huấn luyện hàng ngàn nhân viên bán hàng chuyên nghiệp mỗi năm.

Trước khi làm động tác chuyển hóa sự chống đối của ai đó, điều quan trọng mà bạn phải thấm nhuần là bạn không bao giờ được phản kháng lại sự chống đối đó. Đầu tiên bạn phải thừa nhận ý kiến của người khác trước khi dùng đến bất cứ kiểu chuyển hóa nào.

Trước hết hãy thừa nhận ý kiến chống đối hay phản kháng bằng cách nói như thế này:

- *"Phải, tôi đồng ý là..."*
- Hoặc *"Đúng, tôi có thể hiểu được điều đó..."*
- Hoặc *"Phải, tôi đánh giá cao..."*

Rồi sau đó mới dùng đến liên từ "và", "đồng thời", "cùng lúc ấy", "trong khi ấy",... để dẫn dắt đến mệnh đề chứa đựng sự chuyển hóa vấn đề.

Bạn nên **tránh dùng từ "nhưng".** Từ "nhưng" có vẻ như lập tức bác bỏ ý kiến phản đối của người đối diện, trong khi đó từ "và" có tác dụng hơn trong việc lái đối phương đi theo hướng mình muốn. Vì thế có thể xử lý sự phản đối bằng cách nói, *"Phải tôi đồng ý rằng...* (ý kiến phản đối) *trong khi đó...* (nội dung chứa đựng sự chuyển hóa/xoay chuyển tình thế)..."

Hai ví dụ về chuyển hóa sự chống đối thành đồng thuận

1. Nếu khách hàng nói, "Tôi không cần có bảo hiểm ngay bây giờ". Bạn có thể đáp lại bằng cách nói, "Vâng đúng rồi, tôi hiểu rằng ông không cần có bảo hiểm vào lúc này. Và đó là lý do tại sao ông cần mua nó ngay, bởi vì đến lúc ông thật sự cảm thấy phải có bảo hiểm thì cũng là lúc ông không mua được nữa".

2. Khách hàng nói rằng sản phẩm của bạn quá đắt. Câu trả lời của bạn có thể là, "Đúng vậy. Tôi đồng ý là sản phẩm của tôi khá đắt. Và nó đắt là bởi vì nó đạt chất lượng cao và rất bền nữa, nên về lâu dài sẽ tiết kiệm cho bà được rất nhiều tiền".

Bạn có thể chuyển hóa những lời phản đối sau như thế nào? Hãy dành thời gian thực hiện bài tập này.

1. **Món này quá đắt.**

.....

.....

.....

.....

2. **Công ty của anh chẳng có tiếng tăm gì cả.**

.....

.....

.....

.....

3. **Ngân sách của chúng tôi bị cắt giảm trong năm nay.**

.....

.....

.....

.....

4. **Tôi quá bận rộn.**

.....

.....

.....

.....

5. **Tôi không có tiền đầu tư.**

.....
.....
.....
.....

6. **Tôi không có tiền.**

.....
.....
.....
.....

7. **Quy mô khóa học của bạn quá nhỏ.**

.....
.....
.....
.....

8. **Quy mô khóa học của bạn quá lớn.**

.....
.....
.....
.....

9. **Bạn chẳng có kinh nghiệm gì nhiều.**

.....
.....
.....
.....

Như bạn có thể thấy, nghệ thuật chuyển hóa ý nghĩa là một trong những công cụ mạnh mẽ nhất mà bạn có thể nắm được. Hãy dùng nó một cách hợp lý để thay đổi cách nhìn của bạn và người xung quanh, nhằm tạo ra một trạng thái đầy xung lực có thể thúc đẩy bạn và người khác đi đến kết quả tốt. Bây giờ, chúng ta hãy lật sang chương khác và cùng khám phá...

Tổng kết chương

1. Mỗi sự việc chứa trong lòng nó nhiều ý nghĩa, tùy thuộc vào cách nhìn của bạn.

2. **Ý nghĩa mà bạn chọn để gán cho một sự việc là ý nghĩa mà bạn tạo ra.**

3. **Định Luật Phân Cực:** Bất cứ điều gì có vẻ tiêu cực ở cái nhìn ban đầu cũng có thể trở nên tích cực khi nhìn từ một góc độ hay bối cảnh khác.

4. **Chuyển hóa ý nghĩa** là thay đổi một sự việc tiêu cực thành tích cực, bằng cách thay đổi cách bạn tiếp nhận nó.

5. Thực hiện **chuyển hóa nội dung** bằng cách trả lời câu hỏi, *"Điều này còn có ý nghĩa gì khác?", "Sự việc này mang lại những lợi ích gì cho tôi?".*

6. Thực hiện **chuyển hóa bối cảnh** bằng cách trả lời câu hỏi: *"Vào một thời điểm khác hoặc ở một nơi khác, điều này sẽ có ích lợi gì?".*

CÁC GIÁ TRỊ SỐNG: ĐỘNG LỰC PHẤN ĐẤU CỦA BẠN

Có bao giờ bạn tự hỏi đâu mới là động lực thúc đẩy bạn trong cuộc sống? Tại sao bạn làm những việc bạn đã, đang và sẽ làm? Yếu tố gì thường xuyên ảnh hưởng đến các quyết định và lựa chọn của bạn?

Như chúng ta đã nói trong chương 6 (Bí quyết làm việc đạt hiệu quả tối đa) rằng: hành vi của bạn được thúc đẩy bởi cảm xúc nhiều hơn lý trí. Thường thì bạn làm một việc gì đó vì bạn cảm thấy muốn làm, chứ không phải vì bạn nghĩ mình nên làm. Về mặt lý trí, bạn biết rằng mình cần hành động để theo đuổi mục tiêu nhưng về mặt cảm xúc, bạn lại trì hoãn, nấn ná không hành động do bị chi phối bởi cảm giác lần chần, lưỡng lự hoặc thậm chí sợ hãi.

Chẳng hạn, một số người hiểu rõ họ không nên hút thuốc vì bên cạnh việc lãng phí tiền bạc, thuốc lá có thể giết chết họ, và người thân của họ có thể hít phải khói thuốc còn độc hại hơn trực tiếp hút thuốc. Nhưng về mặt cảm xúc, họ vẫn tiếp tục bật lửa đốt thuốc hút để có được cảm giác thư giãn hoặc tự chủ do việc hút thuốc mang lại.

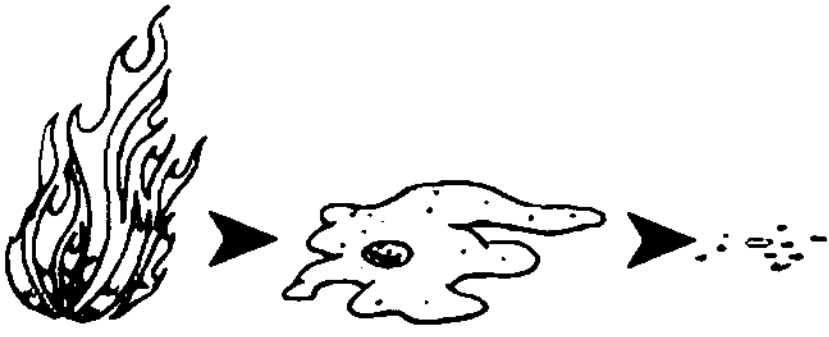
Nói một cách cụ thể hơn, có hai loại cảm xúc thường xuyên thúc đẩy bạn: cảm xúc tích cực và cảm xúc tiêu cực.

Bất kể bạn làm điều gì thì cũng là vì bạn nghĩ nó sẽ mang đến cho bạn những cảm xúc tích cực như vui vẻ, an lành, mạnh mẽ, thành công và tự do. Trong khi đó, bạn có khuynh hướng tránh xa những cảm xúc tiêu cực như sợ hãi, thất vọng, đau đớn về thể xác, mất mát hoặc bất an.

TẠI SAO CON NGƯỜI LẠI HÀNH XỬ NHƯ AMIP

Tôi còn nhớ những bài học về amip – cơ chế đơn bào – trong các giờ học về sinh học. Khi bạn để thức ăn trước con amip, nó bắt đầu di chuyển về phía thức ăn. Khi bạn đặt một vật nóng ở gần, nó sẽ di chuyển khỏi nguồn nhiệt đó.

Nếu bạn đặt thức ăn ở một bên và vật nóng ở một bên, nó thậm chí còn tiến nhanh hơn về phía có thức ăn và càng lúc càng xa nguồn phát nhiệt. Điều này thì rõ như ban ngày, nhưng bạn nên nhận ra rằng con người chúng ta cũng hành xử y hệt như cách thức của con amip. Do đó, bạn cần phải biết cái gì là "thức ăn" lôi kéo bạn hành động, cái gì là "vật nóng" thúc đẩy bạn hành động.



Hãy nghĩ về tất cả những quyết định mà con người đưa ra. Chúng thật sự bị điều khiển bởi lý trí hay cảm xúc?

Tại sao con trai lớn lên cưới vợ, con gái lớn lên lấy chồng? Một mặt người ta đến với hôn nhân vì nghĩ cuộc sống gia đình sẽ giúp họ có được những cảm xúc tích cực, đó là mối tình thiên trường địa cửu, hạnh phúc dài lâu, sự đồng cam cộng khổ và cảm giác thoải mái bên người bạn đời. Đồng thời, cũng có những cặp trao nhẫn cho nhau bởi vì họ tin rằng sự kết hợp hai nửa của nhau sẽ giúp họ thoát khỏi cảm giác cô đơn, trống vắng, tuyệt vọng hay bất an.

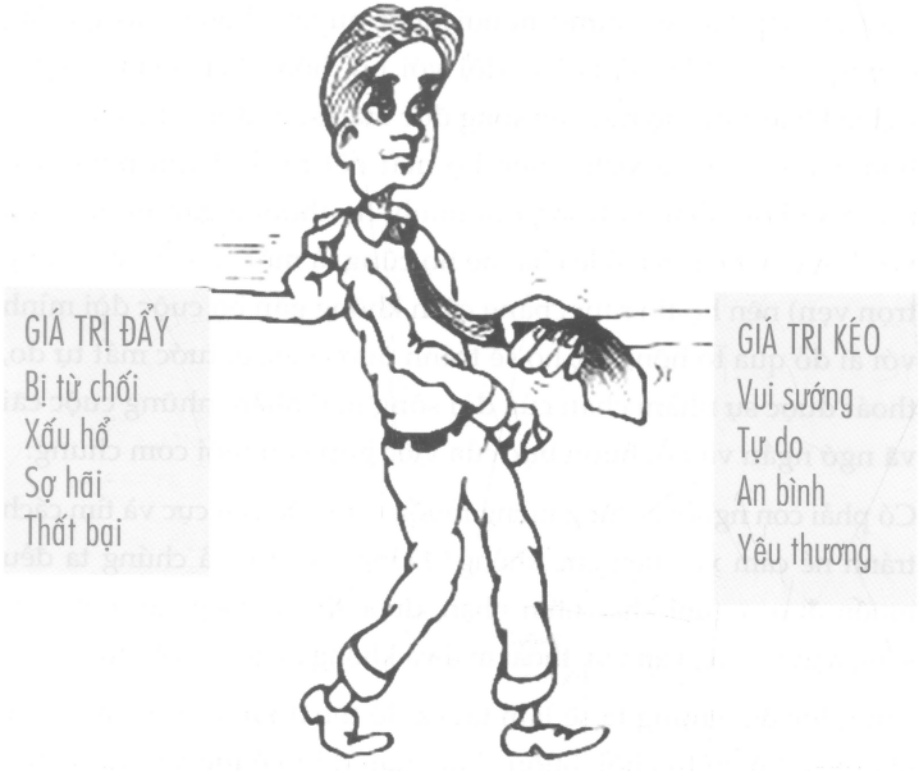
Vậy tại sao lại có những người nhất quyết không bao giờ lấy chồng/lấy vợ? Đó là bởi vì đối với họ, hôn nhân mang một ý nghĩa khác hẳn. Họ nguyện sống độc thân suốt đời vì họ cho rằng hôn nhân là xiềng xích khiến họ mất hết tự do hạnh phúc. Họ tránh xa hôn nhân vì trong đời mình, họ thường gặp những cặp vợ chồng bất hạnh (có lẽ cha mẹ họ cũng là một sự kết đôi không trọn vẹn) nên họ tin rằng, bằng cách không gắn bó cuộc đời mình với ai đó qua tờ hôn thú, họ sẽ tránh được việc bị tước mất tự do, thoát được sự nhàm chán của đời sống hôn nhân, những cuộc cãi vã ngớ ngẩn và nỗi buồn bực của việc góp gạo thổi cơm chung.

Có phải con người ai cũng mong muốn cảm xúc tích cực và tìm cách tránh né cảm xúc tiêu cực không? Đúng thế. Tất cả chúng ta đều muốn được người khác nhìn nhận, được thành công, có một cuộc sống hạnh phúc, yên vui, thoải mái và không bị gò ép, câu thúc.

Cùng lúc đó, chúng ta sẽ làm tất cả để thoát khỏi cảm giác nhục nhã, xấu hổ, bị từ chối, buồn chán, đau đớn về thể xác và nghèo khó. Tuy vậy, trong tâm tư, mỗi người gán cho những cảm xúc nói trên một tầm quan trọng khác nhau.

SẮP XẾP THỨ TỰ ƯU TIÊN CHO CÁC "GIÁ TRỊ KÉO" VÀ "GIÁ TRỊ ĐẨY"

Từ cách đánh giá và hành xử thông thường của con người đối với hai loại trạng thái cảm xúc, những cảm xúc tích cực được định nghĩa là các "giá trị kéo", bởi vì tất cả chúng ta đều bị "kéo" về hướng những cảm xúc đó. Ngược lại, những cảm xúc đau đớn mà ai cũng muốn tránh né được gọi là các "giá trị đẩy".



Sau khi xác định các giá trị kéo và giá trị đẩy của mình, mỗi người sẽ sắp xếp thứ tự ưu tiên cho chúng một cách khác nhau. Ví dụ, một số người coi trọng tình cảm hơn thành công, trong khi những người khác lại đặt thành công lên trên mọi thứ. Việc sắp xếp thứ tự ưu tiên này ảnh hưởng trực tiếp đến những lựa chọn của họ trong cuộc sống.

Hãy giả sử một người (tên Jeff) cho rằng tự do và vui thú là những giá trị mà mình hướng tới. Hãy so sánh anh ta với Sam, người lại đặt cảm giác an toàn và thoải mái lên hàng đầu. Thế họ có cư xử khác nhau và đưa ra những quyết định khác nhau không? Hẳn nhiên rồi. Liệu họ có cùng lựa chọn về nơi nghỉ mát không? Làm gì có chuyện đó. Jeff có thể sẽ đi leo núi trong khi Sam lại thích những tua du lịch văn hóa như đi thăm viện bảo tàng và dạo quanh các buổi triển lãm nghệ thuật.

Họ cũng sẽ sắm những chiếc xe hơi khác nhau, cưới những cô vợ có tính cách khác nhau và chắc chắn là làm những công việc không giống nhau. Jeff sẽ thích lái xe thể thao, trở thành một nhà đầu tư hoặc nhân viên bán hàng. Sam chắc hẳn sẽ thích sở hữu một chiếc xe Volvo và là một công chức mẫu mực.

Như bạn thấy đấy, cách bạn sắp xếp thứ tự ưu tiên cho những giá trị kéo tác động đến việc bạn đưa ra quyết định thế nào và kéo theo cách hành xử của bạn.

	JEFF	**SAM**
	Tự do	An toàn
	Vui thú	Thoải mái
Thói quen đi du lịch	Leo núi	Ngắm cảnh
Sự nghiệp/Công việc	Bán hàng, kinh doanh	Công chức
Xe hơi	Xe thể thao	Xe Volvo

Bây giờ, chúng ta hãy cùng tìm hiểu tại sao cách thức sắp xếp các giá trị đẩy của bạn cũng có thể ảnh hưởng đến những quyết định mà bạn đưa ra và những việc bạn làm. Chẳng hạn, nếu cô Sally coi việc bị từ chối là điều cần tránh xa hơn là sự cô đơn, điều đó có nghĩa là cô ấy cho rằng việc bị từ chối sẽ làm cô bị tổn thương nhiều hơn là cảm giác cô đơn trống vắng.

Nếu có cơ hội, thậm chí là cơ hội vàng, khi Sally gặp được Bạch Mã Hoàng Tử của mình, cô ấy sẽ không dám tiếp cận vì sợ nhận được câu trả lời, *"Xin lỗi, anh không yêu em"*. Mặc dù cô ấy cũng sợ tình cảnh cô đơn, suốt đời không có một người đàn ông bên cạnh nhưng nỗi đau khi bị từ chối đối với cô ấy lớn hơn nhiều so với nỗi đau của tình cảnh "đi sớm về khuya một mình". Và thế là cô ấy sẽ chẳng dám làm gì để tiến đến gần người đàn ông trong mộng.

Đối với Christine thì mọi việc lại khác hẳn. Christine nghĩ nỗi cô đơn đáng sợ hơn cảm giác bị chối từ. Nói cách khác, Christine sợ nỗi đau của tình cảnh lẻ bóng hơn là cảm giác hụt hẫng khi bị từ chối. Nếu trong cùng một hoàn cảnh, Christine sẽ quyết định tiến một bước đến gần một người đàn ông nào đó, chấp nhận khả năng bị từ chối chứ không thúc thủ để rồi suốt đời chịu cảnh phòng không gối chiếc.

Vì thế, điều quan trọng đầu tiên là bạn cần biết rõ giá trị kéo của mình là gì (những cảm xúc mà bạn muốn có được) và giá trị đẩy của mình là gì (những cảm xúc mà bạn muốn tránh xa).

NHỮNG GIÁ TRỊ SỐNG NÀY THÚC ĐẨY BẠN NHƯ THẾ NÀO...

Bây giờ chắc bạn có thể hiểu được lý do của những quyết định mà bạn đưa ra trong quá khứ. Bạn sẽ bắt đầu nhận ra tại sao mình sống cuộc sống hiện tại, tại sao bạn đạt được hay không đạt được những mục tiêu đề ra.

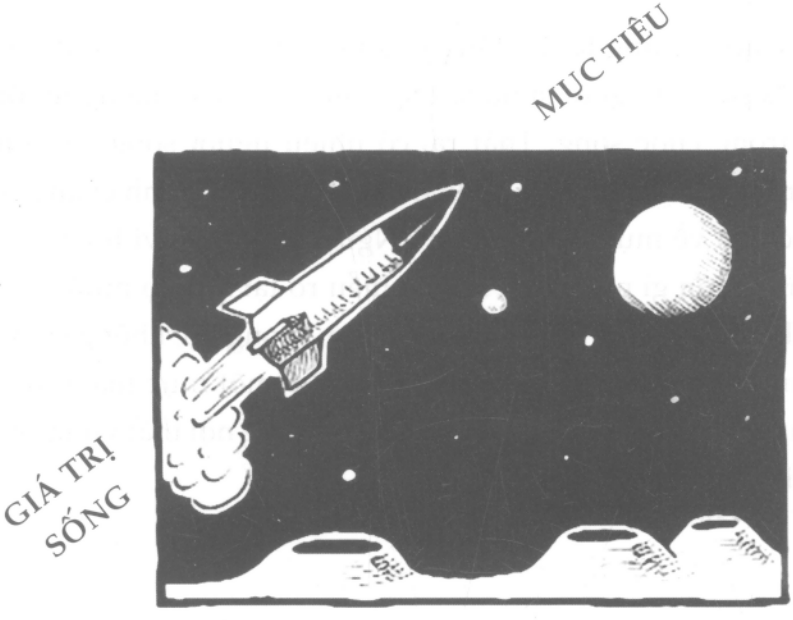
Ví dụ, nếu bạn phát hiện rằng đối với bạn, sự tự do và vui thú có giá trị hơn nhiều so với những thành tích đạt được, điều này có thể giải thích tại sao bạn không tiến xa trong sự nghiệp. Đổi lại bạn có được mối quan hệ gắn bó sâu sắc với bạn bè, hơn những người có chí tiến thủ trên đường công danh.

Cũng vậy, một khi biết rõ các giá trị sống của mình, bạn sẽ hiểu được những giá trị ấy có giúp bạn tiến đến gần cuộc sống mà bạn khao khát không hay chúng chỉ gây trở ngại cho bạn trong việc đạt được mục tiêu.

Ở phần trước, chúng ta đã đồng ý với nhau rằng, vấn đề đặt ra đối với đa số mọi người là họ không biết họ thật sự mong muốn điều gì trong cuộc sống. Thật ra, có nhiều người sống có mục đích rõ ràng hẳn hoi nhưng lại không hiểu tại sao mình chẳng có động lực tiến về mục tiêu đã định. Nguyên nhân là vì họ có thể biết mình muốn gì nhưng lại không hiểu rõ tại sao họ muốn thứ đó – họ không biết các giá trị thúc đẩy họ. Trong họ, không có đủ niềm đam mê và sự nhiệt thành để giúp họ một mực thẳng tiến theo con đường đã định. Và thế là họ sống trong nỗi thất vọng cho đến cuối đời.

TẠI SAO CUỘC ĐỜI CON NGƯỜI LẠI GIỐNG NHƯ CHIẾC PHI THUYỀN KHÔNG GIAN

Dùng lối nói ẩn dụ thì cuộc đời của mỗi chúng ta cũng giống như chiếc phi thuyền không gian vậy. Khi bạn có một đích đến rõ ràng, bạn sẽ xác định được tọa độ hoặc hướng đi giúp bạn nhắm thẳng vào mục tiêu mà tiến, phóng lên Mặt Trăng hay sao Hỏa chẳng hạn. Nhưng bạn cần nhiên liệu (rất nhiều nhiên liệu) để phóng phi thuyền, đúng không?



Nếu không có nhiên liệu thì phi thuyền của bạn sẽ chẳng bao giờ bay đến đích. Nhiên liệu mà tôi nói đến ở đây chính là những giá trị trong cuộc sống của bạn. Đó là những cảm xúc tích cực cũng như tiêu cực mà bạn đưa vào bảng thứ tự ưu tiên.

Điều bạn cần làm là tìm ra những "phím nóng" của bạn – những phím mà khi bạn nhấn vào, nó sẽ mồi lửa, châm ngòi cho những khát khao vươn lên... đúng như những gì đã xảy ra với bao người thành công vượt bậc khác.

Vì muốn tìm hiểu động lực thúc đẩy của những người bán bảo hiểm trong tốp 5% thành công ở Singapore, tôi đã phỏng vấn ba nhân vật hàng đầu trong lĩnh vực này để hỏi xem họ đào đâu ra nguồn năng lượng và niềm đam mê công việc đến vậy.

BA NGƯỜI GIỎI NHẤT – MỖI NGƯỜI CÓ NHỮNG GIÁ TRỊ SỐNG KHÁC NHAU

Người phụ nữ đầu tiên cho biết: động lực thúc đẩy chị là tình yêu gia đình. Hàng ngày chị thức dậy vào lúc 6 giờ sáng, sắp đặt lịch làm việc trong ngày, gọi các cuộc điện thoại và tuần tự hoàn tất mọi việc. Gia đình bao giờ cũng hiện diện trong tâm trí chị. Những ý nghĩ thường trực về gia đình không những không làm chị phân tâm trong công việc mà còn có tác dụng ngược lại. Chị luôn cảm thấy có động lực làm việc mỗi khi nghĩ rằng những công việc chị đang làm sẽ mang lại cho gia đình những thứ mà trước đó chị không thể mang lại. Giá trị gia đình, vì lẽ đó, đi đôi với mục tiêu thành công trong sự nghiệp của chị.

Người thứ hai mà tôi phỏng vấn là một người đàn ông. Với người này, gia đình không phải là động lực phấn đấu, mà chính men say chiến thắng khi vượt lên trên các đối thủ và trở thành người giỏi nhất mới là nguồn "nhiên liệu" của ông. Rõ ràng, người bán bảo hiểm hiếu thắng này rất coi trọng giá trị kéo – đạt được thành tích cao nhất. Cùng lúc đó, cảm giác đau đớn, hụt hẫng của người về nhì là thứ ông muốn tránh xa. Bạn có nhận thấy, tại sao ông lại tiến xa trên con đường sự nghiệp không? Vì rằng, tương tự như người phụ nữ trên, những giá trị thúc đẩy của người đàn ông này cũng trùng với mục tiêu nghề nghiệp của ông.

Nhân vật thứ ba lại là một trường hợp hoàn toàn khác. Cô nói rằng, mỗi khi bán được một hợp đồng bảo hiểm, cô cảm thấy thật tuyệt vời bởi vì cô biết rằng mình vừa giúp mang lại sự an toàn

cho một gia đình. Đồng thời, cô đâm ra lo lắng cho bất cứ khách hàng nào chưa được bảo hiểm đúng mức.

Cô cảm thấy bản thân mình có trách nhiệm trong việc lo sao cho tất cả các khách hàng của mình đều được bảo hiểm đầy đủ trong trường hợp rủi ro. Hai giá trị kéo và đẩy này giục giã cô, xui khiến cô tiếp tục tiến về phía trước bất chấp việc phải lao động vất vả và có thể bị từ chối. Giống như hai đồng nghiệp nói trên, các giá trị sống của cô – "sự quan tâm và đóng góp cho xã hội" và "tạo sự khác biệt trong cuộc sống" – là những mũi tên chỉ cùng hướng với mục đích trong đời cô.

Khi tôi làm việc với những nhân viên bán bảo hiểm có thành tích dưới trung bình và không bao giờ đạt được chỉ tiêu đề ra, tôi phát hiện ra lý do là vì những giá trị sống của họ hoàn toàn đi ngược lại mục tiêu của họ.

Một người trong số đó cũng muốn trở thành người bán bảo hiểm hàng đầu. Thật không may, giá trị sống mà anh hướng tới nhất lại là sự tự do và vui thú. Hiển nhiên, khao khát tự do và được vui thú lấn át mục tiêu nghề nghiệp của anh. Đối với người này, sự tự do và thú vui có nghĩa là làm một việc gì đó có thể mang lại cho mình niềm vui chóng vánh, tạm bợ. Vì thế anh tối ngày chơi gôn và giao du với bạn bè, thay vì chăm chỉ phấn đấu cho mục tiêu của mình.

Trong khi đó, giá trị đẩy cao nhất của anh lại là cảm giác bị từ chối. Nỗi sợ bị từ chối khiến anh luôn trì hoãn không dám gọi điện cho những khách hàng tiềm năng. Anh ghét khi bị người ta nói "không" vào mặt. Vậy, bạn có thể hiểu được vì sao anh không đạt được mục tiêu "bán bảo hiểm giỏi nhất" của mình rồi đúng không? Quay lại với hình ảnh ẩn dụ về phi thuyền không gian, trường hợp của anh giống như một con tàu có đích đến là Mặt Trăng, nhưng động cơ phóng con tàu lại chỉ về hướng ngược lại.

KHÁM PHÁ CÁC GIÁ TRỊ KÉO CỦA BẠN

Đã đến lúc bạn cần tìm hiểu xem các giá trị kéo của bạn là gì. Đâu là những cảm xúc tích cực hướng dẫn bạn trong mỗi hành động và quyết định? Bạn có thể tìm ra câu trả lời bằng cách tự hỏi mình một trong ba câu hỏi sau.

Câu hỏi số 1: **Điều gì quan trọng nhất đối với bạn trong cuộc sống?**

Hạnh phúc cá nhân? Gia đình? Sức khỏe? Tình yêu đôi lứa? Sự tự do? Sự an toàn? Niềm vui? Danh tiếng? Được mọi người công nhận?

Xin ghi nhớ: Bạn cần khám phá ra những giá trị sống (trạng thái cảm xúc) quan trọng đối với bạn chứ không phải những vật thể nào đó. Nếu câu trả lời của bạn là "xe hơi" thì hãy tự hỏi chiếc xe đó mang lại cho bạn điều gì? Sự tiện nghi, uy thế hay quyền lực? Sau đó hãy viết ra những giá trị kéo này của bạn.

Hoặc

Câu hỏi số 2: **Trạng thái cảm xúc tích cực nào mà bạn muốn đạt được nhất?**

Bạn cũng có thể dùng câu hỏi này để hiểu rõ hơn về các giá trị sống mà mình hướng tới.

Hoặc

Câu hỏi số 3: **Hãy nghĩ về một thời điểm bạn có động lực để làm một việc gì đó. Trong thời điểm đó, bạn đang hướng tới cảm xúc tích cực nào?**

Giả sử bạn từng có động lực tham gia vào một cuộc thi hùng biện hoặc tìm kiếm tài năng trẻ. Hãy tự hỏi, *"Mình muốn có được trạng thái cảm xúc nào nhất khi làm việc này?"*. Có phải là sự vui sướng đi kèm với danh tiếng? Hay cảm giác đạt được một cái gì đó? Sự phát triển cá nhân hay chỉ là sự thỏa mãn thuần túy? Một lần nữa, những điều này sẽ giúp bạn tìm ra các giá trị kéo của bạn.

Nếu bạn đã sẵn sàng, tôi muốn bạn hãy lấy bút và dành ít nhất 10 phút để suy nghĩ về ba câu hỏi trên rồi viết ra bảy giá trị kéo quan trọng nhất của bạn.

Các giá trị kéo của tôi

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....
7.....

GIÁ TRỊ TRUNG GIAN VÀ GIÁ TRỊ CUỐI CÙNG

Trong lúc suy ngẫm về các giá trị kéo, bạn sẽ nhận thấy sự khác biệt giữa "giá trị trung gian" và "giá trị cuối cùng". Giá trị cuối cùng là những trạng thái cảm xúc mà bạn mong muốn sở hữu như hạnh phúc, yêu thương, quyền lực và tự do. Giá trị trung gian là cầu nối dẫn bạn đến những giá trị cuối cùng. Một trong những ví dụ tiêu biểu về giá trị trung gian là tiền bạc.

Tiền bạc rõ ràng là một chủ đề chất chứa nhiều cảm xúc đối với hầu hết mọi người. Và hiển nhiên tiền bạc thúc đẩy con người hành động. Tuy vậy, những cá nhân khác nhau bị tiền bạc thúc đẩy vì những lý do khác nhau. Tiền bạc là giá trị trung gian bởi ai cũng muốn có tiền để đạt được những thứ mà tiền bạc mang lại cho họ. Tiền bạc là phương tiện giúp bạn đạt được mục đích cuối cùng. Một số người nghĩ rằng tiền bạc đem đến cho họ quyền lực, danh thế và tự do. Vậy thì quyền lực, danh thế và tự do là những giá trị chung cuộc mà họ theo đuổi.

Điều quan trọng là bạn cần biết được bạn thật sự theo đuổi cái gì. Có những người cố kiếm thật nhiều tiền vì nghĩ rằng đồng tiền sẽ mang lại cho họ hạnh phúc và tự do. Nhưng rốt cuộc, khi họ đã có trong tay tất cả số tiền họ mong muốn, họ vẫn có cảm giác bị trói buộc bởi một cái gì đó và hạnh phúc thì dường như vẫn còn nằm ở chân trời nào xa lắm.

Gia đình cũng thuộc phạm trù giá trị trung gian. Nếu gia đình quan trọng đối với bạn thì hãy tự hỏi, *"Gia đình mang lại cho mình cái gì?"*. Gia đình có thể mang đến cho bạn vòng tay yêu thương của người thân, sự êm ấm dưới mái nhà của mình, cảm giác tự hào, sự an toàn, sự gắn bó giữa những người ruột thịt,... Hãy dành thời gian xem lại các giá trị kéo của bạn một lần nữa, xem thử nó có giúp bạn tìm được giá trị cuối cùng của bạn không. Hãy làm việc đó ngay bây giờ.

Tiền bạc ➤ Tự do
An toàn
Quyền lực
Danh thế

XẾP HẠNG CÁC GIÁ TRỊ KÉO CỦA BẠN

Bước tiếp theo trong việc làm rõ các giá trị kéo của bạn là xếp chúng theo thứ tự quan trọng giảm dần. Cách bạn xếp hạng hay đánh giá các giá trị kéo trong tâm trí sẽ quyết định cách bạn đưa ra các quyết định trong cuộc sống. Chẳng hạn với bạn, sức khỏe quan trọng hơn hay tiền bạc quan trọng hơn? Sự tự do quan trọng hay sự an toàn quan trọng? Thành công có quan trọng hơn tình yêu không?

Có một cách để đánh giá những điều này. Bạn hãy tự hỏi, *"Trong tất cả những giá trị trên, nếu mình chỉ được chọn một, mình sẽ chọn giá trị nào?"*.

Ví dụ, trong số những giá trị liệt kê phía dưới, nếu tình yêu là quan trọng nhất đối với bạn thì tình yêu sẽ nằm ở vị trí số một. Sau đó, bạn hãy đặt câu hỏi tương tự cho các giá trị còn lại, và cứ thế cho đến khi hoàn tất.

Các giá trị kéo (Mẫu)	1 Thành công	2 Hạnh phúc	3 Tình yêu
	4 Tự do	5 Sức khỏe	6 An toàn
	7 Sự phát triển		

Các giá trị kéo của tôi (theo thứ tự)

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....
7.....

Xin bạn nhớ rằng các giá trị kéo chỉ là một mặt của đồng tiền. Bạn cũng bị thúc đẩy khi đưa ra một quyết định nào đó, bởi vì não bộ của bạn muốn tránh xa những cảm xúc đau đớn.

Chẳng hạn, bạn làm việc hùng hục có thể là vì bạn không muốn bị sa thải để rồi phải lâm vào cảnh túng quẫn, khổ nhục. Bạn có thể trì hoãn việc gọi điện thoại cho khách hàng vì bạn muốn tránh việc bị "từ chối". Vậy thì bây giờ chúng ta hãy cùng khám phá các giá trị đẩy của bạn nhé.

PHÂN TÍCH CÁC GIÁ TRỊ ĐẨY CỦA BẠN

Để tìm hiểu các giá trị đẩy của bạn, hãy trả lời một trong hai câu hỏi sau.

Câu hỏi số 1: Bạn luôn làm mọi cách để né tránh cảm xúc tiêu cực nào nhất? Có phải là sự xấu hổ? Hay cảm giác cô đơn, bị từ chối, tuyệt vọng, mất mát, đau đớn về thể xác, thất vọng, hay cảm giác tội lỗi?

Hoặc

Câu hỏi số 2: Hãy nghĩ về lần cuối cùng bạn cảm thấy có động lực làm một việc gì đó, đó là vì bạn muốn tránh xa cảm xúc tiêu cực nào?

Giả sử có lần bạn làm việc rất hăng hái cho một dự án. Cảm xúc tiêu cực nào đã thúc đẩy bạn hoàn thành dự án đó? Có phải là nỗi sợ bị khiển trách (sợ nhục nhã, sợ bị từ chối) hay nỗi sợ không hoàn thành tốt công việc (sợ thất bại)?

Hãy chuẩn bị sẵn sàng và dành ra 10 phút để trả lời các câu hỏi trên rồi viết ra các giá trị đẩy của bạn ở khoảng trống phía dưới. Hãy trung thực với chính mình bạn nhé.

Các giá trị đẩy của tôi

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....
7.....

Xếp hạng các giá trị đẩy của bạn

Bây giờ, bạn hãy đánh số thứ tự cho những giá trị đẩy này từ 1 đến 7. Bạn hãy tự hỏi, *"Trong tất cả những giá trị đẩy được nêu ra, tôi muốn né tránh giá trị nào nhất?"*.

Nếu cảm giác bị khước từ là điều bạn sợ hãi nhất thì nó sẽ đứng đầu danh sách. Sau đó, bạn xem lại những giá trị đẩy còn lại, trả lời lại câu hỏi đó và đánh số tiếp theo cho đến hết.

Các giá trị đẩy của tôi (theo thứ tự)

1.....
2.....
3.....
4.....
5.....
6.....
7.....

ĐỊNH NGHĨA CÁC GIÁ TRỊ SỐNG

Trong thực tế, hai người có thể có cùng bảng giá trị sống nhưng vẫn có những quyết định và cách hành xử khác nhau. Đó là vì họ có cách định nghĩa khác nhau về cùng một giá trị sống.

Mỗi người chúng ta định nghĩa các giá trị sống rất khác biệt. Thành công có thể có ý nghĩa A đối với người này và ý nghĩa B đối với người kia. Điều này tùy thuộc vào mối liên kết giữa một trạng thái cảm xúc với một ý nghĩa nào đó trong hệ thần kinh của bạn. Chỉ khi nào bạn tìm được định nghĩa sáng tỏ về các giá trị sống của mình, những "phím nóng" của bạn mới lộ ra.

Bạn có nghĩ rằng ca sĩ Madonna và Mẹ Theresa có cùng giá trị kéo là "thành công" không? Có thể lắm chứ. Nhưng sao chuyện đó lại

xảy ra được? Họ là hai con người khác nhau như nước với lửa, với những niềm tin khác nhau một trời một vực kia mà? Đó là vì cách định nghĩa về thành công của họ hoàn toàn khác nhau.

Với Madonna, thành công có nghĩa là lôi cuốn hàng triệu trái tim bằng lời ca tiếng hát của mình. Mặc dù lúc sinh thời, Mẹ Theresa có thể cũng đặt thành công ở thứ hạng cao, định nghĩa của bà về thành công lại có nghĩa là cứu đói cho 10 triệu trẻ em nghèo. Trên cơ sở định nghĩa đó, họ đưa ra những lựa chọn khác nhau trong cuộc sống và gặt hái những thành quả khác nhau. Và cả hai đều thành công? Đúng thế, theo chính định nghĩa về thành công của họ.

Câu chuyện về hai cậu bé: Tính cách khác nhau nhưng có cùng các giá trị sống!

Trong quá trình huấn luyện sinh viên học sinh, tôi thường tự hỏi tại sao em này có động cơ học tập tốt và trở thành học sinh dẫn đầu còn em kia chỉ muốn đàn đúm, bắt nạt bạn học. Phải chăng chúng có những giá trị sống khác nhau?

Tôi bắt đầu tìm ra câu trả lời khi tôi gặp hai cậu con trai, hoàn toàn trái ngược về tính cách, trong một khóa học. Sau đó, tôi được biết rằng cả hai em đều đưa việc "trở nên quan trọng" lên hàng đầu trong bảng giá trị kéo và đều xếp "bị từ chối" vào vị trí số một trong danh sách giá trị đẩy. Vậy tại sao chúng lại có những hành vi khác hẳn nhau?

Tôi phát hiện ra cậu bé thứ nhất kết hợp việc học tập với cảm giác "mình là người quan trọng". Khi cậu đạt điểm 10, cậu nhận được rất nhiều lời khen và phần thưởng từ thầy cô, cha mẹ. Khát vọng trở thành người quan trọng tiếp tục thúc đẩy cậu mỗi ngày một tiến xa hơn và trở thành học sinh xuất sắc toàn trường. Đồng thời, tâm trí cậu cũng liên kết việc lười học với cảm giác bị từ chối. Cậu cảm thấy rằng nếu cậu không đạt điểm 10 tuyệt đối, mọi người sẽ không còn ngưỡng mộ cậu và cậu sẽ có cảm giác mình bị phủ nhận.

Còn với cậu bé kia, mối liên kết mà cậu xác lập giữa việc trở nên quan trọng và việc bị từ chối đảo ngược hoàn toàn. Cậu cảm thấy mình quan trọng khi trở thành đại ca và được đàn em ngưỡng mộ như "người hùng" khi cậu dám đứng ra thách thức kỷ luật nhà trường. Cậu cảm thấy mình oai ghê gớm mỗi khi bắt nạt mấy đứa bạn yếu ớt. Trong khi ấy, đứa trẻ thứ hai này liên kết cảm giác bị từ chối với việc học tập. Tại sao? Bởi vì cậu toàn xơi trứng ngỗng nên luôn có cảm giác bị thầy cô ghét bỏ. Cậu đứng đầu một nhóm tự hào về văn hóa "dẹp việc học sang một bên" và tẩy chay tất cả những con "mọt sách".

Bây giờ chúng ta hãy chuyển sang phân tích cách thức định nghĩa các giá trị sống trong não bộ của bạn, bởi vì não bộ của bạn bao giờ cũng là nơi quyết định việc bạn sẽ hướng đến các giá trị kéo nào và tránh xa các giá trị đẩy nào.

ĐỊNH NGHĨA CÁC GIÁ TRỊ KÉO VÀ GIÁ TRỊ ĐẨY CỦA BẠN

Bây giờ, tôi đề nghị bạn hãy thành thật với bản thân và tập trung suy nghĩ về cách bạn định nghĩa các giá trị sống của bạn. Bằng cách trả lời câu hỏi, "Điều gì cần xảy ra để mình cảm thấy ___(giá trị của bạn) ___?", hãy đưa ra định nghĩa về cả giá trị kéo lẫn giá trị đẩy của bạn.

Giả sử "thành công" là giá trị kéo cao nhất của bạn. Vậy thì đối với bạn, thế nào mới được gọi là thành công? Bạn càng định nghĩa rõ ràng cụ thể bao nhiêu thì càng tốt bấy nhiêu. Liệu điều này có nhất thiết là những người xung quanh bạn phải công nhận sự thành công của bạn? Hay bạn phải kiếm được 500 triệu đồng một năm? Hay bạn phải lái chiếc Ferrari?

Còn "hạnh phúc" thì sao? Làm thế nào để bạn cảm thấy hạnh phúc? Đối với một số người, hạnh phúc được xác định như sau, *"Mọi chuyện phải diễn ra theo đúng ý tôi"*. Thế còn định nghĩa của bạn? Hãy viết ra định nghĩa về các giá trị kéo của bạn nhé.

Giá trị kéo	Định nghĩa (Điều phải xảy ra)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

Tương tự, hãy nhìn vào bảng giá trị đẩy của bạn. Nếu "bị từ chối" là điều mà bạn muốn tránh nhất thì chuyện gì xảy ra sẽ khiến bạn có cảm giác này? Bạn có cảm thấy bị chối bỏ khi ai đó phản bác ý kiến của bạn không? Hoặc khi ai đó không muốn mua hàng của bạn?

Thế còn "thất bại" thì sao? Chuyện gì sẽ khiến bạn có cảm giác mình thất bại? Bạn có cảm giác bại trận khi không đạt được mục tiêu đã định không? Hãy viết ra những gì bạn nghĩ về các giá trị đẩy của bạn ngay bây giờ.

Giá trị đẩy	Định nghĩa (Điều phải xảy ra)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

CÁC GIÁ TRỊ SỐNG CỦA BẠN THỂ HIỆN CON NGƯỜI BÊN TRONG BẠN

Tuyệt lắm! Vậy là bạn đã biết các giá trị kéo và giá trị đẩy của mình, với thứ hạng cụ thể và định nghĩa rõ ràng. Bây giờ đến đoạn thú vị nhất đây.

Tôi muốn bạn đặt các giá trị sống của bạn cạnh nhau và ngay trước mặt để phân tích chúng. Các giá trị này có giải thích tại sao bạn lại đưa ra những quyết định trong quá khứ không? Chúng có giúp bạn hiểu được lý do đằng sau một cách hành xử nhất định của bạn không?

Nếu bạn đạt được những thành tích nào đó, các giá trị của bạn có lý giải được điều đó không? Quan trọng hơn, nếu bạn thất vọng vì không đạt được kết quả mong muốn hoặc mục tiêu đề ra, những giá trị ấy có góp phần làm sáng tỏ lý do không?

Ngoài ra, những giá trị này có giải thích được các quyết định của bạn trong sự nghiệp? Đối với gia đình? Về tình trạng sức khỏe của bạn? Trong các mối quan hệ cá nhân? Hãy dành thời gian cần thiết để viết ra những khám phá của mình nhé!

CÁC GIÁ TRỊ SỐNG CỦA BẠN CÓ NGẦM PHÁ HOẠI THÀNH CÔNG CỦA BẠN KHÔNG?

Quan trọng hơn cả, tôi muốn bạn kiểm tra xem các giá trị sống của bạn có phá hoại thành công của bạn không? Cách bạn sắp xếp thứ tự ưu tiên cho các giá trị hoặc định nghĩa chúng có mâu thuẫn với mục tiêu của bạn không? Liệu chúng có giúp bạn thực hiện ước mơ của mình không?

Nếu bạn cứ loay hoay mãi mà vẫn không đạt được kết quả mong muốn trong bất kỳ lĩnh vực cuộc sống nào, bạn cần tìm hiểu xem các giá trị của bạn có cản trở bạn không. Cho phép tôi kể bạn nghe vài câu chuyện mà tôi mắt thấy tai nghe nhé.

Một kế toán viên đầy tham vọng với những giá trị sống mâu thuẫn

Một lần tôi có cơ hội làm việc với một kế toán viên (ta cứ gọi là Alan cho tiện). Alan nuôi những ước mơ đẹp và những kế hoạch vĩ đại về việc xây dựng công ty riêng của mình. Tuy vậy, anh không kiếm được nhiều hợp đồng cho công ty hiện tại và cảm thấy tuyệt vọng, ngán ngẩm cho bản thân.

Khi tôi phân tích bảng giá trị sống của Alan, tôi phát hiện giá trị kéo cao nhất của anh là "thành công" (với định nghĩa: khi tôi đạt được mục tiêu của mình). Đó là lý do tại sao anh muốn thành lập công ty đến thế. Thật đáng tiếc, giá trị đẩy cao nhất của anh lại là cảm giác "bị từ chối" và "thất bại". Anh cảm thấy bị ruồng rẫy, hắt hủi mỗi khi có ai đó phủ nhận ý kiến của anh hoặc từ chối dịch vụ mà anh cung cấp. Anh cũng định nghĩa thất bại là "khi tôi không đạt được mục tiêu của mình".

Bạn có thấy điều gì mâu thuẫn ở đây không? Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi Alan không thể đạt được mục tiêu đề ra. Một mặt, anh muốn thành công bằng việc có được nhiều đơn đặt hàng để đạt chỉ tiêu về doanh thu. Nhưng anh lại chẳng có bất cứ động thái nào để thu hút khách hàng hoặc đưa ra ý tưởng sáng tạo nào trong kinh doanh, bởi vì anh sợ bị từ chối và sợ thất bại. Vì thế lúc nào anh cũng có cảm giác bị mắc kẹt vào một chỗ và thất vọng não nề.

Nếu Alan không thay đổi các giá trị sống của mình cho phù hợp với mục tiêu đề ra, anh sẽ chẳng bao giờ đạt được điều mình mong muốn cả.

Mâu thuẫn giữa các giá trị sống của người kế toán

Giá trị kéo	Định nghĩa	Giá trị đẩy	Định nghĩa
Thành công	Đạt được mục tiêu	Bị từ chối	Khi bị người khác phản bác ý kiến
		Thất bại	Khi không đạt được mục tiêu đề ra

Có phải sự phát triển tinh thần không đồng hành với việc kiếm tiền?

Sau đó có một phụ nữ tìm đến khóa học của tôi và khám phá rằng có vẻ như hai giá trị kéo hàng đầu của chị mâu thuẫu với nhau và do đó, kiềm hãm bước tiến của chị. Giá trị cao nhất của chị là sự phát triển tinh thần. Giá trị thứ hai là tiền bạc. Vì thế, mỗi khi chị làm việc cật lực để kiếm tiền, chị lại cảm thấy như mình có tội, bởi vì chị cho rằng việc kiếm tiền làm giảm tinh thần của chị. Cuối cùng, chị cho rằng tinh thần chị không phát triển bao nhiêu mà tiền bạc cũng chẳng có nhiều.

Tình yêu và sự tự do có đối lập nhau?

Một chàng trai phát hiện lý do tại sao những mối tình của mình thường chết yểu. Giá trị kéo số một của anh là tình yêu (với anh, tình yêu nghĩa là có mối quan hệ bền vững với người khác phái). Mặt khác, sự tự do lại đứng thứ hai kế sau đó (anh định nghĩa tự do nghĩa là không bị ai vặn vẹo hỏi han và muốn làm gì thì làm).

Mỗi khi cô đơn, anh lại bị thúc đẩy bởi cảm giác muốn duy trì một mối quan hệ nào đó (do nhu cầu yêu và được yêu). Nhưng đến lúc anh có được mối quan hệ ổn định với người bạn gái thì anh lại cảm thấy mình bị tước hết tự do, thế là một cách vô thức, anh lại phá hoại mối quan hệ mà anh vừa cất công xây đắp kia, để trở về tình trạng đơn thân nhưng được tự do hơn. Kết quả là các mối quan hệ yêu đương của anh chỉ mặn nồng được 3 - 4 tháng. Theo cách ấy, chàng trai này đã để cho hai giá trị kéo cao nhất khiến anh khổ sở.

Như bạn có thể thấy, việc bạn sắp xếp các giá trị sống của bản thân có tác dụng thúc đẩy bạn hoặc giới hạn bạn. Quan trọng hơn, bạn cần định nghĩa các giá trị sống một cách đúng đắn và phù hợp.

Hạnh phúc nghĩa là mọi việc xảy ra theo ý muốn

Tôi gặp một người phụ nữ trong khóa đào tạo mà tôi tổ chức, chỉ cần nhìn thoáng qua là có thể nhận ra ngay, cô không hạnh phúc với cuộc sống. Cô thường chau mày ủ dột và dường như luôn gặp vấn đề rắc rối với những người xung quanh. Khi đến phần học về giá trị sống, cô xếp hạnh phúc là giá trị kéo số một của mình.

Chắc bạn cũng nghĩ đơn giản là cô luôn muốn được hạnh phúc. Tuy nhiên, định nghĩa hạnh phúc của cô lại là "tất cả mọi việc phải xảy ra theo đúng ý tôi". Với một định nghĩa như vậy, rõ ràng, cô luôn sống trong nỗi thất vọng và đau khổ. Cô chưa bao giờ cảm thấy thật sự mãn nguyện hoặc vui sướng cả! Chính điều này đã ngăn cản cô có những hành động cần thiết để xây dựng mối quan hệ với mọi người và theo đuổi mục tiêu của mình.

BẠN CÓ XẾP VIỆC BỊ TỪ CHỐI VÀO BẢNG GIÁ TRỊ KÉO CỦA MÌNH KHÔNG?

Một lần nữa, cách bạn định nghĩa cảm giác "bị từ chối" có thể tạo điều kiện cho bạn hoặc trói buộc bạn. Tôi tin là hầu hết mọi người đều làm bất cứ điều gì để tránh việc bị người khác từ chối, phủ nhận hoặc ruồng bỏ. Tuy nhiên trong thực tế, những người hành động để đạt mục tiêu có khuynh hướng định nghĩa việc "bị từ chối" khác hẳn những người khác.

Nếu bạn cảm thấy bị từ chối, bất cứ khi nào có ai đó phản đối ý kiến của bạn thì có vẻ như bạn chẳng bao giờ dám mạo hiểm trong cuộc sống. Bạn sẽ tránh những hành động liều lĩnh, tránh đề nghị những ý tưởng mới và tránh việc gặp gỡ khách hàng mới vì nỗi sợ bị từ chối rất mạnh trong bạn.

Thế bạn có nghĩ George W Bush, Cựu Tổng thống Mỹ, thuộc tuýp người sợ bị từ chối không? Tôi chắc ông ấy là người như vậy. Nhưng có thể ông chỉ cảm thấy như vậy, khi có hơn một nửa số người xung quanh ông bác bỏ đề xuất của ông.

Thậm chí khi một nửa số người Mỹ bỏ phiếu chống lại ông và một nửa thế giới lên án ông vì ông ra lệnh tấn công Iraq, ông vẫn thẳng tiến về phía trước bởi vì đối với ông, như thế vẫn chưa đủ "đô" để cảm thấy mình bị phản đối. Ông không bận tâm đến việc hàng triệu người bất đồng với chính sách của mình và tiếp tục thực hiện nó bằng mọi cách.

Một mâu thuẫn tiềm tàng khác, nằm ở cách bạn định nghĩa về thất bại. Nếu thất bại là mục quan trọng nhất trong các giá trị đẩy của bạn, nó sẽ ngăn cản bạn trong việc đề ra mục tiêu và bắt tay vào hành động. Chuyện gì xảy ra mới khiến bạn có cảm giác mình là kẻ bại trận? Đa số mọi người có cảm giác này khi họ không chạm tới mức đã vạch ra. Kết quả là họ không dám đặt mục tiêu

phấn đấu và thực hiện nó vì làm như vậy có nghĩa là họ đánh liều với cảm giác mà họ muốn tránh nhất: sự thất bại! Phương châm của họ là, *"Nếu tôi không cố gắng làm bất cứ việc gì thì tôi đâu có thất bại"*.

THAY ĐỔI GIÁ TRỊ SỐNG, THAY ĐỔI CUỘC SỐNG!

Nếu bạn phát hiện ra những giá trị sống của bạn không được sắp xếp hoặc định nghĩa theo cách hữu ích giúp bạn vươn lên thì đã đến lúc bạn nhận trách nhiệm tái thiết kế chúng.

Khi bạn thay đổi các giá trị sống của người khác, bạn sẽ lập tức thay đổi cách họ đưa ra quyết định, cách hành xử và cuối cùng là tương lai của họ. Ta có thể làm phép thử với một người bằng cách hoán đổi giá trị cao nhất (sự an toàn) với giá trị thấp nhất (sự tự do) của anh ta để xem chuyện gì sẽ xảy ra nhé.

Làm như vậy tức là bạn đã thay đổi hoàn toàn quá trình đưa ra quyết định và hướng đi trong đời anh ta. Từ việc mãn nguyện với một công việc suôn sẻ, mang lại cảm giác an toàn trong một công ty lớn, anh ta có thể đột ngột quyết định ra làm ăn riêng và bắt đầu công việc kinh doanh của mình.

Bạn cần nhớ rằng những giá trị sống mà bạn sở hữu ngày hôm nay không phải là kết quả của những lựa chọn có ý thức mà bạn thực hiện ngày hôm qua. Bạn chưa bao giờ lựa chọn những giá trị hiện tại của mình một cách có ý thức cả. Sở dĩ bạn có được những giá trị đó là do yếu tố tác động từ hoàn cảnh môi trường, cùng những con người có ý nghĩa trong cuộc đời bạn.

Nếu bạn sinh trưởng trong một gia đình nơi tình yêu và mối quan hệ thân tình được đánh giá cao hơn thành công và những gì gặt hái được, bạn sẽ có khuynh hướng trân trọng những giá trị này và biến nó thành của mình một cách vô thức. Bạn đón nhận những giá trị này để hòa nhập vào xã hội và được mọi người xung quanh

chấp nhận. Các giá trị sống của bạn cũng có thể đến từ bè bạn, thầy cô, đồng nghiệp và xã hội nói chung.

Vấn đề chỉ nảy sinh khi bạn có những giá trị sống không hòa hợp với nhau hoặc không giúp bạn có được một cuộc sống tốt đẹp và trọn vẹn.

Và vào lúc này, bạn có lựa chọn bắt đầu thiết kế các giá trị sao cho chúng trở thành động lực giúp bạn tận dụng tiềm năng tốt nhất.

Vì thế tôi muốn bạn hãy trả lời câu hỏi này, "Các giá trị sống của tôi cần được thay đổi như thế nào để chúng trở thành đòn bẩy giúp tôi đạt được mục đích cuối cùng?", *"Tôi sẽ định nghĩa các giá trị sống như thế nào để chúng tiếp thêm sức mạnh giúp tôi hành động?"*. Nào bạn hãy lấy bút và đầu tư thời gian vào hoàn thành bài tập tiếp theo nhé.

Các giá trị mới của tôi

Giá trị kéo	Định nghĩa	Giá trị đẩy	Định nghĩa
1.....		.....	
.....		.....	
2.....		.....	
.....		.....	
3.....		.....	
.....		.....	
4.....		.....	
.....		.....	
5.....		.....	
.....		.....	
6.....		.....	
.....		.....	
7.....		.....	
.....		.....	

Ví dụ, nếu thành công hiện được đánh giá là giá trị kéo cao nhất của bạn còn sức khỏe thì thậm chí không có trong danh sách, điều đó chắc chắn giải thích tại sao bạn bao giờ cũng ngại đến phòng tập thể dục và viện cớ không có thời gian. Nếu bạn nhận ra rằng mình cần năng lượng và sinh lực để có được những gì mình muốn, bạn có thể đưa sức khỏe vào danh sách các giá trị kéo của mình.

Nếu thành công hoặc tiền bạc hiện là giá trị hàng đầu đối với bạn trong khi gia đình được xếp đâu đó cuối bảng, tôi dám chắc là thậm chí vào ngày sinh nhật của người bạn đời, bạn sẽ vẫn ngồi trong phòng làm việc gọi điện về bảo, *"Cưng ơi, chúng ta sẽ ăn mừng sinh nhật vào dịp khác vậy nhé"*.

Hoặc giả bạn sẽ nhờ cô thư ký đi mua dùm một món quà thật to và một tấm thiệp cho nàng thay vì đích thân làm việc đó. Tuy vậy, nếu bạn thật sự muốn nuôi dưỡng mối quan hệ vợ chồng nồng thắm và lâu bền, bạn phải thay đổi thôi. Bạn phải đưa gia đình lên một thứ bậc cao hơn, thậm chí còn hơn cả tiền tài, sự nghiệp nữa.

Clinton hoãn việc chạy đua vào Nhà Trắng... để lo cho con gái ông Chelsea (giá trị kéo cao nhất của ông vào thời điểm đó)

Bill Clinton có thể đã ứng cử Tổng thống sớm hơn bốn năm nếu ông và bà Hillary không quyết định rằng cô con gái cưng của họ, Chelsea, vẫn còn quá nhỏ để bị tiếp cận với những khía cạnh xấu xa của chính trị, vả lại cô cũng cần có cha mẹ bên cạnh. Khi còn làm thống đốc, Clinton thậm chí còn bố trí một bàn làm việc nhỏ cho Chelsea trong văn phòng của mình để ông có thể ở bên cạnh con mỗi ngày.

Clinton lựa chọn như thế sau khi đã cân nhắc kỹ lưỡng và không phải là không miễn cưỡng, nhưng phần thưởng của họ khi được nhìn thấy đứa con gái yêu lớn lên thành một thiếu nữ tuyệt vời có giá trị hơn tất cả những điều khác.

Bây giờ chúng ta hãy quay lại với người kế toán phải đương đầu với nhiều mâu thuẫn vì những giá trị hàng đầu của anh đang "cắn xé" lẫn nhau. Chẳng là giá trị kéo thứ nhất (thành công) lại mâu thuẫn với giá trị đẩy thứ nhất (nỗi sợ bị chối từ). Như vậy từ kinh nghiệm của người này, có lẽ bạn nên đổi giá trị "bị từ chối" xuống thứ hạng thấp hơn trong bảng giá trị đẩy của mình.

THAY ĐỔI ĐỊNH NGHĨA CÁC GIÁ TRỊ SỐNG ĐỂ TẠO RA BƯỚC CHUYỂN LỚN TRONG CUỘC SỐNG

Ngoài việc thay đổi thứ hạng của các giá trị, thay đổi cách định nghĩa các giá trị cũng tạo ra tác động rất lớn trong cuộc sống của bạn.

Nếu hiện bạn cho rằng "thất bại" là "không đạt được mục tiêu", bạn có thể định nghĩa lại, sao cho nó thúc đẩy bạn hành động chứ không phải ngăn bạn có những việc làm tích cực.

Tôi có một phát hiện rằng, những người thành công có khuynh hướng định nghĩa thất bại là "khi tôi bỏ cuộc". Nói cách khác, nếu họ không đạt được mục tiêu, họ không cảm thấy đó là thất bại. Đối với họ, chừng nào họ còn tiếp tục làm việc tiến tới mục tiêu và không bỏ cuộc thì họ không hề thất bại. Chính vì ý nghĩ như vậy mà họ luôn nhắm đến mục tiêu mà tiến tới. Bạn có nghĩ đó là một cách hữu dụng để định nghĩa sự thất bại không?

Tôi thì định nghĩa thất bại là "không làm hết sức mình". Và bởi vì tôi ghét thất bại (nó đứng đầu bảng giá trị đẩy của tôi), tôi bao giờ cũng có động cơ làm việc hết mình.

Bây giờ ta hãy bàn về người phụ nữ thoạt đầu có định nghĩa rằng, "hạnh phúc có nghĩa là mọi thứ xảy ra theo đúng ý tôi" và rốt cuộc chỉ cảm thấy khốn khổ. Do đó, cô ấy cũng nghĩ mình phải có một định nghĩa khác về hạnh phúc.

Khi cô khẳng định, *"Tôi hạnh phúc khi tôi sống theo các nguyên tắc của mình"*, mọi việc thật sự thay đổi. Thật kỳ diệu. Ngay khi cô đi tới một định nghĩa đúng đắn và viết nó ra giấy, dường như gánh nặng được nhấc khỏi đôi vai cô. Khuôn mặt cô rạng rỡ hẳn lên, cô mỉm cười và thậm chí còn nhận xét rằng cô cảm thấy lâng lâng bay bổng nữa. Đó chính là sức mạnh của việc thay đổi giá trị sống!

Nếu việc bị từ chối cũng là một trong những giá trị đẩy của bạn, có thể bạn cũng muốn thay đổi ý nghĩa của cảm giác này. Ở phần trước, chúng ta đã nói rằng nếu bạn thuộc loại người cảm thấy mình bị bác bỏ ngay khi thấp thoáng thấy tín hiệu "không" xuất hiện, bạn sẽ không hành động vì sợ rằng mình bị từ chối, phủ nhận và do đó, cảm thấy thất vọng, tồi tệ.

Có lẽ bây giờ bạn nên quyết định rằng như vậy là quá yếu ớt. Bạn cần phải cứng cỏi hơn. Bạn chỉ cảm thấy bị từ chối khi có hơn một nửa số người nói "không" với bạn hoặc phản bác ý kiến của bạn. Nếu được vậy thì quả thật bạn khó mà cảm thấy mình là kẻ bị người ta từ chối. Một định nghĩa về sự từ chối như thế sẽ không ngăn cản bạn khỏi việc hành động.

ÍCH LỢI TO LỚN CỦA GIÁ TRỊ ĐẨY

Bạn cần hiểu rằng, bên cạnh các giá trị kéo, các giá trị đẩy cũng có sức mạnh to lớn giúp bạn vươn tới mục tiêu. Trong thực tế, đa số mọi người có nhiều động lực hơn nhờ vào nhu cầu muốn tránh xa nỗi đau hơn là muốn nhận được niềm vui. Chẳng hạn, nhiều người chịu bỏ thời gian làm việc ngoài giờ vì họ sợ bị đuổi việc hơn là muốn có cơ hội thăng tiến.

Ví dụ, nếu giá trị đẩy cao nhất của bạn là "thất bại" (theo cách hiểu là bỏ cuộc), nó sẽ khiến bạn liên tục hành động cho đến khi

bạn thành công. Trở lại định nghĩa của tôi rằng thất bại là "không làm hết sức mình", giá trị đẩy này đã thúc đẩy tôi làm việc cật lực, lúc nào cũng vậy.

Vì thế, "thất bại" với tư cách là một giá trị đẩy, thật sự sẽ là một lực đẩy rất mạnh giúp bạn tiến nhanh về phía trước, nếu bạn định nghĩa nó một cách đúng đắn.

Nếu trong danh mục giá trị đẩy của bạn có "sự nhàm chán", thì đó cũng là một giá trị đẩy hữu ích vì nó có tác dụng thường xuyên thúc đẩy bạn làm một điều gì mới mẻ hơn, nghĩ ra những công việc mới hoặc những ý tưởng sáng tạo.

Cũng như với giá trị kéo, việc thay đổi thứ hạng các giá trị đẩy hoặc thay đổi định nghĩa của chúng có thể mang lại nhiều lợi ích hoặc có thể rất tai hại. Một trong những giá trị đẩy của tôi là "cảm giác không chắn chắn". Do đó, mỗi khi có một vài phần trăm không bảo đảm về kết quả cuối cùng, như trong dự án mới chẳng hạn, tôi lại đâm lo lắng là sẽ có gì không ổn xảy ra. Lúc đầu, tôi nghĩ đó không phải là kiểu nghĩ có lợi cho tôi bởi vì tôi ghét ở trong tâm trạng lo lắng. Thế là tôi quyết định loại bỏ nó.

Điều mà tôi đã không nhận ra là giá trị đẩy đó đã giúp tôi có động lực làm việc và hoạch định mọi việc đến từng chi tiết nhỏ nhằm đảm bảo 100% thành công. Và đó là lý do tại sao mọi dự án của tôi đều xuôi chèo mát mái.

Thế nên, khi tôi bỏ giá trị đẩy "cảm giác không chắn chắn" này ra khỏi danh sách, tôi thôi không quan tâm nhiều đến việc đảm bảo mọi thứ cho tốt nữa, và thay vào đó là suy nghĩ, *"Rồi mọi việc sẽ đâu vào đấy"*. Bởi thế, mọi việc bắt đầu rối tinh rối mù cả lên!

Nhận ra điều này, tôi nhanh chóng đưa "cảm giác không chắn chắn" trở lại danh sách giá trị đẩy của mình. Thật là một bài học đáng giá!

TẠO RA ĐỘNG LỰC MẠNH MẼ

Một trong những cách thức mạnh mẽ nhất để thiết kế các giá trị sống của bạn là việc tạo ra cả lực kéo lẫn lực đẩy về phía mục tiêu cuộc đời bạn. Chuyện này cũng giống như việc đặt thức ăn ở một bên và vật phát nhiệt ở đầu bên kia để hướng con amip đi về một hướng.

Bạn làm việc này như thế nào? Đơn giản bằng cách sắp xếp các giá trị kéo và giá trị đẩy của bạn sao cho chúng có tác dụng cộng hưởng cùng đẩy bạn đi theo một hướng. Sau đây là một vài cách thiết kế các giá trị sống nhằm thúc đẩy bạn đi tới.

Giá trị kéo	**Giá trị đẩy**
Thành công (hướng về phía mục tiêu) Sự hoàn tất công việc	Thất bại (không cố gắng hoặc bỏ cuộc) Nhàm chán Trì hoãn

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CÀI ĐẶT CÁC GIÁ TRỊ SỐNG MỚI

Bây giờ, khi bạn đã có ý thức thiết kế lại các giá trị sống của mình, câu hỏi đặt ra là làm thế nào để đưa các giá trị này vào "hoạt động" để chúng trở thành một mô thức mới trong cách suy nghĩ và hành xử của bạn?

Điều đầu tiên bạn cần hiểu là các giá trị sống của bạn thay đổi mỗi khi bạn trải qua những kinh nghiệm có tác động mạnh đến cảm xúc của bạn, cả tiêu cực lẫn tích cực.

Ví dụ, bạn thử nghĩ xem, việc sinh một đứa con sẽ ảnh hưởng đến giá trị của hầu hết các ông bố bà mẹ trẻ ra sao? Rất có thể đối với họ, tình yêu và gia đình đột nhiên vượt lên dẫn đầu bảng xếp hạng các giá trị.

Một ví dụ khác, tôi có một người bạn, sau khi anh ấy lên cơn đau tim và suýt nữa thì cả mạng sống cũng không giữ được, đã có sự thay đổi lớn trong các giá trị của anh. Bất thình lình, "sức khỏe" và "tình yêu thương" trở thành những giá trị kéo cao nhất. Vì thế, bạn sẽ cài đặt được các giá trị mới vào hệ thần kinh của mình bằng cách nạp năng lượng cảm xúc mạnh mẽ cho chúng. Có bốn bước cài đặt các giá trị sống của bạn.

Bước một là bạn phải cam kết sống có ý thức theo những giá trị mới này. Một khi bạn bắt đầu đưa ra những quyết định mới dựa trên các giá trị mới một cách có nhận thức, tâm trí bạn sẽ liên kết các giá trị ở mức độ vô thức và hình thành cách suy nghĩ mới và lối sống mới.

Vì thế, đâu cần phải trì hoãn việc thay đổi các giá trị cho đến khi bạn trải nghiệm một biến cố cảm xúc quan trọng nào đó – nếu đợi như thế có thể sẽ quá trễ. Không phải ai cũng hồi phục sau cơn đau tim hoặc bệnh ung thư đâu.

1. Cam kết sống theo các giá trị mới

Bước đầu tiên là đưa ra cam kết với bản thân mình (bạn hiểu điều này có ý nghĩa gì phải không?) và một cam kết công khai. Hãy tìm đến ít nhất 5 người mà bạn quen thân và nói với họ rằng bạn cam kết sống theo những giá trị mới này. Khi đã đặt mình vào tình thế này, bạn buộc phải giữ lời hứa.

Viết ra ít nhất 5 người mà bạn sẽ cho họ biết về cam kết của mình.

a.....
b.....
c.....
d.....
e.....
.....
.....
.....

2. Thường xuyên ôn lại các giá trị mới

Đặt bảng liệt kê các giá trị sống ngay trên bàn làm việc hay trong quyển sổ tay của bạn. Như vậy, bạn sẽ nhớ hành động theo các giá trị đó mỗi ngày.

3. Nạp năng lượng cảm xúc cho các giá trị mới

Chắc bạn còn nhớ là các giá trị của bạn được hình thành bởi các mô thức có điều kiện trong hệ thần kinh, như là kết quả của những trải nghiệm cảm xúc. Vì thế, để cài đặt những giá trị mới, bạn cần lồng ghép nhiều trạng thái cảm xúc vào đó. Bạn có thể tạo ra các cảm xúc mà bạn muốn bằng cách sử dụng trí tưởng tượng và các giác quan nội tại.

Hãy tận dụng khả năng của trí tưởng tượng để hình dung trước về những quyết định và cách hành xử của bạn nương theo các giá trị mới. Sau đó, hướng những cảm xúc tích cực về giá trị mới này.

Ví dụ, nếu bạn muốn đưa "sức khỏe" lên vị trí số một trong bảng giá trị kéo, hãy hình dung những quyết định mới mà bạn đưa ra và các hành vi tương ứng với nó. Hãy nghĩ đến chế độ dinh dưỡng hợp lý và những bài tập thể thao thường xuyên.

Hãy tưởng tượng bản thân bạn lựa chọn việc đầu tư nhiều thời gian hơn vào việc chăm sóc cơ thể mặc dù phải đối mặt với quá nhiều ưu tiên khác trong cuộc sống. Quan trọng hơn cả là nghĩ về những lợi ích hiển nhiên của việc chăm sóc sức khỏe.

Hãy hình dung rõ nét về nguồn sinh lực dồi dào tuôn chảy trong cơ thể bạn, vóc dáng của bạn sẽ "chuẩn" ra sao và bạn sẽ tự tin như thế nào khi xuất hiện trước người khác. Dùng sức mạnh của các giác quan nội tại để tăng cường độ trải nghiệm trong tâm trí bạn để nó trở thành một liên kết thần kinh mạnh mẽ.

4. Sống theo các giá trị mới

Hãy bắt đầu ngay với việc đưa ra quyết định và xắn tay áo lên hành động dựa trên những giá trị mới này. Theo giả thuyết trên, nếu bạn đưa "sức khỏe" lên hàng đầu, trên cả hạng mục "thành công", hãy đảm bảo rằng mỗi khi phải lựa chọn, bạn sẽ đi đến phòng tập thể thao hoặc chạy bộ một vòng chứ không phải mở mắt ra là lao đầu vào việc. Một khi bạn liên tục đưa ra những lựa chọn có ý thức như vậy, não bộ sẽ bắt đầu cài đặt những giá trị mới của bạn một cách tự động.

Giả sử bạn thường có cảm giác bị bài bác mỗi khi có ai đó bất đồng ý kiến với bạn. Và bạn đưa ra một định nghĩa mới rằng bạn chỉ có cảm giác khó chịu đó "khi có hơn 10 người đồng thanh phản đối bạn". Lần sau khi có người nói "không" với bạn, hãy chuyển đổi ý nghĩa của kinh nghiệm này bằng cách coi đây như một bước đệm dẫn đến sự chấp nhận sau này. Khi bạn liên tục làm được điều này, tâm trí của bạn sẽ nhận ra rằng bạn không còn đánh đồng "cảm giác đau thương" với một, hai hoặc ba lời từ chối nữa.

Tổng kết chương

1. Những quyết định và hành động của bạn được thúc đẩy theo cách hướng về những cảm xúc tích cực và đồng thời tránh xa những cảm xúc tiêu cực.

2. **Những cảm xúc tích cực mà bạn hướng tới được gọi là các "giá trị kéo". Những cảm xúc tiêu cực mà bạn tránh xa được gọi là các "giá trị đẩy".**

3. Con người xếp hạng các giá trị sống của mình khác nhau, do đó chúng ta có những quyết định khác nhau và hành động khác nhau.

4. **Trong khi mục tiêu là hướng đi trong đời bạn, các giá trị sống giống như nguồn nhiên liệu cảm xúc thúc đẩy bạn tiến tới.**

5. Khi bạn biết được các giá trị kéo và giá trị đẩy của một người nào đó, bạn có thể dự đoán cách người ấy đưa ra quyết định trong cuộc sống.

6. **Nếu bạn thay đổi thứ tự ưu tiên trong bảng giá trị sống của một người và/hoặc cách người đó định nghĩa các giá trị của mình, bạn sẽ lập tức thay đổi cách hành xử và kết quả anh ta đạt được.**

7 Một khi bạn có ý thức trong việc thay đổi các giá trị sống của mình, bạn có thể cài đặt các giá trị mới bằng cách:

   a. Cam kết sống theo các giá trị mới
   b. Thường xuyên ôn lại các giá trị mới
   c. Nạp thêm năng lượng cảm xúc cho các giá trị mới bằng cách tưởng tượng
   d. Sống theo các giá trị mới

THIẾT KẾ VẬN MỆNH

"Người ước mơ để trốn tránh thực tế, kẻ mơ ước để thay đổi thực tại vĩnh viễn." – Soichiro Honda

Bạn đọc thân mến, chúng ta đã cùng nhau điểm qua hàng loạt các phương pháp hiệu quả nhằm giúp bạn đạt được bất cứ điều gì bạn muốn. Thông qua những phương pháp này, bạn có thể tái lập trình não bộ của bạn, thay đổi các thói quen xấu và tự tạo động lực cho bản thân để liên tục hành động. Hẳn bạn cũng đã nhận ra rằng bên trong bạn ẩn chứa một sức mạnh thật sự có thể tạo ra những kết quả kỳ diệu nếu được giải phóng.

Việc bạn cần làm bây giờ là chuyển tất cả mọi kiến thức, năng lượng và sức mạnh vừa được khám phá này về cùng một hướng, bằng cách trả lời câu hỏi sau, *"Mình thật sự mong muốn điều gì? Cụ thể là mình muốn đạt được và tạo ra những gì trong cuộc sống?"*.

Câu hỏi này nghe có vẻ khá thẳng thắn và rõ ràng. Vậy mà trong thực tế, đa số mọi người không hề có một ý niệm rõ rệt về những gì họ thật sự mong muốn. Thường thì khi được hỏi, thiên hạ sẽ nói đại loại họ muốn được thành công, họ muốn cải thiện cuộc sống, họ muốn có nhiều tiền hơn, họ muốn có những mối quan hệ tốt đẹp hơn, họ muốn mình hạnh phúc hơn hoặc thanh thản trong lòng.

Vấn đề là ở chỗ hết thảy những "mong muốn" này đều quá mơ hồ chung chung nên khó mà thực hiện được. Bạn cũng biết rằng "hạnh phúc" hay "thanh thản" chẳng qua chỉ là những trạng thái cảm xúc mà bạn có thể tạo ra bất cứ lúc nào. Bạn muốn cảm thấy "hạnh phúc" ư, chỉ cần tập trung nghĩ về những gì bạn đang sở hữu và trân trọng, đồng thời tạo ra dáng vẻ điệu bộ khi bạn hạnh phúc. Thế là bạn cảm thấy hạnh phúc rồi đấy!

Hãy nhớ rằng bạn có toàn quyền kiểm soát cảm xúc bản thân. Vì thế, "hạnh phúc" không phải là một mục tiêu. Tuy nhiên, nhiều người lại nghĩ "hạnh phúc" là mục đích chung cuộc của đời mình, bởi vậy họ đuổi hình bắt bóng theo những thứ mà họ nghĩ sẽ làm cho họ hạnh phúc, như tiền bạc chẳng hạn. Để đến khi họ đã có tất cả tiền bạc trong tay, thì hạnh phúc vẫn chạy trốn ở đâu đó và cảm giác khốn khổ, đau đớn vẫn ở lại với họ. Tại sao vậy? Bởi vì nếu họ không thể học cách trở nên hạnh phúc ngay lúc này thì sao họ có thể hạnh phúc về sau được. Hạnh phúc chỉ là một trạng thái cảm xúc mà thôi.

Thành công dường như là một lý do chính đáng để đa số người đời hướng tới nhưng trong quá trình đào tạo của mình, mỗi khi tôi đặt câu hỏi, *"Bạn phải đạt được những gì để được coi là thành công* (trong lĩnh vực mà bạn lựa chọn)?", tôi thường nhận được câu trả lời, *"Tôi không biết"*, *"Tôi không chắc lắm, tôi chưa nghĩ kỹ về điều này"*.

Vì thế, chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi bạn biết rằng hầu hết mọi người không bao giờ có được những gì họ muốn. Đơn giản là vì họ thậm chí còn không biết rõ mình thật sự muốn gì nữa.

Nếu bạn không cài đặt một "lệnh" rõ ràng và trực tiếp vào "máy tính sinh học" của mình, chắc chắn nó sẽ không thể tự thi hành được một việc gì. Nếu bạn không hiểu rõ bạn muốn gì thì làm sao bạn có thể thiết kế một chiến lược cụ thể và kế hoạch chi tiết cho việc đạt được mục tiêu.

Đại đa số mọi người ai cũng mong kiếm được nhiều tiền và trở nên giàu có. Nhưng có làm sao chỉ có rất ít người đạt được điều này? Một lần nữa, đó là vì phần lớn mọi người chỉ có một mong muốn chung chung mơ hồ mà không hề có một mục tiêu cụ thể nào để nhắm đến.

Nếu bạn còn chưa biết rõ ràng mình muốn gì, bạn không thể phát triển một chiến lược rõ ràng và một kế hoạch hành động để đạt được điều đó. Ví dụ, chiến lược và kế hoạch hành động để kiếm được 200 triệu đồng một năm hoàn toàn khác với chiến lược và kế hoạch hành động để kiếm được 2 tỷ đồng một năm. Và sẽ có sự khác biệt lớn hơn giữa việc kiếm được 10 tỷ đồng với 100 tỷ đồng một năm.

Nếu bạn muốn kiếm được 200 triệu đồng một năm, chiến lược và kế hoạch hành động của bạn phải như thế nào? Bạn có thể đạt được chỉ tiêu này bằng việc phấn đấu từ vị trí quản lý công ty cỡ trung bình lên một công ty lớn.

Còn nếu bạn muốn kiếm được 2 tỷ đồng một năm, chiến lược sẽ phải khác hẳn đúng không? Tất nhiên rồi. Bạn có thể kiếm được số tiền đó bằng cách thành lập công ty riêng hoặc đầu tư.

Điều gì xảy ra nếu bạn muốn có mức lãi ròng là 10 tỷ đồng một năm? Liệu bạn có thể đạt được con số đó nếu điều hành công ty nho nhỏ của mình hay trở thành một nhân viên bán hàng không? Không cách nào! Bất kể bạn lao lực đến đâu chăng nữa thì bạn cũng không thể đạt được con số đó!

Câu hỏi được đặt ra là làm thế nào để điều này trở nên khả thi? Chỉ có cách là mở rộng công ty, mở thêm nhiều chi nhánh mới hoặc bán nhượng quyền thương hiệu trên toàn quốc hoặc toàn thế giới. Với đòn bẩy này, bạn mới có thể kiếm được 10 tỷ đồng một năm.

Nhưng nếu bạn muốn có 100 tỷ đồng một năm thì sao? Một lần nữa, mong muốn này đòi hỏi những kỹ năng và phương pháp hoàn toàn khác. Bạn không thể kiếm được con số gấp 10 lần với doanh thu, lương bổng hoặc thậm chí lợi nhuận từ công ty hiện tại. Cách duy nhất là bán cổ phần của mình ra công chúng khi bạn niêm yết công ty trên sàn chứng khoán. Các tỷ phú trên thế giới cũng thường làm như thế để trở nên cực kỳ giàu có.

Và bây giờ, mặc dù tôi dùng tiền bạc làm ví dụ minh họa, nguyên tắc tương tự cũng áp dụng cho bất cứ điều gì bạn mong muốn đạt được trong cuộc sống, ví dụ như một cơ thể khỏe khoắn cường tráng hơn, những mối quan hệ tốt đẹp hơn, cống hiến cho xã hội nhiều hơn hoặc thậm chí một sự an dưỡng tinh thần.

Quan điểm của tôi rất đơn giản: Một khi bạn đã xác định cụ thể mình muốn gì, bạn sẽ hình dung rất rõ ràng những việc mình cần làm để đạt được điều đó. Nếu bạn muốn kiếm được 1 tỷ đồng, bạn phải nâng cao doanh số hoặc mở công ty riêng.

Nếu bạn muốn kiếm được 10 tỷ đồng, bạn cần cải thiện sản phẩm hoặc dịch vụ công ty để đưa vào thị trường quốc tế và nếu muốn kiếm được hàng trăm tỷ đồng, bạn phải niêm yết công ty lên sàn chứng khoán nơi giá trị công ty sẽ được tăng lên gấp nhiều lần.

Trái lại, nếu bạn vẫn còn mơ mơ màng màng về những gì mình muốn, bạn không có khả năng huy động hết mọi nguồn lực bao gồm ý tưởng, năng lượng và nỗ lực của bạn vào bất cứ điều gì còn chưa định hình trong tâm trí.

KHÔNG CÓ GÌ LÀ KHÔNG THỂ, VẤN ĐỀ LÀ Ở CHIẾN LƯỢC

Tôi muốn kể bạn nghe một câu chuyện có thật, đó là việc tôi đã giúp cho một nhân viên bán bảo hiểm xác định rõ mục tiêu của anh và nhờ vậy mà vạch ra được một chiến lược cụ thể để đạt doanh số anh mong muốn. Khi Paul lần đầu tiên đến với khóa đào tạo của tôi, anh tâm sự rằng có lẽ anh phải đi tìm một công việc khác sau 5 năm theo nghề bảo hiểm.

Anh thổ lộ, *"Tôi không thể hiểu tại sao một số đồng nghiệp của tôi rất thành công, trong khi tôi làm việc quần quật suốt ngày nhưng dường như vẫn không thể bằng họ"*.

"Vậy cụ thể anh muốn đạt được điều gì?", tôi hỏi. *"Kiếm được nhiều tiền và làm việc tốt để đạt giải thưởng nào đó"*, anh đáp. Thế là tôi nhận ra ngay lý do tại sao Paul không thành công. Đó là vì Paul không tập trung vào một mục tiêu rõ ràng nên anh không thể huy động tất cả thời gian và nỗ lực của mình vào bất cứ kế hoạch hành động cụ thể nào.

Cuối cùng, sau khi hiểu rõ hơn, Paul đề ra mục tiêu được công nhận vào nhóm "Millionaire Dollar Round Table". Điều này có nghĩa là anh phải đạt mức doanh thu phí bảo hiểm là 150.000 đô/năm.

Trên cơ sở đó, tôi đặt ra cho anh một loạt các câu hỏi chi tiết kiểu như:

"Doanh thu phí bảo hiểm trung bình của anh trên một hợp đồng là bao nhiêu? Tỷ lệ bán hàng thành công của anh là bao nhiêu? Tỷ lệ cuộc hẹn khách hàng của anh là bao nhiêu?". Từ những con số đó, tôi giúp anh phát triển một kế hoạch hành động nhằm đạt chỉ tiêu anh đề ra là 150.000 đô/năm.

MỤC TIÊU: DOANH THU PHÍ BẢO HIỂM HÀNG NĂM	**150.000 đô**
Doanh thu phí bảo hiểm trung bình trên một hợp đồng là	**1500 đô**
Số hợp đồng bảo hiểm cần có là	**100 (150.000 : 1500)**
Nếu tỷ lệ bán hàng thành công là 30% thì số cuộc hẹn khách hàng cần có là	**333 cuộc hẹn (100 : 30%)**
Nếu tỷ lệ cuộc hẹn khách hàng là 20% thì số cuộc điện thoại cần gọi tới khách hàng là	**1665 cuộc gọi (333 : 20%)**
Số cuộc điện thoại cần gọi tới khách hàng trong một ngày là	**4,6 cuộc gọi/ngày (1665 : 365 ngày)**
Số cuộc hẹn khách hàng cần có trong một ngày là	**0,9 cuộc hẹn/ngày (333 : 365 ngày)**

* Ghi chú: Tỷ lệ cuộc hẹn khách hàng là số cuộc hẹn khách hàng trên tổng số cuộc điện thoại gọi tới khách hàng.
Tỷ lệ cuộc hẹn = (Số cuộc hẹn) / (Số cuộc gọi)

Sau những phép tính đơn giản trên, Paul đã thấy rõ một điều là dựa trên tỷ lệ bán hàng thành công và tỷ lệ cuộc hẹn trong quá khứ của anh, nếu anh kiên trì gọi 5 cuộc điện thoại tới khách hàng mỗi ngày (làm tròn con số 4,6) và sắp xếp một cuộc hẹn khách hàng mỗi ngày (làm tròn con số 0,9) thì anh hoàn toàn có khả năng hoàn thành chỉ tiêu 150.000 đô/năm.

Ngay khi Paul có một mục tiêu cụ thể, anh biết chính xác mình phải làm gì và phải tập trung vào việc gì. Mắt anh sáng rực lên và tôi có thể nói với bạn rằng anh cực kỳ hào hứng với việc anh có thể đạt được chỉ tiêu nếu làm theo kế hoạch.

Khoảng một năm sau, Paul gặp lại tôi và cho biết không những anh đạt được chỉ tiêu mình đề ra mà còn vượt mức nữa, bởi anh suy ra rằng nếu anh có thể đạt giải thưởng "Million Dollar Round Table" bằng cách đi gặp khách hàng một lần/ngày thì anh cũng có thể giành được danh hiệu "Court of the Table" bằng việc liên tục thực hiện ba cuộc hẹn mỗi ngày để đạt mức chỉ tiêu doanh thu 460.000 đô/năm và kiếm về cho mình hơn 150.000 đô/năm.

THÀNH CÔNG ÍT KHI DO MAY MẮN, PHẦN NHIỀU NHỜ DỤNG CÔNG THIẾT KẾ CỦA BẠN

Từ kinh nghiệm bản thân và từ việc nghiên cứu cuộc đời của hàng trăm người thành công khác, tôi tin rằng thành công chẳng mấy khi do ngẫu nhiên hay may mắn mang lại.

Vòng xoay may mắn của con xúc xắc hiếm khi làm cho bất cứ ai giàu có quá lâu hoặc hạnh phúc quá bền. Thành công bao giờ cũng là kết quả của một mục tiêu rõ ràng được nung nấu từ một khát vọng cháy bỏng.

Đó cũng chính là kết quả khám phá của một cuộc nghiên cứu được thực hiện ở Đại Học Yale (Mỹ) vào năm 1953. Vào năm ấy, người ta khảo sát những cử nhân vừa tốt nghiệp đại học, trong số đó chỉ có 3% cử nhân viết ra được mục tiêu của mình. Mục tiêu của số 3% này bao gồm: "trở thành tiểu thuyết gia có sách bán chạy nhất, thành lập công ty máy tính và phát hành cổ phiếu ra công chúng, ứng cử Tổng thống Mỹ...".

97% cử nhân còn lại không viết ra được những mục tiêu cụ thể trong cuộc sống. Nhiều người còn chọn thái độ "mặc cho thời cuộc xoay vần, mọi việc đến đâu hay đến đó".

20 năm sau, một nghiên cứu tiếp theo cho thấy 3% cử nhân viết ra được mục tiêu của mình có tổng thu nhập cao gấp 3 lần tổng thu nhập của 97% cử nhân không có mục tiêu cụ thể nào trước đó.

Điều này rõ ràng chứng tỏ sức mạnh kỳ diệu của việc xác lập mục tiêu.

KHÔNG LÊN ĐƯỢC KẾ HOẠCH CHO MÌNH Ư? BẠN SẼ RƠI NGAY VÀO KẾ HOẠCH CỦA KẺ KHÁC

Tôi có thể khẳng định với bạn rằng nếu 14 năm về trước, tôi không ngồi xuống thiết kế cuộc đời mình theo cách mà tôi muốn nó diễn ra thì chắc chắn tôi sẽ không gặt hái được những thành quả ngày hôm nay. Tôi sẽ ở một nơi nào đó và có lẽ đang làm những việc khác hẳn bây giờ.

Thường thì nếu bạn không có kế hoạch rõ ràng cho cuộc đời mình, bạn sẽ là một phần trong kế hoạch của người khác, thông thường nhất là kế hoạch của các bậc cha mẹ: *"Con phải trở thành bác sĩ, luật sư, kỹ sư và sẽ kiếm được thật nhiều tiền"*... Cho dù điều đó (theo quan điểm của cha mẹ) là tốt cho tương lai của con cái, những đứa con vẫn phải nỗ lực sống theo mong đợi của các bậc phụ mẫu và đôi khi còn phải gánh vác những ước mơ mà cha mẹ họ chưa kịp thực hiện.

Hoặc giả nếu bạn làm việc cho một công ty tư nhân hoặc nhà nước, bạn có ngồi chờ sếp bạn hay công ty bạn vẽ biểu đồ cho những mục tiêu bạn cần đạt được và hoạch định tương lai của bạn không? Tôi dám chắc với bạn rằng, nếu họ làm việc đó thì bạn chỉ có lợi khi mục tiêu của bạn song hành với chỉ tiêu lợi nhuận của công ty mà thôi.

Chẳng phải tất cả chúng ta đều muốn tự do làm điều ta muốn và trở thành bất cứ người nào ta muốn hay sao?

Khi lần đầu tiên báo chí giới thiệu tôi là triệu phú 26 tuổi với mức phí nói chuyện 1000 đô/giờ, nhiều người bạn đã hỏi sao tôi có thể đòi một mức phí cao như thế khi chỉ mới chân ướt chân ráo ra trường được hai năm. Lý do là vì, ở tuổi 26, hai năm sau khi tốt nghiệp NUS, tôi đã viết được một quyển sách bán chạy nhất, dựng lên và điều hành ba công ty, nói chuyện với hàng ngàn người và

kiếm được hơn một triệu đô. Trong khi đó, hầu hết bạn bè cùng học với tôi hoặc đang đi kiếm công việc đầu tiên hoặc đang làm thuê cho người khác với mức lương khoảng 2000 đô/tháng.

Điều oái oăm là nhiều người trong số bạn bè đồng trang lứa với tôi chắc chắn là những người cũng thông minh, giỏi giang và làm việc chăm chỉ như tôi. Điểm khác biệt duy nhất giữa họ và tôi chỉ là một chấm nhỏ: vào lúc 15 tuổi (với sự động viên cao độ của những người thầy), tôi đã ngồi xuống bàn viết bản kế hoạch chi tiết về cuộc đời mình.

Một cách chính xác, tỉ mỉ, tôi viết ra những gì mà tôi sẽ đạt được trong vòng 20 năm tới (đó cũng là điều mà tôi sẽ giúp bạn thực hiện ở phần cuối chương này, bất kể bạn đang ở độ tuổi nào, đang ở đâu trên cuộc hành trình cuộc sống của mình).

Sau khi phác thảo xong bản kế hoạch cuộc đời, tôi xắn tay áo lên hành động và mỗi một hành động tôi thực hiện lại khuyến khích tôi tập trung mọi tài năng, trí tuệ và năng lượng một cách cao độ, giống như tia laser nhắm bắn thẳng vào mục tiêu phía trước. Tôi dùng hình ảnh tia laser để minh họa bởi vì tôi cảm thấy tràn trề năng lượng và có cảm tưởng mình có thể xuyên qua bất cứ vật cản nào trên đường.

Thông thường, chính thói quen bảo thủ là vật ngăn đường cản lối bạn!

Bây giờ, điều bạn cần biết là những chướng ngại vật trên con đường tiến lên của bạn chính là những thói quen thâm căn cố đế, chúng ngăn cản bạn, níu kéo bạn, ghìm chân bạn. Những thói quen như quây quần tán dóc với bạn bè ở quán café hoặc ở những câu lạc bộ sang trọng sau giờ làm việc thật hấp dẫn, dễ dàng đối với chúng ta, đúng không?

Còn việc xác định mục tiêu trong cuộc sống, kiên trì, nhẫn nại dấn bước về phía trước dường như lại là một sự "hy sinh" lớn lao; ví dụ dùng thời gian "tán dóc với bạn bè" để gọi điện chào hàng, đọc sách, nghiên cứu và tiến hành những cuộc thăm dò thị trường. Hầu hết những việc này nghe thật "buồn tẻ, chán nản" nhưng chúng hết sức cần thiết cho thành công sau này của bạn.

Thế là được trang bị bởi một kế hoạch chi tiết cho cuộc đời mình, tôi dốc toàn lực và làm tất cả những điều cần làm để biến ước mơ thành hiện thực. Chính những điều mà tôi thiết kế (trong bản kế hoạch) đã khiến tôi bắt đầu thu thập thông tin và viết một quyển sách. Chẳng có gì xảy ra một cách tình cờ cả, hết thảy đều "bám sát" kế hoạch.

Nào là mở kinh doanh ở tuổi 15 (sàn nhảy di động), tham dự chương trình phát triển bản thân, đọc hàng trăm quyển sách về động lực sống, tự rèn luyện bản thân và sách kinh doanh, tất cả đều nằm trong bản kế hoạch tổng thể chi tiết của tôi. Thậm chí cả việc sử dụng bất cứ khoảng thời gian rảnh rỗi nào (ngoài việc học) để diễn thuyết hay bán hàng cũng là một phần trong chiến lược vươn tới thành công của tôi.

Chính những mục tiêu mà tôi vạch ra là động lực thúc đẩy cho những quyết định và hành động của tôi. Nếu không có bản kế hoạch rõ ràng đến từng chi tiết đó, có lẽ tôi đã chạy theo đám đông làm những việc mà người khác làm (chỉ để có được tấm bằng) và có được những thứ mà người khác có.

> **Nếu bạn làm những việc mà ai cũng làm thì bạn sẽ chỉ có được những thứ mà ai cũng có!** – Adam Khoo

Bạn có máy vi tính ở nhà không? Nếu có thì máy tính của bạn đang chạy chương trình phần mềm nào? Tôi đoán là Windows, và xác xuất tôi đoán trúng là 8 trên 10. Tại sao? Bởi vì hơn 80% máy

tính cá nhân cài đặt các chương trình phần mềm của Microsoft. Điều này có phải do ngẫu nhiên không? Không hề!

Đó là thành quả của một tầm nhìn xa trông rộng, một mục tiêu rõ ràng, xác thực mà Bill Gates đã vạch ra khi ông thành lập Microsoft, cách đây hai thập kỷ. Ông đã xác định rõ, *"mỗi máy tính đặt trên từng bàn làm việc và trong từng hộ gia đình đều cài đặt phần mềm của Microsoft"*.

Điều đáng nói là mục tiêu này được lập ra vào thời điểm mà không phải nhà nào cũng có máy tính cá nhân. Chỉ vài năm trước đó, vào năm 1977, Kenneth Olsen, Chủ tịch của Digital Equip Corp còn nhận xét, *"Chẳng có lý do gì để mỗi cá nhân phải sắm một máy tính trong nhà cả"*.

Nhưng Gates lại nghĩ khác. Ông đã xác lập một mục tiêu cụ thể và huy động nhân viên mình tạo ra một điều đã trở thành hiển nhiên sau này: máy vi tính cũng thông dụng như điện thoại.

KHI NGƯỜI BÁN MÁY PHA SỮA RAY KROC ĐƯA RA MỘT MỤC TIÊU VĨ ĐẠI: TOÀN CẦU HÓA BÁNH HAMBURGER...

Bạn có biết công ty nào nhìn chung sở hữu nhiều bất động sản nhất thế giới không? Đó chính là công ty McDonald. Ở bất cứ nơi nào trên trái đất, trong bất cứ thành phố lớn nào, bạn cũng có thể tìm thấy một cửa hàng bán hamburger McDonald. Thậm chí, trong những thành phố lớn như Los Angeles, California, Hồng Kông và Luân Đôn thì gần như cứ năm khu nhà lại có một cửa hàng McDonald.

Trước đây, trong giai đoạn lớn nhanh như thổi của đế chế McDonald, các chi nhánh McDonald phát triển chóng mặt đến nỗi mỗi ngày lại có một cửa hàng McDonald mới mọc lên trên toàn thế giới.

Hiện tượng này không xảy ra một cách ngẫu nhiên. Việc các cửa hàng mang tên McDonald xuất hiện ở khắp nơi trên địa cầu là kết quả tầm nhìn của Ray Kroc, người đã mua lại quyền kinh doanh thương hiệu McDonald và quyền được dựng lên các cửa hàng McDonald ở bất cứ nơi đâu từ năm 1961.

Thuở ban đầu, McDonald chỉ là một cửa hàng ăn nhỏ trên đất Mỹ, do anh em nhà McDonald đứng ra làm chủ. Vào thời ấy, Ray Kroc còn là người buôn bán máy pha sữa. Khi tận mắt chứng kiến cửa hàng bán thức ăn nhanh này được vận hành như thế nào, ông đã say mê ngay dịch vụ hoàn hảo của nó thể hiện qua chất lượng, tính hiệu quả, chuyên nghiệp và độ sạch của món ăn được phục vụ. Chỉ ít ngày sau đó, Kroc đã thuyết phục anh em McDonald ký giấy phép cho ông thay mặt họ bán lại quyền kinh doanh thương hiệu này và xây dựng mô hình cửa hàng McDonald trên toàn cầu.

Khi người bán hàng Ray Kroc, lúc ấy đã ngoài 50 tuổi, bay về nhà với tờ giấy ký chưa ráo mực, ông biết rằng mình đã đào trúng mỏ vàng vì ông hình dung thấy trước hàng trăm, hàng ngàn cửa hàng McDonald mở ra khắp nơi trên thế giới, ở mỗi quốc gia và mỗi thành phố lớn.

Đây chính là một mục tiêu hết sức vĩ đại được nuôi dưỡng bởi niềm đam mê cháy bỏng và cuối cùng đã trở thành hiện thực. Ngày nay, cứ sau bảy tiếng lại có một cửa hàng McDonald mới mở ở đâu đó trên trái đất: tổng cộng công ty này có đến hơn 20.000 cửa hàng ở 90 quốc gia và phục vụ cho 29 triệu người hàng ngày.

TẠI SAO BẠN PHẢI XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU, NGAY BÂY GIỜ!

Nếu có một thông điệp mà tôi thiết tha muốn gửi đến bạn thì chính là điều này đây. Bạn phải xác định điểm đến cho mỗi lĩnh vực quan trọng trong đời mình. Và hãy làm ngay bây giờ, bất kể bạn bao nhiêu tuổi, đang làm công việc gì. Nếu bạn không biết tập trung sức lực vào việc gì, thì những quyết định bạn đưa ra, những hành động bạn thực hiện hàng ngày sẽ không có định hướng lâu dài và sẽ không đưa đến bất cứ một thành tựu nào đáng kể.

Thiếu một hướng đi như vậy, cuộc sống của bạn sẽ chỉ quanh quẩn với những việc cỏn con như thanh toán hóa đơn điện nước, xem những tiết mục ưa thích trên truyền hình, đi mua sắm, ăn thử bữa tối ở một nhà hàng mới, né tránh những vấn đề gây đau đầu hoặc xoay như chong chóng hết tuần lễ bận rộn này đến tuần lễ dày đặc công việc khác. Đều đặn và buồn tẻ! Rất có thể bạn sẽ bị căng thẳng thần kinh và cuộc sống của bạn chỉ là sự tồn tại đơn điệu nhàm chán; vì thế bạn có thể tự thiết kế cuộc đời mình và sống cho ra sống.

Bạn thấy đấy, trí óc con người bao giờ cũng có khuynh hướng đuổi theo một mục tiêu nào đó, tuy rất mơ hồ. Nếu bạn không bắt tâm trí mình tập trung vào một mục đích lâu dài dẫn dắt bạn đến thành công, nó sẽ nghiêng sang những mục tiêu nhỏ bé ngay trước mũi, chỉ khiến bạn mất thời gian và xao nhãng mục đích lớn lao.

Cuộc sống như một dòng sông sôi sục chia ra hàng trăm dòng chảy nhỏ...

Tôi luôn dùng hình ảnh dòng sông như một ẩn dụ về cuộc đời. Chúng ta ai cũng ngồi trên chiếc thuyền của mình bơi vào dòng sông sôi sục, bất ngát, chẻ ra hàng trăm dòng chảy nhỏ tượng trưng cho những ngả đường khác nhau trong cuộc sống. Bạn sẽ chọn rẽ vào nhánh sông nào để đến được nơi bạn muốn đến?



Một khi đã quyết định dòng chảy mà bạn muốn xuôi theo, bạn sẽ bắt đầu chèo theo hướng này. Chắc chắn là trên đường đi, bạn sẽ gặp những luồng nước khác lôi kéo bạn đi theo nó mà lạc khỏi dòng chảy ban đầu. Cũng sẽ có những tảng đá lớn, những thác ghềnh cản đường không cho bạn đi qua. Nhưng nếu bạn tập trung vào điểm đến trước mắt và luôn vững tay chèo, bạn sẽ lèo lái con thuyền tiếp tục tiến lên cho đến khi cập bến.

Tuy vậy, nếu bạn sống mà không có ý niệm rõ ràng gì về nơi mình sẽ đi và điểm mình muốn đến, bạn sẽ chèo thuyền một cách vô định gặp chăng hay chớ. Bạn sẽ cho phép các dòng chảy và vật cản trên đường đẩy bạn đi theo bất cứ hướng nào.

Đáng tiếc thay, đó lại là điều xảy ra đối với phần lớn mọi người. Loay hoay thế nào, họ lại trôi theo dòng chảy ngoài ý muốn. Mãi cho đến phút cuối, khi nhận ra đó không phải là điều họ mong muốn, họ mới bắt đầu mạnh tay chèo ra khỏi dòng chảy đó. Nhưng than ôi, đối với rất nhiều người, điều đó thường là quá muộn rồi.

Hoặc họ sẽ bị cuốn trôi tuột vào vực xoáy (tai họa) hoặc lao thuyền vào một ao bùn lầy nước đọng nào đó. Và lúc ấy trong họ chỉ còn cảm giác thất vọng, vỡ mộng và trên rất nhiều phương diện, cuộc đời họ chỉ là một bản nháp dang dở chẳng có gì hoàn chỉnh cả. Vì thế, bạn của tôi ơi, chắc chắn đã đến lúc phải quyết định nơi bạn muốn đến trên dòng sông cuộc đời rồi!

ĐIỀU GÌ ĐÃ NGĂN CẢN HẦU HẾT MỌI NGƯỜI KHÔNG ĐỨNG RA THIẾT KẾ CUỘC ĐỜI MÌNH?

Nếu việc xác định rõ mục tiêu trong đời có tầm quan trọng đến thế đối với việc có được một cuộc sống thành công và trọn vẹn, vậy cớ sao thiên hạ nhiều người lại không chịu làm cái việc đơn giản ấy? Tại sao có quá nhiều người phó mặc cho dòng sông cuộc đời đưa đẩy họ đến đâu thì đến?

1) Niềm tin giới hạn

Điều đầu tiên chặn tầm mắt của nhiều người, ngăn cản họ khỏi việc mạnh dạn cắm mốc mục tiêu cuộc đời mình chính là những niềm tin giới hạn của họ. Nhiều người chỉ biết mơ tưởng về những điều mà họ muốn có mà thôi. Khi cần cam kết và quyết tâm hướng đến một mục tiêu và kế hoạch cụ thể, họ lại nản chí hoặc chỉ thấy những phiền toái. Trong họ vang vang một giọng nói, "chẳng có cách nào đâu". Đối với họ, công việc này quá khó hoặc đơn giản là họ không có khả năng làm việc đó.

Bây giờ thì bạn biết rằng, đó chẳng qua chỉ là những niềm tin giới hạn, bé mọn. Nếu bạn không phá vỡ những định kiến về bản thân trong quá khứ, bạn sẽ không bao giờ dám đặt ra mục tiêu đưa bạn lên một tầm cao mới.

2) Người đời không biết rõ thật ra mình muốn gì

"Nhưng mà... tôi cũng không biết mình muốn gì nữa!". Đây có lẽ là câu trả lời mà tôi thường xuyên nhận được nhất mỗi khi tôi đặt ra câu hỏi họ muốn gì. Tôi dám chắc rằng nếu tôi đưa cho những người này cây đèn thần của Aladdin và bảo rằng họ có thể ước bất cứ điều gì thì đến lúc đó, họ mới vội vàng lên danh sách những điều mình muốn.

Cũng không hẳn là họ không biết mình muốn gì. Đúng hơn là hầu hết mọi người đã thôi không dám nuôi dưỡng những giấc mơ lớn. Tôi tin rằng khi còn bé, tất cả chúng ta đều có những ước mơ và trí tưởng tượng bay bổng về tương lai: chúng ta muốn đạt được những gì và trở thành người như thế nào. Tuy vậy, năm tháng qua đi, chúng ta lớn lên chứng kiến nhiều thất bại chua cay, nhiều thực tế bẽ bàng đến nỗi phần trí năng phân tích lý lẽ và phán xét thực tại của ta trở nên khắc nghiệt và cấm ta không tiếp tục dệt mộng nữa để khỏi bị thất vọng.

Bất cứ khi nào chúng ta tỏ ra hào hứng về việc gì, một hồi chuông cảnh báo trong ta sẽ nổi lên, *"Này chuyện đó không làm được đâu"*, *"Mày không thể làm được điều này"*, *"Đó là điều không thể"*, *"Lớn rồi, thực tế chút đi"*. (Đó cũng có thể là âm vang giọng nói của các bậc cha mẹ nếu họ quá nghiêm khắc và thẳng thắn). Kết quả, điều này làm thui chột suối nguồn sáng tạo trong bạn, làm phai nhạt nỗi khát khao trong bạn – những yếu tố mà bạn cần có để thiết kế cuộc đời như cách bạn thật sự mong muốn.

Do đó, bạn cần học cách tháo gông cùm cho trí tưởng tượng và giải thoát cho tính sáng tạo của bạn... khỏi nỗi sợ hãi và những điều cấm kỵ, để bạn có thể tự do mơ ước và cảm thấy thật sự phấn chấn trước những gì mà bạn hằng mong muốn trong đời.

3) Nỗi sợ thất bại

Nỗi sợ thất bại, sợ bị từ chối, phản đối hay sợ xấu hổ chắc chắn sẽ làm hầu hết mọi người tê liệt và mất hết nhuệ khí ngay ở bước "khởi đầu nan". Trong một khóa đào tạo, tôi gặp một người không bao giờ dám đặt ra bất cứ mục tiêu nào, chỉ vì cô sợ đến ghê người khi nghĩ đến cảnh mình thất bại và không đạt được điều mà cô hướng đến trong tâm tưởng. Sâu thẳm trong lòng cô tự nhủ, nếu mình không mong đợi gì hết thì mình đâu có thất bại.

Bốn mươi năm về trước, mẹ tôi cũng làm một điều tương tự như vậy khi bà tham dự kỳ thi tốt nghiệp cấp trung học cơ sở. Bà đinh ninh rằng mình sẽ thi rớt môn Toán (môn học mà bà rất ghét), thế là bà quyết định chẳng thà không dự thi còn hơn mang điểm xấu về nhà!

Nghe có vẻ rất ngớ ngẩn, nhưng trong thực tế, có nhiều người làm như vậy đấy. Họ một mực tin rằng, tốt hơn hết là đừng đề ra một ngưỡng phấn đấu nào cả, để họ khỏi phải thất vọng về bản thân.

Điều này có nghĩa là những người liên tục đề ra mục tiêu cho mình không sợ thất bại chăng? Tôi không nghĩ như vậy. Tôi cho rằng hết thảy mọi người trên đời ai cũng không thích và sợ bị thất bại, trong đó có cả tôi nữa. Vậy thì điều gì mang lại cho họ sự can đảm dám đưa ra những mục tiêu xa vời và phấn đấu vươn tới cho bằng được? Vấn đề là ở chỗ những người ấy có cách định nghĩa riêng về thất bại. (Chúng ta đã đề cập đến nội dung này trong chương về "Giá trị sống".)

Người duy nhất có thể khẳng định bạn thất bại và làm cho bạn cảm thấy tồi tệ là... chính bạn. Phải, đấy chính là cách mà nhiều người thường tự bắn vào chân mình. Tại thời điểm họ không đạt được điều họ muốn, thậm chí ngay trong cố gắng đầu tiên, họ bụng bảo dạ rằng, thế là mình đã thất bại và cảm thấy không còn

chỗ nào mà chui đầu vào trốn nữa. Chính nỗi đau này đã ngăn cản họ – đại đa số mọi người – không dám đưa ra những vạch mức quá cao và chấp nhận thách thức, rủi ro.

Những người luôn đưa ra ngưỡng phấn đấu và quyết tâm thực hiện thường có định nghĩa khác về sự thất bại. Họ tin rằng không đạt được mục tiêu không có nghĩa là thất bại, đó chỉ là thông tin phản hồi từ cuộc sống. Họ không cảm thấy xấu hổ gì về chuyện đó. Họ tin rằng họ chỉ thật sự thất bại khi họ bỏ cuộc mà thôi. Chừng nào họ còn tiếp tục phấn đấu và cố gắng không bỏ cuộc thì chừng ấy họ vẫn chưa thất bại. Niềm tin mạnh mẽ này là động lực giúp họ đạt được bất cứ điều gì, vì bản thân họ là người quyết định (nếu buộc phải như thế) khi nào thì bỏ cuộc.

Bạn cũng có thể làm vậy với chính mình. Tôi muốn hỏi bạn câu này: *"Bạn sẽ làm gì nếu bạn biết mình không bao giờ thất bại?"*. Thế nào bạn cũng sẽ bật dậy và đi làm những việc bạn chưa bao giờ dám làm, đúng không? Tôi tin chắc là vậy.

Thế sao bây giờ bạn không bắt tay vào thực hiện những điều đó? Rốt cuộc, bạn không cách nào thất bại được, trừ phi bạn bỏ cuộc không làm nữa thôi. Chính động lực này đã giúp tôi làm được những điều không tưởng.

Và tôi có thành công trong tất cả mọi việc không? Tất nhiên là không, nhưng những mục tiêu cao vời này đã thúc đẩy tôi mạnh mẽ đến mức tôi đã đạt được rất nhiều thành quả tốt đẹp từ việc cố gắng không ngừng nghỉ để vươn tới thành công.

4) Ham muốn một cuộc sống dễ dãi êm đềm

Phần lớn mọi người không dám mạo hiểm bởi vì họ thích có một cuộc sống dễ dàng nhàn hạ, được bao bọc bởi những thói quen thoải mái và những điều kiện vật chất có sẵn mà họ không muốn

đánh đổi. Trừ phi cuộc sống tiện nghi này bị đe dọa, bằng không họ sẽ chẳng làm bất cứ điều gì đòi hỏi một ý chí sắt đá và kỷ luật nghiêm ngặt.

Đề ra mục tiêu và sẵn sàng hành động vì mục tiêu thường có nghĩa là phải thay đổi thói quen và hy sinh khoảng thời gian giao du với bạn bè. Đó là lý do tại sao nhiều người chỉ cố gắng nửa vời. Ngay khi nẻo đường mới cắt ngang những thói quen cũ của họ, họ bèn rút lui... vì quá khó khăn.

Một người bạn của tôi dạy trong chương trình tự rèn luyện Detox and Energise nói rằng đại đa số mọi người không đủ kiên trì theo đuổi chương trình này. Ngay cả khi họ tin vào lợi ích lâu dài về mặt sức khỏe của nó, họ vẫn không sẵn lòng hao hơi tốn sức vì đó là công việc cả đời. Họ thà uống thuốc khi sức khỏe có vấn đề chứ không chịu phấn đấu cho một điều tốt đẹp hơn về lâu về dài.

Không hề có con đường tắt dẫn đến thành công dù ở bất cứ lĩnh vực nào, dù là kinh doanh, sự nghiệp, sức khỏe hay các mối quan hệ cá nhân. Vì vậy, hãy chuẩn bị tâm thế thực hiện những điều được xem là "hy sinh" và nếu bạn làm được điều đó, những phần thưởng phía trước đang chờ đợi bạn đấy!

5) Việc đặt mục tiêu không mang lại hiệu quả

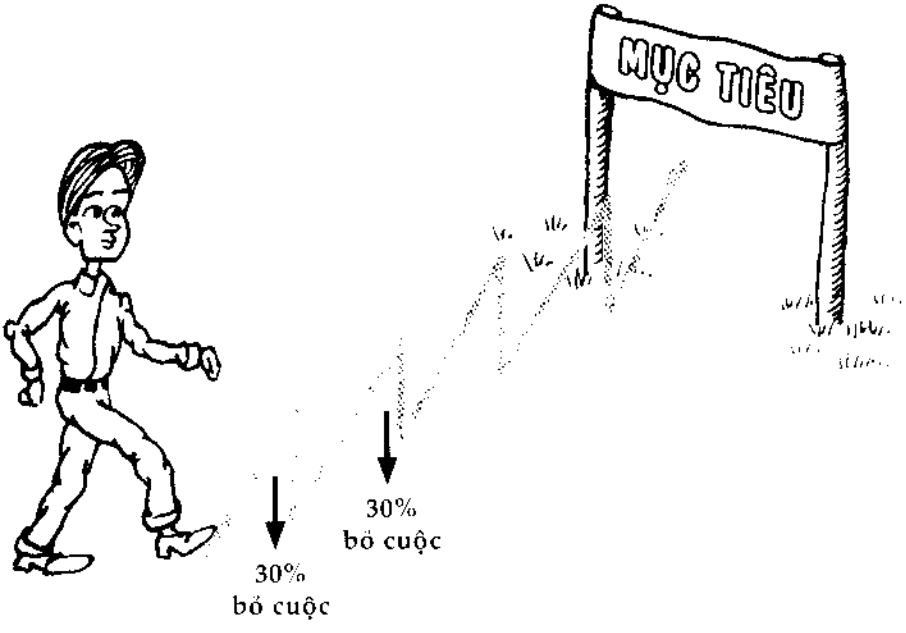
"Tôi cũng đã thử đặt mục tiêu đấy chứ nhưng chẳng được tích sự gì", "Tôi biết nhiều người cũng đề ra mục tiêu hẳn hoi nhưng họ chẳng bao giờ đạt được nên đã bỏ cuộc!". Đó là những câu nói mà tôi thường nghe thấy nhất. Câu trả lời của tôi là, *"Không phải việc đặt mục tiêu không mang lại hiệu quả mà là bạn chẳng làm gì hết!"*.

Xin nhớ rằng nếu bạn chỉ ngồi đó đặt mục tiêu không thôi thì bạn sẽ chẳng bao giờ có được điều mình mong muốn. Mặc dù đây là việc làm đầu tiên và quan trọng trong công thức dẫn đến thành

công, nếu bạn không theo đuổi mục tiêu bằng cách vạch ra chiến lược rồi bắt tay vào hành động, rồi lại thay đổi chiến lược sau khi nhận thông tin phản hồi từ các va chạm thực tế, thì thử hỏi làm sao bạn có thể thành công!

Khi bạn không đạt được điều mình muốn, đó chỉ đơn thuần là thông tin phản hồi mà bạn nhận được trong hành trình vươn tới thành công của bạn mà thôi.

Hãy để tôi minh họa điều này bằng hình vẽ sau.



Khi bạn không có những cột mốc cụ thể dẫn dắt bạn trong cuộc sống, bạn ắt có khuynh hướng đi về phía bất cứ cái gì có ảnh hưởng nhất thời đến bạn. Bạn sẽ giống như một con cừu cứ bám theo những con cừu khác trong đàn mà thôi. Thời gian qua đi, bạn sẽ trôi dạt khắp nơi mà chẳng đến được nơi nào cả.

Nếu bạn đặt ra một mục tiêu cụ thể và tập trung sức lực vào mục tiêu đó, bạn sẽ quyết định và hành động theo kế hoạch đã định, như thế từng bước bạn sẽ tiến gần đến đích hơn.

Thật không may, con đường đi đến mục tiêu hiếm khi nào là con đường thẳng tắp và trải đầy hoa hồng. Chắc chắn trong cuộc hành trình ấy, bạn sẽ gặp nhiều chông gai trở ngại, thậm chí cả những thất bại cay đắng khiến bạn nản lòng thoái chí.

Những việc bất như ý như khi bạn bị từ chối, mất hợp đồng làm ăn hay thậm chí đổ bể việc kinh doanh. Tại thời điểm khó khăn này, bao giờ cũng có một số người (tôi ước tính vào khoảng 30%) nói lời từ giã với ước mơ của mình. Đây là những người sẽ sống trong sợ hãi suốt phần đời còn lại và không bao giờ dám cố gắng làm bất cứ chuyện gì nữa.

Những người còn lại (70%) sẽ không để cho chướng ngại vật đầu tiên chặn đứng con đường mình đi. Họ nhanh chóng hồi phục sau thất bại đầu tiên và tiếp tục bước tới. Lẽ dĩ nhiên, hết lần thất bại thứ nhất thì sẽ có lần thất bại thứ hai. Trong lần này, lại có thêm một nhóm người bỏ cuộc, chắc cũng vào khoảng 30% nữa.

Số còn lại 40% xốc lại tinh thần và tiếp tục hành động, tuy nhiên trên chặng đường đi lại có thêm nhiều người "rơi rụng" dần sau mỗi thất bại, mất mát. Thế là chỉ còn lại 5% cuối cùng "cán đích".

TRỞ LẠI ĐẤU TRƯỜNG MẠNH MẼ HƠN SAU NHIỀU LẦN... ĐỠ VÁN

Trong thực tế, có những thất bại thật sự trở thành bệ phóng cho người trong cuộc. Sau nhiều chiêm nghiệm, tôi đi đến nhận xét, con người thường chỉ đạt được mơ ước của mình sau khi đã kinh qua vài lần thất bại cay đắng. Nếu bạn đã đọc câu chuyện cuộc đời của Sylvester Stallone, Richard Branson, Soichiro Honda và Donald Trump, bạn sẽ thấy đỉnh cao thành công của những con người này chỉ xuất hiện sau (và đôi khi là kết quả) của những thất bại ê chề trước đó.

Trong cuộc đời của mỗi người, thế nào cũng có những giai đoạn mà chúng ta bị ném vào dầu sôi lửa bỏng (những thử thách khốc liệt). Có những lúc cuộc đời tỏ ra chẳng công bằng tí nào. Bạn dốc toàn lực cho công việc chỉ để chứng kiến mọi thứ hóa thành tro bụi. Bạn còng lưng kiếm từng đồng một để rồi đùng một cái mất hết tất cả.

Trong khi có người cho phép những kinh nghiệm ấy đè bẹp giấc mơ của họ mãi mãi, những người thành công biết cách để tai họa mà họ gặp phải truyền thêm sức mạnh cho họ và thúc đẩy họ tiến đến mục tiêu còn nhanh hơn lúc đầu.

Trong chương trước, chúng ta đã biết đến câu chuyện về Donald Trump từng bị đẩy đến chỗ gần như phá sản nhưng ông đã gượng lại được, tập trung hết trí lực để kiếm lại 3 tỷ đô la trong vòng 3 năm. Còn câu chuyện về Soichiro Honda nữa, nhà máy của ông bị đánh bom hai lần trong Chiến tranh thế giới thứ hai, bị san phẳng trong trận động đất sau khi nó được xây dựng lại lần thứ hai. Vừa mới hồi phục lại sau hai cú đấm thì Hãng Honda lại lâm vào trạng thái tê liệt trước tình trạng khan hiếm nhiên liệu sau cuộc chiến tranh Nhật Bản.

Bất chấp những đòn tấn công "chẳng công bằng" chút nào mà cuộc đời giáng cho Honda, ông vẫn thành công trong việc xây dựng hãng Honda trở thành một trong những công ty lớn nhất thế giới về kinh doanh vận tải.

VƯƠN LÊN TỪ ĐỐNG TRO TÀN CỦA HAI KINH NGHIỆM "TỒI TỆ"... TÔI TIẾP TỤC GẦY DỰNG CƠ NGHIỆP MỚI

Chính bản thân tôi cũng từng trải qua những kinh nghiệm tương tự trên con đường tìm kiếm thành công của mình. Sau khi công ty thiết kế nội thất mà tôi có phần lớn cổ phần sụp đổ, sau đó là việc tôi và những đối tác làm ăn trước đây quyết định "đường ai nấy đi", tôi đã lấy lại tinh thần và tập trung đặt ra những mục tiêu mới.

Bước ra khỏi đống tro tàn của hai kinh nghiệm đau thương, tôi bắt đầu khởi nghiệp trong lĩnh vực mà tôi thông thạo nhất, có những người bạn và cộng sự mới, trở nên từng trải hơn, cứng cáp hơn, chai lì hơn và cũng tự tin hơn. Vậy phần thưởng mà tôi nhận được là gì? Đó là nhìn thấy công việc kinh doanh của mình bùng nổ và tiến lên những đỉnh cao mới.

Tôi tin rằng sai lầm và thất bại là những bài học mà cuộc sống muốn gửi gắm cho chúng ta. Trừ phi ta chịu tiếp thu, ta sẽ không bao giờ đạt tới tầm vóc cần thiết để chạm vào ngôi sao mơ ước. Tôi cũng tin rằng, cuộc sống thường thử thách mức độ quyết tâm của chúng ta đối với ước mơ của mình bằng cách liên tục ném ra những khó khăn trở lực trên đường đời.

Nếu bạn quyết tâm mạnh mẽ, bạn sẽ được tưởng thưởng xứng đáng khi giấc mơ thành hiện thực. Rất nhiều người không vượt qua được thử thách này và đó là lý do mà ước mơ của họ chỉ mãi mãi là mơ ước.

BA YẾU TỐ CHÍNH TẠO NÊN MỤC TIÊU MẠNH MẼ

Vậy thì bây giờ bạn đã sẵn sàng ngồi xuống để thiết kế một cuộc sống mà bạn mong muốn chưa? Trước khi bắt đầu, tôi muốn chia sẻ ba yếu tố chính cần thiết cho bất kỳ mục tiêu nào mà bạn đặt ra. Đó là 1) Cụ thể và đo lường được 2) Đam mê hào hứng và 3) Đầy thử thách.

1) Mục tiêu phải cụ thể và đo lường được

Mục tiêu của bạn càng cụ thể bao nhiêu, bạn sẽ càng tập trung tâm trí và nỗ lực cho nó bấy nhiêu. Những mục tiêu cụ thể và đo lường được sẽ dẫn tới những chiến lược và hành động hữu hiệu. Nếu bạn muốn cải thiện sức khỏe của mình, bạn cần đặt ra những mục tiêu cực kỳ rõ ràng và đo lường được như *"Tôi muốn giảm bao nhiêu ký?"*, *"Tôi muốn đạt tới nhịp tim bao nhiêu?"*, *"Tôi sẽ tập thể dục bao nhiêu tiếng mỗi tuần?"*, *"Tôi chỉ được tiêu thụ bao nhiêu calorie mỗi ngày?"*, *"Tôi cần chạy bộ bao nhiêu cây số mỗi lần, hay tôi phải bơi bao nhiêu vòng mỗi buổi và mỗi tuần bao nhiêu buổi?"*.

Còn về vấn đề phát triển bản thân, bạn có thể đặt ra những mục tiêu tương tự như *"Tôi sẽ học thêm ngôn ngữ mới nào, đạt tới cấp độ mấy?"*, *"Tôi phải đọc bao nhiêu quyển sách mỗi tháng, về những lĩnh vực nào?"*. Bạn cũng cần xác định thời hạn cụ thể mà bạn phải hoàn thành cho từng mục tiêu.

2) Cảm giác đam mê và hào hứng

Đã bao giờ bạn trằn trọc cả đêm chỉ vì quá náo nức và thích thú về những việc sẽ làm hoặc đạt được chưa? Bạn không thể thôi nghĩ ngợi về một ý tưởng độc đáo? Bạn trông ngóng từng ngày từng giờ trước một sự kiện nổi bật? À, có thể đó là lần đầu tiên bạn đi du lịch tới một vùng đất lạ, hay tham gia vào một cuộc thi hoành tráng,

hay một người đặc biệt đối với bạn sắp trở về, hay bạn đang lên kế hoạch cho bữa tiệc sinh nhật lần thứ 18, 30 hay 40 của mình.

Khi bạn thiết tha đạt được một điều gì quan trọng đối với bạn, trong bạn sẽ phát ra nguồn năng lượng và sức tập trung cao độ không gì sánh bằng. Vì thế, nếu bạn muốn đạt được bất cứ mục tiêu gì, mục tiêu đó cũng phải mang lại cho bạn mức độ đam mê và hào hứng tương tự.

Có người băn khoăn hỏi tôi, *"Anh lấy đâu ra sức lực dồi dào và kỷ luật sắt đá để viết sách, phát triển những khóa đào tạo và mở thêm công ty mới vậy?"*. Tôi trả lời rằng đó là vì tôi được nạp năng lượng liên tục từ những mục tiêu mà tôi say mê và ngày đêm mong mỏi đạt được. Những mục tiêu này là tâm điểm cuộc sống của tôi cho tới khi chúng trở thành hiện thực. Rồi tôi lại tiếp tục đặt ra những mục tiêu mới, cao hơn, xa hơn!

Nhiều người mất đi tính kỷ luật và ý chí phấn đấu không phải vì họ lười biếng mà vì những mục tiêu mà họ đặt ra không đủ hào hứng đối với họ. Họ không toàn tâm toàn ý với những điều họ muốn đạt được.

Do đó, yếu tố thứ hai này là một trong những yếu tố quan trọng nhất. Bạn chỉ nên đặt ra những mục tiêu mà bạn thật sự đam mê và khao khát thực hiện. Nếu mục tiêu của bạn không thể "truyền lửa" cho bạn, nó không đủ mạnh để lôi cuốn bạn về phía nó. Và do đó, nó cũng không đủ sức khiến bạn phải hành động.

Những người gặt hái được thành công sau khi vượt qua bao khó khăn trắc trở, chỉ bởi một lý do duy nhất: niềm đam mê. Họ làm được đơn giản là vì họ yêu thích công việc đó.

Kể ra thì có... Tiger Woods sống chết với môn đánh gôn, Donald Trump đam mê nghệ thuật buôn bán, Steven Spielberg hết lòng tạo ra những thước phim kinh điển còn Bill Gates bị ám ảnh bởi

ngành công nghệ và sôi sục những ý tưởng phát triển thế giới. Dẫu cho những con người này đã có tất cả mọi của cải trên đời (thực chất là vậy), những mục tiêu của họ vẫn ám ảnh họ, khiến họ luôn lao về phía trước.

Bạn thấy không? Bạn nhất định phải đặt ra những mục tiêu mà bạn thật sự mong mỏi. Bằng cách nào ư? Hãy tự hỏi mình, *"Có điều gì trên đời mà mình vẫn muốn làm kể cả khi có trong tay 10 tỷ đô đi nữa? Có việc gì mà mình sẵn sàng làm dù có tất cả của cải trên thế gian"*.

Một điểm quan trọng khác: bạn phải bảo đảm rằng mục tiêu của bạn phải song hành với các giá trị sống của bạn. Hãy nhớ rằng cảm xúc thúc đẩy bạn, chứ không phải lý trí. Khi mục tiêu của bạn tương thích với những gì quan trọng trong đời bạn, nguồn động lực sẽ tự nhiên đến với bạn, và theo sau đó là tính kỷ luật.

Một ví dụ điển hình là John (Baskin) Robbins, người thừa kế một đế chế bán kem Baskin Robbins hùng mạnh, đã từ bỏ gia sản kếch sù để sống một cuộc đời giản dị và theo đuổi lý tưởng sống của mình là xây dựng lại hành tinh thông qua quyển sách mang tính cách mạng "Chế độ dinh dưỡng cho nước Mỹ mới" (Diet for a New America) và những buổi diễn thuyết để kêu gọi mọi người đồng lòng tạo ra một thế giới tươi đẹp hơn và yên bình hơn với khẩu hiệu *"Mong ai cũng được no ấm, được chữa lành và được yêu thương"*.

Thế thì, cho dù bạn mơ ước điều gì, khao khát điều gì, hãy làm cho nó trở nên cao cả hơn, vĩ đại hơn. Khi chúng ta bước vào bài tập "Thiết kế vận mệnh" sau đây, bạn hãy viết ra những gì bạn thật sự đam mê, những gì đến từ trái tim bạn chứ không chỉ từ tâm trí mình, bạn nhé.

3) Mục tiêu đầy thử thách mang lại kết quả vượt bậc

Tôi tin rằng những mục tiêu mạnh mẽ nhất chính là những mục tiêu đầy thách thức. Nhờ những mục tiêu đầy thử thách này mà tôi đã đạt được vô số thành công chỉ trong một thời gian ngắn.

Hầu hết những người tôi biết có khuynh hướng đặt ra cho bản thân những mục tiêu nhỏ tăng dần. Mục tiêu nhỏ tăng dần là mục tiêu chỉ nhỉnh hơn một chút so với những gì bạn đang có trong hiện tại. Ví dụ, nếu số tiền lương của bạn bây giờ là 10 triệu đồng một tháng, mục tiêu nhỏ tăng dần của bạn sẽ là 12 triệu đồng một tháng.

Ngược lại, mục tiêu đầy thử thách là mục tiêu vượt ra ngoài tầm với của bạn, so với năng lực và kỹ năng hiện tại. Nếu bạn đang kiếm được 10 triệu đồng một tháng, một mục tiêu đầy thử thách là bạn phải kiếm được 50 triệu đồng một tháng. Nghe khác hẳn mục tiêu nhỏ tăng dần, đúng không nào?

Câu hỏi đặt ra là tại sao bạn nên xác lập những mục tiêu đầy thử thách như vậy?

MỤC TIÊU ĐẦY THỬ THÁCH THÚC ĐẨY BẠN VÀ TRUYỀN LỬA CHO BẠN

Mục tiêu đầy thử thách có thể mang lại kết quả vượt bậc là nhờ hai nguyên nhân chính. Thứ nhất, mục tiêu lớn lao bao giờ cũng khiến bạn cảm thấy hào hứng hơn nhiều so với mục tiêu nhỏ bé tầm thường. Và bạn nên nhớ rằng, nếu bạn đặt ra một mục tiêu không đủ phấn khích, bạn sẽ không bao giờ có đủ động lực để theo đuổi nó.

Ý nghĩ đạt được một điều gì đó to lớn hơn, vĩ đại hơn gấp nhiều lần những thứ bạn đang sở hữu sẽ kích thích trí tưởng tượng bay bổng của bạn, đồng thời tăng cường nguồn năng lượng trong bạn.

Mục tiêu đầy thử thách tuy nghe có vẻ hoang đường tại thời điểm bạn đặt ra mục tiêu đó, nhưng chính mong muốn nắm được điều đó trong tay sẽ tạo cảm giác hưng phấn và động lực thúc đẩy bạn.

Niềm đam mê và cảm giác phấn khích mà những mục tiêu đầy thử thách mang lại cho bạn là nguồn "nhiên liệu" cần thiết giúp bạn liên tục hành động. Một lần nữa, bạn hãy nhớ rằng lý do chính khiến hầu hết mọi người không chịu phấn đấu vươn tới mục tiêu là vì những mục tiêu mà họ đặt ra không làm cho họ đủ hào hứng. Đối với họ, những mục tiêu đó cũng chỉ là một công việc nhàm chán giữa trăm công nghìn việc khác chứ không phải là một chuyến phiêu lưu đầy cảm hứng.

Giả sử bạn đang đều đặn mỗi tháng "bỏ túi" 10 triệu đồng thì viễn tưởng kiếm được 12 triệu đồng/tháng có làm bạn nhảy phắt ra khỏi giường vì phấn khích không? Tất nhiên là không. Trong khi đó, niềm tin và quyết tâm đạt được 50 triệu đồng một tháng chắc chắn sẽ là động lực khiến bạn hành động không ngừng.

Một điều bắt buộc: bạn phải thật sự tin tưởng rằng bạn có thể đạt được mục tiêu đó (niềm tin quyết định mọi thứ, bạn có nhớ không?). Khi tôi còn là một học sinh xếp hạng nhất từ dưới đếm lên trong toàn trường, tôi đã đặt ra cho mình một mục tiêu điên rồ là dẫn đầu trường và vào học ở trường trung học số một trên toàn quốc. Chỉ mới nghĩ vậy thôi mà tôi đã cảm thấy hào hứng không thể tả và năng lượng dồi dào như không gì có thể cản được tôi.

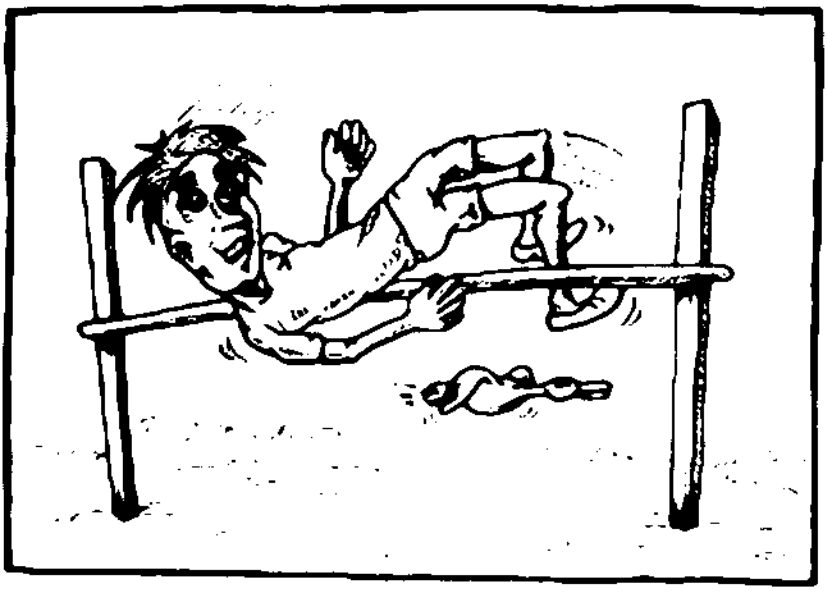
Cũng thế, khi tôi quyết tâm trở thành triệu phú vào năm 26 tuổi và là tác giả của những quyển sách bán chạy nhất, niềm hứng khởi tột độ đã giúp tôi thức đêm thức hôm làm việc, bất chấp mọi khó khăn để biến ước mơ thành hiện thực.

MỤC TIÊU ĐẦY THỬ THÁCH MANG TỚI NHỮNG CHIẾN LƯỢC THẦN TÌNH

Mục tiêu đầy thử thách có tác dụng cực kỳ mạnh mẽ bởi vì nó sẽ khiến bạn vươn lên hết mình, đạt tới ngưỡng cao nhất của năng lực và kỹ năng của bản thân. Nó buộc bạn phải sáng tạo và phát triển những chiến lược thần tình.

Tôi xin phép được đưa ra một ví dụ điển hình cho nhận xét trên. Bạn hãy hình dung về một vận động viên nhảy cao, thường thì anh ta sẽ đặt ra cho mình các mục tiêu nhỏ tăng dần. Nếu lần trước anh ta đã nhảy được ở mức 1,5 mét thì lần sau anh ta có thể nhắm tới mục tiêu là... 1,55 mét chẳng hạn. Và cứ thế, với sự luyện tập chăm chỉ, anh ta có thể nâng lên đến 1,8 mét, rồi 1,9 mét,... Tuy nhiên, điều này sẽ khiến anh ta mất một thời gian rất dài.

Ngược lại, giả sử anh ta đặt ra cho mình một mục tiêu không tưởng ngoài tầm với là nhảy qua được mức xà 15 mét? Liệu anh ta có thể làm được không?



Hầu hết mọi người sẽ la lên, *"Không thể nào! Việc đó thật điên rồ"*. Họ nói đúng, anh ta không cách nào làm được việc đó... nếu anh ta vẫn giữ những suy nghĩ cũ và làm theo chiến lược hiện tại. Tôi đâu có nói rằng anh ta buộc phải nhảy qua mức xà cao 15 mét mà không cần bất kỳ phương tiện hỗ trợ nào.

Đa số mọi người khi nghe đến việc nhảy qua xà cao 15 mét đều nghĩ phải tự mình nhảy qua (vì đó là điều đầu tiên họ nghĩ tới). Và khi thấy cách đó không dùng được, họ lập tức nói rằng, *"Điều đó là không thể"*. Tuy nhiên, nếu bạn thật sự động não và quyết tâm, bạn sẽ nghĩ ra được nhiều ý tưởng độc đáo, ví dụ như: dùng sào, dùng dây thừng, bắc thang, thậm chí đến những sáng kiến như dùng bàn đạp lò xo, dùng súng phóng người,...

Bạn thấy đó, nếu bạn chỉ đặt ra những mục tiêu nhỏ tăng dần, kết cục là bạn sẽ có xu hướng suy nghĩ theo lối mòn và làm những việc vẫn thường làm từ trước đến giờ. Bạn vô tình để cho bản thân luôn "dính chặt" vào một phương thức nhất định (như cố gắng nhảy qua xà bằng đôi chân và sức bật của mình). Cứ thế, bạn sẽ ở trong vòng lẩn quẩn cố gắng làm hoài một việc y như cũ và tốn công vô ích.

Tuy nhiên, ngay khi bạn đặt ra những mục tiêu lớn lao hơn cho bản thân và quyết tâm đạt được chúng, bộ não của bạn lập tức biết rằng không thể nào đạt được mục tiêu đó nếu nó cứ hoạt động (suy nghĩ) theo kiểu xưa cũ hay lối mòn. Thế là nó buộc phải sáng tạo để có thể nghĩ ra những ý tưởng độc nhất vô nhị, nhằm giúp bạn đạt được những mục tiêu to lớn. Kết quả là bạn tận dụng được rất nhiều tiềm năng vô tận của bản thân.

Đặt ra những mục tiêu đầy thử thách sẽ giúp bạn có được những kết quả tuyệt vời

Việc đặt ra những mục tiêu đầy thử thách là một trong những lý do chính khiến tôi gặt hái được nhiều thành công hơn bạn bè

đồng trang lứa. Nếu tôi chỉ dám đặt ra những mục tiêu nhỏ tăng dần như bao người khác, tôi sẽ như thế nào? Chắc là tôi cũng sẽ sống "thực tế" và cố gắng tốt nghiệp đại học vào năm 25 tuổi, cố gắng tìm một công việc ổn định, ngày ngày đi làm đúng 8 tiếng và hàng tháng lãnh số tiền nhiều lắm là 1.800 đô Mỹ. Rồi dần dần tôi sẽ cố gắng tích lũy kinh nghiệm và tiền bạc trong vòng 10 năm, trước khi dám nghĩ đến việc thành lập công ty riêng vào năm 35 tuổi (hoặc có thể tôi sẽ chẳng bao giờ làm được điều đó vì không dám đánh đổi sự nghiệp đã gầy dựng sau 10 năm). Ngược lại, nếu tôi dám bỏ sự nghiệp 10 năm của mình, thì có lẽ đến năm 50 tuổi, mọi thứ mới tương đối ổn định. Và tôi sẽ hy vọng rằng với sự cần cù, tiết kiệm của mình, tôi sẽ có thể về hưu vào lúc 60 tuổi.

Rõ ràng, nếu tôi cứ đặt ra những mục tiêu nhỏ tăng dần như vậy, tôi cũng sẽ đi theo những lối mòn để làm những việc mà đa số mọi người thường làm. Và mỗi lần đặt một mục tiêu nhỏ tăng dần, tôi chỉ cần làm việc cần cù hơn một chút.

Dĩ nhiên, việc chọn đi theo những con đường thông thường, bằng phẳng, dễ dàng không có gì là sai cả, nếu như bạn thật sự hài lòng với việc chỉ đạt được những thành tựu vừa phải và một cuộc sống êm ả. Mỗi người đều có lựa chọn riêng cho cuộc đời mình, không có gì là đúng hay sai, tất cả chỉ là sự lựa chọn của bạn.

Về phần mình, tôi đặt cho bản thân một mục tiêu không tưởng là kiếm được một triệu đô la đầu tiên vào năm 26 tuổi, và có thể nghỉ hưu vào năm 35 tuổi với tài sản 10 triệu đô. Mục tiêu này đã "ép" tôi phải suy nghĩ sáng tạo và làm những việc mà bình thường không ai nghĩ tới.

Nhờ thế mà tôi đã có những ý tưởng và chiến lược hết sức táo bạo, như bỏ tiền ra đầu tư vào những khóa học cũng như sách vở về kinh doanh, tiếp thị và phát triển bản thân (phần nền tảng trước),

sau đó là kinh doanh sàn nhảy di động khi còn đang học trung học (phần hành động). Tôi chọn học nhiều môn học cùng lúc hơn để dồn chương trình đại học 4 năm của mình xuống 3 năm. Tôi cũng bắt đầu viết quyển sách đầu tiên của mình khi còn đang học đại học, và cùng lúc đó, làm thêm hai công việc khác (chuyên gia đào tạo và kinh doanh thiệp mừng).

Khi tôi đạt thành tích học tập tốt cũng như một số thành công ban đầu trong việc kinh doanh, tôi được các công ty lớn và cả bộ quốc phòng đề nghị cho tôi học bổng cũng như những công việc lương cao nhưng tôi đều từ chối. Lúc đó, ai cũng nghĩ tôi là kẻ mơ tưởng hão huyền và đã sai lầm khi chọn "ra riêng". Nhưng bản thân tôi biết rõ: nếu tôi cũng đi theo con đường thăng tiến thông thường như bao người khác, tôi sẽ không bao giờ đạt được những kết quả vượt bậc.

Citibank đặt ra một mục tiêu đầy thử thách để vượt qua những rào cản

Tôi xin phép được chia sẻ với bạn một ví dụ về việc đặt ra mục tiêu đầy thử thách đã mở đường cho một ngân hàng Mỹ phát triển tại Singapore như thế nào, bất chấp những quy định chặt chẽ của chính phủ nhằm giới hạn hoạt động kinh doanh của họ. Theo những điều luật khắt khe áp dụng cho ngân hàng nước ngoài, Citibank chỉ được mở tối đa 3 chi nhánh trên toàn Singapore, trong khi đó, những ngân hàng Singapore lại có hơn hàng chục chi nhánh rải rác khắp quốc gia.

Nếu Citibank suy nghĩ "thực tế" và chấp nhận bị kiềm hãm bởi những luật lệ trên, họ chắc hẳn cũng sẽ chỉ là một ngân hàng nước ngoài tầm thường tại Singapore. Thay vào đó, họ đặt ra cho mình một mục tiêu đầy thử thách tại thị trường khó khăn: đó là trở thành ngân hàng chủ lực trên thị trường tín dụng cá nhân cũng như chiếm

đa phần thị trường ngân hàng bán lẻ cao cấp. Làm sao Citibank có thể phát triển tại Singapore chỉ với 3 chi nhánh, chứ đừng nói đến cạnh tranh, trở thành chủ lực và chiếm đa số thị phần?

Tuy nhiên, chính mục tiêu đầy thử thách đó đã làm cho họ phải "vắt óc" suy nghĩ. Họ tự đặt ra câu hỏi,*"Tại sao khách hàng cứ phải tới chi nhánh ngân hàng mới có thể thực hiện được giao dịch?"*. Phương thức "giao dịch ngân hàng qua điện thoại" đã ra đời để trả lời cho câu hỏi đó. Ý tưởng đột phá này đã nhận được sự ủng hộ nhiệt liệt của khách hàng và thành công nhanh chóng. Từ đó, rất nhiều người chọn việc thực hiện tất cả các giao dịch ngân hàng cần thiết tại... nhà (thông qua điện thoại của mình).

Hiển nhiên, ngay sau đó, các ngân hàng khác cũng ồ ạt áp dụng sáng kiến tuyệt vời này. Tuy nhiên, khách hàng vẫn gặp một phiền phức lớn trong việc ký gởi séc vào tài khoản, vì hầu hết các ngân hàng đều yêu cầu họ phải đích thân đến ngân hàng để làm việc này. Thế là Citibank một lần nữa lại thay đổi quy định để đưa ra một phương án đơn giản hơn nhiều: đó là chỉ cần bỏ tờ séc vào phong bì đề địa chỉ ngân hàng và bỏ vào bất cứ thùng thư nào. Tờ séc đó sẽ được tự động ký gởi vào tài khoản khách hàng khi ngân hàng nhận được. Một cách gián tiếp, họ đã chuyển tất cả những thùng thư bưu điện trên toàn lãnh thổ Singapore trở thành một phần của chi nhánh ngân hàng Citibank. Kết quả là Citibank liên tục nằm trong danh sách những ngân hàng hàng đầu ở Singapore.

Ví dụ này chứng tỏ rằng: khi bạn đặt ra những mục tiêu đầy thử thách và bắt đầu suy nghĩ một cách sáng tạo để đạt được chúng, não bộ của bạn sẽ thật sự làm việc để tạo ra những chiến lược thần tình, từ đó giúp bạn đạt được những thành công vượt trội.

Người trưởng nhóm nhân viên bán bảo hiểm dám đặt ra những mục tiêu "phi thực tế"

Cho phép tôi được đưa thêm một dẫn chứng nữa từ dự án cố vấn của tôi cho một công ty về bảo hiểm nhân thọ. Hiện nay, hầu hết các trưởng nhóm nhân viên bán bảo hiểm đều mất khoảng 5 tới 10 năm để tạo lập được một đội ngũ nhân viên dưới họ khoảng 50 người. Cách thông thường là tuyển dụng thêm nhân viên mới bằng cách phỏng vấn những ứng cử viên tiềm năng, thông qua quảng cáo tuyển dụng hoặc giới thiệu truyền miệng.

Vậy mà có một trưởng nhóm của một công ty bảo hiểm lớn đã làm tôi chú ý bởi sự thành công thần tốc của anh trong lĩnh vực này. Chỉ trong vòng 12 tháng sau khi vào nghề, anh đã đạt được danh hiệu "Millionaire Dollar Round Table" (MDRT – chỉ dành cho 6% nhân viên bán bảo hiểm hàng đầu trên thế giới). Anh liên tiếp đạt được danh hiệu này trong 5 năm liền và cuối cùng ra thành lập công ty riêng. Tôi khám phá ra rằng, một trong những nhân tố chính quyết định sự thành công của anh là do anh dám xác lập những mục tiêu mang tính thách thức mà hầu hết mọi người đều xem là "phi thực tế".

Vào năm thứ hai trong cương vị trưởng nhóm, anh đã đặt ra một mục tiêu không tưởng: đó là tuyển dụng 50 nhân viên trong vòng 5 tháng, và anh còn nhắm tới việc dẫn dắt 80% số nhân viên mới này đạt được danh hiệu MDRT trong vòng 12 tháng. Một điều bất khả thi nếu anh cũng đi theo lối mòn như những người trưởng nhóm bình thường khác. Tuy nhiên, chính mục tiêu xa vời này đã buộc anh phải suy nghĩ sáng tạo và tự hỏi bản thân mình, *"Làm thế nào để tôi thực hiện được điều này?"*. Đôi khi bạn không cần phải nghĩ ra giải pháp cho một vấn đề mà bạn có thể học hỏi từ những người xung quanh. Do đó, anh đến cầu viện tôi để giúp anh tuyển 50 nhân viên bán bảo hiểm có năng lực trong vòng 5 tháng.

Chiến lược mà chúng tôi đưa ra là đăng một bài quảng cáo hoành tráng trên báo với tiêu đề giật gân "Học phương pháp kiếm được 100.000 đô la một năm". Không cần phải nói, mọi người tranh nhau đăng ký tham dự buổi giới thiệu đầy ấn tượng của chúng tôi về cách thức giúp họ kiếm được 100.000 đô từ nghề bán bảo hiểm. Dĩ nhiên, anh cũng cần tôi giúp đỡ làm diễn giả trong buổi giới thiệu.

Kết quả là hơn 50% số người tham dự mong muốn gia nhập đội ngũ của anh. Trên thực tế, anh đạt được mục tiêu tuyển 50 nhân viên còn sớm hơn cả dự định. Trước đây, chưa một trưởng nhóm nào thực hiện phương pháp có một không hai này do chi phí đầu tư ban đầu quá cao. Tuy nhiên, kết quả nhận được thì thật tuyệt vời. Anh đã làm được điều mà người khác phải làm trong 5-10 năm chỉ trong vòng vài tháng.

Và như một phần thưởng động viên cho những người tham gia vào nhóm của mình, tất cả nhân viên đều được anh tài trợ để tham dự khóa đào tạo "Những Mô Thức Thành Công" của công ty chúng tôi, bởi vì anh biết chắc rằng: với những mô thức thành công mà họ học được, việc đạt được danh hiệu MDRT chỉ là chuyện sớm muộn.

NẾU BẠN NHẮM TỚI NHỮNG THÀNH TÍCH VƯỢT TRỘI, HÃY SỬ DỤNG NHỮNG CHIẾN LƯỢC SÁNG TẠO!

Đã không biết bao nhiêu lần chúng ta nhận được những lời khuyên chân thành từ người khác rằng: chúng ta phải tự biết giới hạn của mình là ở đâu; rằng "càng cao danh vọng càng dày gian nan". Chính vì những lời khuyên đó mà đa số mọi người đều chỉ đạt được kết quả tầm tầm.

Những người làm nên lịch sử thường là những người dám đặt ra cho bản thân những mục tiêu bị đánh giá là "ảo tưởng" hay thậm chí

"điên khùng". Nhưng vì tất cả những người "điên" đó đều biết áp dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh một cách triệt để, họ đã biến những điều "không thể" thành "có thể".

Trên thực tế, tôi tin rằng khi người ta nói một việc gì đó là "không thể", đơn giản chỉ vì họ chưa tìm thấy một chiến lược đúng đắn phù hợp để biến nó thành "có thể". Rất nhiều thứ bình thường xung quanh ta cách đây không lâu đã bị gạt bỏ với lý do "mơ mộng hão huyền".

Ví dụ, 30 năm trước, nếu bạn nói với ai đó rằng, phần lớn dân số ngày nay sẽ "lận lưng" một chiếc điện thoại nằm nhỏ gọn trong lòng bàn tay với đầy đủ chức năng như chơi nhạc, chụp ảnh, quay phim,... chắc chắn mọi người sẽ nghĩ bạn là kẻ điên rồ.

Vậy tại sao điều đó lại trở thành hiện thực? Tất cả chỉ cần một người dám nghĩ dám làm để tìm lời giải đáp cho bài toán "không thể" này. Mọi thứ nhân tạo mà bạn nhìn thấy xung quanh mình đều hình thành từ một ý tưởng trong não bộ con người đó thôi.

Liệu anh em nhà Wright có phải là người có óc thực tế chăng khi họ nghĩ tới việc phát minh ra máy bay? Nhất là ở thời của họ, cả cộng đồng khoa học đều tin và đã "chứng minh" rằng không có cỗ máy nào nặng hơn không khí có thể bay được. Một lần nữa, bằng cách thoát khỏi lối suy nghĩ cũ xưa, thay đổi phương pháp và hành động kiên định, cuối cùng họ cũng sáng chế ra được chiếc máy bay đầu tiên trên thế giới.

Cho đến nay, việc một chiếc máy bay nặng hàng trăm tấn, chở hơn 300 hành khách có thể cất cánh và bay ở độ cao hơn 10.000 mét trên mực nước biển vẫn là một điều kỳ diệu đối với tất cả chúng ta. Nếu anh em nhà Wright sống "thực tế" hơn một chút, có lẽ bây giờ bạn và tôi vẫn còn phải khổ sở di chuyển bằng xe lửa hay tàu thủy, và phải mất hàng tuần thậm chí hàng tháng để đến được các quốc gia xa xôi trên thế giới.

Sự phát triển thần kỳ của Singapore nhờ vào những suy nghĩ sáng tạo

Làm thế nào mà Singapore trở thành một quốc gia phát triển với mức thu nhập bình quân trên đầu người lúc nào cũng nằm trong tốp dẫn đầu thế giới chỉ trong vòng 30 năm? Sau khi giành được độc lập vào năm 1965, chính phủ Singapore đối mặt với một thực tại phũ phàng là tất cả những gì Singapore có chỉ là một bán đảo nhỏ xíu và một triệu dân.

Singapore không có bất cứ nguồn tài nguyên thiên nhiên nào, ngay cả đất (vì diện tích quá nhỏ), thậm chí không có đủ nước ngọt. Tài nguyên duy nhất mà Singapore sở hữu tại thời điểm đó là nhân lực, nhưng nguồn "tài nguyên" này cũng chỉ bao gồm những người nhập cư trình độ thấp kém hoặc mù chữ đến từ Trung Quốc, Ấn Độ,... cộng với dân chài Mã Lai bản xứ. Thêm vào đó, xung đột giữa các băng nhóm giang hồ và giữa các sắc tộc lan tràn khắp nơi. Chưa kể nền kinh tế bị sút giảm hơn 70% vì người Anh rút về nước.

Với điều kiện hạn hẹp như vậy, nếu chính phủ Singapore suy nghĩ thực tế, chỉ dám đặt ra những mục tiêu nhỏ tăng dần và chấp nhận đứng "chầu rìa" bên những nước láng giềng rộng lớn hơn, giàu có hơn (lúc bấy giờ) và dồi dào tài nguyên hơn, thì có lẽ bây giờ Singapore cũng chỉ là một nước thuộc thế giới thứ ba.

Thay vào đó, chính phủ Singapore đã quyết tâm đưa đảo quốc sư tử vào hàng ngũ "thế giới thứ nhất" bằng cách mô phỏng theo mô hình của đất nước Thụy Sĩ nhỏ bé. Trong bối cảnh của Singapore thời đó, mục tiêu ấy nghe có vẻ như một giấc mơ hão huyền và rồ dại. Tuy nhiên, chính mục tiêu đầy thử thách này đã "ép" những người lãnh đạo Singapore phải đưa ra những kế hoạch và chiến lược cực kỳ sáng tạo và hiệu quả.

Singapore quyết định đẩy mạnh nền kinh tế bằng cách quy hoạch và xây dựng cơ sở hạ tầng một cách có tổ chức, nhằm thu hút các công ty đa quốc gia từ Mỹ và Nhật đến đầu tư. Họ còn tạo ra một môi trường đầu tư an toàn, thông thoáng với vô số ưu đãi hấp dẫn. Và khi những tập đoàn đa quốc gia đến với Singapore cũng là lúc hàng chục ngàn người dân có cơ hội làm việc, học tập và thăng tiến.

Bên cạnh đó, để tạo sự gắn kết trong xã hội, chính phủ cũng áp dụng hàng loạt các chính sách công bằng và chương trình hòa giải sắc tộc. Ngày nay, Singapore là một đất nước đa dân tộc, đa ngôn ngữ sống hòa đồng với nhau.

Singapore cũng xây dựng hệ thống giáo dục và đào tạo hàng đầu thế giới để có thể đào tạo nguồn nhân lực trình độ cao cung cấp cho nền công nghiệp và tài chính đang bùng nổ. Hiện nay, mục tiêu của Singapore là trở thành một trong các trung tâm nghiên cứu khoa học (đặc biệt là công nghệ sinh học) và tài chính của thế giới.

THIẾT KẾ VẬN MỆNH

Với tất cả kiến thức học được trong quyển sách này, bạn hãy sẵn sàng thiết kế vận mệnh của mình. Bài tập sau đây sẽ giúp bạn phát huy trí tưởng tượng và khai phá những điều bạn thật sự mong muốn đạt được hay tạo ra trong cuộc sống trong vòng 10-15 năm tới.

Sau đây là một vài nguyên tắc để bạn có thể đạt hiệu quả tối đa trong phần thực hành này.

Trước hết, bạn cần loại bỏ tất cả những định kiến hoặc suy nghĩ giới hạn về bản thân. Hãy tự hỏi lòng, **"Tôi sẽ làm gì nếu tôi biết rằng mình không bao giờ thất bại vì không hề có thất bại mà chỉ có bài học kinh nghiệm?".**

Nguyên tắc thứ hai, bạn hãy viết ra những suy nghĩ của mình với tất cả tâm huyết và niềm đam mê cháy bỏng. **Hãy tự hỏi bản thân, "Tôi thật sự đam mê và yêu thích công việc gì? Nếu tôi có thể sống một cuộc sống tràn đầy nhiệt huyết, cuộc sống đó sẽ như thế nào?".**

Nguyên tắc thứ ba là **một khi bạn đã bắt đầu viết thì không được ngừng bút cho tới khi hết giờ.** Vì thế, tốt nhất là bạn nên kiếm một góc yên tĩnh để có thể hoàn toàn tập trung trong vòng ít nhất 30 phút. Không nên có bất cứ sự xao lãng nào (và nhớ tắt điện thoại di động nhé).

Khi bạn đã sẵn sàng, trong khuôn khổ thời gian quy định, hãy viết ra tất cả những mục tiêu mà bạn muốn đạt được cho từng lĩnh vực bên dưới. Tôi có đưa ra một số câu hỏi gợi ý, nhưng bạn không nên tự bó buộc mình vào những câu hỏi đó. Hãy viết ra những gì bạn thật sự mong muốn và chúng thật sự quan trọng đối với bạn. Cố gắng xác định những mục tiêu thật cụ thể, chi tiết, có thể đo lường được và trong một thời hạn cụ thể. Những mục tiêu ấy còn phải chứa đựng niềm đam mê hoặc sở thích của bạn. Và dĩ nhiên, đó cũng nên là những mục tiêu đầy thử thách. Bạn đã sẵn sàng chưa? Bắt đầu nào!

Mục tiêu về phát triển bản thân (6 phút)

Bạn muốn học thêm những kiến thức gì?
Bạn muốn thành thạo những kỹ năng mới nào? Kỹ năng đọc nhanh? Kỹ năng đầu tư? Kỹ năng nói chuyện trước công chúng?
Bạn có muốn học thêm một ngôn ngữ mới? Hay lấy một bằng cấp mới?
Bạn có muốn chơi một loại nhạc cụ? Ca hát? Hay khiêu vũ?
Bạn muốn cải thiện sức khỏe như thế nào?
Cân nặng lý tưởng của bạn là bao nhiêu? Bạn có kế hoạch gì để giữ gìn sức khỏe?

Mục tiêu về sự nghiệp và kinh doanh (6 phút)

Bạn muốn phát triển sự nghiệp đến mức nào?
Bạn muốn đạt được những thành tựu gì trong sự nghiệp?
Bạn nhắm tới vị trí nào trong công ty?
Bạn muốn vươn đến tầm cỡ nào trong lĩnh vực của mình?
Làm thế nào để bạn có thể trở thành người dẫn đầu trong lĩnh vực của mình?
Bạn muốn mình là một ông chủ như thế nào?
Bạn muốn bước vào ngành kinh doanh nào?
Bạn đặt ra những mục tiêu gì cho công việc kinh doanh của mình?
Bạn muốn công ty mình chiếm lĩnh bao nhiêu phần trăm thị trường, có doanh thu và lợi nhuận ra sao?
Bạn muốn tuyển dụng những nhân viên như thế nào?
Bạn muốn phục vụ khách hàng của mình ra sao?

Mục tiêu về tài chính và lối sống (6 phút)

Bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền một năm?
Bạn muốn thu nhập của mình mỗi năm tăng lên bao nhiêu, trong vòng 10-15 năm tới?
Bạn muốn về hưu vào năm bao nhiêu tuổi, khi bạn có bao nhiêu tiền?
Bạn muốn tạo ra những nguồn thu nhập nào? Bằng cách nào?
Bạn muốn những khoản đầu tư của mình sinh lợi bao nhiêu mỗi năm?
Bạn muốn thành thục những phương pháp đầu tư nào?
Hãy miêu tả lối sống lý tưởng của bạn.
Ngôi nhà trong mộng của bạn sẽ trông như thế nào? Ở đâu?
Bạn muốn sở hữu loại xe hơi nào?
Bạn muốn đặt chân đến những nơi nào trên thế giới?
Bạn khao khát được làm những việc gì trong đời?
Bạn còn ao ước sở hữu những tài sản giá trị nào? Một chiếc du thuyền? Một chiếc phi cơ? Một hòn đảo cho riêng mình?

Mục tiêu về gia đình và bạn bè (6 phút)

Bạn có thể góp phần vào cuộc sống của gia đình và bạn bè như thế nào? Bạn muốn trở thành một người con, người cha, người mẹ, người chồng, người vợ ra sao? Là hình mẫu về lòng rộng lượng và bác ái? Là nguồn động viên và sức mạnh cho gia đình bạn?

Bạn có thể bày tỏ tình cảm và sự cảm kích của bạn đối với mọi người ra sao? Làm thế nào để bạn có thể thắt chặt tình cảm giữa những người thân yêu của bạn?

Mục tiêu đóng góp cho xã hội (6 phút)

Bạn muốn đóng góp vào cuộc sống gia đình, láng giềng, cộng đồng, đất nước hay thế giới như thế nào?

Bạn có muốn lập quỹ tài trợ không? Với mục đích gì?

Bạn có muốn thường xuyên tham gia vào những hoạt động từ thiện? Của tổ chức nào? Bạn muốn giúp đỡ những người tàn tật, người nghèo khó, trẻ mồ côi hay người già yếu?

Nếu bạn hiện là một thành viên năng nổ trong cộng đồng, bạn có thể làm thêm được gì để đẩy mạnh những hoạt động này?

Bạn có thể đóng góp ý kiến, phát triển hướng đi mới, ví dụ như kêu gọi những người nông dân về hưu cùng nhau tạo nên một vườn rau xanh trong khu phố?

Hay bạn muốn đấu tranh vì quyền lợi của động vật? Gia nhập hội những người ăn chay hoặc các phong trào chăm sóc động vật? Đứng ra lập quỹ quyên góp vì một mục đích cao cả? Hoặc thậm chí hợp tác với những tổ chức nhân đạo trên thế giới?

Bạn muốn mọi người tưởng nhớ đến bạn như thế nào khi bạn nằm xuống vĩnh viễn?

BIẾN GIẤC MƠ THÀNH HIỆN THỰC

Vậy là bạn đã suy nghĩ kỹ về những gì bạn thật sự mong muốn có được trong cuộc sống rồi phải không? Rất tuyệt! Tại thời điểm này, những gì bạn làm mới chỉ đơn giản là đặt bút viết ra những khát khao cháy bỏng của mình. Cách duy nhất để biến ước mơ thành hiện thực là bạn phải hoàn tất quá trình đạt mục tiêu.

Quá trình này được thiết kế nhằm giúp bạn chuyển hóa những ƯỚC MƠ thành ĐIỀU CÓ THỂ và cuối cùng thành HIỆN THỰC. Vậy thì bây giờ, tôi muốn bạn hãy nhìn lại tất cả những mục tiêu bạn đã viết ra. Nhớ kiểm tra xem bạn đã xác định thời hạn cụ thể cho từng mục tiêu đó chưa.

Sau đó, sắp xếp những mục tiêu đó vào những khoảng thời gian khác nhau từ 1 năm, 5 năm, 10 năm đến 15 năm. Bạn có thể điền vào bảng dưới đây.

Mục tiêu trong vòng 1 năm

Phát triển cá nhân	**Thời hạn hoàn tất**
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Sự nghiệp và kinh doanh	**Thời hạn hoàn tất**
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Tài chính và lối sống	Thời hạn hoàn tất
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Gia đình và bạn bè	Thời hạn hoàn tất
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Đóng góp cho xã hội	Thời hạn hoàn tất
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Mục tiêu trong vòng 5 năm

Phát triển cá nhân	Thời hạn hoàn tất
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Sự nghiệp và kinh doanh	Thời hạn hoàn tất
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Tài chính và lối sống	Thời hạn hoàn tất
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Gia đình và bạn bè	Thời hạn hoàn tất
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Đóng góp cho xã hội	Thời hạn hoàn tất
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Mục tiêu trong vòng 10 năm

Phát triển cá nhân	Thời hạn hoàn tất
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Sự nghiệp và kinh doanh **Thời hạn hoàn tất**

1.....
.....
2.....
.....
3.....
.....
4.....
.....

Tài chính và lối sống **Thời hạn hoàn tất**

1.....
.....
2.....
.....
3.....
.....
4.....
.....

Gia đình và bạn bè **Thời hạn hoàn tất**

1.....
.....
2.....
.....
3.....
.....
4.....
.....

Đóng góp cho xã hội	Thời hạn hoàn tất
1.	
2.	
3.	
4.	

Mục tiêu trong vòng 15 năm

Phát triển cá nhân	Thời hạn hoàn tất
1.	
2.	
3.	
4.	

Sự nghiệp và kinh doanh	Thời hạn hoàn tất
1.	
2.	
3.	
4.	

Tài chính và lối sống	Thời hạn hoàn tất
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Gia đình và bạn bè	Thời hạn hoàn tất
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

Đóng góp cho xã hội	Thời hạn hoàn tất
1.....	
.....	
2.....	
.....	
3.....	
.....	
4.....	
.....	

QUY TRÌNH BẢY BƯỚC ĐẠT MỤC TIÊU

1. Bạn mong muốn đạt được điều gì cụ thể? Thời hạn bao lâu?
2. Bạn có thể mô phỏng những người thành công nào?
3. Bạn cần hành động như thế nào để đạt được mục tiêu? Thời hạn cho từng hành động? Hãy lên lịch cụ thể trong quyển sổ tay của bạn.
4. Bạn cần những điều kiện gì? (Nhân lực, tiền bạc, tài năng, kỹ năng, v.v...)
5. Ba hành động cụ thể trong vòng 36 giờ là gì?
6. Tại sao bạn phải đạt được mục tiêu này?
7. Hãy hình dung về mục tiêu này mỗi ngày.

Thực hiện thử thách "36 giờ"

Bao giờ cũng vậy, những bước khởi đầu bao giờ cũng là những bước khó khăn nhất vì chúng ta có tính hay trì hoãn công việc. Khi bạn bước được vài bước đầu tiên, bạn sẽ có đà và tiếp tục tiến về phía trước cho tới khi đạt được mục tiêu. Hàng trăm ngàn học viên trong các khóa học "Tôi Tài Giỏi!" và "Những Mô Thức Thành Công" của chúng tôi đều biết đến một chiến lược cực kỳ mạnh mẽ, đó là họ phải thực hiện 3 bước hành động cho từng mục tiêu trong vòng 36 tiếng đồng hồ sau khi đặt ra mục tiêu đó.

Bất kể mục tiêu của bạn là gì, kéo dài trong bao lâu, chắc chắn sẽ có 3 bước hành động mà bạn có thể thực hiện trong vòng 36 giờ để tiến gần đến mục tiêu của mình.

Đây là một quá trình rất hiệu quả. Để thực hiện thành công quá trình này, bạn phải đặt mình vào tình thế bắt buộc, ví dụ như cam kết với những người xung quanh về việc bạn sẽ làm trong vòng 36 giờ. Bằng cách này, bạn tự nói với não bộ của mình rằng bạn hoàn toàn nghiêm túc về thời gian bạn sẽ đầu tư cho mục tiêu này.

Giả sử mục tiêu của bạn là giảm 5kg sau bốn tháng, bạn có thể thực hiện 3 bước hành động nào trong ba ngày sắp tới? Bạn có thể mang quần áo của mình cho người khác, chỉ giữ lại một vài bộ và thay cả tủ quần áo bằng những bộ đồ có kích cỡ nhỏ hơn. Như vậy, bạn hầu như không còn lựa chọn nào khác ngoài việc phải giảm cân.

Bạn cũng có thể đăng ký tham gia câu lạc bộ thể dục thể thao hoặc mua sách về chế độ ăn uống hợp lý.

Tôi biết có một học viên đã đặt ra mục tiêu từ bỏ công việc hiện tại và thành lập công ty riêng trong vòng hai năm. Mặc dù đây là một mục tiêu khá dài hạn, anh đã ngồi xuống và lập ra bản kế hoạch kinh doanh, bỏ 300 đô đi đăng ký công ty và đóng tiền tham gia một khóa học bán thời gian về quản trị kinh doanh. Tất cả chỉ diễn ra trong vòng 36 giờ đồng hồ.

Nếu bạn mơ ước mua được một chiếc Ferrari trong vòng 5 năm nữa, bạn có thể đến phòng trưng bày xe hơi ngay tức thì để lấy tờ quảng cáo và chạy thử xe.

Sức mạnh của "tại sao"

Một trong những bước quan trọng nhất là bạn phải liệt kê được những lý do tại sao bạn phải đạt được mục tiêu này. Thật ra, tôi tin rằng câu hỏi "tại sao" quan trọng hơn câu hỏi "làm thế nào". Khi bạn biết được tại sao bạn khao khát một điều gì đó, trước sau gì bạn cũng tìm ra cách để đạt được nó. Xin bạn nhớ rằng những lý do "tại sao" của bạn nên tương ứng với những giá trị sống hàng đầu của bạn.

Hình dung: Nạp năng lượng cảm xúc cho mục tiêu của bạn

Bước cuối cùng này là bước vô cùng mạnh mẽ vì cảm xúc thúc đẩy hành động của bạn, chứ không phải lý trí. Giả sử bạn muốn

gầy dựng công ty của bạn trở thành công ty hàng đầu thế giới, nhưng nếu bạn không ở trong trạng thái cảm xúc cực kỳ phấn khích với mục tiêu này, bạn sẽ trì hoãn mãi.

Vì vậy, bạn phải duy trì cảm xúc tích cực bằng cách nạp năng lượng cảm xúc cho những mục tiêu của bạn mỗi ngày. Bản thân tôi rất thích làm việc này vào mỗi buổi tối trước khi đi ngủ. Bạn chỉ cần nghĩ về một mục tiêu quan trọng nào đó của bạn và tưởng tượng bản thân bạn đạt được mục tiêu đó trong tương lai. Trong lúc hình dung về việc này, tăng cường độ cảm xúc của bạn bằng cách chuyển đổi những giác quan nội tại thúc đẩy bạn.

Hãy đặt những hình ảnh trong tâm trí dưới góc nhìn của bạn và làm cho chúng lớn hơn, gần hơn và sáng hơn. Hãy tạo thành một bộ phim với dàn âm thanh nổi. Hãy nghe thấy những gì bạn sẽ nghe được xung quanh bạn khi bạn đạt được mục tiêu.

Tôi dám chắc một điều rằng nếu bạn thường xuyên làm việc này, bạn sẽ tìm được nguồn năng lượng và động lực để hành động không ngừng hướng đến mục tiêu.

Tôi còn nhớ như in rằng cách duy nhất giúp tôi có đủ nghị lực để viết được quyển sách đầu tiên là nhờ vào mỗi tối, tôi đều hình dung bản thân mình ký tên tặng sách cho độc giả trong hiệu sách và sách tôi thì bán chạy như tôm tươi.

Những hình ảnh đó rõ ràng tới mức chúng liên tục nạp năng lượng cho tôi hoàn tất quyển sách. Vậy thì bạn hãy bắt đầu hình dung về mục tiêu của bạn ngay hôm nay!

Bản mẫu quy trình bảy bước đạt mục tiêu

1. Bạn mong muốn đạt được điều gì cụ thể? Thời hạn bao lâu?

2. Bạn có thể mô phỏng những người thành công nào?

3. Bạn cần hành động như thế nào để đạt được mục tiêu? Thời hạn cho từng hành động? Hãy lên lịch cụ thể trong quyển sổ tay của bạn.

4. Bạn cần những điều kiện gì? (Nhân lực, tiền bạc, tài năng, kỹ năng, v.v...)

5. Ba bước hành động cần thực hiện trong vòng 36 tiếng là gì?

6. Tại sao bạn phải đạt được mục tiêu này?

7. Hãy hình dung về mục tiêu này mỗi ngày.

Tổng kết chương

1. Bạn phải biết chính xác mình muốn gì. Chỉ có vậy bạn mới phát triển được những chiến lược cụ thể và tập trung mọi nỗ lực để đạt mục tiêu đó.
2. **Thành công ít khi do may mắn, phần nhiều nhờ dụng công thiết kế của bạn.**
3. Những điều sau cản trở nhiều người thiết kế vận mệnh của mình:
   - Niềm tin giới hạn
   - Thật sự không biết rõ mình muốn gì
   - Sợ thất bại
   - Ham thích một cuộc sống êm đềm
   - Cho rằng việc đặt mục tiêu không mang lại hiệu quả
4. **Những yếu tố quan trọng của mục tiêu:**
   - **Cụ thể và đo lường được**
   - **Đam mê và hứng thú**
   - **Mục tiêu lớn mang lại ý tưởng và kết quả vượt trội**
5. Bạn phải thiết kế vận mệnh của mình trên những phương diện:
   - Phát triển cá nhân
   - Sự nghiệp và kinh doanh
   - Tài chính và lối sống
   - Gia đình và bạn bè
   - Đóng góp cho xã hội
6. **Quy trình bảy bước đạt mục tiêu**
   a. **Cụ thể, bạn muốn đạt được điều gì? Thời hạn bao lâu?**
   b. **Bạn có thể mô phỏng những người thành công nào?**
   c. **Bạn cần hành động như thế nào để đạt được mục tiêu? Thời hạn cho từng hành động? Hãy lên lịch cụ thể trong quyển sổ tay của bạn.**
   d. **Bạn cần những điều kiện gì? (nhân lực, tiền bạc, tài năng, kỹ năng, v.v...)**
   e. **Ba hành động cụ thể trong vòng 36 giờ là gì?**
   f. **Tại sao bạn phải đạt được mục tiêu này?**
   g. **Hãy hình dung về mục tiêu này mỗi ngày.**



Khóa học Tôi Tài Giỏi! bằng tiếng Việt được nghiên cứu, phát triển và thiết kế lại để phù hợp với ngôn ngữ cũng như văn hóa người Việt, nhưng vẫn dựa trên những nền tảng vững chắc đã được khẳng định và chứng minh của khóa học "I Am Gifted!" nổi tiếng đã làm thay đổi tương lai của hàng trăm ngàn học sinh sinh viên khắp Châu Á.



Bạn đã sẵn sàng để nắm lấy cơ hội của mình chưa?

Khóa học đặc biệt hữu ích và ý nghĩa đối với các bạn học sinh sinh viên trong độ tuổi từ 12 đến 24 tuổi

Chào bạn,

Chắc hẳn nhiều khi bạn cảm thấy mình:

- ❒ Thiếu tự tin về khả năng bản thân.
- ❒ Thiếu những phương pháp học tập hiệu quả để có thể đạt kết quả cao nhất mà bạn hằng mong muốn.
- ❒ Thiếu những kỹ năng sống cần thiết để có thể thành công trong mọi mặt cuộc sống.
- ❒ Thiếu động lực phấn đấu để biến những ước mơ cháy bỏng của mình thành hiện thực.

Khi ngồi trên ghế nhà trường, có lẽ bạn luôn cảm thấy mình phải chịu nhiều áp lực trong việc học tập lẫn cuộc sống ngày càng nhiều thách thức và cạnh tranh gay gắt. Đó là chưa kể đến những kỳ vọng từ phía gia đình và thầy cô dành cho bạn. Bạn không còn cách nào khác hơn là phải luôn cố gắng không ngừng, chỉ để theo kịp bạn bè đồng trang lứa (trong học tập, thể thao, các mối quan hệ,...) chưa nói đến việc vươn lên để thành công một cách vượt trội về mọi mặt. Tuy nhiên, đôi khi bạn cảm thấy rằng dù bạn đầu tư rất nhiều công sức nhưng kết quả đạt được lại không phải lúc nào cũng như mong đợi.

Có lẽ bạn cũng hiểu rằng, nguyên nhân chính mà bạn không thể học tập tốt trong trường và thành công hơn trong cuộc sống không phải là vì bạn không có đủ năng lực, mà là vì bạn chưa học được cách suy nghĩ đúng đắn và còn thiếu những kỹ năng cần thiết để thật sự thành công.

Thực tế chứng minh rằng, một khi đã được trang bị những "công cụ" cần thiết này, bạn sẽ có đầy đủ khả năng và bản lĩnh để đương đầu, cũng như vượt qua mọi thử thách trong cuộc sống, cho dù đó là việc học tập hay những trở ngại trên con đường biến ước mơ của bạn thành hiện thực.



Với gần một thập kỷ kinh nghiệm đào tạo hơn 355.000 học sinh và 9.000 thầy cô giáo tại nhiều quốc gia Châu Á về phương pháp Học Tập Tăng Tốc (Accelerated Learning) cũng như những kỹ năng cần thiết để thành công trong cuộc sống, Tập đoàn giáo dục đa quốc gia Adam Khoo Learning Technologies Group (AKLTG) (có trụ sở chính tại Singapore) cùng với Công Ty Cổ Phần TGM – đối tác độc quyền của AKLTG tại Việt Nam – xin giới thiệu với bạn chương trình đào tạo Tôi Tài Giỏi! (I Am Gifted!).

Chương trình Tôi Tài Giỏi! – hiện là chương trình đào tạo hàng đầu dành cho sinh viên học sinh tại Châu Á – đã được tập đoàn AKLTG ủy quyền cho Công Ty Cổ Phần TGM nghiên cứu và phát triển sang tiếng Việt cho phù hợp với môi trường giáo dục, văn hóa và ngôn ngữ người Việt chúng ta. Công việc này đã kéo dài hơn một năm với tổng kinh phí đầu tư khoảng một tỷ đồng.

Chính vì được đầu tư, nghiên cứu và phát triển kỹ lưỡng, việc tham gia khóa học Tôi Tài Giỏi! sẽ giúp bạn:

Làm chủ kiến thức

- ✓ Vận dụng các phương pháp học tiên tiến: ghi chú toàn não bộ (Sơ Đồ Tư Duy, Sơ Đồ Nhóm, Sơ Đồ Tiến Trình, Sơ Đồ Thời Gian, bảng biểu,...), trí nhớ siêu đẳng, đọc sách nhanh, ứng dụng lý thuyết vào thực hành, ôn tập hiệu quả, chuẩn bị cho kỳ thi,...
- ✓ Xác định được phương pháp học tập phù hợp cho bản thân thông qua những bài trắc nghiệm nhận diện tâm lý và cá tính độc đáo.
- ✓ Trang bị những kỹ năng học tập hữu ích trong cả cuộc đời để luôn luôn đứng trong tốp dẫn đầu ở mọi lĩnh vực.
- ✓ Khám phá các kỹ năng cần thiết khác như: kỹ năng giải quyết vấn đề, kỹ năng suy nghĩ sáng tạo,...

"Chỉ 3 ngày học ngắn ngủi nhưng nó đã thắp lên cho em ngọn lửa niềm tin vào một ngày mai, nếu mình biết cố gắng thì sẽ thành công và gởi cho em một thông điệp: Những điều người khác làm được thì mình cũng sẽ làm được và có thể còn hơn thế nữa."

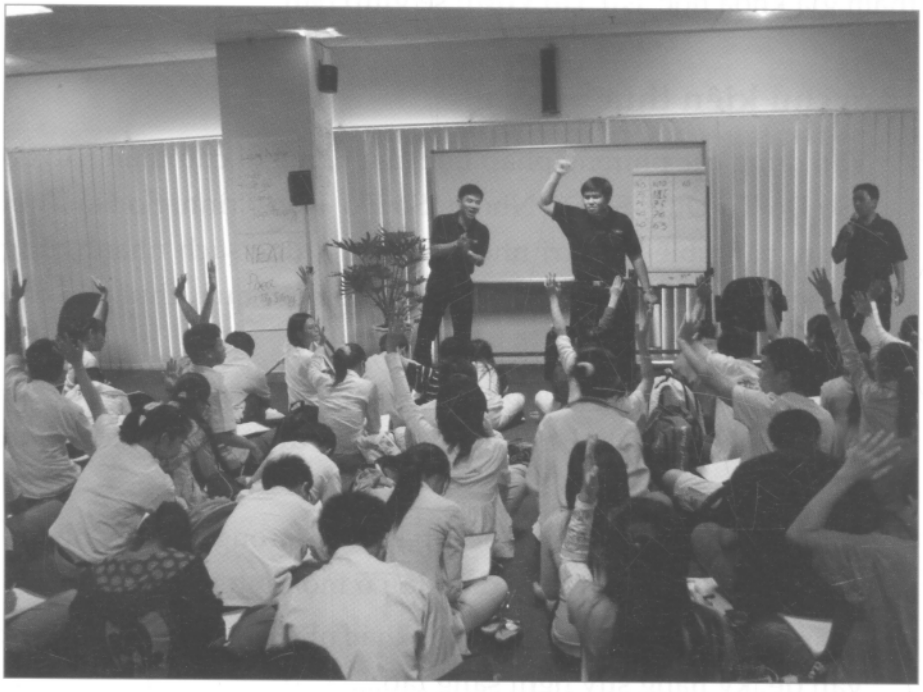
Trần Quế Ngọc

"TIN VÀO CHÍNH MÌNH. Nếu bạn nghĩ bạn ngu ngốc. Nếu bạn nghĩ mình là kẻ thất bại. Nếu bạn nghĩ bạn không có khả năng. Bạn hãy tham gia khóa học và tìm kiếm tài năng trong chính con người bạn."

Nguyễn Thị Ánh Sương

"Hãy đến với Tôi Tài Giỏi! Sau ba ngày học ngắn ngủi mình đã học được nhiều điều hơn bất kì năm học nào. Nhất là việc nhận ra giá trị bản thân."

Nguyễn Đại Phước



Làm chủ bản thân

- ✓ Phát triển cách nhận thức và suy nghĩ của người thành công.
- ✓ Xác định mục tiêu, định hướng cuộc sống và sự nghiệp tương lai.
- ✓ Quản lý và sử dụng thời gian hiệu quả để đạt được các mục tiêu đề ra.
- ✓ Làm chủ cảm xúc cá nhân như những người thành công để vươn tới thành công.
- ✓ Tăng tính linh hoạt và khả năng ứng phó với mọi tình huống.
- ✓ Củng cố các niềm tin tích cực để thành công trong cuộc sống.
- ✓ Biết cách tự tạo động lực hành động để vươn lên không ngừng.

"Anh Khoa nói cho tôi biết tại sao tôi được sinh ra lớn lên và sợ hãi trong cuộc sống như thế nào. Giờ đây tôi nhận ra được bản thân mình là ai? Mình muốn gì và cần phải làm gì để sống cuộc sống đúng nghĩa. Tôi là tôi. Tôi là người tài giỏi. Cảm ơn TGM rất nhiều, ước mong anh Khoa hoàn thành mục tiêu là giúp đỡ một triệu người trong 10 năm."

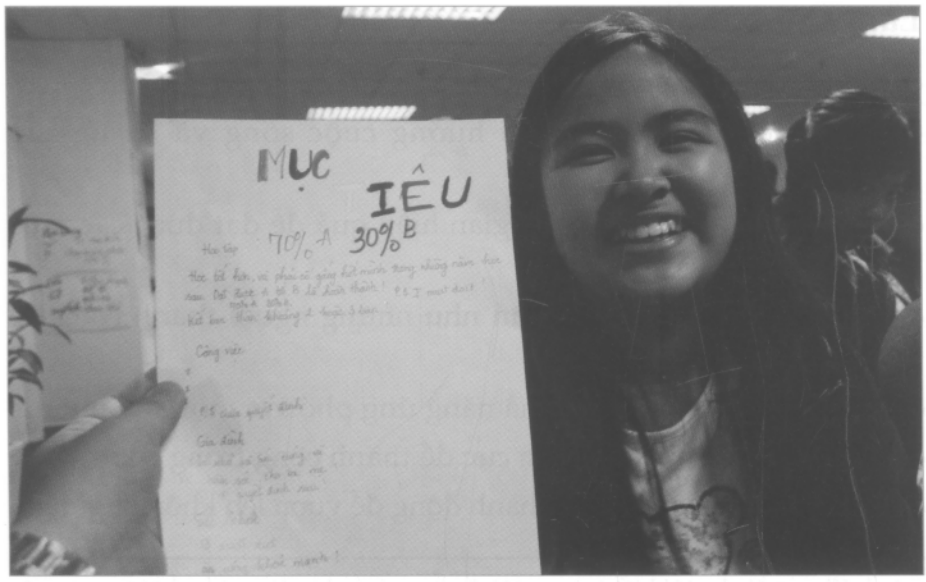
Trần Đình Hưng

"Tôi lựa chọn mình là người thành công. Tôi ấn tượng nhất và nhớ nhất về khóa học này là câu: "lựa chọn có hệ quả của nó". Tôi đã lựa chọn một cách sống khác cho mình. Tôi lựa chọn mình sẽ là người quyết định cuộc sống của mình. Tôi lựa chọn mình là người thành công. Đây là khóa học kỳ diệu, nó kỳ diệu không phải vì nó có thể cho tôi phép màu nào cả, mà nó đã truyền cho tôi một ngọn lửa, một khao khát rằng tôi cần phải sống khác đi, xứng đáng với người hùng trong chính mình. Tôi rất muốn giới thiệu khóa học tới bạn bè tôi. Tôi tự hào vì mình là cử nhân của khóa học này."

Vũ Đức Trí Thể

"TÔI LÀ AI? 3 ngày trước tôi còn đặt câu hỏi cho mình rằng:"tôi là ai?". Thực sự tôi không biết mình là ai, là cái gì trong xã hội này... và ngày hôm nay, ngày 21/6/2009 tôi đã biết mình là ai, tôi là chính mình, là duy nhất và tôi có thể đạt được những gì lớn lao trong cuộc sống này. Bài học lớn nhất mà tôi đã học được từ khóa học: tôi được sinh ra là người chiến thắng, và khi sinh ra tôi đã chiến thắng... với 2 tay nắm chặt."

Nguyễn Minh Hoàng



Làm chủ các mối quan hệ

- ✓ Tự tin trong giao tiếp hàng ngày hoặc thậm chí khi đứng trước đám đông.
- ✓ Biết bày tỏ suy nghĩ và cảm xúc bản thân.
- ✓ Tăng cường khả năng làm việc theo nhóm.
- ✓ Giải quyết và hòa giải xung đột một cách hiệu quả.
- ✓ Tạo dựng mối quan hệ tốt đẹp, bền vững với gia đình, thầy cô và bạn bè.

"Em biết yêu thương ba mẹ mình hơn, lấy đó làm động lực cho cuộc sống bản thân. Em có thêm nhiều niềm tin và động lực cho bản thân."

Phạm Bá Thọ

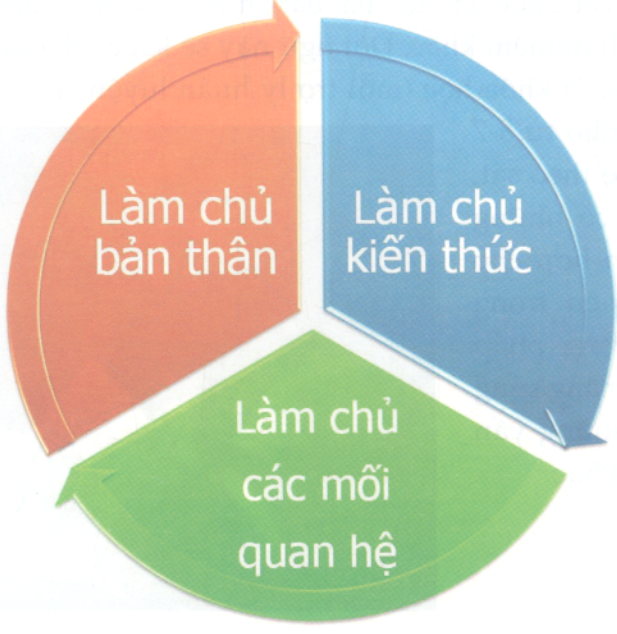
"Cảm ơn "Tôi Tài Giỏi!". Cảm ơn khóa học đã mang đến cho em nhiều động lực mạnh mẽ để học tập và vươn tới những mục tiêu của mình. Điều quý giá nhất mà em học được ở khóa học là về phần gia đình. Em là một người con ngoan, cũng từng làm bố bẹ tự hào vài lần, nhưng có lẽ cũng chính vì điều này mà em thờ ơ và vô tâm với gia đình mình. Vì em nghĩ mình đã có gia đình hạnh phúc, việc gì phải lúc nào cũng vờ thăm gia đình nữa. Nhưng qua khóa học, em hiểu được một điều… gia đình mình là chỗ dựa vững chắc nhất cho mình."

Hoàng Hải Nam

"Qua 3 ngày học, em đã nhận ra nhiều điều mà trước đó em không hề biết, và biết cách nói chuyện với ba mẹ được dễ dàng hơn. Sự lựa chọn quyết định tương lai và sống phải có mục tiêu rõ ràng là điều làm em nhớ nhất. Tất cả khiến em có thêm động lực và cho em biết cách thay đổi phương pháp học của mình để có kết quả tốt hơn. Em rất cảm ơn các anh chị huấn luyện viên trong 3 ngày qua."

Nguyễn Phúc Lâm





Trong khóa học **Tôi Tài Giỏi!**, bạn sẽ được trang bị tất cả những kỹ năng nói trên và nhiều hơn thế nữa thông qua những bài diễn thuyết hấp dẫn lôi cuốn, những bài tập thú vị, và cả những trò chơi giáo dục bổ ích mà không kém phần vui nhộn. Phương pháp dạy và học của khóa đào tạo sẽ rất khác với phương pháp dạy và học truyền thống, đảm bảo hiệu quả tiếp thu cũng như ghi nhớ cao nhất.

Bên cạnh kiến thức và kỹ năng, khóa học còn tạo cho bạn cơ hội nhìn lại bản thân để cảm nhận sâu sắc hơn về những ưu khuyết điểm của mình, cũng như những giá trị cá nhân thông qua quá trình tâm lý đặc biệt. Một khi đã hiểu rõ về bản thân, bạn sẽ tự khai phá được những khả năng tiềm ẩn của chính mình, để từ đó giúp bạn chinh phục những đỉnh cao mới không chỉ trong học tập mà còn trong cuộc sống.

Vào lúc hoàn tất khóa học, bạn cũng sẽ tự thiết lập được cho mình một định hướng, một mục đích sống và những mục tiêu rõ ràng hơn cho tương lai. Đồng thời, bạn cũng sẽ được trang bị những kỹ năng cần thiết để đạt được các mục tiêu đã đặt ra.

Hơn nữa trong khóa học, bên cạnh các chuyên gia đào tạo, bạn sẽ còn được hỗ trợ và giúp đỡ bởi một đội ngũ trợ lý huấn luyện đầy tâm huyết được đào tạo bài bản, huấn luyện kỹ lưỡng và trải qua sát hạch nghiêm khắc. Đội ngũ này sẽ sát cánh cùng với học viên trong suốt khóa học (mỗi trợ lý huấn luyện sẽ làm việc với một nhóm nhỏ từ 5-7 học viên) để theo sát, hiểu rõ và có những hỗ trợ thích hợp cho từng học viên trong những phương pháp học tập, kỹ năng sống cũng như những vấn đề cá nhân khác.



"Tôi tài giỏi! Sự lựa chọn đúng đắn. Tôi thật sự cảm thấy thật tuyệt vời khi tham dự khóa học. Tôi nhận ra được nhiều điều và biết thêm nhiều thứ trong cuộc sống. Tôi thấy rõ mục tiêu và tìm được động lực cho cuộc sống. Biết cách yêu thương gia đình và bạn bè. Rèn luyện các kĩ năng mềm. Đây thật sự là lựa chọn đúng đắn nhất trong đời tôi. Mong rằng các bạn hãy chớp lấy cơ hội này và lựa chọn Tôi Tài Giỏi! Tất cả đều phụ thuộc vào sự lựa chọn của bạn."

Đặng Thị Thái Bửu

"Thật sự qua ngày học đầu tiên, em đã thấy tự tin hơn vào bản thân mình, yêu quý cuộc sống. Ngày thứ hai em thấy yêu quý cha mẹ, bản thân, biết được mình là ai và phải làm gì. Và ngày cuối em đã tin hơn vào những khả năng của mình. Có một động lực rất lớn và đầy năng lượng cho cuộc sống. Anh chị TGM đã tạo nên một môi trường thân thiện, an toàn cho chúng em phát triển những khả năng của bản thân."

Trần Thị Phương Thảo

"Tìm lại bản thân! Trước khi bước vào khóa học này, em đang trong trình trạng rất tồi tệ, thành tích học tập giảm sút, quan hệ với bạn bè và mẹ rất căng thẳng. Em thật sự không thể hòa nhập cùng bạn bè, tình trạng giữa em và mẹ thực sự rất xấu. Tệ hơn nữa, em mất hết niềm tin và động lực vào bản thân, em cảm thấy mình khó có thể tìm được niềm vui trong cuộc sống. Thế nhưng, từ khi bước vào khóa học, ngày đầu tiên em quen được rất nhiều bạn mới, em đã tự tin và mạnh dạn hơn. Em đã hiểu rõ hơn về ba mẹ, em có thể cảm nhận được tình yêu thương của gia đình. Quan trọng hơn hết, em tìm lại được bản thân. Các anh chị đã đốt lên cho em ngọn lửa của niềm tin và động lực mới. Em xin chân thành cảm ơn các anh chị huấn luyện và các anh chị trong TGM!"

Nguyễn Ngọc Bạch Tuyết

Tổng thời lượng của khóa học Tôi Tài Giỏi! là khoảng 36-48 giờ (tùy điều kiện và nhu cầu của học viên), được trải đều ra trong 3-4 ngày liên tiếp. Đây cũng là nét nổi bật và đặc biệt của khóa học Tôi Tài Giỏi! bởi vì:

1. Để tạo ra những thay đổi tích cực mang tính đột phá, chúng ta phải có những tác động đủ nhanh, đủ mạnh và liên tục trong khoảng thời gian ngắn. Ví như, để phá bỏ một bức tường cũ kỹ nhằm xây một bức tường mới, chúng ta không thể đập những nhát búa nhẹ nhàng trong vòng... vài tuần hay vài tháng, mà chúng ta phải đập những nhát búa nhanh, dồn dập, liên tục trong vòng vài ngày để phá hủy bức tường kiên cố đã đứng đó nhiều năm trời.
2. Thay vì nói với học viên rằng: *"Bạn có thể học tập hoặc làm việc 12 tiếng liên tục mỗi ngày một cách hiệu quả mà không cảm thấy mệt mỏi, chỉ cần bạn có phương pháp"*, chúng tôi chứng tỏ cho học viên thấy: đó là điều hoàn toàn có thể, bằng cách giúp học viên trải qua những ngày học kéo dài mà tinh thần vẫn phấn chấn; điều đó sẽ tác động mạnh mẽ đến niềm tin của học viên hơn là nói lý thuyết suông rất nhiều. Và đó cũng là nguyên tắc huấn luyện hàng đầu của chúng tôi: không nói lý thuyết suông mà dùng những ví dụ minh họa cụ thể, dùng những trải nghiệm đặc biệt, cũng như dùng những bài tập/ hoạt động nhóm để khẳng định và chứng minh.
3. Giúp tiết kiệm thời gian, công sức và tiền bạc cho học viên. Nếu 36-48 giờ học được chia ra làm các buổi học nhỏ 2 giờ mỗi buổi, thì sẽ phải cần đến 18-24 buổi học (tương đương mỗi tuần học 3 buổi, trong vòng khoảng 2 tháng). Như vậy, để học hết khóa học tổ chức theo cách đó, học viên sẽ phải mất thêm ít nhất 18-24 giờ để đi lại, cũng như công sức, chi phí đi lại sẽ tăng gấp 6-8 lần. Đó là một sự lãng phí quá lớn về thời gian, công sức và tiền bạc, chưa kể là sẽ mang lại hiệu quả kém.

Riêng ngày cuối cùng của khóa học, cha mẹ học viên cũng sẽ được mời tham gia một buổi nói chuyện ngắn (khoảng 1 giờ trước lễ bế giảng) về đề tài "Phát huy khả năng tiềm ẩn trong con bạn" do chính dịch giả, diễn giả và chuyên gia đào tạo Trần Đăng Khoa đảm nhiệm. Chúng tôi tin rằng, không chỉ bạn cần được trang bị những kỹ năng cần thiết để thành công trong học tập và cuộc sống, mà cha mẹ bạn cũng nên được trang bị những kỹ năng cần thiết để giúp bạn thật sự và nhanh chóng thành công về mọi mặt.

"Khóa học đã kết thúc. Hôm đi dự cùng hai con cùng học trong khóa học, càng ngồi đến phút cuối, trong tôi càng trào dâng cảm xúc và tôi muốn nói rằng "Các bạn đã thành công!". Mọi việc diễn ra trên cả tuyệt vời. Chưa bao giờ tôi thấy con trẻ của chúng tôi dám nói lên những cảm xúc như vậy, những cảm xúc rất chân thật xuất phát từ trái tim chứ không phải là những lời gượng ép. Đi làm cả một đời nuôi con, tôi nghĩ bất cứ người cha mẹ nào cũng muốn khi con khôn lớn có trí khôn, một lần được con ôm mình nói lời xin lỗi, nói lời cám ơn, và lời trái tim "Con yêu ba mẹ lắm!"... Những sự thay đổi đang dần xuất hiện trong các con tôi. Tôi tin rằng các con tôi ngày càng đẹp, càng vững chãi, tự tin chọn và bước đến tương lai của chính mình. Một lần nữa xin cảm ơn khóa học, cảm ơn tất cả các bạn. Chúc các bạn đủ sức khỏe để tổ chức được nhiều khóa học như thế."

Một người mẹ





Cuối cùng, cũng vào tối hôm cuối cùng của khóa học, chúng ta sẽ có một buổi lễ **Xuất Phát** hoành tráng. (Chúng tôi không gọi đó là lễ bế giảng vì thật ra việc kết thúc khóa học chính là một khởi đầu mới của bạn trên con đường chinh phục thành công.)

Chúng tôi tin rằng khóa học **Tôi Tài Giỏi!** chắc chắn sẽ trang bị một nền tảng vững chắc và cần thiết nhất cho thành công của bạn trong tương lai bởi vì sau khóa học, bạn sẽ nhận được sự hỗ trợ liên tục và không giới hạn của các chuyên gia đào tạo và huấn luyện thông qua email, cũng như trên diễn đàn dành riêng cho học viên của khóa học **Tôi Tài Giỏi!.**



Bên cạnh đó, ai ai trong chúng ta cũng hiểu rằng, việc học và phát triển bản thân để vươn lên là việc chúng ta luôn phải làm. Một khi bạn đã có niềm tin vào bản thân, một mục đích sống rõ ràng, những mục tiêu cụ thể, những phương pháp và kỹ năng để làm chủ bản thân, làm chủ cảm xúc và tự tạo động lực cho mình, bạn sẽ càng khát khao có được những kiến thức chuyên sâu ở một số lĩnh vực để giúp bản thân tìm ra con đường ngắn nhất đi đến thành công. Chúng tôi thấu hiểu nhu cầu đó, và chúng tôi cũng đã chuẩn bị sẵn cho bạn học phần **Tôi Tài Giỏi! Nâng Cao – Phát Triển Bản Thân Toàn Diện.** (Đây là học phần không bắt buộc.)

Ngoài ra, việc thường xuyên tiếp xúc với các chuyên gia đào tạo năng động, nhiệt tình cũng như môi trường an toàn và giàu năng lượng tích cực tương tự như trong khóa học **Tôi Tài Giỏi!** phần nào sẽ giúp bạn có thêm một nguồn động lực để vươn lên nhanh chóng.

Vậy học phần **Tôi Tài Giỏi! Nâng Cao** là gì? Tại sao gọi là học phần chứ không phải là khóa học?

Học phần **Tôi Tài Giỏi! Nâng Cao** bao gồm 8 tín chỉ thông qua việc tham dự các buổi hội thảo chuyên đề tự chọn. Mỗi buổi hội thảo chuyên đề có thể kéo dài từ 4 giờ (tương đương 1 tín chỉ) đến 8 giờ (tương đương 2 tín chỉ). Bạn có thể tự do và linh động lựa chọn những chuyên đề bạn cảm thấy có ích nhất cho bản thân và bước đường thành công của mình trong số các chuyên đề sau đây:

- 🕮 Các loại Sơ Đồ Tư Duy: thực hành nâng cao và ứng dụng.
- 🕮 Đọc nhanh: thực hành nâng cao và ứng dụng.
- 🕮 Trí nhớ siêu đẳng: thực hành nâng cao và ứng dụng.
- 🕮 Kỹ năng quản lý thời gian dành cho giới trẻ trong thời đại thông tin.
- 🕮 Nghệ thuật lãnh đạo dành cho bạn trẻ.
- 🕮 Nghệ thuật thuyết phục và thương lượng.
- 🕮 Thuật hùng biện: thực hành và ứng dụng.

- Nền tảng của Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy.
- Định vị bản thân, tìm hiểu và phát huy sở trường để tỏa sáng.
- Nghệ thuật trò chuyện và giao tiếp hiệu quả.
- Kỹ năng suy nghĩ sáng tạo sắc bén và ra quyết định.
- Nghệ thuật tạo lập, xây dựng và gìn giữ các mối quan hệ.
- Nghệ thuật tìm kiếm cơ hội, thể hiện bản thân và trả lời phỏng vấn.
- Vươn lên trong môi trường làm việc từ bất kỳ vị trí nào.

Chúng tôi sẽ bổ sung thêm nhiều chuyên đề tùy theo nhu cầu của học viên.

Sơ đồ bên dưới thể hiện môi trường phát triển bản thân toàn diện mà TGM sẽ mang lại cho bạn, nhằm giúp bạn phát huy tối đa tiềm năng của mình.



"Mình đã rất hoài nghi về chương trình vào lúc đầu, nhưng các anh chị, các bạn, và cả mình đều đã tạo nên điều kì diệu. Kì diệu vì mình rất đặc biệt, vì mọi người đều rất đặc biệt. Và mình đã thay đổi, theo một chiều hướng rất tích cực, đã thức dậy mỗi buổi sáng, không còn với vẻ uể oải mà với tất cả nhiệt huyết sống và yêu thương!!!"

Nguyễn Trọng Thùy Khanh

"Trăm nghe không bằng một thấy. Trăm thấy không bằng bạn tự trải nghiệm. Hãy tham gia trải nghiệm cùng khóa học và bạn sẽ thấy được giá trị của nó!"

Lê Thị Kiều Oanh

Nếu bạn đã sẵn sàng bắt tay vào việc thay đổi cuộc đời bạn, tham dự khóa học **Tôi Tài Giỏi!** là bước đầu tiên quan trọng giúp bạn tiến gần hơn, nhanh hơn tới những thành công vượt trội trong học tập và cuộc sống.



Nếu bạn không thể ngồi chờ may mắn mang thành công đến cho mình và muốn làm một điều gì đó để thật sự thành công, hãy **hành động và nhanh chóng đăng ký** ngay bây giờ tại:

www.toitaigioi.com

Hoặc gọi số điện thoại dưới đây (trong giờ làm việc):

(08) 6276 9209

"Hãy bay cao vì ước mơ của bạn! Trước khi tham gia khóa học này, tôi luôn suy nghĩ tiêu cực về bản thân mình. Tôi luôn sống trong cảm giác thất vọng, chán chường và hụt hẫng. Khi tôi quyết định tham gia khóa học này, tôi cá cược với mình hoặc là mình sẽ thành công, tự làm chủ cuộc sống của mình hoặc chấp nhận mình sẽ là kẻ thất bại hoàn toàn. Cảm giác hoài nghi trong tôi tan biến và tôi dần nhận ra những giá trị mà tôi đã chôn giấu bấy lâu. Tôi học được cách tạo ra động lực cho chính bản thân mình để ngọn lửa trong tôi mãi bùng cháy, để biến ước mơ của tôi thành hiện thực. Tuy thời gian chỉ diễn ra có 3 ngày nhưng với sự nhiệt huyết tận tâm của các anh chị TGM, tôi đã tìm được chính mình. Và bây giờ tôi đang bay cao cùng ước mơ của mình. Xin thành thật cảm ơn tất cả các anh chị đã mang đến cho chúng tôi khóa học hữu ích và thiết thực. Xin chúc cho ước muốn giúp một triệu người Việt Nam trong 10 năm đều trở thành người tài giỏi của các anh chị sẽ sớm thành hiện thực."

Trần Mỹ Tiên

"Số phận. Cho suy nghĩ gặt hành động, cho hành động gặt thói quen, cho thói quen gặt tính cách, cho tính cách gặt số phận. Số phận của mỗi con người là do suy nghĩ của họ. Tôi Tài Giỏi! và các anh chị TGM đã cho chúng em những suy nghĩ của người thành công, người tài giỏi. Em tin rằng: ai cũng có thể thành công, tài giỏi nếu họ có suy nghĩ của người thành công, tài giỏi."

Nguyễn Văn Hiếu

"Các bạn tin không? Tôi sẽ không nói khóa học hay thế này, tốt thế kia vì lúc đầu nghe quảng cáo tôi cũng nghĩ đó chỉ là chiêu thương mại. Nhưng tôi đã thực sự thay đổi được mình một cách toàn diện nên bạn hãy tự cho mình cơ hội để thành công. Nếu chưa tin, các bạn hãy vào web http://www.vuontoithanhcong.com để cảm nhận."

Nguyễn Mai Vy

"Những ngày tuyệt vời của khóa học TTG. Trước khi đến khóa học, mình là người có mục tiêu nhưng không đủ ý chí, động lực. Mình cũng thắc mắc khóa học sẽ truyền đạt những gì, như thế nào? Tuy nhiên sau khóa học mình hoàn toàn tự tin, có lòng tự trọng bản thân và cảm thấy có nguồn năng lượng to lớn, kiên định để thực hiện mục tiêu của mình, cho dù ai nói gì, làm gì, cho dù gặp thất bại. Theo mình, nếu bạn nào còn nghi ngờ về tính hữu dụng của khóa học thì nên đăng kí ngay. Mình xin bảo đảm và chịu trách nhiệm về chất lượng khóa học."

Trần Thanh Phong

"Thật khác biệt. Sau khóa học Tôi Tài Giỏi!, tôi cảm thấy mình thay đổi hẳn. Tôi cũng biết thêm về bản thân mình, tự tạo nên động lực và biết tôi có thể vượt lên trên chính bản thân mình."

Vũ Đình Nguyên

"Mọi thứ đều phải bắt đầu từ chính bản thân mình. Thành công chỉ đến khi chính bạn cố gắng, không ai có thể cố gắng hay sống thay bạn được. Đó chính là những gì tôi "thấm" được trong khóa học. Và tôi cũng khắc phục được thói xấu hay bỏ cuộc của mình. Giờ thì tôi hiểu mục tiêu có giá trị như thế nào."

Ngọc Hà

"Tiếp sức thành công. Con đường thành công là gian khó và đòi hỏi nhiều kỹ năng, nên chương trình Tôi Tài Giỏi sẽ giúp cho những người khao khát thành công có những công cụ, thêm niềm tin và động lực. Hơn thế sẽ khám phá về sự kỳ diệu của cá nhân mỗi người đang sống, đang tồn tại mà trước đây mọi người không để ý."

Nguyễn Trung Tín

"Lựa chọn sáng suốt để thay đổi tất cả!!! Khóa học đã giúp tôi rất nhiều điều. Tôi cam đoan bạn sẽ trưởng thành hơn sau khi hoàn tất khóa học. Tôi không quảng cáo vì tôi thật sự cảm thấy đã thay đổi khi kết thúc TTG. Hãy đi học rồi bạn sẽ cảm thấy điều tôi nói là đúng. Hãy suy nghĩ kĩ nhé. Đó là lựa chọn của bạn, nhưng đừng bỏ mất cơ hội. Đã rất nhiều người thay đổi rồi đấy. Bây giờ đã tới lượt của bạn."

Phạm Mạnh Khôi

GIỚI THIỆU DỊCH GIẢ

Trần Đăng Khoa



Dịch giả Trần Đăng Khoa là một doanh nhân trẻ năng động và là một diễn giả đầy tài năng. Bên cạnh đó, anh cũng là người sống với phương châm không ngừng học hỏi và hoàn thiện bản thân.

Mặc dù đang sống và làm việc tại Singapore, anh vẫn luôn hướng về Tổ quốc. Lý tưởng sống của anh là: mang kiến thức của thế giới về Việt Nam, góp phần nhỏ nhoi vào việc giúp người Việt Nam hạnh phúc hơn, thành đạt hơn và giàu có hơn, bởi vì anh tin rằng, không có gì làm cho một đất nước phát triển, thịnh vượng và hùng cường hơn là một dân tộc hạnh phúc, thành đạt và giàu có.

Sau khi tốt nghiệp Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore), anh đã không ngừng đầu tư vào bản thân thông qua việc đọc sách và tham gia vào những khóa học ngắn hạn về phát triển bản thân, đầu tư, kinh doanh, quản trị, lãnh đạo, tiếp thị,...

Điều làm anh say mê hơn cả là thật sự áp dụng những kiến thức và kỹ năng học được vào cuộc sống. Chính vì thế, vào năm 27 tuổi, anh đã quyết định rời bỏ công việc thu nhập cao, ổn định tại một tập đoàn hùng mạnh để bắt đầu sống vì ước mơ của mình: trở thành **doanh nhân, dịch giả** và **diễn giả.** Hiện nay, ngoài công việc dịch sách và diễn thuyết, anh còn là Giám đốc công ty Vietnam Enterprise tại Singapore và là Chủ tịch điều hành của Công Ty Cổ Phần TGM tại Việt Nam.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả — diễn giả Trần Đăng Khoa tại:

www.trandangkhoa.com

Uông Xuân Vy



Dịch giả Uông Xuân Vy là một phụ nữ trẻ năng động và đầy nhiệt huyết. Từng là học sinh lớp chuyên Anh trường Bùi Thị Xuân và được tuyển thẳng vào Đại Học Kinh Tế, không có gì ngạc nhiên khi chị lại tiếp tục thi đậu vào khoa Quản trị kinh doanh (School of Business Administration) của trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore).

Hiện nay, tại trụ sở chính của Yahoo! Đông Nam Á ở Singapore, chị đảm nhận công việc quản lý đối tác hỗ trợ khách hàng. Song song với công việc đó, niềm đam mê thứ hai của chị là mang về cho người Việt những quyển sách hay nhất của thế giới với chất lượng dịch thuật được chăm chút tỉ mỉ và ngôn từ trong sáng, dễ đọc dễ hiểu. Do đó, chị cũng nắm giữ vai trò Phó phòng Xuất bản tại Công Ty Cổ Phần TGM, và đang say mê làm việc cùng với các đồng nghiệp tại TGM để có thể ra mắt độc giả Việt Nam nhiều quyển sách hay hơn, có giá trị hơn.

Nguồn động lực mạnh mẽ giúp chị có thể làm tốt hai công việc cùng một lúc nằm ở chỗ chị biết cách tìm được niềm vui và ý nghĩa trong công việc mình làm.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về dịch giả Uông Xuân Vy tại:

www.uongxuanvy.com

GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN TGM

Công Ty Cổ Phần TGM là công ty xuất bản và đào tạo hàng đầu trong lĩnh vực phát triển bản thân tại Việt Nam. Với đội ngũ quản lý đầy năng lực và nhiệt huyết, TGM cam kết đem đến những sản phẩm trí tuệ tinh túy nhất cho mọi giới, mọi lứa tuổi.

TGM tự hào sở hữu hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xuất bản. Các ấn phẩm của TGM tập trung vào việc phát triển năng lực bản thân, các kỹ năng kinh doanh và quản trị. Một trong những quyển sách bán chạy nhất của TGM là **"Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"**, quyển sách đã trở thành một "hiện tượng giáo dục ở Việt Nam" trong năm 2008 và đã được bán trên 20.000 bản.

Trong lĩnh vực đào tạo, TGM cung cấp những khóa học chất lượng cao, hiệu quả bằng cả tiếng Anh và tiếng Việt. Các khóa học của TGM tập trung vào việc khai thác và phát triển tiềm năng vốn có trong mỗi con người, kỹ năng giao tiếp, khả năng huấn luyện doanh nghiệp, quản trị, bán hàng, tiếp thị và kỹ năng làm giàu chân chính.

Với phương châm ***"Sự thành công của mỗi cá nhân sau mỗi khóa đào tạo là một phần nhỏ đóng góp vào sự phát triển xã hội"***, chúng tôi quyết tâm mang đến cho từng học viên của TGM một con người mới tự tin hơn với năng lực của chính bản thân mình, để từ đó đem lại một tương lai mới sáng lạn hơn cho mỗi người.

Bạn có thể tìm hiểu thêm về Công Ty Cổ Phần TGM tại:
www.tgmcorporation.com

TGM

niềm tin mới, cuộc sống mới

Tham khảo

Bandler, R., *Using Your Brain for a Change* (Utah: Real People Press, 1985).

Branson, R., *Losing My Virginity* (Great Britain: Virgin Publishing Ltd, 1998).

Dearlove, D., *Business the Richard Branson Way*
(United Kingdom: Capstone Publishing Limited, 1998).

Dearlove, D., *Business the Bill Gates Way*
(United Kingdom: Capstone Publishing Limited, 1999).

Dilts, R., *Applications of Neuro-Linguistic Programming*
(California: Meta Publications, 1983).

Dilts, R., *Changing Belief Systems with NLP* (California: Meta Publications, 1990).

James, T & Woodsmall, W., *Time Line Therapy and the Basis of Personality*
(California: Meta Publications, 1988).

Hamilton, N., *Bill Clinton: An American Journey: Great Expectations*
(UK: Century, 2003).

Hansen, M & Allen R., *The One Minute Millionaire*
(Australia: Random House, 2002).

Khoo, A., *I Am Gifted, So Are You!* (Singapore: Times Publishing, 1998).

Kroc, R & Anderson, R., *Grinding it Out: The Making of McDonalds*
(Chicago: Contemporary Books, 1977).

Lewis, B & Pucelik, F., *Magic of NLP Demystified*
(Portland: Metamorphosis Press, 1990).

O'Keeffee, J., *Business Beyond the Box* (London: Nicholas Brealey Publishing, 1998).

Robbins, A., *Unlimited Power* (Great Britain: Simon & Schuster, 1988).

Robbins, A., *Awaken the Giant Within* (New York: Summit Books, 1991).

Roddick, A. & Prokop, I., *Body and Soul: Profits with Principles – The Amazing Success Story of Anita Roddick and the Body Shop* (New York: Crown, 1991).

Rossi, E., *The Psychobiology of Mind Body Healing*
(New York: W.W. Norton & Company, 1993).

Shone, S., *Creative Visualization* (London: The Aquarian Press, 1984).

Làm chủ tư duy, thay đổi vận mệnh

Khơi dậy sức mạnh tiềm tàng trong bạn để hiện thực hoá mọi ước mơ

Chịu trách nhiệm xuất bản

MAI QUỲNH GIAO

Chịu trách nhiệm bản thảo

NGUYỄN THU HÀ

Biên tập:	Mai Hạ
Bìa:	TGM
Trình bày:	TGM
Sửa bản in:	Ngọc Hạnh

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

39 Hàng Chuối - Hà Nội

ĐT: (04) 39717979 - 39710717 - 39717980

39716727 - 39712832

Fax: (04) 9712830

Email: nxbphunu@vnn.vn

CHI NHÁNH

16 Alexandre de Rhodes - Q1- Tp - Hồ Chí Minh

ĐT: (08) 38294459 - 38228467

Fax: (08) 38234806

In 7.000 cuốn, khổ 16 x 24 cm. Tại Công ty In Trần Phú

Số Kế Hoạch Xuất Bản: 371-2009/CXB/3-37/PN. Cấp ngày: 05/05/2009

Số Quyết Định Xuất Bản: 248/QĐ-PN. Cấp ngày: 21/08/2009

In xong và nộp lưu chiểu quý III năm 2009

Dịch giả:
Trần Đăng Khoa - Uông Xuân Vy

HÃY CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ CUỘC SỐNG CỦA BẠN ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG KẾT QUẢ MƠ ƯỚC!

Bạn có thật sự khao khát gặt hái được những thành tích vượt trội trong cuộc sống? Bạn mong muốn trở thành người giao tiếp giỏi, nhà lãnh đạo uy tín, doanh nhân tỷ phú, học sinh xuất sắc, bậc kỳ tài hay người bán hàng luôn vượt chỉ tiêu?

Đó là những điều bạn sẽ làm được nếu đọc và áp dụng theo quyển sách này, bởi vì bạn sở hữu mọi tiềm năng trí tuệ cần thiết để đạt được bất cứ điều gì bạn muốn. Sở dĩ nhiều người không thành công trong cuộc sống vì họ không biết cách đánh thức và điều khiển sức mạnh tiềm ẩn ấy trong bản thân họ.

Trong quyển sách này, bạn sẽ học được cách chịu trách nhiệm về cuộc sống và thiết kế con đường đi đến thành công cho chính mình. Bạn sẽ học được cách mô phỏng những mô thức trong cách nghĩ cách làm đã giúp cho nhiều người trở nên thành công rực rỡ trên mọi phương diện, để đến lượt mình, bạn cũng có những thành công tương tự, hoặc hơn thế nữa.

Từ một học sinh kém trở thành một doanh nhân toàn tài ở tuổi 26, Adam Khoo sẽ chia sẻ với bạn những phương pháp hiệu quả và thực tiễn mà anh đã áp dụng và thành công. Đó cũng là những phương pháp đã giúp hàng chục ngàn học sinh sinh viên, chuyên gia, chủ doanh nghiệp và nhân viên đạt được những mục tiêu về tài chính, có được các mối quan hệ tốt đẹp, sức khỏe tuyệt vời và sự phát triển cá nhân tột bậc.

Đọc "LÀM CHỦ TƯ DUY, THAY ĐỔI VẬN MỆNH", bạn sẽ nắm được nghệ thuật

- Áp dụng Công Thức Thành Công Tuyệt Đỉnh đã được chứng minh hiệu quả để đạt được bất cứ điều gì bạn mong muốn trong cuộc sống
- Xác định và loại bỏ những niềm tin giới hạn đang kiềm hãm bạn
- Kích hoạt tiềm năng trí tuệ và khơi gợi niềm đam mê trong bạn
- Thiết kế vận mệnh và làm chủ cuộc sống như bạn hằng mong muốn
- Giành lại quyền kiểm soát mọi việc đang diễn ra trong đời bạn
- Loại bỏ những thói quen tiêu cực và hình thành những thói quen tích cực
- Chủ động điều khiển cảm xúc để đạt hiệu quả làm việc tối đa
- Có được trạng thái tự tin tuyệt đối và tràn đầy quyết tâm ngay tức thì
- Chuyển bại thành thắng

TGM
niềm tin mới, cuộc sống mới

110.000 đồng
9 789822 288032