Tứ Thư Lãnh Đạo

Hòa Nhân



Lời giới thiệu

Người lãnh đạo cần những tố chất gì? Anh ta cần có tầm nhìn? Tài thuyết phục người khác? Khả năng quyết định đúng đắn và dứt khoát? Biết đối nhân xử thế hợp lý, thu hút được hiền tài? Cách giải quyết, xử lý vấn đề thấu đáo? Hay dũng khí đối đầu với khó khăn và nghịch cảnh?... Thực ra, để là một nhà lãnh đạo giỏi, anh ta cần tổng hòa tất cả các yếu tố đó. Hiện nay có rất nhiều cuốn sách về lãnh đạo nhưng nếu để nói về sự tổng hòa như trên, tôi tìm thấy đầy đủ những bí quyết để là một nhà lãnh đạo hoàn hảo trong Tứ thư lãnh đạo.

Lấy cảm hứng từ Tứ thư, bộ sách kinh điển trong kho tàng tri thức của nhân loại, tác giả Hòa Nhân cho ra đời bộ sách Tứ thư lãnh đạo. *Bộ sách này xứng đáng là sách gối đầu giường cho những nhà lãnh đạo. Bốn tập sách bao gồm "Thuật lãnh đạo", "Thuật dụng ngôn", "Thuật xử thế" và "Thuật quản trị" cung cấp kiến thức về bốn yếu tố rường cột để tạo nên một nhà lãnh đạo xuất sắc. Thuật lãnh đạo sẽ giúp bạn có được tố chất của một người lãnh đạo giỏi. "Thuật dụng ngôn" sẽ giúp bạn trở thành một người lãnh đạo có tài ăn nói, diễn thuyết, phản biện, từ đó thu phục được nhân tâm và làm nên việc lớn. "Thuật xử thế" sẽ mang lại cho bạn đầy đủ kỹ năng để quản lý nhân viên, đối nhân xử thế, mở rộng mạng lưới quan hệ. Và cuối cùng "Thuật quản trị" sẽ hướng dẫn bạn cách nhìn người, dùng người, cách sử dụng nhân tài sao cho hiệu quả nhất.*

Dù bạn có đang là lãnh đạo hay không, miễn là bạn đang khao khát thực hiện ước mơ sự nghiệp của mình, tôi khuyên bạn nên đọc bộ sách này để con đường sự nghiệp của bạn luôn suôn sẻ, tránh được những vấp váp, trắc trở và gặt hái thành công. Khi đọc sách, bạn hãy nghiền ngẫm kỹ những sách lược, đọc thật chậm những lời khuyên, phân tích rõ ràng những ví dụ thực tế và khéo vận dụng những kinh nghiệm mà tác giả đã đưa ra vào công việc hàng ngày của mình.

Giản dị nhưng sâu sắc, đơn giản nhưng đầy đủ, tôi tin đây là bộ sách cẩm nang cho các nhà lãnh đạo và những người sẽ trở thành lãnh đạo.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.

Trương Gia Bình

Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn FPT

Lời nói đầu

Chia sẽ ebook : http://downloadsachmienphi.com/
Tham gia cộng đồng chia sẽ sách : Fanpage :
https://www.facebook.com/downloadsachfree
Cộng đồng Google :http://bit.ly/downloadsach

Bất kỳ một nhà lãnh đạo kiệt xuất nào trên thế giới cũng từng phải đối mặt với những thách thức của thời gian, từng phải ra những nước cờ quyết định trước khi giành được chiến thắng cuối cùng. Lãnh đạo không nhất thiết phải là người học rộng, nhưng nhất thiết phải là người có năng lực. Họ phải biết lựa lời với cấp trên; phải nghiêm khắc mà độ lượng, ân cần niềm nở với cấp dưới; phải động viên tinh thần cộng sự; phải biết tùy cơ ứng biến, nhanh nhạy khôn khéo với đối phương; phải biết tranh thủ những người ủng hộ; đồng thời đặt mình vào vị trí của những người phản đối mình để tìm cách thu phục họ...

Có thể nói rằng, tất cả những điều đó đều là tố chất của những người lãnh đạo. Lãnh đạo là người đi đầu trong một tập thể. Vị trí đặc biệt đó quyết định nên tố chất tổng hợp mà họ cần phải có. Tố chất đó là sự tổng hòa của nhiều mặt như hành vi, trí tuệ, tình cảm, thái độ. Một nhà lãnh đạo giỏi không nhất thiết phải là một nhà diễn thuyết, bởi vì một nhà diễn thuyết đại tài chưa chắc đã có khả năng "điều binh khiển tướng". Chúng ta thường thấy rằng, ngay khi đã xác định được phương hướng và mục tiêu, một nhà lãnh đạo kiệt xuất ngay lập tức sẽ hành động với quyết tâm cao nhất. Khi gặp khó khăn, họ bình tĩnh ứng phó; khi ra quyết sách, họ tỏ ra thông minh quyết đoán; khi thời cơ đến, họ biết nắm bắt kịp thời.

Bồi dưỡng tố chất lãnh đạo không phải là việc có thể làm trong một sớm một chiều, mà cần phải tích lũy qua thời gian. Người lãnh đạo phải không ngừng học tập để nâng cao năng lực và rèn luyện tố chất của mình. Việc cổ vũ, động viên, ra lệnh cho cấp dưới hàng ngày hay đàm phán thương thuyết với đối tác đều là cơ hội tốt để một người lãnh đạo rèn luyện bản thân. Trau dồi kỹ năng một cách đúng đắn là chúng ta đã thành công được một nửa. Một nửa còn lại chính là việc chúng ta áp dụng được vào thực tiễn những gì mình đã học.

Chương I

MỤC TIÊU

Có mục tiêu mới có phương hướng và động lực

✷ *Muốn trở thành một nhà lãnh đạo thành công thì nhất định phải xác định rõ mục tiêu của cá nhân mình.*

✷ *Đối với một nhà lãnh đạo, mục tiêu lý tưởng phải là động lực bên trong mà người đó luôn muốn giành được.*

✷ *Không có sự thành công nào là không có sự chuẩn bị. Giống như người xưa đã dạy: "Sự chuẩn bị sẽ tạo ra vận may."*

✷ *Muốn thành công, cách đơn giản nhất là tiến thẳng tới mục tiêu mà không hề do dự.*

VAI TRÒ CỦA MỤC TIÊU

Ngoài việc xác định kết quả cuối cùng cần phải đạt được, mục tiêu còn có tác dụng trong suốt cuộc đời của một nhà lãnh đạo. Mục tiêu là cột mốc trên con đường dẫn đến thành công.

1. Mục tiêu giúp chúng ta thấy rõ sứ mệnh

Hàng ngày, chúng ta đều bắt gặp những người không hài lòng với cuộc sống của bản thân và thế giới xung quanh. Thực ra, có tới 98% trong số họ không thể miêu tả rõ ràng về một thế giới khiến họ cảm thấy hài lòng. Họ không có mục tiêu cụ thể để thay đổi cuộc sống, không có mục đích sống rõ ràng để thúc giục bản thân. Kết quả là họ vẫn tiếp tục sống trong một thế giới mà bản thân không hài lòng nhưng cũng không có ý định thay đổi.

Có một bác sĩ đã phát biểu trong một hội thảo về kết quả nghiên cứu đặc điểm chung của những người già thọ trên 100 tuổi. Ông hỏi những người có mặt trong buổi hội thảo đó xem liệu họ có biết đặc điểm chung của những người này là gì không. Phần lớn mọi người cho rằng đó là ăn uống hợp lý, tích cực vận động, hạn chế bia rượu và các yếu tố gây hại khác... Nhưng thật bất ngờ, vị bác sĩ đó cho biết, điểm chung của những người sống thọ chính là thái độ của họ đối với tương lai, họ đều là những người có mục tiêu trong cuộc

sống.

Lập ra mục tiêu không có nghĩa là bạn sẽ sống đến trăm tuổi, nhưng mục tiêu sẽ tăng thêm cơ hội để bạn trở thành một nhà lãnh đạo thành công. Nếu bạn sống mà không có mục tiêu, thì rất có thể cả cuộc đời bạn sẽ gặp toàn thất bại. Giống như J. C. Penney[(1)] đã từng nói: "Một nhân viên bình thường có mục tiêu sẽ trở thành người tạo ra lịch sử, một người không có mục tiêu sẽ mãi mãi chỉ là một nhân viên bình thường."

2. Mục tiêu khiến công việc của chúng ta trở nên có giá trị hơn

Cách nhìn nhận mục tiêu quyết định cách làm việc của chúng ta. Khi thấy mục tiêu không quan trọng, bạn sẽ không nỗ lực làm việc. Ngược lại, nếu coi mục tiêu đó là quan trọng, bạn sẽ nỗ lực tới cùng để đạt được nó. Khi lý tưởng được tạo dựng từ những mục tiêu mà bạn trân trọng, bạn sẽ thấy nỗ lực của mình bỏ ra là xứng đáng.

3. Mục tiêu khiến chúng ta trở nên tích cực

Mục tiêu giúp bạn biết cái đích phải đến và thúc giục bạn tiến lên. Khi nỗ lực thực hiện mục tiêu, bạn sẽ thấy tự hào về bản thân mình. Đối với nhiều người, việc đề ra và thực hiện mục tiêu cũng giống như việc tham gia vào một cuộc thi đấu. Cùng với thời gian, khi bạn lần lượt thực hiện được các mục tiêu, tư tưởng và phương thức làm việc của bạn cũng sẽ thay đổi.

Mục tiêu của bạn phải thật cụ thể và có khả năng thực hiện. Đây là điều rất quan trọng. Bởi nếu một kế hoạch được đưa ra không cụ thể, không xác định được có khả thi hay không thì sự tích cực của bạn sẽ bị giảm đi đáng kể vì bạn không biết mình còn cách mục tiêu bao xa.

4. Mục tiêu giúp chúng ta sắp xếp công việc theo thứ tự ưu tiên

Ưu điểm lớn nhất của việc xác lập mục tiêu là giúp chúng ta sắp xếp công việc theo thứ tự ưu tiên. Nếu không có mục tiêu, chúng ta rất dễ bị cuốn theo những việc chẳng liên quan gì đến lý tưởng của mình. Khi quên mất công việc quan trọng nhất mà bản thân cần phải làm, chúng ta sẽ chỉ xoay quanh những công việc vụn vặt. Có người đã từng nói: "Trí tuệ là nghệ thuật biết bỏ qua thứ gì không cần thiết". Đó chính là chân lý.

5. Mục tiêu giúp chúng ta quan tâm tới kết quả hơn là tập trung vào bản thân công việc

Những người thất bại thường lẫn lộn giữa bản thân công việc với hiệu quả công việc. Họ cho rằng, công to việc lớn và đặc biệt là công việc gian khổ nhất định sẽ mang lại thành công. Nhưng bản thân công việc không thể đảm bảo cho sự thành công. Một hoạt động có ích phải là một hoạt động hướng tới mục tiêu rõ ràng. Cũng tức là, thước đo thành công không phải là bạn làm được bao nhiêu việc, mà là bạn có được bao nhiêu thành quả.

Mục tiêu giúp chúng ta tránh được tình trạng làm việc cật lực một cách mù quáng. Khi

đã xác lập được mục tiêu, bạn sẽ thường xuyên kiểm tra tiến độ công việc, vô hình trung, bạn đã chuyển hướng tập trung từ bản thân công việc sang hiệu quả công việc. Chúng ta không thể làm việc theo kiểu lấp đầy khoảng thời gian trong ngày bằng số lượng công việc. Phải làm ra thành quả để từng bước thực hiện mục tiêu mới là phương pháp đánh giá chính xác thành tích của bạn. Cùng với việc thực hiện từng mục tiêu nhỏ, bạn sẽ xác định công sức để thực hiện được mục tiêu cuối cùng. Không những thế, bạn cũng sẽ biết cách tạo ra nhiều giá trị hơn với lượng thời gian ít hơn. Khi đó dần dần bạn sẽ đề ra những mục tiêu cao hơn, thực hiện những lý tưởng vĩ đại hơn. Cùng với việc nâng cao hiệu suất công việc, bạn cũng sẽ có cách đánh giá chính xác hơn đối với bản thân và người khác.

6. Mục tiêu giúp chúng ta có khả năng nắm bắt hiện tại

Hilaire Belloc[(2)] từng nói: “Khi chúng ta mơ về tương lai và hối hận vì quá khứ, chúng ta đã đánh mất hiện tại, trong khi hiện tại là thứ duy nhất mà chúng ta có trong tay.” Người lãnh đạo thành công là người nắm chắc thực tại, chỉ có nắm chắc thực tại, người ta mới có thể thực hiện mục tiêu của mình. Bởi vì khi đó chúng ta sẽ chia nhỏ mục tiêu và tập trung tinh thần, sức lực vào công việc hiện tại, mục tiêu hiện tại, từ đó từng bước đạt được những mục tiêu lớn trong tương lai.

XÂY DỰNG MỤC TIÊU LÝ TƯỞNG CAO CẢ

Từ khi biết nhận thức, chúng ta đã có lý tưởng và luôn cố gắng để đạt được nó. Lý tưởng mang lại động lực cho chúng ta. Con người không có lý tưởng sẽ bị mất phương hướng. Tolstoy[(3)] ví lý tưởng như ngọn hải đăng. Đối với một nhà lãnh đạo, mục tiêu lý tưởng phải là động lực bên trong mà người đó luôn muốn giành được.

Người lãnh đạo phải đề ra lý tưởng lớn, phải có tinh thần “vượt núi cao”. Nhưng hành động phải xuất phát từ lý tính, phải lấy hiện thực làm cơ sở và phải chú ý đến hướng đi. Con đường đó phải là sự kết hợp giữa lý tưởng và hiện thực, giữa chủ quan và khách quan, tức là phát huy tính chủ động và phù hợp với điều kiện khách quan.

Cho dù gặp khó khăn đến đâu, người lãnh đạo cũng phải kiên trì với lý tưởng của mình. Mục tiêu lý tưởng thuộc về tương lai, còn hiện thực thuộc về hiện tại. Lý tưởng càng lớn thì con đường thực hiện lý tưởng càng dài và gập ghềnh. Người lãnh đạo muốn những cộng sự thực hiện thành công lý tưởng của mình, thì chính họ phải phát huy được tính bền bỉ và ý chí mạnh mẽ, chịu đựng được mọi áp lực, vượt qua mọi khó khăn và trở ngại.

Lý tưởng là đích đến trong tương lai. Vì thế trong quá trình thực hiện, chúng ta cần kiên trì, nghiêm túc, bền bỉ làm việc, đồng thời phải biết bình tĩnh đón nhận thất bại. Cho dù là nhà lãnh đạo xuất chúng thì cũng không tránh khỏi những lúc thất bại, bởi người tài giỏi đến đâu cũng có lúc tính toán sai lầm. Vấn đề là họ chưa bao giờ đầu hàng, họ có một khí phách mà không khó khăn nào có thể quật ngã. Họ dám nhận trách nhiệm. Chính bởi vậy, họ thường biết nắm bắt thời cơ để chuyển bại thành thắng. Họ luôn giữ được tinh thần tích

cực. Iacocca[4] là một doanh nhân đã từng trải qua nhiều sóng gió cuộc đời, nếm trải từ đỉnh cao thành công đến lúc bần cùng. Ông đã từng có công rất lớn với Tập đoàn xe hơi Ford nhưng do bất đồng với lãnh đạo nên đã bị sa thải. Theo Iacocca, ông đã bị đá từ trên đỉnh Everest xuống. Nhưng ông không chịu thua, ông được công ty Chrysler, lúc này đang trên bờ vực phá sản, chiêu mộ. Chính ý chí kiên định và tinh thần kiên cường đã giúp ông thành công. Chrysler "tái sinh" và Iacocca thì được suy tôn là anh hùng.

Điều nguy hiểm nhất là người lãnh đạo có lý tưởng sáo rỗng và không cụ thể. Một tập thể cần phải có lý tưởng cụ thể, khả thi. Như vậy mới khiến mọi người thấy yên tâm để thực hiện lý tưởng đó. Bởi nếu là một lý tưởng mơ hồ thì đừng nói là những người trong tập thể mà ngay cả người lãnh đạo cũng không biết phải bắt đầu từ đâu. Mỗi tập thể đều có đặc điểm riêng, doanh nghiệp hướng tới hiệu quả kinh tế, còn các đơn vị hành chính sự nghiệp thì hướng tới hiệu quả xã hội. Nếu không tiến hành phân loại, không tìm hiểu tính chất của tập thể mà đề ra lý tưởng, mục tiêu thì lý tưởng đó là sáo rỗng và không thể mang lại hiệu quả.

CHIA NHỎ MỤC TIÊU

Các mục tiêu không đứng độc lập với nhau. Con người có rất nhiều mục tiêu. Nếu giữa các mục tiêu không có sự liên hệ với nhau thì kết quả cuối cùng chỉ là phép cộng đơn giản của những mục tiêu mà thôi. Người xưa có câu: "Nếu không biết suy nghĩ vấn đề lớn thì không thể suy nghĩ về một vấn đề nhỏ, nếu không thể lên kế hoạch lâu dài thì sẽ không thể có một kế hoạch trước mắt." Bởi vậy, mục tiêu phải là một hệ thống, bao gồm những mục tiêu trước mắt, mục tiêu lâu dài, những mục tiêu vừa và nhỏ trong mục tiêu lớn. Giữa các mục tiêu phải có tính logic và tính tương hỗ. Mỗi mục tiêu nhỏ đều là cơ sở và là hình ảnh thu nhỏ của mục tiêu lớn, khi có một mục tiêu nào đó thay đổi, cả hệ thống sẽ có sự thay đổi theo.

Khi có những mục tiêu trong cuộc sống, chúng ta sẽ thấy công việc nào cũng đều có ý nghĩa. Cuộc sống của chúng ta vì thế cũng trở nên vui vẻ và tràn đầy sức sống. Đơn giản vì chúng ta đang hướng đến mục tiêu.

Nhiều lúc chúng ta thất bại không phải do những khó khăn trên đường đời, mà do chúng ta không có niềm tin vào mục tiêu của mình. Một mục tiêu có khả năng thành công là động lực giúp chúng ta tiến bước.

Năm 1984, tại giải Marathon quốc tế được tổ chức tại Tokyo, vận động viên người Nhật Bản Keizo Yamada, một người mà trước đó chưa từng được biết đến, đã bất ngờ đánh bại các tên tuổi lớn, giành được huy chương vàng. Khi được hỏi lý do gì đã khiến anh giành được thành tích tuyệt vời đến vậy, anh trả lời: "Tôi chiến thắng bằng trí tuệ." Các phóng viên đều cho rằng anh đang cố làm ra vẻ huyền bí. Cuộc thi Marathon là một hoạt động cần đến thể lực và sự bền bỉ. Có sức khỏe tốt và bền bỉ dẻo dai sẽ giành được chiến thắng, sự bứt phá và tốc độ đều chỉ là thứ yếu. Vì thế, anh ta nói rằng chiến thắng bằng trí tuệ quả thực chưa thuyết phục.

Hai năm sau, cuộc thi Marathon quốc tế được tổ chức tại thành phố Milan của nước Ý. Yamada lại được đại diện cho Nhật Bản tham gia thi đấu. Và lần này, anh cũng giành vị trí quán quân. Khi được phỏng vấn, anh vẫn lặp lại câu nói hai năm trước: "Tôi chiến thắng bằng trí tuệ." Lần này báo chí không còn tỏ ra nghi ngờ nữa, nhưng họ vẫn không hiểu ý nghĩa của câu nói đó.

Mãi đến 10 năm sau, điều bí mật mới được làm sáng tỏ. Trong cuốn tự truyện của mình, Yamada viết: "Trước mỗi lần thi đấu, tôi đều đi xem trước tuyến đường mình sẽ chạy, vẽ lại những địa điểm nổi bật, ví dụ như địa điểm đầu tiên là ngân hàng, tiếp đến là một cái cây to, rồi đến một ngôi nhà màu đỏ... Tất cả được vẽ lại trong một tờ bản đồ với chú thích độ dài chính xác từng mét. Sau đó, tôi căn cứ vào tốc độ chạy, phương án phân phối sức lực khi chạy trên toàn bộ con đường để tính ra thời gian cần thiết phải chạy trên từng quãng đường đã được đánh dấu. Vì thế, khi vào cuộc thi chính thức, tuyến đường hơn 40km đã được tôi chia nhỏ ra và hoàn thành hết sức nhẹ nhàng. Thực ra lúc đầu tôi không biết cách làm đó. Tôi chỉ nhắm đến lá cờ cắm ở vạch đích và kết quả là sau khi chạy được hơn 10km, tôi đã kiệt sức. Tôi rất hoảng sợ trước mục tiêu xa vời phía trước."

Trong cuộc sống, có những lúc chúng ta bỏ dở một công việc giữa chừng không phải vì việc đó quá khó, mà vì chúng ta thấy thành công còn ở quá xa. Nói một cách chính xác thì chúng ta bỏ cuộc không phải vì thất bại mà vì kiệt sức. Vì thế, ngay từ bây giờ, chúng ta hãy đề ra mục tiêu cho mỗi giai đoạn trong cuộc đời, sao cho kế hoạch đó vừa phù hợp với thực tế, vừa không quá dễ để tránh tư tưởng an phận do mọi cái đều dễ dàng đạt được.

HÃY TƯỞNG TƯỢNG NHIỀU VỀ MỤC TIÊU

Rất nhiều nhà lãnh đạo vĩ đại khi hồi tưởng về cuộc đời mình đều tin rằng một trong những nguyên nhân dẫn đến thành công là họ luôn "tưởng tượng nhiều về mục tiêu". Họ tin rằng bản thân là "người mang sứ mệnh" để hoàn thành mọi công việc nên khi gặp bất cứ khó khăn nào, họ cũng nỗ lực hết sức để vượt qua và tạo ra thành quả vĩ đại.

Nếu có thể tưởng tượng về sứ mệnh của mình, chúng ta sẽ khơi nguồn động lực cho sự sống. Tưởng tượng còn biến khát vọng thành những việc cụ thể mà chúng ta có thể hướng tới. Là một khái niệm mơ hồ, nhưng khi được biến thành mục tiêu cụ thể, khát vọng sẽ trở nên rõ ràng. Khi đó, chúng ta sẽ dốc sức để hoàn thành nó.

Khi tưởng tượng về mục tiêu, bạn phải tưởng tượng thật cụ thể, ví dụ như: Bạn sẽ sống cùng ai? Bạn sẽ sống ở đâu? Bạn sẽ qua lại với ai? Quan hệ với những người khác như thế nào? Bạn sẽ tham gia hoạt động gì? Bạn muốn có tài sản gì?...

Trí tưởng tượng càng sinh động, bạn càng dễ thiết lập và hoàn thành mục tiêu đó.

Câu chuyện của Jim Stovall sẽ giúp bạn hiểu hơn về tầm quan trọng của tưởng tượng:

Từ một cầu thủ bóng đá chuyển sang bộ môn cử tạ, tôi đã phải dốc hết sức lực của bản

thân. Tôi quyết tâm trở thành quán quân cử tạ, vì thế tôi ra sức luyện tập. Trong khoảng thời gian đó, tôi kết bạn với một chàng trai người Nhật và học được một bài học quan trọng từ người bạn này.

Trong khoảng thời gian từ khi bước vào sân thi đấu cho đến khi chính thức thi đấu phải trải qua một quá trình như sau: Đầu tiên bạn phải bước đến trước thanh tạ đã được điều chỉnh trọng lượng. Từ khi vận động viên trước hoàn thành bài thi cho đến khi bạn bước ra nhấc tạ lên chỉ có vẻn vẹn ba phút. Nếu trong vòng ba phút đó bạn không nâng được tạ lên thì bạn sẽ bị hủy tư cách thi đấu. Đây là quy định giúp cho cuộc thi được diễn ra liên tục. Không vận động viên nào được thoải mái thời gian để chuẩn bị tốt trước khi nâng tạ. Vì thế trước khi bước tới thanh tạ, bạn đã phải chuẩn bị tốt cả về thể lực và tinh thần.

Có một lần, tôi để ý thấy cậu bạn tôi chỉ nâng tạ khi thời gian còn lại vài giây. Vì thế, cũng có lúc anh ta bị hủy tư cách thi đấu do không kịp nâng tạ.

Một lần, gặp anh ta trong phòng tập, tôi hỏi: “Cậu sao thế? Không phải lần nào tớ cũng thành công, nhưng ít nhất là lần nào tớ cũng thử sức mình.”

Cậu ta trả lời: “Tớ chỉ nâng tạ khi bản thân mình đã nhìn thấy trước thành công. Người phương Đông chúng ta có một triết lý như thế này: Khi tâm hồn có khả năng giải thoát thể xác và tinh thần, thì chúng ta sẽ không thấy sự khác biệt giữa những gì chúng ta tưởng tượng và cuộc sống thực tại. Tớ biết là khi tớ có thể tưởng tượng ra việc mình sẽ thành công, thì tớ sẽ hoàn thành bài thi. Nhưng nếu tớ không thể làm thế, thì tớ sẽ bỏ qua. Tại sao tớ phải lãng phí thời gian để thử một việc mình sẽ thất bại chứ?”

Câu trả lời của cậu khiến tôi suy nghĩ rất nhiều. Tôi đã hiểu ra điều đó trong khi tập luyện và trong khi quan sát những vận động viên khác thi đấu. Một đội bóng bất ngờ thi đấu xuất sắc và ghi bàn trước khi kết thúc trận đấu. Vậy nguyên nhân là gì? Thường là do một câu nói của huấn luyện viên, hay tiếng gào thét của cổ động viên, hoặc cũng có thể là một tin nào đó đã khiến các cầu thủ dồn hết sức để thi đấu. Họ đã nỗ lực đúng lúc để giành chiến thắng. Khi họ tin vào chiến thắng trước mắt, họ sẽ nỗ lực gấp đôi. Cho dù chưa giành được thắng lợi, nhưng cầu thủ và cả đội bóng đều đã bắt đầu có niềm tin vào chiến thắng, họ sẽ tỏ rõ ý chí mạnh mẽ của kẻ chiến thắng, họ quyết tâm không để mình thua cuộc.

Bạn thân mến, bạn hãy phát huy trí tưởng tượng của mình, khơi dậy ý chí chiến đấu, bạn sẽ nhìn thấy hy vọng.

Nhắm mắt lại và tưởng tượng, tưởng tượng rằng mình đã đạt được mục tiêu.

Nhìn thấy vai trò mà mình sắp phải nỗ lực hoàn thành.

Cảm nhận mọi việc khi điều đó xảy ra.

Sau đó, bạn sẽ thấy hy vọng đang ở bên, khát vọng làm việc đang dâng trào trong lòng bạn. Bạn hãy bắt tay làm đi nhé!

THIẾT LẬP MỤC TIÊU MANG TÍNH THỬ THÁCH

Có rất nhiều câu chuyện và nhiều thành quả nghiên cứu chứng minh rằng: Trong mỗi con người đều đang ẩn chứa tiềm năng to lớn chưa được khai thác.

Học giả Mỹ William James[(5)] đã nghiên cứu và phát hiện ra rằng: "Người bình thường mới chỉ phát huy được 1/10 khả năng của mình. Chúng ta mới chỉ sử dụng một phần rất nhỏ tiềm năng của mình..."

Vậy tại sao trong cuộc sống lại có sự khác biệt lớn đến vậy giữa mọi người?

Bên cạnh thái độ, mức độ nỗ lực những yếu tố liên quan tới giáo dục và môi trường sống thì mục tiêu cũng là một trong những yếu tố tạo nên sự khác biệt đó.

Độ khó của mục tiêu được quyết định bởi yêu cầu của con người đối với bản thân và kỹ năng hoàn thành mục tiêu. Nếu dám thách thức năng lực trình độ vốn có, khi gặp phải khó khăn, chúng ta sẽ biết cách áp dụng cách làm mới để giải quyết vấn đề. Sau quá trình học tập, năng lực của chúng ta sẽ được nâng cao, khi đó chúng ta đã vượt qua được bản thân.

Chỉ khi có ý thức tự giác tích cực, chúng ta mới hiểu về mình. Khi đó, chúng ta sẽ phát huy được khả năng to lớn của mình để hoàn thành những công việc phi thường.

Roosevelt[(6)] từng nói: "Người kiệt xuất không phải là những người được ban cho tài năng thiên bẩm, mà là người biết cách phát huy khả năng của mình ở mức độ cao nhất."

Khi còn đi học, Napoléon[(7)] luôn bị coi là dốt nát. Tiếng Pháp và ngoại ngữ ông đều viết sai, kết quả học tập của ông rất thấp. Hơn nữa, thời niên thiếu ông còn là một cậu bé ngỗ ngược.

Trong cuốn tự truyện của mình, Napoléon viết: "Tôi là một đứa trẻ bướng bỉnh, lỗ mãng, không chịu thua bao giờ và không nghe lời bất cứ ai. Tôi làm cho mọi người trong gia đình hoảng sợ. Nhất là anh trai tôi, tôi đánh anh ấy, mắng anh ấy. Khi anh chưa kịp định thần, tôi phi thẳng vào anh như một con sói."

Không chỉ vậy, Napoléon còn đánh những cậu bé lớn tuổi hơn mình và thường khiến đối thủ run lẩy bẩy, trong khi ông chỉ là một cậu bé ốm nhom ốm nhách, mặt mũi xanh xao. Người nhà đều gọi ông là "tiểu nghịch tử".

Thế nhưng, có một niềm tin trong cậu bé này đang ngày một lớn lên. Ông mơ hồ nhận ra rằng mình rất khác người. Ông từng có cách nghĩ ngông cuồng: Những gì mà mình thích đều phải là của mình.

Càng ngày ông càng quan tâm đến bản thân hơn. Ông thường chìm đắm trong suy tư, ông thích những toan tính phức tạp, ông đã học được cách kiềm chế với thái độ bình tĩnh và một cái đầu lý trí.

Lần đầu tiên ông kinh ngạc nhận thấy mình có khả năng suy nghĩ xuất sắc. Ông trở nên quyết đoán và nhạy bén, trong ông tràn đầy tinh thần chiến đấu. Một khát vọng mới đã thắp sáng lòng nhiệt tình của ông. Cho đến một ngày, ông tự nói với bản thân: "Ta có tố chất của một nhà quân sự xuất chúng. Quyền lực là thứ mà ta muốn có." Khi ý thức về bản thân được hình thành, nó sẽ có tác dụng thúc đẩy rất lớn. Napoléon liên tiếp giành chiến thắng trong các trận đấu. Ông lên ngôi hoàng đế Pháp khi mới 35 tuổi.

TIẾN THẲNG ĐẾN MỤC TIÊU, QUYẾT KHÔNG DO DỰ

Thành công là gì? Thành công chính là thiết lập mục tiêu rõ ràng và thực hiện mục tiêu đó bằng nỗ lực của bản thân. Nhưng có không ít người trong quá trình thực hiện mục tiêu lại bị những việc khác thu hút sự chú ý, để rồi liên tục thay đổi mục tiêu, cuối cùng họ đã đánh mất mục tiêu ban đầu của mình. Bởi vậy, biện pháp đơn giản nhất để đi đến thành công là tiến thẳng đến mục tiêu mà không hề do dự.

Indira Gandhi[(8)] từng nói: "Tôi là người có tham vọng nhưng năng lực có hạn. Muốn làm một việc nào đó, chúng ta phải đấu tranh cho dù là việc nhỏ nhất. Nhưng tôi là một người lười nhác, vì thế tôi chia công việc thành ba loại: loại quan trọng nhất, loại quan trọng vừa và loại không quan trọng lắm. Tôi chỉ nỗ lực cho loại công việc thứ nhất. Nếu sức khỏe của tôi tốt, tôi có tiềm lực, thì tôi sẽ phấn đấu cho loại công việc thứ hai." Câu nói này đã thể hiện đặc điểm tính cách và tác phong làm việc nhanh nhẹn, dứt khoát của một chính trị gia.

Vào một ngày hè nắng chói chang, một nhóm công nhân đường sắt đang làm việc trên đường ray thì một đoàn tàu đi tới. Các công nhân bỏ đồ làm việc xuống đợi tàu đi qua. Tàu dừng lại, cửa toa cuối cùng trông rất sang trọng bật mở. Một giọng nói thân thiện vọng ra: "David, là anh phải không?" Đội trưởng nhóm công nhân David Anderson trả lời: "Đúng là tôi, anh James Morfel. Thật vui được gặp anh." Sau vài câu hàn huyên, David được mời lên tàu. Thì ra đó là chủ tịch hội đồng quản trị của công ty đường sắt. Sau hơn một giờ đồng hồ hàn huyên, họ chia tay nhau, đoàn tàu chuyển bánh.

Nhóm công nhân vây lấy David. Họ rất ngạc nhiên khi biết David là bạn của chủ tịch hội đồng quản trị. David cho biết, hơn 20 năm trước, ông và James Morfel đã vào làm việc trong ngành đường sắt cùng một ngày.

Có người đã nửa đùa nửa thật hỏi ông, tại sao đến giờ ông vẫn phải phơi lưng dưới ánh mặt trời, trong khi James Morfel đã trở thành chủ tịch hội đồng quản trị.

David đã có một câu trả lời rất sâu sắc: "20 năm trước tôi làm việc vì 175 đôla mỗi giờ, còn James Morfel làm việc vì sự nghiệp của ngành đường sắt."

Sau 20 năm, cuộc sống của James Morfel và David đã khác xa nhau. Đó là do họ đã lựa chọn những mục tiêu khác nhau. James Morfel thành công hơn David rất nhiều vì mục tiêu ban đầu của ông lớn hơn và có tính thử thách hơn của David. Sau khi mục tiêu được

thiết lập, người ta sẽ phải nỗ lực phi thường để kiên trì theo đuổi mục tiêu ấy. Và vì thế nên kết quả sau 20 năm tất nhiên là rất khác biệt. Chúng ta có thể thấy rằng, mục tiêu trong cuộc đời có liên quan chặt chẽ với những kết quả mà chúng ta sẽ giành được. Muốn thành công, chúng ta phải có mục tiêu lớn.

Có một câu chuyện như thế này. Có ba người công nhân đang xây tường. Một người qua đường hỏi họ: "Anh đang làm gì?" Người thứ nhất trả lời: "Xây tường." Người thứ hai trả lời: "Tôi đang kiếm tiền." Người thứ ba trả lời: "Tôi đang tạo nên một ngôi nhà độc đáo nhất trên thế giới." Từ những câu trả lời ngắn gọn, chúng ta có thể thấy được thái độ làm việc của những công nhân đó. Người thứ nhất làm việc chỉ vì công việc. Người thứ hai làm việc vì tiền, còn người thứ ba làm việc vì mục tiêu. Được biết đây là câu chuyện có thật, sau đó anh công nhân thứ nhất và thứ hai vẫn chỉ là những công nhân xây tường bình thường, trong khi anh công nhân thứ ba đã trở thành một kiến trúc sư nổi tiếng.

Mục tiêu đề ra ban đầu quyết định kết quả cuối cùng mà chúng ta đạt được.

Trong cuộc sống có rất nhiều người luôn vướng bận vào những công việc lặt vặt, kết quả là họ kiệt sức mà chẳng làm nên chuyện gì. Nhưng những người lãnh đạo có chí lớn sẽ tập trung thời gian và sức lực vào những việc quan trọng.

SỰ CHUẨN BỊ TỐT SẼ TẠO NÊN VẬN MAY

Người xưa thường nói "chưa động binh, quân lương đã phải đầy đủ". Bất cứ công việc gì cũng đều cần đến một quá trình chuẩn bị. Muốn làm việc lớn, nhưng không có sự chuẩn bị mà bắt tay vào làm thì chúng ta sẽ thất bại. Vậy thì chúng ta nên học các nhà lãnh đạo thành công đi trước, bình tĩnh lại và đề ra "kế hoạch tương lai". Các nhà lãnh đạo thành công đều phải chuẩn bị rất nhiều.

Những người có vận may liên tiếp chính là những người đã có sự chuẩn bị chu đáo.

Chúng ta hãy cùng xem câu chuyện của Hill[9].

Đầu tiên, Hill quyết định đặt ra mục tiêu đầy thử thách, đó là phải làm cho các nhà xuất bản nổi tiếng xuất bản sách của ông.

Ở vào độ tuổi của ông, cộng thêm kinh nghiệm trong nghề còn ít thì đó là một mục tiêu rất xa vời.

Tuy nhiên, trình độ, niềm đam mê và những thành quả ông đã gặt hái được đã giúp ông có đủ tự tin để theo đuổi mục tiêu này.

Hill biết rằng, ông cần lên một kế hoạch, nếu không, với tình hình trước mắt, nhà xuất bản khó mà chấp nhận đề nghị của ông.

Ông đã áp dụng chiến thuật để biến giấc mơ thành hiện thực. Nhà xuất bản mong muốn

xuất bản những cuốn sách bán chạy, vì thế nếu ông thuyết phục được họ rằng sách của ông sẽ có một thị trường tiêu thụ rộng lớn thì chắc chắn họ sẽ đồng ý xuất bản.

Chỉ dựa vào lời nói thôi thì chưa đủ, họ dựa vào đâu mà tin lời ông? Cho dù họ đồng ý sẽ thêm đầu sách thuộc một lĩnh vực nào đó vào danh mục những đầu sách bán chạy, thì chưa chắc người ta đã chọn ông. Ông phải thuyết phục được người ta tin rằng ông là sự lựa chọn duy nhất.

Sau nhiều ngày suy nghĩ, đột nhiên ông nghĩ đến những giáo sư có tiếng là đối tượng của cuốn sách. Nếu có thể thuyết phục được họ, thì họ sẽ giúp ông thuyết phục được nhà xuất bản.

Mục tiêu đầu tiên của Hill là giới thiệu ý tưởng của ông với những giáo sư đó. Ông đã đề ra một kế hoạch vĩ đại để giới thiệu về ý tưởng của mình. Ông lập tức thực hiện kế hoạch, ông viết thư cho các học giả, chuyên gia và đã nhận được sự phản hồi tích cực. Tiếp đó, ông gửi ý tưởng của mình kèm theo những lá thư ủng hộ của các giáo sư tới nhà xuất bản. Và chỉ vài tuần sau, ông đã nhận được thư mời hợp tác từ phía nhà xuất bản.

Do có sự chuẩn bị chu đáo cả về cuộc đời và sự nghiệp, cùng với một kế hoạch vĩ đại mà Hill đã trở nên nổi tiếng.

Việc chuẩn bị mất rất nhiều công sức, nhưng giống như câu ngạn ngữ Đan Mạch: “Muốn nhảy cao, quãng đường chạy phải dài.” Công việc viết sách đã giúp Hill tiếp cận với mục tiêu cuộc sống để trở thành một học giả thành công trên thế giới.

Muốn tham gia cuộc thi Marathon, các vận động viên phải có một thời gian chuẩn bị từ hàng tuần cho tới hàng năm.

Đầu tiên phải chuẩn bị một đôi giày phù hợp để làm các bài tập co dãn, phải hình thành thói quen ăn uống khoa học. Sau đó, mỗi ngày tập chạy vài dặm, rồi tăng dần quãng đường. Ngoài ra, phải đọc sách, phải học hỏi từ những người thành công. Trước khi thi đấu phải kiểm tra quãng đường. Có như vậy, vận động viên mới có thể đương đầu với những thử thách khốc liệt cả về sinh lý và tâm lý.

Những vận động viên lần đầu tham gia thi đấu nếu được chuẩn bị kỹ lưỡng sẽ có cơ hội giành chiến thắng. Cũng tương tự như vậy, sự chuẩn bị kỹ lưỡng chính là nền tảng quan trọng đối với sự nghiệp của một nhà lãnh đạo.

Mỗi việc chúng ta làm xét ở một khía cạnh nào đó cũng đều có thể được coi là một sự chuẩn bị, và sẽ có ảnh hưởng tới những việc về sau. Những việc tốt và những sai lầm của chúng ta đều rất có thể có ích đối với những kết quả trong tương lai.

Cần đặc biệt nhấn mạnh, công việc chuẩn bị được sắp xếp cẩn thận, rõ ràng, sáng tạo sẽ vô cùng quan trọng đối với thành công về sau. Bao nhiêu năm nay, các huấn luyện viên bóng đá đều nhấn mạnh tầm quan trọng của việc chuẩn bị trước trận đấu. Sau khi tuyên bố tranh cử, những nhà chính trị xuất sắc đều phải dốc sức vào công việc chuẩn bị. Trước khi

phiên tòa bắt đầu, người luật sư phải chuẩn bị thật kỹ lưỡng. Trước khi chinh phục đỉnh cao, các vận động viên leo núi phải lên kế hoạch tỉ mỉ. Trước khi lên lớp, giáo viên phải chuẩn bị tốt giáo án.

Không có thành công nào không cần đến sự chuẩn bị. Sự chuẩn bị tốt sẽ tạo ra vận may.

ĐỀ RA KẾ HOẠCH THÀNH CÔNG

Một kế hoạch thành công phải là một kế hoạch bỏ ra chi phí thấp nhất để đạt được hiệu quả cao nhất. Thất bại hay thành công thường là do con người có biết cách làm việc hay không, có làm theo đúng quy luật và các bước đã đề ra hay không. Dưới đây là các bước để có một bản kế hoạch thành công.

1. Đánh giá cơ hội

Bất cứ hành động nào cũng là để đạt được thành công. Không ai muốn lãng phí thời gian, sức lực, tiền bạc cho những kế hoạch mà mình biết rõ là vô vọng hoặc không có ý nghĩa gì. Nhất là trong công việc.

Nói một cách chính xác thì, đánh giá cơ hội không phải một phần quan trọng của cả kế hoạch, nhưng lại là điểm khởi đầu của kế hoạch.

2. Thiết lập mục tiêu

Việc thiết lập mục tiêu có ý nghĩa quan trọng đối với việc thành công của cả một kế hoạch. Đó là kim chỉ nam, là điểm xuất phát và đồng thời là đích đến cho mọi kế hoạch và hành động. Có rất nhiều người bận rộn suốt ngày nhưng chẳng vì một mục đích cụ thể nào, họ phát hiện ra rằng mình đã mất phương hướng. Mục tiêu là trọng điểm trong kế hoạch của mỗi cá nhân.

3. Tạo ra điều kiện tiên quyết

Việc lên kế hoạch và thực hiện kế hoạch phải gắn liền với điều kiện tiên quyết. Không có điều kiện tiên quyết thì kế hoạch sẽ không thể thực hiện được. Điều kiện tiên quyết là những tình huống có thể xảy ra trong quá trình thực hiện kế hoạch. Chúng ta dự đoán về những tình huống đó càng đầy đủ thì việc thực hiện kế hoạch càng thuận lợi.

Giả dụ bạn là một người làm trong lĩnh vực bất động sản. Khi chuẩn bị cho một kế hoạch đầu tư xây dựng, bạn sẽ phải dự đoán về tình hình thị trường sau khi khu nhà nào đó được xây xong. Ví dụ như nhu cầu của thị trường, túi tiền của người tiêu dùng, chính sách nhà đất của nhà nước, chính sách thuế... Nếu không dự đoán trước chúng ta sẽ gặp vô vàn khó khăn khi thực hiện kế hoạch.

Điều kiện tiên quyết gồm bản thân và môi trường. Mấu chốt của việc dự đoán môi trường bên ngoài là phải thoát ly khỏi môi trường hiện tại, không được coi môi trường hiện

tại là môi trường trong tương lai. Cuộc sống luôn biến đổi, bạn phải nắm được xu thế phát triển của môi trường bên ngoài. Khi muốn đầu tư vào lĩnh vực thời trang, nếu bạn muốn nhập một số mẫu mã quần áo đang thịnh hành, bạn phải cân nhắc xem liệu chúng có còn phù hợp trong một khoảng thời gian sắp tới nữa hay không. Hãy đưa kế hoạch vào môi trường tương lai chứ đừng đặt nó trong môi trường hiện tại.

4. Định ra phương án khả thi

Phương án có rất nhiều, nhiều đến mức có lúc chúng ta không biết phải lựa chọn như thế nào. Khi có quá nhiều phương án, chúng ta trở nên lúng túng, phân tán sự tập trung. Việc cần làm là chúng ta phải chọn ra được một số phương án có tính khả thi.

Chúng ta phải so sánh và đánh giá những phương án đã được chọn. Có phương án mang lại lợi ích rất lớn nhưng tỷ lệ rủi ro không nhỏ. Có phương án mang lại lợi ích nhỏ nhưng đồng thời rủi ro cũng ít. Trong quá trình so sánh và đánh giá, chúng ta nên lấy mục tiêu lâu dài làm thước đo.

5. Ra quyết sách

Đây là bước quan trọng nhất trong kế hoạch. Quyết sách là căn cứ cuối cùng để bạn hành động. Quyết sách là hạt nhân của kế hoạch. Không có quyết sách, kế hoạch sẽ trở nên vô nghĩa.

Điều cấm kỵ khi ra quyết sách là thiếu tính quyết đoán và võ đoán. Có những việc không khó thực hiện mà khó đưa ra quyết sách. Những người thiếu tính quyết đoán luôn sợ sự lựa chọn của mình không chính xác, hoặc sẽ gặp rắc rối, hoặc có sự lựa chọn được rất nhiều lợi ích nên không nỡ từ bỏ. Cuối cùng họ cứ dùng dằng không dứt khoát, để rồi tuột mất cơ hội. Những người võ đoán lại thường không suy nghĩ vấn đề hoặc suy nghĩ không chu đáo. Cả hai cách làm việc này đều khiến kế hoạch bị thất bại.

KẾ HOẠCH GIÚP HOÀN THÀNH MỤC TIÊU

Trong một xã hội phồn vinh và cạnh tranh khốc liệt như ngày nay, các công ty đều không ngừng lớn mạnh, không ngừng mở rộng thị trường. Muốn hoàn thành mục tiêu, họ luôn phải có kế hoạch chu toàn. Bất kỳ ai cũng phải hoàn thành chỉ tiêu trong mục tiêu chung, kể cả những người lãnh đạo.

1. Phác thảo kế hoạch

Để đạt được mục tiêu có rất nhiều cách làm khác nhau. Sau khi có chỉ tiêu, việc đầu tiên mà lãnh đạo công ty phải làm là phác thảo kế hoạch.

Là một lãnh đạo doanh nghiệp, bạn phải đưa ra một kế hoạch có tầm nhìn. Ví dụ mục tiêu của một công ty là tuyển thêm 40 nhân viên trong năm tài chính mới. Đầu tiên, lãnh đạo công ty phải biết rõ số lượng cần tuyển cho từng ngành; trình độ năng lực chuyên môn

và kinh nghiệm công tác, đồng thời phải hiểu rõ hiệu quả tương ứng khi tuyển thêm người để giúp cho sự phát triển của công ty trong tương lai. Trên thực tế, việc tuyển dụng những người ở vị trí quan trọng cần phải do những nhà lãnh đạo cấp cao trong công ty đảm nhận. Nếu không, những người được tuyển sẽ chỉ có thể đáp ứng được yêu cầu trước mắt, còn về lâu dài đến khi công việc nhiều hơn, họ khó có thể đáp ứng được. Lúc đó sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của cả công ty.

2. Xem xét yếu tố môi trường

Khi những người quản lý dự kiến được hiệu quả của kế hoạch, bước tiếp theo là họ phải quan tâm tới việc đánh giá môi trường bên trong và bên ngoài, thậm chí là môi trường trong tương lai. Yếu tố môi trường luôn có ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công. Lấy ví dụ từ ngành giầy da. Một vài năm trước ngành này rất phát triển, rất nhiều người tham gia kinh doanh. Rất nhiều người nuôi cáo, chồn, để lấy nguyên liệu phục vụ đóng giầy. Nhưng sau đó, khi cung vượt quá cầu, giá da ngày càng xuống thấp. Có thể thấy rằng, để đạt được mục tiêu dự kiến một cách thuận lợi, ngoài việc tìm hiểu yếu tố nội tại, chúng ta còn cần xem xét đến môi trường bên ngoài. Đó chính là "biết người biết ta, trăm trận trăm thắng".

3. Xác định mục tiêu

Sau khi đã nắm được thực lực của bản thân và những trở ngại từ môi trường bên ngoài, bước tiếp theo là xác định mục tiêu. Đó phải là mục tiêu khả thi. Nếu không, chúng ta sẽ mất phương hướng, giống như con thuyền không có mái chèo giữa đại dương mênh mông - không biết sẽ bị sóng dạt trôi về đâu.

Có rất nhiều người không đủ tự tin vào năng lực của bản thân nên thường tìm mọi lý do để biện hộ. Chúng ta thường nghe thấy câu: "Ôi dào! Do số trời thôi!" "Ông trời bắt tôi phải thất bại." Họ đã đổ vấy trách nhiệm cho "ông trời". Trên thực tế, có nhiều lúc nguyên nhân thất bại của một người là do người đó không có những hành động thiết thực để thực hiện lý tưởng của mình. Chúng ta thường chỉ có ý tưởng, nhưng lại không biến ý tưởng đó thành mục tiêu. Hơn nữa, ý tưởng đó lại chưa được định hình, nên mục tiêu cũng vì thế mà không rõ ràng. Kết quả là khi hành động người ta mất phương hướng, thậm chí không biết mình còn cách mục tiêu bao xa.

Những mục tiêu như thế thường sẽ dẫn tới sự thất bại. Và khi thất bại, chúng ta thường oán trách ông trời không công bằng, oán trách bản thân không bằng người khác. Lòng tự trọng của chúng ta bị tổn thương. Thậm chí nghiêm trọng đến mức chúng ta không dám thử làm lại, chúng ta trở nên bị động, trở thành người để người khác sai khiến.

Muốn trở thành một người lãnh đạo thành công tự tin và kiêu hãnh, chúng ta phải xác định thật rõ mục tiêu của mình. Ví dụ như nếu muốn tranh thủ thời gian rỗi để đi học thêm bằng đại học, thì mỗi tuần chúng ta phải dành ra một lượng thời gian để ôn tập. Hay muốn sử dụng thành thạo máy tính, mỗi ngày chúng ta đến phòng làm việc sớm hơn 30 phút, tranh thủ học lúc đồng nghiệp chưa tới. Hay nếu muốn học ngoại ngữ, hãy đặt ra mục tiêu trong vòng một năm chúng ta phải biết giao tiếp cơ bản. Khi mục tiêu đã rõ ràng, thì việc

phải làm như thế nào không còn là vấn đề và thành công là chuyện đương nhiên.

LÊN KẾ HOẠCH CHO PHẦN CÒN LẠI CỦA CUỘC ĐỜI

Hiển nhiên thời gian cuộc đời một người sẽ dài hơn quãng thời gian người đó làm việc ở công ty. Vậy quãng đời còn lại sau khi nghỉ hưu chúng ta sẽ làm gì?

Chúng ta không thể hy vọng rằng đến năm 60 tuổi chúng ta vẫn được làm việc ở công ty. Lúc đó hầu hết chúng ta đã già, thiếu minh mẫn và tụt hậu so với đồng nghiệp.

Tất nhiên, với những nhân vật kiệt xuất thì chưa hẳn đã như vậy. Monet[(10)] vẫn làm việc 12 tiếng một ngày khi mắt đã mờ. Ông vẫn tạo nên nhiều kiệt tác khi ở tuổi 80. Picasso[(11)] đã tạo ra một phong cách độc đáo ở tuổi 70. Ông vẫn sáng tác cho đến tận lúc hơn 90 tuổi trước khi qua đời. Nhưng đó là số ít.

Trong giới lãnh đạo doanh nghiệp lại thường xuất hiện khủng hoảng tuổi trung niên. Nguyên nhân phần lớn là do sự nhàm chán. Nhiều lãnh đạo khi đến tuổi 45 đều đã ở đỉnh cao sự nghiệp. Họ có thừa kinh nghiệm và sự cọ xát trong công việc, nhưng lại không thể làm việc đó đến già. Ai đến tuổi cũng phải nghỉ hưu. Vì vậy, những người vẫn thích theo đuổi sự nghiệp lãnh đạo sẽ thường mở ra hướng phát triển một sự nghiệp mới.

Đối với những người làm công việc lao động chân tay, họ không cần phải lo lắng cho phần đời còn lại của mình mà chỉ cần tiếp tục làm việc. Sau 40 năm làm việc vất vả ở một nhà máy hay công trường, khi đến tuổi nghỉ ngơi mà họ vẫn chưa "mỏi gối chùn chân" thì họ hoàn toàn có thể có một cuộc sống tự do tự tại trong quãng đời tiếp theo. Nhưng, ngày nay người lao động thuộc giới trí thức lại chiếm đa số. Sau 40 năm làm việc, họ không "mỏi gối chùn chân" nhưng lại cảm thấy chán ghét công việc thiếu tính thử thách và lặp đi lặp lại. Bởi vậy, họ cần phải có sự chuẩn bị tốt cho tương lai.

Ở đây giới thiệu ba phương pháp giúp bạn sống tốt trong quãng đời tiếp theo.

Phương pháp đầu tiên là tìm kiếm công việc mới. Đây là cách làm đơn giản nhất. Chẳng hạn, bạn đang là kế toán trưởng trong một công ty lớn, giờ bạn có thể đảm nhiệm chức kế toán trưởng tại một bệnh viện tầm trung.

Phương pháp thứ hai là phát triển song song một công việc tương tự. Có rất nhiều người thành công trong sự nghiệp, khi rời cương vị tiếp tục ở lại ngành nghề đó làm chức cố vấn, đồng thời còn kiêm nhiệm một công việc tương tự. Thông thường, mỗi tuần họ lại bỏ ra một số thời gian nhất định để làm một công việc khác, thường là công việc trong một tổ chức phi lợi nhuận.

Phương pháp thứ ba là tạo ra sự nghiệp mới. Những người này rất thành công trong sự nghiệp, họ cũng rất yêu quý công việc hiện nay của mình. Nhưng công việc đã không còn mang tính thử thách, vì vậy tuy họ vẫn tiếp tục làm việc nhưng họ dành thời gian ngày càng

ít đi. Họ tạo ra sự nghiệp mới đa phần là không mang tính chất kinh doanh. Như việc một giám đốc đã làm việc được hơn 20 năm giờ bỏ sự nghiệp để đi học ngành luật và trở thành luật sư của một thị trấn nhỏ.

Có lẽ những người biết nắm bắt quãng đời phía sau của mình như vậy vẫn còn là số ít. Phần lớn chúng ta lựa chọn con đường nghỉ hưu để hưởng một cuộc sống an nhàn. Nhưng con số ít ỏi đó lại chính là những người biết cách biến kế sinh nhai của mình trở thành cơ hội để thay đổi cuộc đời mình và cả xã hội. Họ sẽ là gương điển hình cho "câu chuyện thành công".

Muốn quản lý tốt quãng đời phía sau, chúng ta cần phải biết đến một điều kiện tiên quyết. Đó là phải chuẩn bị từ rất sớm. Bạn phải làm rất nhiều việc trước khi chính thức bắt đầu. Có rất nhiều nhà sáng lập đã bắt tay vào chuẩn bị cho sự nghiệp thứ hai ngay cả khi họ chưa ở đỉnh cao sự nghiệp thứ nhất. Còn có một lý do khác mà bạn phải bắt đầu từ rất sớm là, cuộc đời không phải lúc nào cũng được như ý muốn, chúng ta sẽ gặp phải nhiều gian truân trắc trở trên đường đời.

Một xã hội tri thức là một xã hội đề cao thành công và cao thượng. Tuy nhiên, nếu ai cũng muốn thành công thì lại là điều không tưởng. Đối với đại đa số chúng ta, việc tránh được thất bại trong cuộc đời đã là điều không dễ. Có người thành công thì đương nhiên phải có kẻ thất bại. Chính vì vậy, điều quan trọng là chúng ta phải tự tìm cho mình một con đường phát triển để được cống hiến, để phát huy năng lực của mình. Chỉ như thế chúng ta mới cảm thấy cuộc đời có ý nghĩa, mới thấy bản thân có giá trị. Hay nói một cách khác, bất kể là tìm kiếm công việc thứ hai, làm hai việc cùng một lúc hay tạo ra một sự nghiệp mới, chúng ta cũng sẽ đều có cơ hội trở thành nhà lãnh đạo được mọi người tôn trọng và trở thành người thành công.

Chương II

HÀNH ĐỘNG

Có mục tiêu đúng phải hành động ngay

✷ *Nghĩ được mục tiêu tốt là rất thông minh, lên được kế hoạch tốt còn thông minh hơn, làm được tốt mới là thông minh tuyệt đỉnh.*

✷ *Những người không dám đương đầu với thử thách là những người không thể thành công. Đó là chân lý bất diệt.*

✷ *Khi mục tiêu đã được thiết lập, đường lui không còn, hành động là cách duy nhất. Vì vậy, người lãnh đạo phải hành động ngay lập tức và không ngừng nghỉ.*

LÀM VIỆC KHÔNG NGỪNG NGHỈ

Khi mục tiêu đã được thiết lập, người lãnh đạo phải hành động ngay, thậm chí là làm việc không ngừng nghỉ.

Tokuda đã quyết định theo học ngành y trong một lần điều trị tại bệnh viện trực thuộc trường đại học Osaka. Anh là một người kiên định, một khi đã quyết định chuyện gì thì quyết tâm theo đuổi đến cùng. Anh đã học tập chăm chỉ và thi đỗ vào trường đại học Osaka. Sau khi tốt nghiệp, anh trở thành bác sĩ.

Trong thời gian làm việc ở bệnh viện, Tokuda rất bức xúc với những tệ nạn trong ngành y. Anh cho rằng, muốn cải thiện tình hình của ngành y ở Nhật thì phải xây dựng được một bệnh viện kiểu mới không bị ảnh hưởng bởi bè phái, như vậy vai trò của ngành y mới thực sự được phát huy.

Vì vậy, Tokuda quyết định thành lập bệnh viện của riêng mình. Nhưng lúc này, anh không có vốn, không có tài sản thế chấp cũng như người bảo đảm. Tokuda bắt đầu hoàn toàn từ con số không. Tuy vậy, anh không hề sợ hãi mà vẫn nỗ lực không ngừng. Tháng 1 năm 1971, anh bắt đầu có ý tưởng xây bệnh viện. Trong khoảng thời gian 3 tháng, Tokuda đã hoàn tất việc tìm hiểu, nghiên cứu về địa điểm xây dựng.

Qua khảo sát, Tokuda nắm rất rõ tình hình dân cư, phòng khám, tỉ lệ giường bệnh, tần suất hoạt động của xe cứu thương, vấn đề nhà ở cho gia đình bệnh nhân... Ngoài ra, anh còn

lắng nghe ý kiến của người dân về tình hình khám chữa bệnh. Anh phát hiện ra rằng, thành phố Matsubara và thành phố Daito thuộc Osaka là nơi có mạng lưới khám chữa bệnh thưa thớt nhất.

Tokuda đã chọn địa điểm đầu tiên tại thành phố Matsubara - nơi giao thông tương đối thuận tiện. Anh tranh thủ những lúc nghỉ ngơi sau ca trực đêm và sau khi đi làm về để tìm kiếm địa điểm xây bệnh viện.

Tới tháng 5, Tokuda đã tìm được một mảnh đất rất thích hợp đối diện nhà ga. Đó là một mảnh đất đang trồng bắp cải. Khu đất nằm dọc tuyến đường sắt, rất gần ga tàu. Đứng ở ga là có thể nhìn thấy mảnh đất đó. Đây là nơi lý tưởng để xây bệnh viện, người chủ mảnh đất cũng là người hiểu biết và sẵn lòng bán lại nó để xây bệnh viện.

Nhưng Tokuda không có một xu dính túi, làm thế nào để gom tiền bây giờ?

Trong kế hoạch xây bệnh viện của anh, tổng chi phí cho đất đai, xây dựng, thiết bị, máy móc lên tới 1,6 tỉ yên. Nhưng anh không có tiền mặt, không có tài sản, cũng không có người bảo đảm.

Anh đến ngân hàng vay tiền nhưng họ từ chối. Lúc này anh mới hiểu ra, ngân hàng chỉ cho những người có tiền vay chứ không cho người không thế chấp vay. Làm thế nào bây giờ? Nếu không vay được tiền, cho dù người chủ mảnh đất có thông cảm với anh, mọi chuyện cũng sẽ tan thành mây khói.

“Tôi phải xây bệnh viện! Tôi phải xây bệnh viện!” Vừa nghĩ, Tokuda vừa chạy khắp nơi vay tiền. Nhưng chẳng ngân hàng nào cho anh vay cả. Anh quá mệt mỏi, nhưng chợt nghĩ rằng một ngân hàng nào đó có thể sẽ cho anh vay. Với một tia hy vọng, Tokuda dành cả một đêm để lên kế hoạch thu chi với số tiền 1,6 tỉ yên. Cũng có thể là tấm lòng của anh đã khiến ông trời cảm động. Vào một ngày tháng 8, khi đọc báo anh tình cờ để ý thấy một mẩu tin được in với nét chữ khá đậm. Nội dung mẩu tin liên quan đến vấn đề “Nixon tăng cường quân sự”.

Việc “Nixon tăng cường quân sự” sẽ khiến ngành tài chính bị ảnh hưởng rất lớn, nhu cầu về tiền mặt của người dân sẽ giảm xuống. Các doanh nghiệp lớn sẽ không tiếp tục vay vốn do đã quá dư thừa về thiết bị, các ngân hàng thì lại cho rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ vay lại không an toàn. Vậy là, đối tượng vay vốn sẽ ngày càng ít đi.

“Đây là cơ hội tuyệt vời!” Thế là, Tokuda lại tiếp tục đến các ngân hàng, kể cả những chi nhánh mới mở. Anh nghĩ biết đâu họ sẽ hứng thú với kế hoạch của anh.

Cuối cùng Tokuda cũng tìm được một tia hy vọng tại một chi nhánh ngân hàng mới mở. Anh trao kế hoạch thu chi cho họ. Anh ghi tỉ mỉ số giường bệnh mà khu dân cư cần phải có, trong đó có số giường hiện có, số giường thiếu, số người ở nơi khác nhập viện, giá cả chi phí cho bảo hiểm, thiết bị, bồi thường... Thậm chí, anh còn viết rõ về thực trạng cuộc sống của người dân địa phương.

“Ngay cả ngân hàng cũng không thể điều tra tỉ mỉ đến vậy.” Phía ngân hàng tỏ ra ngạc nhiên. Các số liệu mà ngân hàng cần đều có đầy đủ trong bản kế hoạch của Tokuda.

Ngân hàng rất hài lòng nên đã nhanh chóng cho anh vay tiền. Vậy là hy vọng, ý chí không lùi bước và kế hoạch đầy tâm huyết của Tokuda đã phát huy tác dụng. Cuối năm đó, Tokuda đã vay được 18 triệu yên dùng cho việc mua đất.

Nếu lúc đầu Tokuda nghĩ “Mình không có tiền, không có tài sản, ngân hàng sẽ không cho mình vay” hay “Trong tay phải có ít nhất 1/3 số tiền cần thiết mới có thể đến tìm ngân hàng, thôi mình cứ tính toán kế hoạch đến đây thôi” thì e rằng không có bệnh viện nào được xây lên. Do Tokuda hành động ngay nên anh đã đạt được mục tiêu chỉ trong vòng một năm. Sau khi có kế hoạch, anh bắt tay vào hành động, vừa hoạt động thực tiễn vừa tích lũy kiến thức có liên quan. Những kiến thức đó anh đã tích lũy được trong quá trình làm việc của mình, vì thế đã phát huy tác dụng trong quá trình xây bệnh viện.

Người ta thường nói, thất bại là mẹ thành công. Vì thất bại là những gì bản thân chúng ta được trải nghiệm. Sau khi bắt tay vào làm, nếu phát hiện ra có điều gì đó bất ổn, người ta sẽ nghĩ tới một cách làm khác.

Rõ ràng là, Tokuda là một người rất có năng lực trong hành động, chính năng lực đó đã giúp anh thành công trong sự nghiệp.

Khả năng hành động ngay cũng như khả năng giỏi sắp xếp kế hoạch hành động là điều rất quan trọng trong thành công của bất kỳ cá nhân nào. Nếu thiếu đi khả năng đó, cho dù mục tiêu của bạn có tốt đến đâu, bạn cũng rất khó có thể thực hiện được.

NGƯỜI LÃNH ĐẠO PHẢI CÓ TÍNH CHỦ ĐỘNG

Tính chủ động có nghĩa là phải lập tức hành động. Napoléon từng nói: “Dành chút thời gian để suy nghĩ thấu đáo, khi thời cơ đến thì không nghĩ ngợi gì nữa mà lập tức hành động.” Ralph Waldo Emerson[(1)] cũng từng nói: “Nếu ý tưởng hay mà không được thể hiện ra, thì nó sẽ mãi mãi chỉ là ý tưởng.”

Tính chủ động của Neji Takeda đã giúp Hitachi sáng lập ngành quang điện tử. Khi lần đầu tới phòng nghiên cứu của Hitachi vào năm 1970, Takeda đã không thuyết phục được ban lãnh đạo Hitachi yêu thích sản phẩm laser bán dẫn, vì laser bán dẫn rất khó sản xuất. Nhưng Takeda không nao núng. Ông lập danh mục về laser bán dẫn mà mình có thể sản xuất theo yêu cầu rồi gửi cho các công ty điện tử lớn như IBM, Dell, Xerox, Canon. Những công ty đó đều đã đặt mua hàng của ông. Với những đơn hàng đó, ông đã thuyết phục được chủ nhà máy chuyên sản xuất chip điện tử của Hitachi bắt tay vào sản xuất laser. Đến năm 1992, Hitachi đã chiếm tới 60% thị trường thế giới về thiết bị laser.

Ngược lại với tính chủ động là cứ ngồi suy nghĩ nên làm gì mà chẳng làm gì cả. Cho dù chúng ta có ý tưởng gì hay, nếu không hành động chúng ta cũng sẽ thua những người đang

tích cực hành động cho mục tiêu của mình.

Sau khi George Bush[2] đồng ý tăng thuế, trong một chuyên mục trên tờ *U.S. News & World Report* (Tin tức thế giới và tin vắn Mỹ) ra tháng 7 năm 1990, cố vấn chính trị David Gergen đã chỉ ra rằng, dân chúng sẽ không bao giờ quên được thái độ bất bình của Bush khi nói về những vấn đề còn tồn tại trong xã hội khi diễn thuyết tranh cử. Gergen cho rằng, nếu Bush dám hành động, người dân sẽ ủng hộ ông. Nếu Bush có những việc làm cần thiết để thực hiện lời hứa của mình và để giải quyết triệt để những vấn đề về dự toán ngân sách, ông ta đã không bị chỉ trích. Nhưng Bush đã không làm gì cả. Trái lại, ông chỉ trích Quốc hội lúc nào cũng chỉ biết kêu ca dự toán ngân sách khó khăn, chẳng đưa ra được bất cứ hành động cụ thể nào. Thế là trong cuộc bầu cử ngày 3 tháng 11 năm 1992, cử tri Mỹ đã không còn ủng hộ ông, kết quả là ông không được tái nhậm chức trong nhiệm kỳ tiếp theo.

Tính chủ động giúp nhà lãnh đạo nhìn thấy được những sự việc mà người khác không nhìn thấy, giúp họ có được những việc làm mang tính chiến thuật và giành được sự tín nhiệm của người khác. Tính chủ động là kết quả của ý tưởng, sự tập trung và khả năng phân biệt. Tính chủ động cũng lại thuộc về ý thức, giúp người lãnh đạo có những ý tưởng lãnh đạo mới. Tính chủ động sẽ giúp người lãnh đạo tập trung vào những sự việc có khả năng sẽ xảy ra trong tương lai và những cách giải quyết vấn đề. Nhưng tại sao nói thì dễ mà làm thì lại khó? Bởi vì chúng ta đã bỏ qua sự liên hệ giữa "biết" và "hành động". Chúng ta không lựa chọn cách làm chủ động. Trước khi lựa chọn, chúng ta phải có khả năng tiên đoán, sau đó mới quyết định được việc cần làm. Lựa chọn có nghĩa là chúng ta phải chịu trách nhiệm về thái độ và hành vi của chính mình, không đổ lỗi cho người khác hoặc hoàn cảnh. Để làm được điều đó, chúng ta phải trải qua một quá trình tự xung đột, đối kháng. Phải có sự lựa chọn sáng suốt, nếu không hành động của chúng ta rất dễ bị phụ thuộc vào hoàn cảnh.

NGƯỜI LÃNH ĐẠO PHẢI CÓ TÍNH QUYẾT ĐOÁN

Ngoài khả năng quan sát nhạy bén, người lãnh đạo còn phải có tính quyết đoán mới có thể nắm bắt được thời cơ.

Getty[3] nói: "Sớm hay muộn bạn cũng sẽ gặp được cơ hội để có thể thành công lớn. Nhưng điều quan trọng là, bạn phải biết nhìn ra cơ hội, phải có khả năng tưởng tượng, năng lực và phải nỗ lực làm việc để có thể tận dụng cơ hội đó."

"Khi đã nhìn ra cơ hội thì lập tức hành động. Ngoài ra, bạn phải lựa chọn người cộng tác và đồng nghiệp. Bạn phải tin tưởng họ, phải biết khích lệ họ, để họ dốc sức hoàn thành nhiệm vụ."

Getty đã sử dụng chiến thuật đó để giúp bản thân ở đỉnh cao sự nghiệp trong một thời gian rất dài.

Thành công của mỗi một con người đều không phải là chuyện ngẫu nhiên. Ngoài những yếu tố thuộc về bản thân, chúng ta còn cần phải giỏi nắm bắt cơ hội và đạt được thành công

từ cơ hội đó.

HOÀN THIỆN BẢN THÂN TRONG LÚC HÀNH ĐỘNG

Chúng ta hãy hành động trước, sau đó sẽ dần hoàn thiện bản thân trong quá trình hành động.

Nhiều người có thói quen chỉ khi dự tính được mọi việc một cách chu đáo mới bắt đầu hành động. Thực ra, đó là do "lười", lên kế hoạch chu đáo chẳng qua chỉ là mượn cớ để không phải hành động. Những mục tiêu trong cuộc sống và công việc đâu phải là những việc "sống còn", cho dù có hành động mà không được chuẩn bị kỹ lưỡng thì cũng không đến nỗi gây ra hậu quả gì quá lớn. Hơn nữa, mục tiêu là dành cho tương lai, cho nên có những nhân tố chúng ta không dự tính trước được là điều đương nhiên, còn việc mục tiêu có khả thi không thì chỉ có thể được kiểm nghiệm trong hành động. Ngạn ngữ Anh có câu "Phải đi giày vào mới biết giày chật ở đâu." Chúng ta hãy hành động, vì nếu không làm gì chúng ta không thể có thái độ tích cực, mục tiêu sẽ không thể rõ ràng.

"Hành động có tác dụng khích lệ chúng ta, đó là biện pháp có hiệu quả để đối phó với tính lười biếng."

Napoléon Bonaparte đã từng nói một câu rất nổi tiếng: "Lúc nào tôi cũng chiến đấu trước, rồi mới lên kế hoạch chiến đấu sau." Bạn không cần phải hoàn thiện mình hay thay đổi hoàn toàn thái độ sống của mình trước khi tìm kiếm cuộc sống mà mình đang hướng tới. Chỉ có hành động mới làm cho bạn "tốt hơn". Cách làm thông minh nhất là tiến về phía trước, thực hiện mục tiêu mà mình hướng tới. Chúng ta muốn làm gì thì hãy làm việc đó, sau đó mới cần nghĩ đến việc hoàn thiện bản thân hay mục tiêu của mình. Chỉ khi hành động, cuộc sống mới đi vào đúng quỹ đạo để tạo nên kỳ tích, cho dù hiện tại cuộc sống của bạn không được như mong muốn.

Thủ tướng Anh Benjamin Disraeli đã từng nói: "Hành động không chắc sẽ mang lại niềm vui, nhưng không hành động chắc chắn sẽ chẳng có niềm vui."

Ở Palestine có hai biển hồ rất khác nhau. Biển hồ thứ nhất là Galilee, nước biển trong xanh, mát rượi, có thể uống được. Không những cá rất thích bơi lội, mà con người cũng rất thích đến đây ngắm cảnh, du lịch. Xung quanh biển Galilee là những cánh đồng xanh mướt, con người xây nhà hoặc biệt thự gần đó để sinh sống.

Biển thứ hai là Biển Chết. Giống như cái tên của nó, ở đây không tồn tại sự sống. Nước biển ở đây không có màu và rất mặn, nếu uống phải con người sẽ mắc bệnh. Xung quanh biển không có loài cây nào, càng không có nhà cửa của con người.

Có một điều thú vị là nước ở hai biển này đều có chung một nguồn.

Vậy điều gì đã làm cho chúng khác biệt đến vậy?

Câu trả lời rất đơn giản: Một nơi thì nước lưu thông; còn một nơi thì nước tù đọng.

Nước sông Jordan đổ vào biển Galilee sau đó lại chảy xuống hạ nguồn và đổ vào sông khác. Còn nước sông Jordan sau khi đổ vào Biển Chết thì không chảy đi đâu nữa và trở nên tù đọng. Đây là nguyên nhân nó được gọi là Biển Chết.

Vận động mới mang lại sự thay đổi, vận động mới mang lại sự phát triển. Cuộc sống là như vậy. “Nói nhiều không bằng làm ít.” Bất cứ kế hoạch nào của người lãnh đạo đều phải biến thành hành động. Napoléon Bonaparte cũng từng nói: “Nghĩ được tốt là thông minh, lên kế hoạch tốt còn thông minh hơn nữa, nhưng thông minh nhất vẫn là làm được tốt.” Đừng do dự, bạn hãy hành động ngay thôi.

DÁM LÀM THỬ, DÁM MẠO HIỂM

Người lãnh đạo ngoài việc ra một quyết sách đúng đắn cũng cần có một chút tinh thần “mạo hiểm”. Mạo hiểm có thể khơi gợi sức sáng tạo và ý chí đấu tranh, cổ vũ tinh thần của con người. Hơn nữa, đây là đặc điểm có tính lan truyền. Nếu tổng giám đốc dám mạo hiểm thì mới cổ vũ tinh thần, ý chí dám mạo hiểm cho các giám đốc dưới quyền và nhân viên.

Chúng ta có thể học được những kinh nghiệm dám mạo hiểm và thành công từ câu chuyện của Mary Kay(4). Ở công ty mỹ phẩm Mary Kay, có một câu cách ngôn được mọi người trong công ty truyền miệng: “Thất bại sẽ giúp bạn làm được việc lớn.” Mary cho rằng, để nhân viên của mình mạo hiểm và cho phép họ phạm sai lầm là điều rất quan trọng. Đây là con đường giúp người ta tiến bộ và khơi gợi tinh thần sáng tạo.

Lúc đầu, bà gặp thất bại tại hội chợ mỹ phẩm đầu tiên do mình tổ chức. Khi đó bà chỉ cố gắng giới thiệu mặt hàng mỹ phẩm của mình cho những vị khách ghé thăm gian hàng. Bà hy vọng mình sẽ thành công với hội chợ đó và thu được lợi nhuận cao. Nhưng tối hôm đó tổng kết lại bà chỉ bán được hai, ba sản phẩm. Sau khi rời hội chợ, bà lái xe rẽ sang một góc phố, gục đầu trên vô lăng và bật khóc. Bà tự hỏi: “Bọn họ sao thế nhỉ? Tại sao họ không mua những loại mỹ phẩm tuyệt vời này?” Bà cảm thấy sợ hãi. Bà hoài nghi về sự mạo hiểm của mình. Bà lo lắng bởi bà đã dốc hết tài sản tiết kiệm vào công ty. Bà tự hỏi: “Mary, mày sai ở đâu vậy?” Câu hỏi này đã làm bà bừng tỉnh. Bà chưa hề mời đặt hàng, bà đã quên mất việc quảng cáo sản phẩm trên các phương tiện thông tin và nhận đơn đặt hàng từ khách, bà chỉ giới thiệu hàng với những khách hàng tự tìm đến mua hàng. Chúng ta dễ dàng đoán ra rằng, bà sẽ không mắc phải sai lầm tương tự tại hội chợ lần thứ hai.

Mary đã thất bại, hơn nữa lần thất bại đó khiến bà lo lắng không yên. Nhưng sau khi phân tích nguyên nhân, kết quả, bà đã rút ra được bài học. Bà kể đi kể lại không biết bao nhiêu lần cho nhân viên công ty nghe câu chuyện này, vì bà muốn họ biết bà đã thất bại trong lần đầu tiên tổ chức hội chợ, nhưng bà không hề bỏ cuộc. Thất bại lần đó đã giúp bà thành công trong sự nghiệp. Bà tin rằng cuộc sống là một chuỗi những sự mạo hiểm và thất bại. Con người chỉ thỉnh thoảng đạt được thành công. Vấn đề quan trọng là chúng ta phải liên tục trải nghiệm và dám mạo hiểm.

Chúng ta rất thận trọng khi từ chối những đề nghị không hợp lý, bởi vì chúng ta biết rõ, những đề nghị đó đã được cân nhắc cẩn thận, và vì chúng ta biết từ chối là một vấn đề hết sức nhạy cảm. Nếu phê bình những đề nghị của nhân viên trong công ty, chúng ta sẽ làm tổn thương đến lòng tự trọng của họ, vì thế họ sẽ không bao giờ còn đưa ra ý kiến gì nữa. Nhận thức được điểm này, người lãnh đạo phải tỏ lòng biết ơn những người đã đề xuất ý kiến.

Nếu muốn phát động phong trào đổi mới trong công ty, chúng ta phải chấp nhận một sự thật là: không phải ý tưởng nào cũng sẽ được đón nhận. Trên thực tế, một kế hoạch mới giàu tính sáng tạo thường khiến mọi người phấn chấn, nhưng rất có thể sau khi đưa vào thực hiện lại khiến chúng ta thất vọng. Đã từng có người đề xuất ý kiến "buôn bán kiểu mẫu hộp" với công ty Mary Kay, đó là một hệ thống giúp những nhân viên bán hàng ghi nợ và sắp xếp thời gian làm việc. Ý kiến đã được đón nhận, hệ thống đi vào hoạt động, nhưng trong quá trình thực hiện công ty phát hiện ra rằng chi phí quá lớn, nhân viên bán hàng cho rằng nó quá phức tạp, bởi vậy họ đã từ chối sử dụng hệ thống đó. Cho dù không được triển khai tiếp, nhưng người đề xuất ý kiến lại không hề bị đối xử lạnh nhạt. Bởi nếu làm như vậy, sẽ làm tổn thương đến tính tính cực của những người đưa ra suy nghĩ giàu tinh thần sáng tạo đổi mới cho công ty.

Tuổi tác cũng liên quan tới tinh thần mạo hiểm. Kinh nghiệm càng phong phú thì con người càng thận trọng, tài sản càng nhiều thì con người càng muốn có cuộc sống ổn định. Đó là đặc điểm cơ bản trong tính cách của con người. Nếu trong cuộc sống chúng ta càng có được nhiều thành quả, thì chúng ta càng muốn được hưởng những thành quả đó. Tuy vẫn là con người đó, nhưng chúng ta đã trở nên không muốn mạo hiểm nữa, cũng không còn hiếu thắng nữa. Có thể chúng ta sẽ phát hiện ra rằng bản thân đã có khuynh hướng bảo thủ, thận trọng. Đó là điều rất nguy hiểm. Bởi vậy, nếu vẫn còn tinh thần mạo hiểm, thì chúng ta đừng giữ quy tắc cũ, đừng quá thận trọng. Đối với doanh nghiệp, đặc biệt là trong các ngành mà khoa học kỹ thuật hiện đại phát triển như vũ bão, việc tránh mạo hiểm thường sẽ mang lại hậu quả khôn lường. Những lãnh đạo có kinh nghiệm càng cần phải khuyến khích nhân viên sáng tạo và mạo hiểm. Đa số lãnh đạo cấp cao đều ý thức được tầm quan trọng của trách nhiệm đó. Nhưng họ không ý thức được rằng, bản thân mình đã không còn muốn mạo hiểm nữa. Để tránh tình trạng đó, khi chúng ta càng lên cao, chúng ta lại càng phải ý thức hơn nữa việc tăng thêm tinh thần mạo hiểm.

Người lãnh đạo lúc nào cũng tránh mạo hiểm, sợ thất bại là người luôn lừa dối mình và lừa dối người khác, làm mất đi cơ hội tốt của mình và sự phát triển của đơn vị. Không những tước đoạt cơ hội làm việc của nhân viên, mà họ còn khiến cho doanh nghiệp không thể hoạt động bình thường.

KHÔNG MẠO HIỂM THÌ KHÔNG THỂ THÀNH CÔNG

Trong các ngành nghề hiện nay, có lẽ ngành phải hứng chịu rủi ro lớn nhất là thương mại quốc tế vì hàng ngày luôn phải đối mặt với vấn đề được hay mất. Nhưng đó cũng là ngành

nghề dành cho những người ưa mạo hiểm để thành công. Kurt Owen là người dám mạo hiểm. Ông lựa chọn xuất nhập khẩu nguyên liệu và thành phẩm từ sắt thép làm mục tiêu phấn đấu của mình.

Kurt sinh ra tại Mỹ, nhưng từ nhỏ ông theo cha mẹ đến sinh sống tại Đức. Khi học đại học ở Đức, ông theo học chuyên ngành về nghiên cứu sắt thép. Năm 26 tuổi, sau khi về New York, ông đã bắt đầu sự nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh sắt thép.

Nghĩ lại quãng thời gian khởi nghiệp, Kurt nói: "Việc kinh doanh trong lĩnh vực sắt thép cần một khoảng thời gian khá dài. Từ trước đến nay ngành này luôn nằm trong tay các doanh nghiệp nhà nước. Vì thế, một người ngoài như tôi khó mà có được thị trường. Nhưng tôi không thay đổi ý định ban đầu của mình, vì tôi tin rằng vẫn còn có cách để thành công và thực tế tôi đã thành công."

Câu nói "Tôi tin rằng vẫn còn có cách để thành công" đã mang lại dũng khí và nghị lực cho Kurt. Ông đã thành lập công ty với lòng kiên định đó.

Nhưng bước đầu thành công không có nghĩa là con đường phía sau hoàn toàn bằng phẳng. Sau khi công ty được thành lập, khi mọi việc sắp đi vào đúng quỹ đạo thì chiến tranh nổ ra. Kurt phải nhập ngũ. Sự nghiệp của ông đành phải gác lại. Nhưng ngay sau khi chiến tranh kết thúc, ông lập tức bắt tay lại từ đầu, ông lại vật lộn trên thương trường. Lần này, Kurt mở rộng quy mô kinh doanh với rất nhiều sản phẩm từ sắt thép. Ông đã dành không dưới nửa năm để bôn ba, tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường, thậm chí vượt ngàn dặm xa xôi để đến các quốc gia khác thương thảo với khách hàng. Nhiều năm nay, cuộc sống của ông gắn liền với sáu ngày làm việc một tuần, một ngày làm việc 12 tiếng đồng hồ. Sự vất vả đó vượt xa những người khác, thế nhưng ông vẫn luôn đầy lòng quyết tâm.

Hiện tại, công ty của Kurt có quy mô kinh doanh khoảng 10 triệu đôla một năm, với lợi nhuận khoảng trên 1 triệu đôla, trung bình mỗi năm ông kiếm được hơn 400 nghìn đôla.

Có thể nói, công ty của Kurt kinh doanh rất thành công. Nếu ông không có tinh thần mạo hiểm ban đầu thì không có được thành quả ngày hôm nay. Nhưng nếu chỉ có tinh thần mạo hiểm thôi là chưa đủ. Để tiếp tục phát triển sự nghiệp, ông phải tìm hiểu phương thức kinh doanh của các đối thủ, luôn chú ý đến tình hình thị trường, dự đoán sự thay đổi của giá cả, đồng thời chuẩn bị sẵn nguồn vốn để có thể sử dụng bất cứ lúc nào.

Kinh doanh giống như đánh bạc, tính rủi ro rất cao. Cơ hội thành công và thất bại là ngang nhau, đặc biệt là thị trường quốc tế luôn tiềm ẩn nguy cơ. Nếu thành công, chúng ta sẽ được rất nhiều, ngược lại, chúng ta sẽ không một xu dính túi.

Kurt luôn sẵn sàng chấp nhận thử thách, nên ông đã nắm bắt được mọi cơ hội và vận may để tiến bước mà không hề sợ hãi.

Để có lợi nhuận, trước tiên chúng ta phải đầu tư. Muốn có cơ hội, chúng ta phải hy sinh

thời gian, thu nhập, cuộc sống ổn định, sự hưởng thụ... Chúng ta phải luôn trong tư thế chuẩn bị sẵn sàng để nắm bắt cơ hội bất cứ khi nào nó xuất hiện. Sau khi nắm bắt được cơ hội, nguy cơ vẫn luôn tiềm ẩn, vì thế chúng ta phải luôn cẩn thận, phải luôn sẵn sàng ứng phó với những tình huống có thể xảy ra và giành chiến thắng. Nếu rút ra những bài học kinh nghiệm để làm chủ bản thân, chúng ta có thể tránh được một số trở ngại. Khi đã quen với những trở ngại, khó khăn, dần dần chúng ta sẽ biết cách nắm bắt cơ hội để phán đoán chính xác hướng đi của mình. Những người sợ thất bại hoặc không dám làm lại sau thất bại sẽ không thể nhìn thấy cơ hội ẩn chứa đằng sau thất bại đó.

Những người không dám mạo hiểm là những người không thể có được thành công. Đó là chân lý bất diệt. Nếu cơ hội thành công và thất bại là ngang nhau, vậy chúng ta hoàn toàn có thể thử lại lần nữa sau khi thất bại.

ĐỐI PHÓ VỚI NGUY CƠ TỤT HẬU

Công nghệ phát triển càng nhanh, cạnh tranh càng khốc liệt. Xã hội càng phát triển thì những khó khăn và nguy cơ mà doanh nghiệp gặp phải càng nhiều.

Trước đây một cỗ máy mua về có thể sử dụng được mười năm, thì nay sử dụng hiệu quả cũng chỉ được một năm rưỡi. Tuy một số sản phẩm mới được thị trường đánh giá cao, nhưng cuối cùng cũng bị một sản phẩm mới khác đánh bại và trở thành đồ phế thải.

Điều đó buộc công ty phải ngừng sản xuất những sản phẩm cũ, loại bỏ máy móc lỗi thời, thay đổi thiết bị tân tiến hơn để sản xuất ra sản phẩm mới, duy trì hoạt động kinh doanh. Tất cả những sự thay đổi đó khiến công ty bị tổn hại rất lớn.

Trong hoàn cảnh chung như vậy, doanh nghiệp phải gánh trách nhiệm sáng tạo. Trách nhiệm đó rất nặng nề, và việc kinh doanh cũng ngày càng khó khăn. Những người đang thành công cũng không dám chắc ngày mai mình có còn được như vậy nữa hay không. Một nhà lãnh đạo thông minh phải luôn cảm thấy nguy cơ tiềm ẩn đang thường trực, phải tính đến những yếu tố bất lợi có thể xuất hiện trong tương lai và phải làm ngay những việc cần làm để ứng phó với những nguy cơ đó. Để chậm trễ một khoảnh khắc là chúng ta có thể chuốc lấy thất bại rất lớn.

NHANH HƠN NGƯỜI KHÁC MỘT BƯỚC

Tục ngữ có câu: “Rèn sắt khi còn nóng”, “Phơi cỏ khô khi trời nắng”. Người lãnh đạo ra tay nhanh thường sẽ nắm bắt được thời khắc quyết định sự thành bại. Chỉ trong vài phút ngắn ngủi, chúng ta đã có thể quyết định được thành công hay thất bại, kết quả sẽ khác xa nhau một trời một vực.

Napoléon Bonaparte rất coi trọng “thời khắc vàng”. Ông biết mỗi trận đánh đều có “thời điểm quyết định”. Nếu nắm bắt được thời điểm đó ông sẽ giành thắng lợi, chỉ cần do dự một

giây thôi thì sẽ chuốc lấy thất bại thảm hại. Ông nói, sở dĩ ông có thể đánh thắng quân Áo là do quân Áo không biết đến giá trị của 5 phút mang tính quyết định. Nhưng trong trận Waterloo, vào buổi sáng định mệnh đó, Napoléon đã thất bại nặng nề chỉ vì ông và thống chế Grouchy chậm mất 5 phút. Chính vài phút chậm trễ đó đã khiến cho Napoléon bị đày lên đảo St. Helena để hồi tưởng về cuộc đời thăng trầm của mình.

Nguyên tắc ra tay nhanh cũng phù hợp với thương trường. Chúng ta phải hành động trước để là người đầu tiên chiếm lĩnh thị trường.

Trong các triệu phú ở Trung Quốc, có một nhân vật nổi tiếng bước ra từ ngành xây dựng ở Hắc Long Giang. Đó là Lý Hiểu Hoa, chủ tịch hội đồng quản trị tập đoàn Hoa Đạt. Hiện trong tay ông có 1,8 tỉ Nhân dân tệ. Bí quyết làm giàu của ông chính là "đi tiên phong".

Đầu thập kỷ 80 của thế kỷ 20, một số tiểu thương tìm đến vùng đất Quảng Châu. Khi tới phố Cao Địa, họ tìm mua áo phông, quần bò, rồi trở về quê nhà bán lại kiếm được khá nhiều tiền.

Lần đầu tiên đến phố Cao Địa, Lý Hiểu Hoa lại quan tâm tới một mặt hàng khác: máy làm thạch lạnh.

Chiếc máy có kiểu dáng mới mẻ, tính năng độc đáo. Khi ăn thạch được làm từ chiếc máy đó, khách hàng cảm thấy mát lạnh, rất dễ chịu. Chiếc máy lại chưa hề xuất hiện tại Bắc Kinh, thành phố có số dân hơn 1 triệu người.

Với tầm nhìn sắc bén, Lý Hiểu Hoa đã nhắm vào chiếc máy đó. Chiếc máy rất đắt, có giá 4.000 Nhân dân tệ. Đó dường như là toàn bộ số tiền mà Lý Hiểu Hoa có trong tay khi tới Quảng Châu, nhưng ông đã quyết định mua chiếc máy đó.

Khi xuất hiện tại Bắc Đới Hà, một khu du lịch nổi tiếng, chiếc máy đã cuốn theo một trào lưu mới. Những khách du lịch nhễ nhại mồ hôi xếp hàng dài để mua thạch. Lý Hiểu Hoa đã kiếm được hơn 100.000 Nhân dân tệ.

Chính vào lúc mùa hè nóng nực sắp kết thúc, ông lại quyết định bán nó đi.

Bạn bè ông đều ngạc nhiên: "Vẫn còn là mùa hè mà, tiền đang về như nước, nó như cái máy in tiền, sao lại bán nó đi chứ? Sao dại thế!"

Nhưng Lý Hiểu Hoa thấy rằng, chiếc máy giúp ông kiếm được nhiều tiền như vậy vì nó là chiếc máy đầu tiên. Những người có đầu óc nhạy bén sẽ nhanh chóng nhận ra cơ hội này. Mùa hè năm sau tại Bắc Đới Hà sẽ xuất hiện cả trăm chiếc máy như thế, lúc đó sức cạnh tranh quả là khốc liệt.

Đúng như ông dự đoán, mùa hè sau đó tại Bắc Đới Hà, đâu đâu cũng có máy làm thạch. Tuy người ta vẫn rất thích thạch, nhưng không còn cảnh xếp hàng dài nữa.

Lý Hiểu Hoa thật biết nhìn xa trông rộng khiến bạn bè rất khâm phục.

Ông đã dùng tiền kiếm được để mua một chiếc máy quay phim và một máy chiếu phim màn ảnh rộng. Khi lần đầu tiên xuất hiện tại Tần Hoàng Đảo, chiếc máy đã tạo nên một trào lưu chiếu phim, phòng chiếu phim luôn chật kín người, giá mỗi vé vào xem là 10 Nhân dân tệ.

Một lần nữa, tiền lại chảy vào túi Lý Hiểu Hoa, ông đã kiếm được hàng trăm nghìn Nhân dân tệ.

Từ câu chuyện của ông, chúng ta có thể thấy rằng, ra tay nhanh, đi tiên phong, chiếm lĩnh thị trường thì sẽ kiếm được số tiền rất lớn.

Để làm được như vậy, chúng ta phải không được hài lòng với hiện tại, phải có được tầm nhìn xa và khắc phục được nhược điểm do dự, không quyết đoán. Đối với những người luôn dùng dằng không quyết định, thì biện pháp duy nhất là đưa ra quyết định thật nhanh. Nếu không, nhược điểm đó sẽ trở thành rào cản của thắng lợi.

THÓI QUEN KÉO DÀI THỜI GIAN

Chúng ta thường có thói quen kéo dài thời gian khi làm một việc gì đó, và thường thích hưởng thụ trước khi bắt tay vào hành động. Nhưng sau khi nghỉ ngơi chúng ta lại tiếp tục muốn nghỉ ngơi nữa, cho tới tận khi đã kết thúc thời hạn mà chúng ta vẫn chưa bắt đầu hành động. Việc kéo dài thời gian như vậy sẽ dẫn đến thất bại. Để sửa thói xấu ngủ nướng, bạn lên kế hoạch thức dậy vào lúc 6h30. Ngày thứ hai, khi đồng hồ báo thức gọi bạn dậy đúng vào lúc 6h30, bạn lại tự nhủ: "Ngủ thêm mười phút nữa thôi." Đợi đến khi bạn tỉnh dậy thì đã đến lúc đi làm. Kế hoạch của bạn tan thành mây khói chỉ vì có thói quen kéo dài thời gian.

Ai cũng biết việc kéo dài thời gian có ảnh hưởng không tốt, nhưng cứ đến lúc phải hành động thì chúng ta lại mắc phải tật xấu đó. Chúng ta thường tìm cớ để đổ lỗi cho những sai lầm của mình. Có ba loại lý do mà chúng ta hay tìm đến là:

1. Cho là "Chưa chuẩn bị đầy đủ"

Nếu như tất cả mọi việc đều giống như phóng tên lửa, trước khi phóng, mọi thiết bị, trình tự đều phải được chuẩn bị kỹ càng, thì lý do này là hợp lý.

Nhưng trong rất nhiều công việc nếu lúc nào chúng ta cũng phải chờ đến khi mọi thứ được chuẩn bị đầy đủ rồi mới hành động, thì rất có thể chúng ta sẽ mất cơ hội. Khi doanh nghiệp của bạn sắp sản xuất một lô hàng đang bị thiếu hụt trên thị trường, nhưng nguyên liệu không đủ mà phải nhập từ nơi khác về, là tổng giám đốc, bạn có đợi đến khi có đầy đủ nguyên liệu mới cho sản xuất không? Câu trả lời tất nhiên là không. Bạn sẽ tận dụng nguồn nguyên liệu đã có để cho sản xuất trước một số lượng nhất định, đồng thời trong thời gian đó cho nhập thêm nguyên liệu từ nơi khác về. Nếu đợi đến khi có đầy đủ nguyên liệu mới sản xuất thì rất có thể hàng hóa đang bị thiếu trên thị trường đã trở thành hàng tồn kho

mất rồi.

Lấy lý do chưa chuẩn bị đầy đủ để không hành động sẽ chỉ làm kế hoạch của chúng ta bị chậm trễ và đánh mất cơ hội mà thôi. Trong hoàn cảnh đó, cách tốt nhất là tận dụng những điều kiện đã có để bắt đầu hành động, vừa hành động vừa tìm kiếm hoặc đợi chờ điều kiện chín muồi.

Có những người luôn nói rằng "điều kiện chưa đủ", nhưng thực tế chưa hẳn đã như vậy. Họ hoặc là những người bảo thủ, cứng nhắc, hoặc là những người lười biếng. Kết quả cuối cùng của họ là bỏ lỡ mất thời cơ.

2. Cho là "Hành động sẽ không kịp"

Đây dường như là một lý do rất hợp lý. "Không phải là tôi không muốn hành động, mà là hành động cũng không có ích lợi gì, vậy thì còn hành động làm gì nữa?" Chính những cách nghĩ này đã khiến rất nhiều cơ hội bị bỏ lỡ.

Trên thực tế, hành động không lúc nào là muộn. Có thể trước đó chúng ta đã bỏ lỡ cơ hội, điều kiện tốt, hoặc những hành động sai lầm của chúng ta đã gây ra một vài hậu quả nào đó, nhưng trong tình huống đó, chúng ta chỉ có một con đường duy nhất là hành động. Nếu không chúng ta phải từ bỏ hoặc thất bại.

Mục đích của hành động là tìm lại những cơ hội và điều kiện đã mất để bù đắp thiệt hại và sai lầm, để công việc quay trở về trạng thái bình thường hoặc để tạo điều kiện cho hành động. Cho dù có đánh mất cơ hội, có mắc phải sai lầm, nhưng nếu không tìm cách cứu vãn thì chúng ta đã liên tiếp phạm sai lầm.

Có đúng là không kịp hành động không? Những người quá bi quan, luôn mất niềm tin vào bản thân mình mới nói như vậy. Những người viết chữ xấu sau một thời gian luyện tập đã than vãn rằng: "Thành thói quen rồi, không sửa được nữa." Trên đời này không có việc gì là không thể làm được, cũng không có hành động nào không kịp làm, chỉ cần bạn bắt đầu hành động ngay và kiên trì đến cùng, bạn sẽ tạo ra những kỳ tích.

"Không kịp" là cách suy nghĩ tiêu cực. Chúng ta phải tin vào bản thân mình, tin rằng mình có khả năng lấy lại những gì đã mất. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có hy vọng thành công. Từ bỏ chính là thất bại.

3. Cho là "Việc đó tôi không thích làm"

Chúng ta rất khó có hứng thú đối với những việc bản thân không thích làm. Nhưng là người lãnh đạo, có những việc bạn không thích nhưng vẫn phải làm, thậm chí là không thể không làm.

Có một cách có thể giúp chúng ta đối phó với vấn đề này. Đó là hãy bắt tay vào làm trước khi nghĩ đến việc mình rất ghét công việc đó. Nếu không, bạn càng để lâu, bạn càng thấy ghét và càng khó để hoàn thành công việc đó.

Đừng tìm đường thoái lui cho mình. Đừng nói những câu kiểu như "Vẫn còn có lần sau", "Vẫn còn thời gian". Bạn nên biết rằng, sau khi đã lên kế hoạch thì bạn không còn đường rút lui, bạn chỉ có một lựa chọn duy nhất là hành động.

KHẮC PHỤC TÍNH LƯỜI BIẾNG

Trên con đường đi đến thành công, bạn phải có trách nhiệm với chính bạn và mục tiêu của bạn. Bạn phải khắc phục tính lười biếng để kiên quyết hành động. Mỗi tối trước khi đi ngủ, bạn nên đánh giá lại những việc mình đã làm trong ngày. Bạn hãy nói với bản thân rằng: "Việc này rất tốt, việc kia rất tuyệt. Việc đó dường như không tốt lắm..." Những lúc đó, bạn có thể phát hiện ra sai lầm của mình để kịp thời điều chỉnh, sửa chữa. Trong quá trình tự nhìn nhận lại mình, bạn sẽ cảm thấy vui vẻ và tự tin hơn, bởi vì bạn ngày càng đến gần mục tiêu của mình.

Lười biếng là kẻ thù của thành công. Ai muốn thành công đều phải đấu tranh với lười biếng. Cây đại thụ của nền văn học thế giới Lev Tolstoy khi còn trẻ là một người lười biếng. Để khắc phục nhược điểm đó, ông đã lựa chọn cách làm như sau: Tập thể dục hàng ngày và viết nhật ký vào mỗi tối trước khi đi ngủ. Cả hai việc đó ông đều duy trì đến tận những năm 80 tuổi, thậm chí bốn ngày trước khi qua đời ông vẫn viết nhật ký. Chính việc kiên trì khắc phục tính lười biếng đã giúp ông hình thành thói quen siêng năng, và thế giới mới có được một nhà văn lớn với những tác phẩm kiệt xuất như *Phục sinh, Anna Karenina, Chiến tranh và hòa bình*.

Để khắc phục tính lười biếng, ngoài việc tự nhìn nhận lại mình hàng ngày, chúng ta còn phải làm được bốn việc sau.

1. Luôn nghĩ tới mục tiêu của mình

Đây là cách tốt nhất để khắc phục tính lười biếng. Có rất nhiều người cả đời không làm được việc gì lớn bởi họ không có một mục tiêu để phấn đấu. Họ không cảm nhận được giá trị của cuộc sống nên tìm mọi thú vui để giết thời gian cho đến tận lúc sức đã tàn.

2. Loại bỏ mọi lý do

Một nguyên nhân quan trọng hình thành nên tính lười biếng là tìm mọi lý do cho bản thân. Có người nói: "Nếu cho tôi thời gian, tôi sẽ làm được một việc gì đó. Nhưng tiếc rằng tôi không có thời gian." Người khác thì nói: "Nếu trình độ văn hóa của tôi cao hơn chút nữa, nhất định tôi sẽ làm tốt hơn anh, nhưng đáng tiếc trình độ văn hóa của tôi thấp quá." Lại có người nói rằng: "Nếu tôi có thể trẻ hơn vài tuổi, tôi sẽ thành công." Ai cũng đều có rất nhiều lý do. Vấn đề là ở chỗ chúng ta cam chịu bị những lý do đó chi phối hay chủ động để loại bỏ chúng.

Nhà sử học của Trung Quốc Ngô Hàm cũng đã từng viện ra rất nhiều lý do. Trong nhiều năm, ông đã quen với cuộc sống ban ngày đi làm, đi họp. Ông nói rằng mình chỉ có thể viết

lách vào buổi tối. Thực ra, ban ngày ông cũng không quá bận đến thế, ông vẫn có những lúc rảnh rỗi. Nhưng vì lý do đó mà ông đã lãng phí rất nhiều thời gian. Sau này, ông đã hiểu ra vấn đề. Ông viết bất cứ khi nào có thể, cho dù đó là ban ngày hay ban đêm. Và ông đã viết được rất nhiều vào ban ngày. Kinh nghiệm đó cho thấy, tính lười biếng hoàn toàn có thể khắc phục được, chỉ cần chúng ta quyết tâm loại bỏ mọi lý do.

3. Bắt đầu từ những việc cụ thể

Muốn khắc phục tính lười biếng, chúng ta phải có quyết tâm và nghị lực, phải bắt đầu từ những việc cụ thể. Thời Đông Hán, có một người tên là Trần Phiên khi còn nhỏ rất lười biếng, đến nỗi chưa bao giờ quét nhà. Một hôm, một người bạn của cha ông đến chơi, chất vấn Ông: “Sao có khách đến mà con không quét dọn nhà cửa?” Trần Phiên trả lời: “Nam nhi đại trượng phu, thì phải lo việc thiên hạ, chứ sao lại chỉ quét nhà quét cửa?” Người bạn của cha nói: “Quét nhà là việc đơn giản mà cháu không làm được thì làm sao lo được việc lớn như việc thiên hạ?” Thực tế đã chứng minh điều đó. Không làm việc nhỏ thì không thể làm việc lớn.

4. Hình thành thói quen làm việc và nghỉ ngơi đúng giờ

Những người lười biếng đều không có thói quen tốt trong công việc và cuộc sống. Nếu chúng ta hình thành được thói quen làm việc và nghỉ ngơi đúng giờ, chúng ta sẽ khắc phục được tính lười biếng. Nhà triết học nổi tiếng người Đức Kant[(5)] khi giảng dạy tại trường đại học Konigsberg hàng ngày đều thức dậy, viết bài, giảng bài đúng giờ. Ông đã kiên trì thói quen đó trong 30 năm. Ông có thói quen đi bộ, bất kể nắng hay mưa, cứ đúng 3h30 chiều là ông chống gậy đi dạo. Hàng xóm đều lấy thời gian ông đi dạo làm chuẩn để chỉnh lại đồng hồ. Có thể thấy rằng, hình thành thói quen làm việc và nghỉ ngơi đúng giờ là hết sức quan trọng đối với việc khắc phục tính lười biếng.

Chương III

TỰ TIN

Tin rằng mình làm được thì sẽ làm được

✷ *Niềm tin càng lớn, thành công càng cao.*

✷ *Sức mạnh lớn nhất xuất phát từ chính chúng ta, kẻ thù lớn nhất của chúng ta cũng chính là chúng ta.*

✷ *Cách để tạo nên sự tự tin nhanh nhất và chính xác nhất chính là làm việc mà chúng ta sợ làm.*

ĐƯỢC SINH RA Ở ĐỜI, BẠN ĐÃ LÀ NHÀ VÔ ĐỊCH

Bạn có bao giờ nghĩ rằng mình đã chiến thắng rất nhiều đối thủ trước khi ra đời không?

Bạn là một người đặc biệt. Để được sinh ra, bạn đã phải đấu tranh rất nhiều. Bạn hãy thử nghĩ xem, hàng triệu tinh binh đã phải tham gia trận chiến, trong đó chỉ có một tinh binh chiến thắng, để rồi sinh ra bạn. Đây là một trận chiến quy mô lớn vì một mục tiêu duy nhất, đó là một quả trứng. Mục tiêu đó còn nhỏ hơn cả đầu mũi kim, còn các tinh binh thì cũng nhỏ đến mức phải phóng to lên hàng nghìn lần chúng ta mới có thể nhìn thấy bằng mắt thường. Sự sống của bạn đã được quyết định trên chiến trường nhỏ bé đó.

Mỗi tinh binh đều được cấu tạo từ 23 nhiễm sắc thể, nhân noãn cũng gồm 23 nhiễm sắc thể. Mỗi nhiễm sắc thể đều được cấu tạo từ những hạt nhỏ hình cầu liên kết lại với nhau. Mỗi hạt nhỏ đó lại chứa hàng trăm gen di truyền.

Toàn bộ vật chất và khuynh hướng di truyền trong nhiễm sắc thể của tinh trùng là do người bố cung cấp. Toàn bộ vật chất và khuynh hướng di truyền trong nhiễm sắc thể của trứng là do người mẹ cung cấp. Một tinh trùng đặc biệt, nhanh nhất và khỏe nhất trở thành kẻ chiến thắng để kết hợp với trứng và hình thành nên một tế bào sống nhỏ bé.

Mầm sống này phải được nuôi dưỡng 9 tháng 10 ngày trong tử cung của mẹ. Mầm sống đó phải đối mặt với rất nhiều nguy cơ từng phút, từng giây. Chỉ khi vượt qua được những trở ngại, mầm sống đó mới giành được thắng lợi cuối cùng.

Cuộc sống mới đã bắt đầu. Bạn đã trở thành người chiến thắng. Nhưng bạn sẽ vẫn phải đối mặt với những cuộc chiến tương tự. Để đạt được mục tiêu của mình, bạn phải đúc rút được những kinh nghiệm, từ đó có được sức mạnh và khả năng cần thiết.

Bạn vốn dĩ đã là nhà vô địch. Những trở ngại và khó khăn hiện tại cũng không bằng 1/10 những gì bạn đã trải qua trong cuộc chiến để trở thành một con người. Lẽ nào bạn không có đủ tự tin để đối mặt với những khó khăn và trở ngại đó?

ÁM THỊ TÍCH CỰC

Sức mạnh lớn nhất xuất phát từ chính chúng ta, kẻ thù lớn nhất của chúng ta cũng chính là chúng ta. Ám thị sẽ tạo ra một sức mạnh to lớn. Ám thị tiêu cực sẽ có thể dẫn đến cái chết, nhưng ám thị tích cực lại mang đến cho con người sự tự tin để khắc phục khó khăn và đi tới thành công.

Các nhà tâm lý học hiện đại đã có một thí nghiệm nổi tiếng. Họ tìm một tử tù làm đối tượng của thí nghiệm. Họ bảo với anh ta rằng, họ sẽ dùng dao cắt đứt động mạch của anh ta, anh ta sẽ chết khi không còn máu trong người. Sau khi người tử tù đồng ý tiến hành thí nghiệm đó, anh ta bị trói lại và bị bịt mắt. Sau đó những người tiến hành thí nghiệm nói với anh ta rằng, họ bắt đầu cắt đứt động mạch của anh ta. Nhưng thực tế, bác sĩ chỉ rạch một đường trên cổ tay anh ta. Họ để một thiết bị cho nước chảy nhỏ giọt bên cạnh, để người tử tù ngỡ rằng máu anh ta đang chảy. Lúc đầu, khi nghe thấy tiếng nước chảy nhanh, anh ta giãy giụa và tỏ ra rất đau đớn. Nhưng dần dần, các bác sĩ giảm tốc độ chảy của nước xuống, người tử tù đã không còn giãy giụa nữa. Bởi anh ta ngỡ rằng máu mình sắp cạn. Anh ta đã tắt thở khi nước trong thiết bị sắp ngừng chảy.

Thí nghiệm đã cho thấy tác dụng của việc ám thị. Trong trường hợp này, tác dụng của ám thị mang tính tiêu cực, nên được gọi là ám thị tiêu cực. Chúng ta hãy xem ví dụ về ám thị tích cực. Tại thế vận hội dành cho sinh viên toàn thế giới diễn ra tại Kobe năm 1985, trước mỗi lần nâng mức xà, vận động viên người Liên Xô (cũ) Pakelin đều cúi xuống cài lại dây giày và anh đã lập kỷ lục về nhảy cao. Cho dù lúc đó dây giày đã buộc rất chắc, nhưng anh lại cởi nó ra và cài lại. Đây là thói quen của anh. Động tác tưởng như thừa đó lại có tác dụng "ám thị" rất lớn. Anh nói rằng, khi buộc xong dây giày, anh không nhìn thấy gì khác ngoài thanh xà ngang và anh nhảy qua với nỗ lực cao nhất.

Vậy, ám thị có tác dụng gì?

Đầu tiên, ám thị giúp trấn an tinh thần. Tâm lý của con người rất phức tạp và thường bị ảnh hưởng bởi thế giới bên ngoài. Đặc biệt là trong trường hợp đối kháng, cạnh tranh, nếu đối thủ đạt thành tích tốt, hoặc làm tốt hơn chúng ta, chúng ta sẽ rất căng thẳng. Vốn dĩ chúng ta có khả năng vượt qua đối thủ, nhưng do tâm lý, chúng ta không thể phát huy khả năng của bản thân. Khi đó ám thị có tác dụng loại bỏ những suy nghĩ không tích cực và trấn an tinh thần. Thứ hai, ám thị giúp chúng ta tập trung. Điều đó có liên quan mật thiết với tác dụng trấn an. Để thành công khi làm một việc nào đó, đặc biệt là khi việc đó tương đối

khó, thì sự tập trung cao độ là rất cần thiết. Chúng ta phải toàn tâm toàn ý làm thì mới thành công. Nhưng sự tập trung không phải điều dễ có được. Những người thiếu sự rèn luyện về tâm lý thường sẽ bị phân tán tư tưởng vào những lúc cần sự tập trung nhất. Vậy chúng ta phải làm thế nào đây? Chúng ta hãy học cách tự ám thị, có thể phương pháp này sẽ đem lại hiệu quả. Thứ ba, ám thị có tác dụng nhắc nhở. Một đại văn hào đã từng nói, khi sắp cãi nhau với người khác mà bạn đã chuẩn bị sẵn trong đầu một vài từ ngữ nào đó, bạn hãy thầm nhắc nhở mình rằng: "Tôi sẽ không nói ra những từ đó." Làm như vậy, bạn sẽ khó có thể cãi nhau được. Đó cũng là một cách ám thị, cách ám thị này nhắc nhở chúng ta không nên làm một việc nào đó. Khi sắp làm một việc gì đó mà lại xuất hiện tâm lý sợ hãi, căng thẳng, bạn có thể sử dụng phương pháp ám thị. Những người sợ đi một mình trong đêm tối có thể dùng phương pháp này để khích lệ bản thân.

Ám thị có rất nhiều lợi ích khác nhau, phạm vi sử dụng cũng rất rộng. Nhưng khi mới bắt đầu thường không có hiệu quả rõ rệt. Điều đó là bình thường. Vì việc điều chỉnh tâm lý không thể làm trong một sớm một chiều. Muốn để hoạt động tâm lý đi vào đúng quỹ đạo mình mong muốn, chúng ta phải có khả năng kiểm soát tâm lý. Để có được khả năng đó, chúng ta cần có thời gian. Chúng ta không nên bỏ cuộc chỉ vì chưa thấy hiệu quả hay chưa biết cách làm. Vạn sự khởi đầu nan. Ám thị phải trải qua một quá trình tương đối dài mới đạt được hiệu quả mà chúng ta mong muốn.

Dưới đây là năm nguyên tắc cơ bản khi bạn muốn học cách ám thị.

1. Đơn giản

Bạn hãy đặt ra cho mình một khẩu hiệu vừa đơn giản, vừa có sức mạnh như "Tôi ngày càng giàu có."

2. Tích cực

Điều này vô cùng quan trọng. Nếu bạn nói: "Tôi không muốn nghèo" thì từ "nghèo" sẽ để lại dấu ấn trong ý thức của bạn, đó là ám thị tiêu cực. Vì thế, bạn phải nói: "Tôi ngày càng giàu có."

3. Khả thi

Khẩu hiệu của bạn phải có tính khả thi, để tâm lý bạn không bị mâu thuẫn. Nếu bạn cảm thấy việc "sẽ kiếm được 1 triệu Nhân dân tệ trong năm nay" là điều khó có thể xảy ra, thì bạn hãy lựa chọn một con số khác nằm trong khả năng của bạn. Ví dụ như: "Tôi sẽ kiếm được 50 nghìn Nhân dân tệ trong năm nay."

4. Tưởng tượng

Khi đọc khẩu hiệu của mình, bạn phải thấy rõ ràng về tương lai của bạn khi mục tiêu đó thành hiện thực. Bạn sẽ không bao giờ giàu có, trừ phi bạn nhìn thấy được cảnh mình sẽ giàu có ra sao.

5. Cảm nhận

Muốn tưởng tượng về một sức khỏe như ý muốn, bạn phải có cảm giác khỏe mạnh, muốn tưởng tượng rằng bạn có thể làm giàu, bạn phải có sự cảm nhận về giàu có. Khi đọc khẩu hiệu của mình, bạn phải đưa cả tình cảm của mình vào đó. Nếu không sẽ không mang lại kết quả. Ý thức của bạn hoạt động dựa vào tư tưởng và cảm nhận.

KẺ THÙ LỚN NHẤT LÀ CHÍNH MÌNH

Đối với người lãnh đạo, có nhiều lúc công việc sẽ gặp trở ngại, nhưng nếu chúng ta lúc nào cũng chỉ nghĩ đến điều đó, lúc nào cũng cảm thấy đau khổ, hối hận, thì chúng ta không phải là nhà lãnh đạo thật sự. Là một người lãnh đạo, chúng ta phải có sức chịu đựng mạnh mẽ, phải thoát ra khỏi sự thất bại, khích lệ bản thân làm lại từ đầu, thậm chí lúc cần chúng ta có thể học theo tinh thần AQ[(1)].

Những lúc như vậy, chúng ta rất cần đến những câu nói có tác dụng động viên, khích lệ.

Một câu nói có thể làm chúng ta phấn chấn, nhưng cũng có thể làm cho chúng ta thất vọng hoàn toàn. Vì thế, uy lực của lời nói có sức mạnh rất lớn.

Dưới đây là những lời khuyên, hy vọng bạn sẽ tự cảm nhận và trải nghiệm:

- Chúng ta phải tự tạo ra công việc, chứ đừng chờ đợi người khác bảo phải làm gì.
- Chúng ta phải chủ động làm việc, chứ đừng đợi cấp trên nhắc nhở.
- Công việc vụn vặt chỉ khiến bạn tụt hậu, hãy tích cực làm những việc lớn.
- Dũng cảm đối mặt với những việc khó và tìm cách giải quyết, như vậy mới có thể tiến bộ.
- Không đạt được mục tiêu quyết không dừng lại, dù khó khăn đến đâu cũng không dễ dàng từ bỏ.
- Truyền cảm hứng cho mọi người xung quanh và nhận cảm hứng từ họ, đấy mới là sự cân bằng.
- Với kế hoạch lâu dài, chỉ có lòng kiên nhẫn, trí tuệ và sự nỗ lực mới có thể mang đến thành công.
- Không tin tưởng vào công việc thì kết quả đạt được cũng không khả quan.
- Đầu óc phải nhạy bén, xử lý công việc phải cẩn thận, không được có bất kỳ sơ suất nào.

Bạn đã làm được chín điều kể trên chưa?

Làm lãnh đạo, chúng ta phải nghiêm khắc với chính mình, có như vậy chúng ta mới tự tin đón nhận thử thách đồng thời trở thành tấm gương cho cấp dưới.

"Kẻ thù lớn nhất là chính mình."

"Kẻ thù" ở đây bao gồm hai nghĩa sau:

Một là nghiêm khắc với người khác, nhưng lại độ lượng với chính mình;

Hai là phủ định mình với thái độ tự ti. "Tôi không nghĩ ra cách nào cả" hay "Tôi không làm được."

Có người thích suy diễn lung tung, để rồi gây rắc rối cho chính mình, thậm chí làm cho mình thất vọng. Kết quả là, họ không giúp ích được gì cho bản thân, mà ngược lại, họ làm việc theo tình cảm, tự biến mình thành kẻ thù lớn nhất của chính mình.

Khi gặp khó khăn hay rắc rối, chúng ta nên xử lý với thái độ bình tĩnh và khách quan. Đối mặt với chính mình chính là việc làm khó nhất trong số đó. Một mặt chúng ta khoan dung với chính mình, mặt khác lại có những suy nghĩ tiêu cực và cảm thấy phiền não, thậm chí bắt đầu chán ghét bản thân và đánh mất sự tự tin.

Bạn nghĩ mình là người thế nào, bạn sẽ thành người như thế.

Nếu bạn nghĩ rằng: "Tôi làm việc gì cũng thất bại. Tôi là một người vô dụng." thì chắc chắn bạn sẽ không thể thành công khi làm bất cứ việc gì.

Trong cuộc đời, mỗi con người đều trải qua không ít lần thất bại, và cũng có nhiều lúc thành công. Nếu lúc nào chúng ta cũng chỉ nghĩ đến thất bại, chúng ta sẽ không bao giờ vượt qua được nó. Kẻ thù lớn nhất mãi mãi là chính chúng ta.

Một vị lãnh đạo của một tòa báo nổi tiếng đã chủ trương thường xuyên rèn luyện bản thân và luyện giác quan thứ sáu. Ông nói:

"Vận mệnh là một việc ngẫu nhiên, nhưng theo thống kê thực tế, những người may mắn thường gặp được rất nhiều chuyện may mắn trong suốt cuộc đời, những người kém may mắn cũng thường gặp phải nhiều chuyện đen đủi. Cuộc đời quả có sự khác biệt quá lớn."

Vận may và vận đen một nửa là do ngẫu nhiên, một nửa còn lại là do con người. Sau khi tiến hành điều tra đối với một người có vận may trên thương trường, người ta đã phát hiện ra rằng, người đó thuộc kiểu người không bảo thủ, biết thay đổi cho phù hợp với hoàn cảnh.

Vậy thì chúng ta có thể thấy rằng, kẻ thù lớn nhất chính là sự bảo thủ và tư tưởng luôn nghĩ đến thất bại của chúng ta.

LÀM NHỮNG VIỆC MÀ MÌNH SỢ

Bạn nghĩ gì thì sẽ có cái đó. Cách nhanh nhất, chính xác nhất để chinh phục nỗi sợ hãi, khống chế sự tự ti, tạo ra sự tự tin chính là làm những việc mà mình thấy sợ, cho đến khi chúng ta có được kinh nghiệm để thành công. Để làm được điều đó, trước tiên chúng ta phải nắm được những phương pháp sau.

1. Chọn chỗ ngồi ở phía trước

Bạn có bao giờ để ý rằng, ở phòng họp hay trong phòng học, những chỗ ngồi phía sau thường luôn có người lựa chọn trước không? Phần lớn những người ngồi phía sau đều mong muốn mình không "quá bị chú ý". Nguyên nhân là do họ thiếu tự tin.

Ngồi phía trước có thể giúp bạn tự tin. Bạn hãy thử cho đó là kế hoạch xem sao và bắt tay vào thực hiện ngay từ bây giờ. Ngồi phía trước sẽ trở thành trung tâm chú ý, nhưng bạn hãy nhớ rằng, mọi việc liên quan đến thành công cũng đều là tâm điểm.

2. Luyện nhìn thẳng vào người khác

Ánh mắt có thể tiết lộ cho chúng ta nhiều thông tin. Khi một người nào đó không nhìn thẳng vào bạn, bạn sẽ tự hỏi: "Người này muốn che giấu điều gì chăng? Anh ta sợ điều gì? Anh ta sẽ làm điều gì đó bất lợi cho mình chăng?" Việc không nhìn thẳng vào người khác thường có nghĩa là: tôi thấy tự ti bên cạnh bạn; tôi thấy không bằng bạn; tôi sợ bạn. Tránh ánh mắt của người khác có nghĩa là: tôi có cảm giác tội lỗi; tôi đã làm hoặc đã nghĩ đến việc mà tôi không muốn bạn biết; tôi sợ khi nhìn vào mắt bạn, bạn sẽ nhìn thấu tôi. Đó đều là những thông tin không tốt. Khi nhìn thẳng vào người khác có nghĩa là bạn đang nói với người đó: Tôi rất chân thành và ngay thẳng. Tôi tin rằng, những gì mà tôi nói với bạn đều là sự thật.

Bạn hãy để đôi mắt làm việc cho bạn, tức là hãy tập trung vào người khác. Làm như vậy không những bạn sẽ thấy tự tin mà bạn còn có thể giành được sự tín nhiệm của họ.

3. Tăng tốc độ đi bộ lên 25%

Quan sát mọi người đi bộ là một thú vui. Việc đó có thể khơi gợi nhiều điều. Rất nhiều nhà tâm lý học cho rằng, dáng đi uể oải, bước chân chậm chạp gắn liền với tâm trạng không vui về bản thân, về công việc và về mọi người. Anthony Robbins[(2)] cho rằng, thay đổi dáng đi và tốc độ đi có thể thay đổi được trạng thái tâm lý của con người. Nếu quan sát kỹ, chúng ta sẽ thấy, các động tác của cơ thể là kết quả của hoạt động tâm lý. Những người gặp phải trở ngại, bị từ chối thường có dáng đi uể oải chậm chạp, không tự tin.

Người bình thường sẽ có dáng đi bình thường, dáng đi đó như muốn nói "Tôi không thấy tự hào về bản thân."

Những người khác lại rất tự tin nên bước chân của họ rất nhanh, thậm chí giống như chạy. Bước đi của họ như nói với cả thế giới rằng: "Tôi phải đến một nơi quan trọng để làm một việc quan trọng; quan trọng hơn nữa là tôi sẽ thành công trong vòng 15 phút." Bạn hãy

ngẩng đầu, ưỡn ngực và đi nhanh hơn, bạn sẽ thấy mình tự tin hơn rất nhiều.

4. Luyện nói trước đám đông

Có rất nhiều người có tư duy nhạy bén, tư chất thông minh, nhưng lại không thể phát huy sở trường của mình để tham gia thảo luận với người khác. Không phải là họ không muốn tham gia, mà là do họ thiếu tự tin. Xét từ góc độ tích cực, nếu tận dụng cơ hội để nói ra ý kiến của mình, chúng ta sẽ tăng thêm sự tự tin, và lần sau chúng ta sẽ càng dễ phát biểu ý kiến. Vì vậy, hãy phát biểu ý kiến thật nhiều, đó chính là "vitamin" của sự tự tin.

Bất kể là tham dự hội nghị gì, chúng ta cũng đều nên phát biểu ý kiến, có thể là bình luận, cũng có thể là kiến nghị hoặc nêu vấn đề. Chúng ta cũng không nên là người phát biểu cuối cùng. Bạn hãy làm con tàu phá băng, hãy làm người đầu tiên phá tan sự im lặng.

5. Cười thật tươi

Trên thực tế cười là liều thuốc quý để điều trị bệnh thiếu tự tin. Tuy nhiên, vẫn còn có rất nhiều người không tin vào điều đó. Bởi vì khi sợ hãi, họ chưa bao giờ thử cười. Nụ cười có thể làm giảm đi tâm trạng u uất, có thể hóa giải tình thế căng thẳng giữa hai bên. Nếu bạn nở một nụ cười chân thành với một người nào đó, người đó sẽ không thể giận bạn được.

Anthony Robbins đã kể lại câu chuyện của chính mình: "Một hôm, tôi dừng xe tại ngã tư khi đèn đỏ, bỗng "rầm" một tiếng, hóa ra người lái chiếc xe đằng sau do đạp trượt phanh nên đã đâm vào thanh chắn phía sau xe tôi. Từ gương chiếu hậu, tôi thấy anh ta xuống xe. Tôi cũng xuống xe với tư thế chuẩn bị mắng anh ta một trận. Nhưng thật may mắn, tôi chưa kịp làm gì thì anh ta bước tới và cười với tôi, anh ta nói một cách chân thành: 'Anh bạn, quả thực tôi không cố ý.' Nụ cười và sự chân thành của anh ta làm cơn giận của tôi biến mất. Tôi khẽ nói: 'Không sao. Chuyện này cũng hay xảy ra.' Trong nháy mắt, sự tức giận của tôi bỗng biến thành sự thân thiện." Khi cười, bạn sẽ thấy cuộc đời thật đẹp. Nhưng chú ý là bạn phải cười thật tươi nhé. Kiểu cười nửa vời không hề có tác dụng gì.

Là người lãnh đạo, bạn phải học cách điều khiển nụ cười. Để nụ cười xóa đi nỗi sợ hãi, sự tức giận và làm giảm tâm trạng kích động của bạn.

SỰ TỰ TIN MANG LẠI SỨC THU HÚT

Một lần, một nhà tâm lý học nhìn thấy hai cô gái: một cô rất xinh đẹp, dáng người thon thả, một cô nhan sắc trung bình, dáng người cũng thuộc diện bình thường. Thế nhưng không hiểu sao, ông lại thấy cô gái có nhan sắc trung bình kia có sức thu hút hơn cô gái xinh đẹp. Đơn giản vì cô gái có nhan sắc trung bình đó có điệu bộ cử chỉ tự nhiên, tính tình vui vẻ lạc quan, ăn nói có duyên và có sức truyền cảm. Còn cô gái xinh đẹp lại tỏ ra rụt rè, tâm trạng u uất, không biết cách giao tiếp.

Chuyện đó đã khơi dậy tính tò mò của nhà tâm lý học. Ông tìm cách nói chuyện với hai cô gái. Ông phát hiện ra rằng, khi còn nhỏ, cô gái xinh đẹp không được bố mẹ tôn trọng, khi

đi học không được thầy cô giáo đánh giá cao, khi đi làm lại hay bị lãnh đạo phê bình. Vì thế cô luôn cảm thấy tự ti. Còn cô gái có sức thu hút kia được sinh ra và lớn lên trong một gia đình hạnh phúc, lạc quan, dân chủ. Cha mẹ thường khuyến khích và khen ngợi cô. Họ dạy cho cô cách đối phó với khó khăn và giải quyết vấn đề. Vì thế cô rất tự tin.

Sự khác biệt ở vẻ hấp dẫn bên ngoài thực chất là sự khác biệt về sự tự tin.

Con người tự quyết định vận mệnh của mình. Sự tự tin sẽ là la bàn giúp chúng ta xác định được phương hướng.

Thành bại, hạnh phúc hay đắng cay trong cuộc đời đều xuất phát từ sự tự tin. Câu chuyện của Wilson, ông vua ngành khách sạn Mỹ sẽ minh chứng cho điều đó.

Khi mới lập nghiệp, toàn bộ gia sản của Wilson là chiếc máy làm bỏng ngô mua trả góp trị giá 50 đôla. Sau khi Chiến tranh Thế giới thứ hai kết thúc, Wilson kiếm được một món tiền nên quyết định đầu tư vào bất động sản. Nếu nói đây là mục tiêu thành công của ông, thì mục tiêu đó xuất phát từ việc ông rất tự tin vào dự đoán của mình về nhu cầu thị trường.

Khi đó, chỉ có ít người tham gia kinh doanh bất động sản, vì sau đại chiến mọi người đều rất nghèo, có rất ít người mua đất xây nhà, xây cửa hàng, nhà máy, giá đất cũng rất thấp. Khi biết Wilson đầu tư vào kinh doanh bất động sản, bạn bè ông đều phản đối.

Nhưng Wilson kiên quyết giữ vững lập trường. Ông cho rằng những người phản đối mình có tầm nhìn hạn hẹp. Bởi vì chiến tranh liên miên đã làm cho nền kinh tế nước Mỹ suy sụp, nhưng Mỹ là bên chiến thắng, nền kinh tế Mỹ sẽ phát triển nhanh chóng. Đến lúc đó sẽ có rất nhiều người mua đất, giá đất sẽ tăng mạnh.

Wilson đã mua một mảnh đất hoang rất lớn tại vùng ngoại ô với toàn bộ số tiền có trong tay cộng thêm một khoản vay nữa. Mảnh đất đó do nằm ở chỗ trũng nên không thích hợp cho việc trồng trọt, rất ít người quan tâm tới. Nhưng sau khi tự mình quan sát, Wilson vẫn quyết định mua lại miếng đất hoang không ai để ý tới đó. Ông dự đoán nền kinh tế Mỹ sẽ phục hồi nhanh chóng, dân số thành phố sẽ tăng lên, nội thành sẽ mở rộng thêm và chắc chắn sẽ vươn ra khu vực ngoại ô. Trong tương lai gần, mảnh đất đó sẽ trở thành mảnh đất vàng.

Quả đúng như Wilson dự đoán. Không đầy 3 năm sau, dân số thành phố tăng lên, khu vực thành phố phát triển nhanh chóng, đường được mở đến tận mảnh đất của ông. Lúc này, người ta mới phát hiện ra rằng, phong cảnh xung quanh mảnh đất đó rất đẹp, là nơi lý tưởng để nghỉ hè. Giá mảnh đất đã tăng lên gấp bội, rất nhiều thương nhân ra giá cao để mua lại nó, nhưng Wilson không tính đến cái lợi trước mắt đó, ông đã có dự tính lâu dài. Wilson xây dựng một khách sạn trên chính mảnh đất của ông và đặt tên là “Khách sạn nghỉ dưỡng”. Do vị trí đẹp, giao thông thuận tiện nên sau khi khai trương, khách sạn của ông kinh doanh rất phát đạt. Về sau, ông đã xây nên hệ thống khách sạn Wilson có ở khắp nơi trên thế giới.

Quả là, sự tự tin gắn liền với thành bại trong cuộc đời.

THÀNH TÍCH LỚN HAY NHỎ PHỤ THUỘC VÀO SỰ TỰ TIN

Sức mạnh của quân đội có được quá nửa là do họ có lòng tin vào vị chủ soái của mình. Nếu chủ soái tỏ ra sợ hãi, lo lắng, thì binh lính sẽ hỗn loạn, hoang mang. Sự tự tin của chủ soái sẽ làm tăng thêm dũng khí cho binh lính.

Chúng ta cũng vậy, sức mạnh tinh thần của chúng ta dựa vào ý chí của chúng ta.

Một con người bình thường có được sự tự tin rất có thể sẽ làm nên điều kỳ diệu, thậm chí làm được cả những việc mà những người có năng lực đã không dám thử vì sợ hãi, do dự.

Thành tích của bạn lớn hay nhỏ phụ thuộc vào độ tự tin của bạn. Nếu bạn hoài nghi về khả năng của bản thân, thì trong suốt cuộc đời mình, bạn sẽ không thể làm nên việc lớn.

Không nhiệt huyết, không kiên cường mà đạt được thành công là điều không thể. Điều kiện tiên quyết của thành công là tự tin.

Cho dù bạn là người tài giỏi đến đâu, khả năng của bạn thế nào, trình độ của bạn cao đến đâu, thành tích của bạn sẽ luôn phụ thuộc vào sự tự tin của bạn. “Anh ta có thể làm được, là bởi vì anh ta cho rằng mình làm được. Anh ta không làm được, là bởi vì anh ta cho rằng mình không thể làm được.” Có một lần, một người lính trở về từ chiến trường để đưa tin cho Napoléon Bonaparte. Do đường quá xa, con ngựa của anh đã chết trên đường trước lúc đến nơi. Napoléon lập tức xuống khỏi con ngựa mình đang cưỡi và trao nó cho anh, ra lệnh cho anh cưỡi ngựa về ngay chiến trường.

Người lính nhìn con tuấn mã rồi lại nhìn bộ yên ngựa sang trọng, anh nói: “Không, thưa tướng quân, con ngựa này quá cao quý, quá tốt đối với một người lính bình thường như tôi.”

Napoléon đáp lại: “Không có gì là quá cao quý, quá tốt với một người lính Pháp cả.”

Có rất nhiều người luôn cho rằng hạnh phúc trên đời này là thuộc về người khác, họ không xứng đáng với nó, họ không thể ngang hàng với những người may mắn đó. Họ không hiểu rằng, sự tự ti đó, sự tự loại bỏ mình đó sẽ làm giảm đi sức sống của họ, giảm đi cơ hội thành công của họ.

Nhiều người luôn cho rằng những gì tốt đẹp nhất trên đời đều không thuộc về mình, mà thuộc về những người may mắn. Những thứ đó đối với bản thân họ là niềm mơ ước. Họ luôn coi mình thấp kém và mang tâm niệm đó theo suốt cuộc đời. Có rất nhiều người hoàn toàn có khả năng làm việc lớn nhưng vì họ kỳ vọng vào bản thân quá ít, yêu cầu quá thấp nên đã không thành công.

Sự tự tin có ý nghĩa lớn hơn rất nhiều so với tiền bạc, thế lực, gia thế, bạn bè. Đó là vốn

quý nhất của con người. Tự tin có thể giúp chúng ta khắc phục khó khăn, loại bỏ trở ngại để đạt đến thành công. Tự tin có giá trị hơn bất cứ thứ gì trên đời.

Một người đánh giá bản thân cao, thì ngay khi bắt đầu, người đó đã thành công một nửa. Những trở ngại ngăn cản sự thành công của những người tự ti hoàn toàn không tồn tại đối với những người này.

Nếu chúng ta phân tích, đánh giá những thành quả vĩ đại mà những người "tự tạo ra cơ hội" có được, chúng ta sẽ thấy rằng, ngay từ lúc bắt đầu, họ đã có một niềm tin vững chắc vào bản thân mình. Ý chí của họ kiên định đến mức có thể đạp bằng mọi sự hoài nghi và sợ hãi vốn rất dễ dàng khiến những người tự đánh giá thấp mình bỏ cuộc, để tiến về phía trước.

Franco Corelli[(3)] từng nói: "Nếu chúng ta coi mình là bùn đất, thì chúng ta sẽ biến thành bùn đất để cho người khác giẫm đạp lên."

Nếu lúc nào chúng ta cũng cảm thấy mình nhỏ bé và tỏ ra không tin tưởng, không tôn trọng bản thân thì chúng ta đừng lấy làm lạ khi người khác không tin tưởng mình, không tôn trọng mình.

Là người lãnh đạo, nếu chúng ta cảm thấy rằng mình được sinh ra với một sứ mệnh đặc biệt mà nếu không thể thực hiện được thì sẽ là một tổn thất to lớn đối với thế giới này, chúng ta sẽ có thêm sức mạnh để đi tới thành công.

THỰC HIỆN MỤC TIÊU BẰNG NIỀM TIN VỮNG CHẮC

Không gì thần kỳ hơn uy lực của niềm tin. Đầu tiên chúng ta tin rằng "Tôi chắc chắn làm được", sau đó chúng ta sẽ có được những điều kiện cần như năng lực, kỹ năng và sức lực. Mỗi khi bạn tin rằng "Tôi có thể làm được", bạn sẽ biết phải làm như thế nào.

Nhưng chỉ có một số ít người tin rằng họ nhất định sẽ thành công. Những người này làm việc với thái độ "Tôi sắp lên tới đỉnh cao". Họ nghiên cứu kỹ lưỡng hành vi của các giám đốc, học những người thành công cách phân tích vấn đề và đưa ra quyết định, để ý cách họ tiến thoái ra sao. Cuối cùng, họ đã đạt được mục tiêu bằng niềm tin vững chắc của mình.

Niềm tin là bí quyết để thành công. Anthony Robbins từng nói: "Tôi thành công, bởi vì tôi tin là mình thành công." Nếu không có mục tiêu, ông sẽ không thể có được quyết tâm và niềm tin, và tất nhiên cũng sẽ không thành công.

Niềm tin có thể giúp một người tay trắng trở thành giám đốc, niềm tin có thể giúp một diễn viên thành công trên vũ đài chính trị đầy sóng gió. Tổng thống đời thứ 40 của Mỹ Ronald Reagan chính là người thành công nhờ nắm được bí quyết đó.

Reagan là một diễn viên nhưng ông lại muốn làm tổng thống. Từ năm 22 tuổi đến năm 54 tuổi, ông đã trải qua rất nhiều công việc khác nhau, từ phát thanh viên dẫn chương

trình thể thao đến minh tinh Hollywood, cả tuổi trẻ của ông gắn liền với nghệ thuật. Ông hoàn toàn xa lạ và không có kinh nghiệm với chính trị. Đó là trở ngại rất lớn đối với ông. Nhưng khi thời cơ đến, rất nhiều người ủng hộ ông tranh cử chức thống đốc bang California. Reagan quyết định từ bỏ sự nghiệp đã theo đuổi hơn nửa đời người để thử sức trong một lĩnh vực mới. Ông có được niềm tin khi bước chân vào chính trị là do hai nguyên nhân.

Một là, ông được nhận vào làm người dẫn chương trình trên truyền hình của công ty General Electric. Đây là một chương trình truyền hình đề cập đến các doanh nghiệp liên doanh lớn trên khắp nước Mỹ với mục đích thông qua truyền hình để nâng cao tinh thần làm việc cho công nhân. Để làm tốt chương trình đó, Reagan đã phải vô cùng vất vả. Ông đã dành nhiều thời gian đi tìm hiểu tại các nhà máy, tiếp xúc với công nhân và quản lý. Việc đó giúp ông có cơ hội gặp gỡ nhiều người làm việc trong các ngành khác nhau, hiểu biết toàn diện về tình hình kinh tế, chính trị. Chuyện gì người ta cũng tâm sự với ông, từ việc sản xuất trong nhà máy đến thu nhập của công nhân, phúc lợi xã hội, mối liên hệ giữa chính phủ và doanh nghiệp, chính sách thuế...

Sau khi tiếp nhận những thông tin đó, ông đã đưa vào chương trình với vai trò là người dẫn chương trình và ngay lập tức nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt. Chủ tịch hội đồng quản trị của công ty General Electric đã nói với ông rằng: “Hãy tổng kết lại những kinh nghiệm đã có, tự rút ra chân lý và tự mình trải nghiệm, nó sẽ có ích cho anh sau này.” Câu nói đó vô tình đã làm lóe lên trong đầu ông ý tưởng “từ bỏ nghệ thuật để làm chính trị”.

Hai là, sau khi gia nhập Đảng Cộng hòa, để giúp các nghị sĩ thuộc phe Bảo thủ trong cuộc tranh cử, tìm nguồn tài trợ, ông đã lấy danh nghĩa của một diễn viên, tổ chức một buổi diễn thuyết với chủ đề “Thời đại do chúng ta lựa chọn”. Buổi diễn thuyết đã thành công rực rỡ do tài diễn xuất của ông. Ngay sau buổi diễn thuyết, ông đã quyên góp được 1 triệu đôla, cộng thêm khoản quyên góp những ngày sau đó, số tiền đã lên tới 6 triệu đôla. Tờ *New York Times* đã gọi đó là buổi diễn thuyết có số tiền quyên góp nhiều nhất trong lịch sử tranh cử. Trong tâm trí của những người thuộc phe Bảo thủ Đảng Cộng hòa, Reagan đã trở thành người đại diện cho họ. Ông đã lọt vào tầm ngắm của những nhân vật thao túng chính trường.

Vào lúc đó có một tin chấn động khác là bạn của Reagan tại Hollywood, diễn viên gạo cội George Murphy, đã tham gia tranh cử nghị sĩ bang California với đối thủ là Salinger, nhà chính trị lão luyện từng làm thư ký cho tổng thống Kennedy và tổng thống Johnson. Mặc dù thế lực chính trị của hai con người đó khác xa nhau, nhưng Murphy với 38 năm kinh nghiệm màn bạc đã giành được sự ủng hộ của dân chúng và bất ngờ giành chiến thắng.

Làm diễn viên không phải là một trở ngại để làm chính trị, mà ngược lại, nếu biết cách tận dụng lợi thế, một diễn viên hoàn toàn có khả năng giành được số phiếu cao trong các cuộc tranh cử. Reagan đã phát hiện ra điều đó. Ông bắt đầu xây dựng hình ảnh, tận dụng ưu thế của mình để giành sự ủng hộ của dân chúng. Có người cho rằng Reagan quá may mắn, nhưng thực ra sự may mắn đó là kết quả của niềm tin. Tuy nhiên, dù sao niềm tin cũng chỉ

là một sức mạnh tinh thần, nếu không có những điều kiện khác, thì niềm tin cũng mất đi chỗ dựa và khó có thể khiến hy vọng trở thành hiện thực. Những người muốn thành nghiệp lớn đều phải tự tạo ra cho mình một con đường để đi. Reagan muốn thay đổi cuộc đời mình không phải ngẫu nhiên, mà nó gắn liền với tri thức, năng lực, kinh nghiệm và sự can đảm của ông.

Niềm tin có tính quyết định đối với thành công của chúng ta. Muốn thành công, chúng ta phải có một niềm tin vững chắc.

Mong muốn thành công chính là khởi nguồn cho sự sáng tạo và giàu có. Khi đã có mong muốn đó, con người ta sẽ có niềm tin. Niềm tin ấy lại được chuyển hóa thành "tình cảm tích cực". Nó có thể khơi gợi tiềm ý thức của chúng ta và mang lại cho chúng ta nhiệt huyết, sức lực và trí tuệ, để từ đó giúp chúng ta thành công. Niềm tin chính là "kỹ sư tâm hồn". Trong cuộc sống, nếu kết hợp niềm tin và suy nghĩ, con người sẽ có được trí tuệ và sức mạnh vô biên để biến ước muốn thành vật chất, tiền bạc, sự nghiệp.

Đằng sau mỗi nhà lãnh đạo thành công đều là một niềm tin có sức mạnh to lớn. Niềm tin đó luôn ủng hộ và thúc đẩy họ tiến về mục tiêu.

LOẠI BỎ SỰ TỰ TI

Nếu muốn tạo ra sự tự tin, bạn phải loại bỏ hoàn toàn sự tự ti. Sau đó bạn mới có thể tạo dựng và duy trì sự tự tin.

Khi niềm tin được thiết lập thì cơ hội thành công sẽ tới. Dưới đây là phương pháp giúp bạn thiết lập niềm tin.

Đầu tiên, bạn phải xem sự tự ti của mình thuộc loại nào và tìm ra nguyên nhân. Bạn phát hiện ra rằng, từ nhỏ bạn đã đồng hành cùng chủ nghĩa cá nhân, sợ hãi, lo lắng và thấy mình kém cỏi, hay những va chạm giữa bản thân và người trong gia đình, bạn bè... khiến bạn tự phủ định chính mình.

Nếu hiểu đầy đủ như vậy, bạn đã làm được bước thứ nhất. Để chứng minh bạn không còn là trẻ con, bạn xóa bỏ mọi ký ức không vui khi còn bé, như vậy là bạn đã làm được bước thứ hai.

Trưởng thành cần phải trải qua một quá trình lâu dài, để giúp loại bỏ sự tự ti, bạn có thể viết ra những đam mê, sở thích, tài năng, sở trường của mình. Như vậy bạn có thể nhìn thấy rõ ràng những gì bạn đang có. Ngoài ra, bạn có thể liệt kê những việc đã làm vào một bảng. Ví dụ như bạn biết viết văn, giỏi giao tiếp, đánh máy, chơi nhạc cụ, sửa chữa máy móc. Khi viết ra bạn sẽ biết mình có thể làm những gì, sau đó so sánh với bạn bè và cả những người khác, bạn sẽ biết trình độ năng lực của mình đến đâu.

Thế giới muôn màu muôn vẻ, cuộc sống đầy rẫy những thử thách. Bạn muốn ngồi nhà làm một kẻ nhát gan hay đi ra ngoài để thử sức mình? Tất nhiên là bạn muốn ra ngoài, lên

kế hoạch cho mình. Thử nghĩ mà xem, khi bạn làm được một việc nào đó, bạn có thêm niềm tin. Niềm tin lại có thể mang lại phần thưởng về vật chất cho bạn, giúp bạn có được sự khen ngợi của người khác, và rồi bạn thấy hài lòng. Chẳng nhẽ tất cả những điều đó không đáng để bạn bỏ công sức ra hay sao? Đó cũng là động lực để đưa bạn tới thành công, giúp bạn nhìn xa trông rộng, phát huy sở trường của mình và đạt được những gì mình mong muốn.

Cách làm của bạn phải khác biệt một chút, quan trọng là phải thể hiện được khả năng của mình. Như vậy, niềm tin của bạn ngày càng mạnh mẽ, bạn sẽ có một thái độ hoàn toàn mới khi đối mặt với mọi mặt của cuộc sống.

Tất cả những tư tưởng tiêu cực, nếu hằn sâu trong ký ức lặp đi lặp lại nhiều lần sẽ là mối đe dọa đối với sự tự tin và vấn đề tâm lý của bạn.

Trở ngại tâm lý dù có lớn đến đâu, chúng ta đều có phương pháp chữa trị. Đó là ngừng suy nghĩ những điều tiêu cực, nhớ lại những sự việc tốt đẹp.

Để tạo nên một con người mới thì bạn phải loại bỏ những tư tưởng không vui ra khỏi đầu. Khi nhớ về những sự việc đã qua, bạn hãy nghĩ về những mặt tốt và quên đi những chuyện không vui. Nếu chẳng may nhớ lại một việc không vui nào đó, hãy lập tức chuyển hướng suy nghĩ sang những điều tích cực.

Trong cuộc đời mỗi con người chắc hẳn phải có những việc quan trọng làm cho bản thân thấy phấn chấn. Nếu bạn luôn hướng về những việc đó, tự khắc những việc không vui sẽ dần bị xóa nhòa khỏi ký ức của bạn.

Một chuyên gia quảng cáo nổi tiếng đã nói về khả năng ghi nhớ như sau: “Khi mang lại cảm giác vui vẻ, đoạn quảng cáo sẽ được người ta nhớ đến; ngược lại, nó sẽ nhanh chóng bị lãng quên. Cảm giác không vui là điều mà con người không mong muốn có, vì vậy họ sẽ không ghi nhớ chúng.”

Nói một cách đơn giản, chúng ta rất dễ quên những việc không vui, miễn là chúng ta không muốn nhớ đến nó. Bạn hãy lựa chọn giữ lấy những tư tưởng tích cực và những gì không vui sẽ tự dần biến mất. Khi bạn không muốn nhớ đến những việc tiêu cực và gây áp lực cho mình, bạn đã tiến thêm một bước trong quá trình khắc phục nỗi sợ hãi.

Có một thanh niên gầy còm, nhỏ bé luôn cảm thấy đau khổ vì thể chất của mình. Anh ta cho rằng chỉ có luyện tập mới có thể giúp anh ta giải quyết được vấn đề. Vì thế hàng ngày anh ta dành rất nhiều thời gian để luyện tập. Cuối cùng, anh ta đã có được một cơ thể cường tráng. Trở ngại của anh không còn nữa, nhưng chúng ta có thể dự đoán rằng anh ta sẽ ngày càng quan tâm tới ngoại hình của mình. Anh ta rất sợ mình bị già đi, sợ bị ốm hoặc gặp sự cố ngoài ý muốn. Nỗi sợ hãi và sự tự ti ngày trước lại bám lấy anh ta.

Tất nhiên, nói như thế không có nghĩa là, bạn không nên thay đổi hiện trạng của mình. Nếu bạn biết cách để không nói lắp, biết cách để mình trở nên trẻ trung xinh đẹp, đó là điều

rất tuyệt vời. Nhưng không có nghĩa là bạn sẽ thay đổi được vận mệnh của mình, không có nghĩa là bạn đã loại bỏ được sự tự ti và nỗi sợ hãi. Bạn cũng đừng kỳ vọng việc đó sẽ giải quyết được mọi vấn đề. Cách giải quyết tốt nhất là bạn hãy theo đuổi nhiều mục tiêu cùng một lúc, chứ đừng bao giờ chỉ theo đuổi một mục tiêu.

Hãy để cho mình có được cảm giác là mọi chuyện rất tốt đẹp. Khi đó, bạn thấy mình biết làm gì thì hãy làm việc đó. Đừng làm những việc bù đắp cho khiếm khuyết của bạn, vì chỉ khi hướng về ánh mặt trời, bạn mới có được niềm vui, sự kiên định và thành công. Nếu bạn cho rằng mình rất có giá trị và đưa tư tưởng đó vào trong hành động, bạn sẽ càng tự tin hơn.

Hãy tự tin về bản thân mình, như thế bạn đã cho mình thêm một con đường để thành công. Một người lãnh đạo muốn thành công trước hết phải chiến thắng được sự tự ti, gây dựng niềm tin, vững vàng đối mặt với thử thách của cuộc sống.

KHÔNG ĐỂ SỰ TỰ TI QUAY TRỞ LẠI

Một người tự ti không phải vì họ muốn thế, mà vì họ thiếu cảm giác an toàn trong tâm hồn. Họ rất giỏi trong việc tìm ra những khiếm khuyết, nhược điểm và những mặt bất lợi cho cuộc sống của họ, sau đó họ phóng to những thứ đó lên và họ hoảng sợ. Mình tệ như thế thì làm sao mà so sánh được với người khác, làm sao mà cạnh tranh được với người khác đây? Để giữ cho mình không bị thất bại, họ chọn giải pháp tránh cạnh tranh, tránh giao tiếp, kết quả là họ ngày càng mất đi cơ hội để phát triển bản thân. Những va vấp liên tiếp lại càng chứng minh cho họ thấy rằng: Mình không làm được đâu! Vòng tuần hoàn cứ diễn ra như vậy.

Chỉ khi không để sự tự ti có cơ hội quay trở lại, bạn mới dần thiết lập được sự tự tin. Nhưng việc đó cần có một chút quyết tâm, một chút dũng khí, một chút khoa học. Yêu cầu một người không tự tin làm một việc mà người đó cảm thấy khó khăn sẽ chỉ làm tăng thêm nỗi lo lắng sợ hãi của người đó. Phá vỡ cái vòng luẩn quẩn của sự tự ti là một quá trình từ nhận thức đến hành vi. Không có sự thay đổi về nhận thức, thì không có sự đột phá về hành vi, và như vậy sẽ không có gì thay đổi.

Khi 15 tuổi, nghị sĩ Quốc hội Mỹ Thomas thường bị nỗi sợ hãi và cảm giác lo lắng bủa vây. So với những bạn cùng trang lứa, ông có chiều cao khác thường, hơn nữa lại gầy như một cây sậy. Trong các cuộc thi bóng chày và thi chạy ông đều không bằng các bạn. Bạn bè thường cười nhạo ông, đặt cho ông biệt danh “mặt ngựa”. Ông rất tự ti, không thích gặp gỡ bất kỳ ai. Thêm nữa, ông sống ở nông trang cách xa đường quốc lộ, rất ít khi gặp được mọi người cho nên hàng ngày ông chỉ quanh quẩn bên bố mẹ và các anh chị em.

Thomas nói: “Nếu tôi cứ để mặc cho phiền não và sợ hãi xâm chiếm tâm hồn, thì e rằng cả cuộc đời này tôi vẫn chỉ là một người bình thường như thế. Lúc nào tôi cũng thấy ngoại hình của mình thật đáng thương. Ngoài việc đó ra tôi không quan tâm đến thứ gì khác. Nỗi sợ hãi của tôi quả thật không thể nào miêu tả thành lời. Mẹ rất hiểu tôi. Bà từng làm giáo

viên, nên bà nói với tôi: ‘Con trai à, con phải đi học, thể chất của con như vậy thì con chỉ có thể mưu sinh bằng trí tuệ.’

Một vài sự việc xảy ra sau đó đã giúp ông khắc phục được sự tự ti. Trong đó có bốn sự việc đã mang dũng khí, hy vọng và sự tự tin đến cho ông, thay đổi cuộc đời của ông.

Việc thứ nhất: Tám tuần sau khi nhập học, Thomas đã thi đỗ với giấy chứng nhận hạng 3 và được vào học tại một trường công lập. Tuy giấy chứng nhận chỉ có giá trị trong nửa năm, nhưng lần đầu tiên ông thấy rằng người ta tin tưởng mình.

Việc thứ hai: Một trường học tuyển ông đi dạy với mức lương 40 đôla một tháng. Người ta đã tin tưởng ông.

Việc thứ ba: Sau khi nhận được tấm séc đầu tiên, ông đã đến cửa hàng quần áo và mua một bộ cho mình.

Việc thứ tư: Đây là bước ngoặt trong cuộc đời ông, giúp ông chiến thắng sự tự ti. Câu chuyện xảy ra tại một hội chợ thường niên được tổ chức hàng năm. Mẹ ông động viên ông tham gia cuộc thi diễn thuyết tại đó. Đối với ông đó quả là chuyện hoang đường, vì ngay cả nói chuyện riêng với một người nào đó ông cũng không đủ can đảm. Nhưng sự kiên trì của mẹ đã buộc ông phải đăng ký tham gia. Ông chuẩn bị rất kỹ cho buổi diễn thuyết. Để học thuộc lòng nội dung bài diễn thuyết, ông đã luyện nói cả trăm lần trước những cái cây và đám trâu bò. Thật bất ngờ, ông đã giành giải nhì và được nhận học bổng một năm tại trường sư phạm.

Sau này, khi nhớ lại những năm tháng đã qua, ông thường nhắc đi nhắc lại câu nói: “Bốn sự việc đó là bước ngoặt trong cuộc đời tôi.”

Thực ra, tự ti là do chúng ta không vượt qua được chính mình. Tại sao bạn lại luôn như vậy? Bạn không cảm thấy mình có rất nhiều điểm mạnh sao? Có thể bạn không đẹp, nhưng bạn thông minh; có thể bạn không thông minh xuất chúng, nhưng bạn rất lương thiện. Con người có hàng nghìn lý do để tự ti, và cũng có hàng nghìn lý do để tự tin. Con vịt xấu xí có thể trở thành thiên nga xinh đẹp là do nó tự tin đứng thẳng, tự hào giang rộng đôi cánh.

Hãy để sự tự ti biến mất khỏi cuộc sống của bạn, bạn sẽ có đủ tự tin để làm tốt một vài việc nào đó, đó chính là bước đệm để bạn làm những việc lớn hơn.

Chương IV

KIỀM CHẾ

Làm chủ hành vi của bản thân

✷ *Khả năng tự kiềm chế là phẩm chất, cũng là thước đo để đánh giá bản lĩnh của một người lãnh đạo.*

✷ *Nhẫn nhịn không phải là nhu nhược, mà ngược lại, nhẫn nhịn thể hiện sự tự tin kiên nhẫn và một hoài bão to lớn.*

✷ *Đối với một người lãnh đạo, tức giận là biểu hiện của sự thiếu hiểu biết.*

✷ *Khi một người nào đó đưa ra một góp ý đúng đắn về bạn, bất kể là có ý tốt hay không, bạn hãy đón nhận. Làm như vậy bạn sẽ không hề bị thiệt thòi.*

RÈN LUYỆN KHẢ NĂNG TỰ KIỀM CHẾ

Kiềm chế là khả năng kiểm soát tình cảm, tâm trạng và khống chế hành vi của mình để hành động một cách hợp lý nhất. Khả năng tự kiềm chế bản thân bao gồm những mặt sau.

1. Bình tĩnh khi đối mặt với nguy cơ

Nguy cơ có thể tôi luyện hay hủy diệt con người. Những nguy cơ trong công việc và cuộc sống đều là thử thách cho người lãnh đạo. Trong nguy cơ, kẻ địch mới thường xuất hiện, làm cho tình hình càng thêm nghiêm trọng. Đứng trước nguy cơ mà vẫn giữ được vẻ bình tĩnh là phẩm chất cần có của người lãnh đạo. Thông thường trong cuộc sống có hai loại người, một là những người vừa gặp phải điều không may mắn thì chùn bước, kêu trời kêu đất. Hai là những người tuy cảm thấy đau khổ vì nghịch cảnh nhưng quyết không chịu đầu hàng. Họ biết rõ rằng, nếu không tự kiềm chế bản thân thì sự việc càng trở nên tồi tệ hơn. Người lãnh đạo cần phải làm được như vậy trước cấp dưới của mình.

2. Nhanh chóng thoát khỏi tâm trạng tiêu cực

Trăng có lúc mờ lúc tỏ, lúc khuyết lúc tròn. Con người có phúc có họa. Tâm trạng có lúc vui lúc buồn. Các chuyên gia cho rằng, tâm trạng có thể ảnh hưởng tới con người trong một thời gian nhất định, có thể là vài tiếng đồng hồ, vài ngày, thậm chí là vài tháng. Tâm trạng

tốt sẽ có lợi cho chúng ta. Tinh thần lạc quan, sự tự tin sẽ khiến chúng ta tràn đầy sức sống, hăng hái, tích cực và tiến tới thành công. Sự bi quan, lo lắng, tức giận, lạnh lùng, thất vọng, ân hận sẽ mang lại ảnh hưởng tiêu cực. Nó sẽ làm tiêu hao sức lực của chúng ta, kìm hãm khiến chúng ta không tiến lên được. Người lãnh đạo phải giỏi trong việc điều chỉnh tâm trạng của mình, cố gắng hết sức để thoát khỏi sự chi phối của tâm trạng không tốt tránh bị nó chi phối.

Nếu muốn nhanh chóng thoát khỏi tâm trạng không vui, chúng ta phải dựa vào chính mình. Khi có tâm trạng tiêu cực, chúng ta phải phân tích ngay nguyên nhân hình thành để có biện pháp đối phó kịp thời, tốt nhất là giải quyết một cách triệt để. Một khi những yếu tố liên quan đến tâm trạng tiêu cực không còn tồn tại nữa, thì tâm trạng tiêu cực cũng tự nhiên biến mất. Chúng ta cũng có thể chia sẻ với người khác để cải thiện tâm trạng, làm những hoạt động yêu thích như nghe nhạc, đánh bóng, đi dạo phố, tiêu khiển với bạn bè, người thân vào cuối tuần. Như vậy, chúng ta sẽ cảm thấy dễ chịu hơn rất nhiều và loại bỏ được sự căng thẳng, mệt mỏi của cả một tuần làm việc.

3. Khống chế cơn giận

Đây là vấn đề mà các nhà lãnh đạo thường gặp phải. Trong một vài cuốn sách dành cho lãnh đạo, người ta cho rằng làm lãnh đạo thì phải luôn tỏ ra bình tĩnh, đĩnh đạc, dễ gần; sự tức giận không phù hợp với một người lãnh đạo và sẽ làm ảnh hưởng đến hình ảnh của họ. Tuy nhiên, "tức giận nhất thời là không đáng có, nhưng sự phẫn nộ vì lý do chính đáng thì phải có". Chúng ta không nên nổi nóng theo ý kiến chủ quan của riêng mình. Nhưng sự phẫn nộ vì chân lý, vì chính nghĩa thì lại là việc đáng làm và không thể thiếu. Về mặt nguyên tắc, người lãnh đạo nổi nóng với những việc quan trọng cấp bách hay việc cấp dưới không làm tròn nhiệm vụ sẽ tạo ra sự kích thích và ảnh hưởng nhất định đến người trong cuộc, đồng thời cũng có tác dụng cảnh báo với những người khác. Việc đó sẽ có lợi cho việc giải quyết vấn đề và xúc tiến công việc. Đây là biểu hiện của một người lãnh đạo tận tâm với công việc. Việc thể hiện một phần tình cảm của mình cũng không thể coi là thiếu kiềm chế. Một người lãnh đạo không biết nổi nóng bao giờ, lúc nào cũng ôn tồn, hòa nhã thì sẽ không thể trở thành một người lãnh đạo tốt.

Phương pháp kiềm chế cơn giận có hiệu quả nhất là dự phòng tư tưởng. Tức là phải có nhận thức về con người và sự việc xung quanh một cách rõ ràng, không ảo tưởng và hy vọng. Chỉ khi chúng ta loại bỏ được sự ảo tưởng và hy vọng, cơn giận mới không đến. Là một người lãnh đạo bạn phải hiểu rằng, bạn không thể nào có được sự ủng hộ của tất cả mọi người. Sẽ luôn có người phản đối bạn. Cuộc sống là như vậy. Công việc của chúng ta không phải lúc nào cũng suôn sẻ, cũng có lúc sóng gió không được như mong muốn. Khi đã có sự chuẩn bị về mặt tư tưởng, bạn có thể bình tĩnh đối phó với những sự việc ngoài ý muốn. Khi ý thức được rằng mình sắp nổi nóng, bạn hãy cố gắng để trì hoãn cơn giận khoảng 15 giây, sau đó hãy nổi trận lôi đình. Lần sau khi bạn cáu giận thì hãy trì hoãn 30 giây. Những lần kéo dài thời gian như vậy sẽ giúp bạn kiềm chế bản thân tốt hơn, dần dần bạn sẽ tránh được những lần nổi nóng không đáng có.

NHẪN NHỊN ĐỂ CHU TOÀN VIỆC LỚN

Tào Tháo được gọi là gian hùng, nhưng ông lại rất khoan dung độ lượng. Thành công trong cuộc đời của Tào Tháo gắn liền với đức tính đó. Ông nhẫn nhịn để chu toàn việc lớn.

Trước tiên xin kể về câu chuyện "Đánh trống mắng Tào". Lần ấy, Tào Tháo bị Nễ Hành chửi rủa, xúc phạm. Trước thái độ hỗn xược đó, Tào Tháo vô cùng tức giận, nhưng vì nghĩ đến việc lớn, ông đành nuốt cơn giận vào trong.

Nguyên nhân gây nên chuyện bất hòa giữa Nễ Hành và Tào Tháo thực ra rất đơn giản. Vốn là Tào Tháo muốn trọng dụng Nễ Hành, muốn để cho Nễ Hành làm sứ giả đi dụ hàng Lưu Biểu. Nhưng khi Tào Tháo mời Nễ Hành đến lại không giao việc ngay, mà còn định thử tài, làm tổn thương lòng tự trọng của Nễ Hành. Quá giận, Nễ Hành mắng Tào Tháo không có người tài giỏi giúp và tự khen mình là người tài. Tức giận, Tào Tháo bắt Nễ Hành phải đánh trống để làm nhục Nễ Hành. Theo quy định, khi đánh trống phải thay lễ phục mới đúng nghi thức triều đình nhưng Nễ Hành vẫn mặc nguyên quần áo cũ. Nễ Hành quả là một người tài, ông gióng ba hồi theo điệu Ngư Dương làm những người nghe cảm động đến rơi nước mắt. Thuộc hạ của Tào Tháo nhất định bắt Nễ Hành phải thay y phục, Nễ Hành bèn cởi hết quần áo ra đánh trống, vừa đánh trống vừa mắng Tào Tháo là gian tặc.

Thuộc hạ của Tào Tháo nhất loạt đòi giết Nễ Hành, nhưng Tào Tháo rất bình tĩnh và nhẫn nhịn bỏ qua. Ông không thể giết một kẻ tay không tấc sắt như Nễ Hành để cả đời mang tiếng ghen ghét hiền tài, khiến người trong thiên hạ xa lánh. Có lẽ không phải vì Tào Tháo sáng suốt mà bởi vì ông quá khoan dung độ lượng. Ông sai Nễ Hành đến Kinh Châu khuyên Lưu Biểu đầu hàng. Trước khi đi ông đã sai Tuân Úc là thuộc hạ thân thiết của mình ra tiễn Nễ Hành. Việc làm này khiến Tào Tháo được người đời khen ngợi.

Khi Viên Thiệu tấn công quân Tào, Viên Thiệu sai Trần Lâm viết bài hịch mắng Tào Tháo. Trong bài hịch, Trần Lâm không những đã mắng nhiếc Tào Tháo không ngớt lời, mà còn mắng cả cha và tổ tiên Tào Tháo. Tào Tháo vô cùng tức giận. Không lâu sau đó, Viên Thiệu thua trận. Trần Lâm rơi vào tay Tào Tháo. Ngỡ rằng Tào Tháo sẽ giết Trần Lâm để hả giận. Nhưng Tào Tháo đã không làm vậy. Ông ngưỡng mộ tài năng của Trần Lâm, không những không giết Trần Lâm, mà còn vứt bỏ hiềm khích cũ để trọng dụng Trần Lâm. Việc đó khiến Trần Lâm vô cùng cảm động, sau này đã có nhiều đề xuất hay cho Tào Tháo.

Về sự khoan dung độ lượng, Chu Du trái ngược hẳn với Tào Tháo. Cũng bởi vậy nên kết cục của hai người hoàn toàn khác nhau. Chu Du là một tướng tài, nhưng lại không có lòng khoan dung. Chu Du thông minh hơn người, tài năng xuất chúng, nhưng lại có lòng đố kỵ rất lớn, ông ta không chấp nhận người nào hơn mình. Nhiều lần Chu Du muốn hại Gia Cát Lượng nhưng đều không thành. Trận chiến Xích Bích làm Chu Du tổn thất nhiều binh mã, hao tốn nhiều tiền của lương thực, nhưng Khổng Minh lại được lợi, Chu Du tức giận "hét lên một tiếng, ngã vật ra đất". Chu Du dùng mỹ nhân kế để lừa Lưu Bị sang Đông Ngô thành thân nhưng bị Gia Cát Lượng tương kế tựu kế, khiến cho Chu Du "đã mất phu nhân lại thiệt quân", lần này Chu Du cũng "hét lên một tiếng rồi bất tỉnh". Lần cuối cùng, Chu

Du dùng kế "mượn đường diệt Quắc" với ý đồ chiếm đoạt Kinh Châu, nhưng bị Khổng Minh phát hiện. Khổng Minh đã bao vây quân Chu Du và viết thư khuyên Chu Du. Chu Du ngửa mặt lên trời than rằng: "Trời đã sinh ra Du, sao còn sinh ra Lượng!" rồi chết. Chu Du quả là con người bụng dạ hẹp hòi. Lỗ Túc là mưu sĩ của Đông Ngô cũng phải nói rằng: "Công Cẩn chết là do lòng dạ quá hẹp hòi."

Nhẫn nhịn không phải là nhu nhược. Ngược lại, điều đó thể hiện sự tự tin, lòng kiên nhẫn và hoài bão to lớn. Nếu đối xử với mọi người bằng một thái độ bao dung thì chúng ta có thể hóa giải mâu thuẫn và giành được sự tín nhiệm của mọi người.

Trong cuộc sống, có rất nhiều người không tập trung vào những việc lớn mà lúc nào cũng chỉ nhìn vào việc nhỏ. Đó không phải cách hay để đối phó với khó khăn. Bởi khi đó họ làm việc theo tình cảm, lòng dạ hẹp hòi sẽ khiến cho mâu thuẫn sâu thêm và vấn đề sẽ càng khó được giải quyết.

"Việc nhỏ không nhẫn nhịn thì không làm được việc lớn". Người lãnh đạo nên nhìn xa trông rộng, đối xử với mọi người bằng một tấm lòng độ lượng để làm nên việc lớn.

OÁN GIẬN NÊN GIẢI, KHÔNG NÊN KẾT

Quan trường hay thương trường đều không nên gây thù kết oán.

Mâu thuẫn nên hóa giải chứ không nên làm sâu sắc thêm. Người lãnh đạo phải đặt lợi ích căn bản lên trên hết và vì lợi ích đó mà nên có tấm lòng bao dung.

Nỗ Nhĩ Cáp Xích[(1)] có khí phách của một bậc đế vương. Ông rất độ lượng, cho dù là với kẻ thù.

Năm 1580, Nỗ Nhĩ Cáp Xích thống lĩnh đội quân tấn công thành Tề Cát Đạt. Do tin tức bị bại lộ nên khi quân của ông đến nơi thì quân trong thành đã mai phục sẵn. Nỗ Nhĩ Cáp Xích vẫn quyết định tấn công thành. Ông dẫn đầu đoàn quân tiến lên phía trước và giết được vô số quân đối phương. Một xạ thủ trong thành là Ngạc Nhĩ Quả đã bắn lén một mũi tên trúng vào đầu ông, mũi tên đã xuyên thủng chiếc mũ vào tận xương. Nỗ Nhĩ Cáp Xích trợn mắt nhìn xạ thủ, ông cắn răng chịu đau rút mũi tên ra và bắn. Xạ thủ không kịp trở tay đã bị bắn trúng đùi, ngã xuống đất.

Trận chiến rất quyết liệt, Nỗ Nhĩ Cáp Xích mang theo vết thương xông lên phía trước. Trong khói bụi mù mịt, một xạ thủ khác trong thành là Lạc Khoa đã bắn một mũi tên trúng vào cổ ông. Nỗ Nhĩ Cáp Xích rút mũi tên ra, máu chảy đầm đìa. Ông lấy cung làm gậy bước đi và bị ngã xuống bất tỉnh.

Vài ngày sau, khi vết thương đã đỡ hơn, Nỗ Nhĩ Cáp Xích lại dẫn đầu đoàn quân tấn công thành Tề Cát Đạt.

Quân đối phương đã biết đến sức mạnh của Nỗ Nhĩ Cáp Xích nên vẫn còn chưa hết bàng

hoàng. Hai bên giao chiến không lâu thì quân trong thành không trụ vững được nữa, bỏ chạy toán loạn. Sau khi thua trận, cả Ngạc Nhĩ Quả và Lạc Khoa đều bị bắt.

Hai người bị trói chặt và mang tới trước mặt Nỗ Nhĩ Cáp Xích. Hai người bừng bừng tức giận, cùng đồng thanh đòi Nỗ Nhĩ Cáp Xích hạ lệnh giết họ, để hả nỗi giận trong lòng. Nỗ Nhĩ Cáp Xích chỉ cười và nói: Hai người này đã làm ta bị thương, nhưng vì họ tuân theo lệnh của cấp trên. Hai bên giao tranh, có bên nào lại không muốn chiến thắng? Lần này họ đã trung thành theo chủ, đó là việc nên làm. Hôm nay ta không giết bọn họ, mà ngược lại còn trọng dụng họ. Sau này nếu hai bên giao chiến, họ sẽ thành chiến tướng của ta. Người dũng sĩ như vậy mà bị chết thì quả là đáng tiếc. Ta làm sao có thể giết họ chỉ vì họ đã làm ta bị thương? Thuộc hạ của ông đều cho là phải. Hai dũng sĩ đã không chết, mà ngược lại họ còn được ban tước lộc.

Nếu hai xạ thủ này ra tay mạnh thêm chút nữa, có lẽ Nỗ Nhĩ Cáp Xích đã mất mạng. Mối thù này quả rất lớn, mối oán giận này quả là sâu, nhưng Nỗ Nhĩ Cáp Xích vẫn còn sống. Ông là một người hiểu lý lẽ. Ông hiểu rằng, muốn thực hiện được mục tiêu của mình thì phải có người tài giúp sức. Đó là mục tiêu mà ông phấn đấu suốt đời. Ông không thể thay đổi nó chỉ vì những chuyện oán giận vặt vãnh. Ông đã hóa giải lỗi lầm của hai xạ thủ với phong thái của một vị đế vương. Vì ông biết nhìn xa trông rộng.

KHỐNG CHẾ TÌNH CẢM

Học cách khống chế tình cảm và hành động của bản thân là điều rất quan trọng trong công việc và cuộc sống của người lãnh đạo. Khi cánh cửa bị đóng sầm lại, chiếc cốc thủy tinh vỡ tan; khi bị người khác xúc phạm, khi phạm phải những sai lầm không đáng có, chúng ta sẽ cảm thấy thế nào?

Bạn sẽ nổi giận chăng? Có thể bạn cho rằng nổi giận là một phần của cuộc sống, nhưng bạn có biết rằng làm như vậy thực ra chẳng có tác dụng gì không? Có thể bạn sẽ biện hộ cho mình rằng: “Con người ai cũng có lúc nổi nóng, tức giận.” hoặc là “Tôi phải trút giận ra bên ngoài, chứ nếu không sẽ bị đổ bệnh mất.”

Cho dù là như vậy, nhưng thực ra chính bạn cũng không thích thói quen nổi nóng đó, chứ đừng nói người khác.

Cũng giống như những loại cảm xúc khác, tức giận là kết quả của hoạt động tư duy. Sự tức giận không phải là không có nguyên nhân. Khi bạn gặp phải một việc gì đó không hài lòng, bạn sẽ cho rằng sự việc không nên như thế, bạn bắt đầu thấy nản lòng, cuối cùng bạn sẽ cảm thấy bị kích động. Điều đó rất nguy hiểm và không mang lại kết quả tốt đẹp gì.

Cảm giác đau khổ sẽ xâm chiếm lòng tự tôn của chúng ta.

Có thể buổi sáng khi thức dậy chúng ta thấy mình giống một nhà triệu phú. Nhưng cũng có lúc, chỉ cần vài giây thôi, một sự thể hiện không tán thành, một biểu hiện khinh thường

hay một thất bại trong quá khứ cũng có thể làm cho chúng ta có cảm giác là những kẻ không một xu dính túi. Cảm giác thất vọng đó có thể sẽ theo bạn cả ngày.

Có thể chúng ta có khả năng quan sát, có tài tiên đoán. Nhưng chỉ cần có người động chạm đến phần nhạy cảm nhất của tâm hồn chúng ta, hoặc xảy ra bi kịch nào đó thì tất cả những gì tốt đẹp của chúng ta đều không còn. Khi đó mỗi một nơron thần kinh đều đầy xúc cảm, lý trí của chúng ta không còn sáng suốt nữa.

Điều đáng mừng là, tuy chúng ta không ngăn được những cảm giác tiêu cực đến nhưng chúng ta có thể khiến chúng ra đi.

Tác giả Wayne[(2)] đã nói: "Bạn phải chịu trách nhiệm với tình cảm của bản thân mình. Tình cảm của bạn đến cùng với tư tưởng của bạn. Vậy thì, chỉ cần bạn muốn, bạn hoàn toàn có thể thay đổi cách nhìn đối với bất kỳ sự vật nào. Đầu tiên, bạn hãy nghĩ: tinh thần không vui, tâm trạng u uất hay bi quan đau khổ thì phỏng có ích gì. Sau đó, bạn có thể phân tích những tư tưởng gây ra cảm giác tiêu cực đó."

Để nói rằng uống rượu sẽ có hại cho sức khỏe trước một đám đông nghiện rượu, người diễn thuyết bày hai chiếc bình đựng trong suốt giống nhau trên sân khấu. Một bình đựng nước và một bình đựng rượu.

Ông ta bỏ một con sâu vào trong một chiếc bình đựng nước, mọi người đều thấy con sâu bơi đến tận phía bên kia và bò lên thành bình. Ông lại cầm một con sâu khác và bỏ vào trong chiếc bình đựng đầy rượu. Con sâu chết từ từ.

Sự tức giận và thất vọng cũng giống như rượu, nó có thể phá hỏng mối quan hệ của họ và người khác.

Bởi vậy, trong quan hệ với mọi người, khi gặp phải chuyện không như ý muốn, người lãnh đạo cũng không nên dễ dàng biểu lộ ra ngoài. Khi đã để lộ ra rồi thì chắc chắn sẽ mang lại những điều bất lợi cho mối quan hệ của chúng ta.

Phải khống chế tình cảm của mình là một việc khó khăn với hầu hết chúng ta nhưng đây là một yêu cầu vô cùng quan trọng với bất kỳ người lãnh đạo nào.

KIỂM SOÁT BẢN THÂN

Người xưa có câu, cao quý không được kiêu ngạo, giàu có không được hoang phí. Khi địa vị và điều kiện kinh tế thay đổi, có người sẽ tự buông lỏng bản thân mình, kiêu ngạo tự mãn, hoang phí phô trương. Người lãnh đạo phải tự điều chỉnh mình, phải có cách nhìn đúng đắn với danh lợi và địa vị xã hội. Biết kiểm soát bản thân xuất phát từ việc hiểu về những giá trị mình đang có.

Hiểu về người khác đã khó, hiểu về bản thân còn khó hơn nhiều. Người xưa thường nói, con người chúng ta thường chỉ nhìn rõ những vật ở xa chứ lại không nhìn thấy những vật ở

gần. Để hiểu một cách chính xác về bản thân là điều không dễ. Khi tự đánh giá bản thân mình, chúng ta không khỏi mang tư tưởng chủ quan và đan xen tình cảm. Cũng giống như một số người cha, người mẹ không thấy được khuyết điểm của con cái mình. Nguyên nhân không phải do họ không đủ khả năng nhìn nhận, mà do tình yêu của họ với con cái đã làm lu mờ đi những khuyết điểm đó. Trong thực tiễn cuộc sống, khi mới bắt đầu đảm nhiệm chức vụ, người lãnh đạo thường rất thận trọng và có thể tự đánh giá bản thân. Nhưng sau một thời gian, khi đã có những đóng góp nhất định, được biểu dương, được tán thưởng, họ lại dần mất đi sự bình tĩnh, họ bắt đầu tưởng tượng. Khi đó những người xung quanh đều cảm nhận được là họ không còn thận trọng nữa. Lão Tử từng nói: “Biết người là trí, tự biết mình là sáng.” Chỉ biết người khác mà không biết về mình tuy được gọi là trí, nhưng lại không được coi là người sáng suốt Người lãnh đạo không những phải hiểu về người khác, mà còn phải hiểu bản thân mình. Có nghĩa là phải nhận biết được một cách khách quan sở trường cũng như điểm yếu của bản thân, đánh giá chính xác thành tích và điểm hạn chế của bản thân, quyết định những việc mình có thể làm được và những việc mình không thể làm được với một thái độ thực sự cầu thị. Đánh giá quá cao hay đánh giá quá thấp bản thân đều có ảnh hưởng tiêu cực tới bản thân và công việc lãnh đạo. Có người lãnh đạo cho rằng, không nên đánh giá cao bản thân và thành tích của bản thân; nhưng cũng không nên đánh giá thấp giá trị và khả năng của bản thân. Nghĩ và làm được như vậy sẽ rất có ích cho chúng ta.

Tự cho mình là đúng, ức hiếp người khác, khoa trương, tự đánh bóng mình, luôn là người đầu tiên độc thoại trong cuộc họp hoặc giữa đám đông, không cho người khác nói, tự phong tỏa mình, tất cả những việc đó là biểu hiện của việc không hiểu gì về bản thân.

Để có thể hiểu và kiểm soát bản thân mình, chúng ta phải tự kiểm điểm bản thân, phải nghiêm khắc để phân tích ưu và nhược điểm của chính mình. Tự kiểm điểm vừa là cách để hoàn thiện bản thân, lại vừa là một đức tính chỉ có thể có được thông qua tu dưỡng rèn luyện. Khổng Tử từng nói: “Mỗi ngày ta tự kiểm điểm bản thân ba việc: Làm việc gì cho ai có hết lòng hay không, giao ước điều gì với bạn bè có thất tín hay không, thầy dạy ta những gì, ta có chăm chú nghiên cứu cho nhuần nhuyễn hay không?” Mao Trạch Đông từng nói: “Chúng ta không nên vì đạt được thành tích mà tự mãn. Đừng tự mãn mà hãy luôn phê bình nhược điểm của mình. Cũng giống như vệ sinh, để loại bỏ bụi bặm, hàng ngày chúng ta phải lau chùi.” Dimitrov[3] cũng từng nói: “Hãy dành thời gian để xem chúng ta đã làm được những gì trong ngày: việc đã làm được hay việc chưa làm được. Nếu là việc đã làm được thì rất tốt. Nếu là việc chưa làm được thì hãy tìm cách để làm cho bằng được.”

Những người luôn cố gắng nhìn nhận lại mình là những người luôn suy nghĩ thấu đáo trong công việc và cuộc sống, sẵn sàng kiểm điểm bản thân là biểu hiện của tính tự giác. Khi làm được như vậy, chúng ta sẽ tiến bộ rất nhanh, vì chúng ta có thể kịp thời tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học cho mình. Người xưa từng nói: “Người biết tự nhìn nhận đều sẽ trở thành tấm gương của chính mình khi gặp bất kỳ việc gì.” Chỉ cần chúng ta tự kiểm điểm lại bản thân, bất kỳ sự việc gì cũng đều trở thành kinh nghiệm của chúng ta, trở thành tiêu chuẩn cho hành vi của chúng ta. Việc kiểm điểm bản thân này có thể từ ba khía cạnh sau:

Một là, kiểm điểm lại tư tưởng và biểu hiện của bản thân, bình tĩnh phân tích đúng sai được mất, xác định rõ phương hướng phấn đấu. Mỗi ngày trước khi đi ngủ chúng ta có thể viết nhật ký. Một nhà giáo dục lão thành đã nói: "Viết nhật ký là một việc nhỏ, nhưng viết lại những gì chúng ta đã làm trong ngày lại rất có ích để đề phòng những việc có thể xảy ra trong tương lai. Có nghĩa là kịp tỉnh ngộ trước khi gặp nguy hiểm. Nếu ngày nào chúng ta cũng viết, vô hình trung chúng ta đã tự kiểm điểm bản thân mình."

Hai là, xem xét đến biểu hiện và hình ảnh của mình từ phản ánh của những người và sự việc xung quanh. Mỗi người chúng ta đều có thể làm tấm gương của nhau, từ bản thân chúng ta có thể cho thấy hình ảnh của đối phương. Thái độ, sự đánh giá của người khác với chúng ta đều là điểm tham chiếu để chúng ta tự nhìn nhận lại mình. Những người muốn trở nên tốt hơn sẽ luôn thấy được sự thiếu sót của mình trong một tập thể, để tránh những sự việc tương tự xảy ra. Như thế là chúng ta đã tự soi mình vào chiếc gương tập thể để đánh giá mình thật khách quan. Đối với những lời tán thưởng, chúng ta phải xem xét cả hai mặt của vấn đề để phân biệt thật giả. Đối với những lời oán trách, chúng ta phải phân tích kỹ lưỡng để hiểu được tình hình và lòng người từ những lời oán trách đó, đôi khi đó chính là điềm báo cho sự bất mãn. Đặc biệt khi tình hình diễn biến theo chiều hướng xấu, chúng ta phải dự đoán trước được những khả năng có thể xảy ra. Có không ít lãnh đạo khi thấy ý kiến phản đối của nhân viên, thậm chí đến mức tình hình nghiêm trọng mà bản thân vẫn "cảm thấy tốt". Họ đã biến truyền thống phê bình và tự phê bình thành biểu dương và tự biểu dương. Điều đó là rất ngốc nghếch.

Ba là, so sánh với mọi người để nhìn lại bản thân mình. Khổng Tử nói rằng: "Khi gặp người hiền thì phải hiểu hết về tài năng của họ, khi gặp người ác thì phải từ họ mà nhìn nhận lại bản thân." Chúng ta sống trong một số mối quan hệ xã hội nhất định, chỉ khi chúng ta so sánh bản thân với những thành viên khác, chúng ta mới xác định được vị trí, sở trường và nhược điểm của mình. So sánh mới tìm ra sự khác biệt, không có người khác làm đối tượng so sánh thì chúng ta không thể nhận thức chính xác về bản thân. Khi tự kiểm điểm bản thân, chúng ta cần mở rộng tầm nhìn để học tập những nhân vật điển hình trong lịch sử và trong cuộc sống hiện tại. Vì các ưu điểm đã được tập trung nơi họ, chúng ta học tập họ là cách đúng đắn nhất. Lãnh đạo phải là người đi tiên phong trong học tập.

KIỀM CHẾ SỰ TỨC GIẬN

Trong cuộc sống có nhiều người không kiềm chế được bản thân, nhất là khi gặp phải việc ngoài ý muốn, họ rất dễ tức giận và muốn giải quyết vấn đề bằng một cơn thịnh nộ. Trên thực tế, động một chút là tức giận không thể giải quyết vấn đề, thậm chí còn làm cho tình hình nghiêm trọng thêm. Đối với một người lãnh đạo từng trải, sự tức giận là biểu hiện của thiếu hiểu biết.

Có một vị lãnh đạo đứng đầu một đảng phái chính trị khi hướng dẫn một ứng cử viên nghị sĩ quốc hội đã dạy người đó cách làm thế nào để có được nhiều phiếu ủng hộ.

Hai người giao ước: "Nếu anh làm trái với nguyên tắc mà tôi dạy anh, anh sẽ bị phạt 10

đồng.”

“Được, không vấn đề gì, vậy bao giờ chúng ta bắt đầu?”

“Bây giờ. Nguyên tắc thứ nhất là: Cho dù người ta có làm tổn thương anh, mắng anh, chỉ trích anh, phê bình anh, anh cũng không được tức giận, cho dù người ta có nói xấu anh thế nào, anh cũng phải nhẫn nhịn.”

“Việc này dễ thôi. Người ta phê bình tôi, nói xấu tôi tức là đang cảnh báo tôi. Tôi sẽ không chấp.”

“Được. Tôi hy vọng anh có thể ghi nhớ nguyên tắc này. Đây là điều quan trọng nhất. Nhưng với đầu óc đần độn của anh thì không biết lúc nào mới nhớ được.”

“Sao kia? Anh lại dám nói tôi là…” Ứng cử viên kia vô cùng tức giận.

“Nào, đưa 10 đồng đây!”

“Ôi, tôi vừa vi phạm nguyên tắc sao?”

“Tất nhiên, nguyên tắc đó là quan trọng nhất. Những nguyên tắc khác cũng quan trọng không kém.”

“Anh đúng là đồ lừa đảo…”

“Xin lỗi nhé anh bạn, lại 10 đồng nữa.”

“Anh kiếm 20 đồng này dễ dàng quá nhỉ.”

“Đúng vậy, mau đưa đây, anh đồng ý rồi mà. Nếu không đưa, tôi sẽ làm cho anh phải mang tiếng xấu muôn đời.”

“Đồ xảo quyệt!”

“10 đồng nữa nhé.”

“Được rồi, tôi sẽ không nổi nóng nữa.”

“Thôi được rồi, không phải tôi muốn lấy tiền của anh. Anh xuất thân nghèo hèn, danh tiếng của cha anh cũng xấu quá rồi.”

“Đồ khốn.”

“Anh thấy chưa, lại 10 đồng nữa.”

Lúc này, người ứng cử viên đã tâm phục khẩu phục. Vị lãnh đạo kia nói một cách nghiêm túc: “Giờ thì anh hiểu rồi chứ, việc kiềm chế cơn nóng giận của bản thân không dễ một chút nào. Anh phải luôn để ý. 10 đồng là chuyện nhỏ. Nếu mỗi lần tức giận anh mất đi

một lá phiếu, điều đó mới là thiệt hại rất lớn."

Người ứng cử viên gật đầu.

Giống như Bacon[4] từng nói: "Tức giận giống như quả mìn, nó sẽ hủy hoại mọi thứ mà nó gặp." Nếu không chú ý rèn luyện sự nhẫn nhịn, tính tình ôn hòa, thì ngòi nổ sẽ làm mọi thứ nổ tung và hủy hoại mọi mối quan hệ tốt đẹp của chúng ta.

Thế giới tự nhiên là một thể hữu cơ có trật tự, có quy luật. Chỉ cần theo đúng quỹ đạo thì mọi việc sẽ diễn ra bình thường. Cũng giống như một chiếc máy tính, một chiếc máy bay, một cỗ máy, nếu thao tác đúng, kiểm soát tốt thì chúng sẽ phát huy tác dụng. Tâm trạng của con người cũng giống như cỗ máy, một khi đã mất kiểm soát thì không thể hoạt động bình thường, thậm chí mang nguy hiểm đến cho thế giới xung quanh.

Có lẽ chúng ta đã từng nhìn thấy tình trạng tắc nghẽn lộn xộn tại ngã tư khi đèn giao thông không hoạt động, khi đó, ngã tư trở thành một biển xe. Những người tài xế thiếu kiên nhẫn bấm còi inh ỏi, giao thông ở trong tình trạng tê liệt. Nếu không có cảnh sát giao thông thì không biết tình trạng đó sẽ kéo dài bao lâu và sẽ gây ra hậu quả gì. Cũng tương tự như vậy, nếu cả một thế hệ mất kiểm soát tình cảm của bản thân thì thế giới này sẽ ra sao?

Vì vậy, khi người khác phê bình hoặc chỉ trích khuyết điểm của bạn, khi bạn cãi nhau với bạn bè hay một lúc nào đó bạn cảm thấy cuộc sống quá căng thẳng, bạn hãy học cách kiểm soát sự tức giận, bình tĩnh, ngăn mọi lời nói không hay và hành động bộc phát...

Người ta thường nói, nhẫn một chút, gió yên sóng lặng, lùi một bước, biển rộng trời cao. Bạn đừng so đo vì những chuyện cỏn con. Chúng ta không khuyến khích những sự nhượng bộ vô nguyên tắc, nhưng có những sự việc chúng ta không cần thiết phải "đổ thêm dầu vào lửa". Vì làm như vậy chỉ khiến cho sự việc thêm tồi tệ và ảnh hưởng đến tình cảm giữa bạn và người khác.

Khi bạn trút giận lên một ai đó, tất nhiên bạn sẽ cảm thấy thoải mái. Nhưng còn người đó thì sao? Người đó có thoải mái như bạn không? Sự cao giọng của bạn, thái độ thù địch của bạn có làm cho người ta dễ dàng đồng cảm với bạn hay không?

Wilson[5] nói rằng: "Nếu anh đến tìm tôi với hai nắm đấm, tôi sẽ nghĩ cách đối phó với anh. Nhưng nếu anh đến tìm tôi và nói chúng ta hãy ngồi xuống bàn bạc với nhau, nếu ý kiến của chúng ta không thống nhất, hãy tìm hiểu xem nguyên nhân của nó là gì, giữa tôi và anh không có sự khác biệt quá lớn, những ý kiến bất đồng của chúng ta rất ít, điểm tương đồng của chúng ta lại rất nhiều. Chỉ cần chúng ta kiên trì tiếp cận đối phương, chân thành và thật sự mong muốn, chúng ta hoàn toàn có thể hiểu nhau."

BÌNH TĨNH KHI BỊ PHÊ BÌNH

Khi bị một con chó dữ đuổi đằng sau, bạn sẽ làm gì? Bạn sợ nó nên ba chân bốn cẳng bỏ

chạy? Không được đâu. Bạn càng chạy nhanh, nó càng đuổi theo sát bạn, có khi nó còn đuổi kịp bạn và cắn bạn, đến nỗi trầy da chảy máu và không chạy được nữa.

Vậy trong tình huống đó, chúng ta nên làm gì? Những người có kinh nghiệm hẳn biết rằng: phải đứng lại ngay, quay người lại và đối mặt với nó. Khi đó, con chó cũng sẽ dừng lại, đứng từ đằng xa quan sát bạn, không chừng nó còn vẫy đuôi, lè lưỡi, tỏ ý cho bạn thấy là nó nhận lầm người chứ không hề có ác ý gì với bạn.

Lời phê bình của người khác cũng giống con chó dữ đó. Lúc đầu những lời phê bình sẽ công kích bạn để thử xem bạn có phải là người nhát gan muốn bỏ chạy hay không. Nếu bạn không để ý mà để lộ ra nhược điểm đó, càng chứng tỏ rằng bạn đã phạm sai lầm và sự phê bình sẽ ngày càng nặng nề hơn. Nhưng nếu khi bị phê bình, bạn đối mặt với vấn đề thì trong trường hợp bạn không phạm sai lầm, những lời phê bình đó sẽ lập tức biến mất. Cho dù bạn phạm sai lầm thì khi làm như vậy sẽ chứng tỏ bạn đã sẵn sàng để sửa sai, và không vì điều đó mà dừng mọi việc lại.

Kemp là một chính trị gia nổi tiếng người Mỹ. Lần đầu tiên khi phát biểu tại nghị viện, do ông vừa mới từ bang Illinois tới nên trang phục rất dân dã, một nghị sĩ lời lẽ sắc bén đã châm chọc: "Vị khách từ Illinois đến này hẳn có đầy yến mạch trong túi áo."

Tất cả mọi người đều cười ầm lên. Nếu là một người khác chắc hẳn sẽ rất lúng túng, đỏ mặt, thậm chí là tức giận. Nhưng Kemp thì sao?

Ông biết là nghị sĩ kia châm chọc không hề quá lời, bởi vì quần áo của ông quả thực rất quê mùa. Ông trả lời thẳng thắn: "Đúng vậy, không những túi áo tôi đầy yến mạch, mà trong tóc tôi còn vương đầy hạt giống. Những người sống ở miền Tây như chúng tôi đa số đều rất quê mùa, nhưng hạt giống của chúng tôi lại có thể ươm thành những mầm xanh."

Câu nói ngắn gọn nhưng sắc bén của ông đã khiến ông trở nên nổi tiếng, mọi người đặt cho ông biệt hiệu là "nghị sĩ hạt giống bang Illinois".

Kemp hiểu rõ về mình nên dám đối mặt với lời phê bình của người khác và đã công kích lại. Ông không hề giấu giếm nhược điểm, mà ngược lại để người khác biết rằng nhược điểm đó là rất nhỏ, thậm chí còn có thể là một ưu điểm.

Người thông minh hiểu rõ về bản thân mình, biết mình không phải là người hoàn hảo. Vì thế, khi người ta phát hiện ra thì họ thừa nhận thẳng thắn, không né tránh. Có nhiều người khi bị phê bình thì lập tức đỏ mặt tía tai, khua chân múa tay. Cũng có người khi bị chỉ trích thì coi như không nghe thấy, không thừa nhận cũng không phản bác. Cả hai thói quen này đều phải sửa. Khi người khác chỉ ra nhược điểm của mình thì đó là cơ hội tốt để chúng ta sửa chữa.

Nếu người khác phê bình bạn và đó quả thực là nhược điểm của bạn, thì bạn càng cần phải thừa nhận và sửa đổi. Làm như vậy bạn sẽ tránh được việc sau này người đó lấy việc đó ra làm cái cớ để công kích bạn. Có những lúc, lời chỉ trích của đối thủ còn tốt hơn nhiều so

với lời tâng bốc của bạn bè. Khi người ta chỉ trích bạn, người ta không có gì phải e dè và rất thẳng thắn. Nhưng bạn bè của bạn thì lại không tiện nói thẳng chỉ vì nghĩ đến thể diện của bạn.

Khi chúng ta còn ít kinh nghiệm trên đường đời, thì lý trí luôn đi cùng chúng ta, đó chính là "lòng tự trọng". Khi đối nhân xử thế, chúng ta phải để ý tới lòng tự trọng của người khác, nhưng bản thân chúng ta thì lại nên khắc phục nó bằng lý trí.

Con người ta ai cũng muốn được khen ngợi, được biểu dương, còn khi bị phê bình, bị nêu khuyết điểm thì lại nổi giận. Nếu luôn để ý đến điều đó, chúng ta sẽ tránh không làm tổn thương người khác. Nhưng đối với bản thân thì không nên có thái độ né tránh đó.

Bạn phải hiểu rằng, khi đối phương đóng góp ý kiến đúng với bạn, thì cho dù họ có ý tốt hay không, bạn cũng nên đón nhận, làm như vậy bạn sẽ không bị thiệt đâu.

HÃY MỞ LÒNG

Chrysler là một trong ba công ty xe hơi lớn nhất của Mỹ, nhưng vào những năm 70 của thế kỷ 20 công ty luôn gặp khó khăn. Đến năm 1979, số lỗ của công ty đã lên tới 11,32 triệu đôla, các khoản nợ đã lên tới 4,8 tỉ đôla. Công ty đối mặt với nguy cơ phá sản. Ai có thể cứu vãn tình hình đây?

Đúng lúc đó, tại một nơi khác thuộc Detroit, do mâu thuẫn với chủ tịch hội đồng quản trị công ty Ford - Henry Ford nên tổng giám đốc Iacocca bị sa thải.

Dường như công ty Chrysler đã tìm thấy vị cứu tinh của mình. Họ quyết tâm mời bằng được Iacocca, một nhân tài trong lĩnh vực xe hơi, tới làm tổng giám đốc của công ty. Nhưng khi đó Iacocca đã rất nổi tiếng. Ai cũng biết tới bản lĩnh của ông, nên có vô số công ty muốn mời ông làm việc cho họ. Các công ty có tiềm lực như Lockheed, công ty phát thanh Shaq, công ty giấy quốc tế đều đưa ra điều kiện ưu đãi để có được Iacocca. Thế nhưng, công ty Chrysler quyết mời ông bằng mọi giá.

Chủ tịch hội đồng quản trị của công ty Chrysler, John Ricardo, đã cử hai trợ lý uy tín của mình đi dò xét tình hình. Sau đó, ông đã gặp Iacocca nhiều lần và khẩn thiết đề nghị Iacocca đến làm việc cho công ty. Sự chân thành của ông đã khiến Iacocca cảm động và nhận lời, nhưng lại đưa ra hai điều kiện không dễ chấp nhận.

Điều kiện thứ nhất là Iacocca phải được tự do quyết định 100% và sau hai năm Iacocca phải được làm chủ tịch hội đồng quản trị. Có nghĩa là John Ricardo phải trao lại quyền lực cho ông ta. Có thể nói đó là tình huống nằm ngoài dự đoán của Ricardo. Thông thường, nếu một nhân tài nào đó được tuyển dụng vào một cơ quan và yêu cầu làm lãnh đạo ở cơ quan đó, thì chắc chắn anh ta sẽ bị từ chối. Thậm chí nếu đó là Lưu Bị, người đã ba lần phải đến lều tranh mới mời được Gia Cát Lượng, thì ông cũng sẽ không đồng ý. Lưu Bị chỉ muốn Gia Cát Lượng giúp mình, chứ nếu là thay thế vị trí của mình thìf hoàn toàn không thể được.

Trước khi mất, Lưu Bị đã diễn kịch "Thành Bạch Đế gửi gắm con thơ". Nước mắt giàn giụa, Lưu Bị nói với Gia Cát Lượng: "Nếu A Đẩu có thể làm nên chuyện, tiên sinh hãy giúp nó. Nếu không, tiên sinh hãy tự xưng đế." Nghe xong, Gia Cát Lượng lòng đau như cắt, khóc như mưa, quỳ trên đất mà nói rằng: "Thần xin dốc hết sức mình, tận trung đến chết." Đó chính là điều mà Lưu Bị muốn nghe. Ông ta biết rõ A Đẩu là kẻ bất tài, còn Gia Cát Lượng lại là người "chết vì tri kỷ". Ông nói vậy thì cho dù Gia Cát Lượng có ý định "tự xưng đế", ông ta cũng sẽ không làm. Có thể thấy rằng, tuy Lưu Bị luôn nghe theo kế sách của Gia Cát Lượng nhưng cho đến khi chết, ông ta vẫn không muốn nhường giang sơn lại cho Gia Cát Lượng. John Ricardo lại hơn hẳn người xưa về việc đối đãi với người tài. Khi nghe xong điều kiện thứ nhất của Iacocca, ông đã nói: "Chỉ cần ông tới, tôi sẽ đồng ý."

Điều kiện thứ hai là lương mỗi năm của ông không được thấp hơn mức 360 nghìn đôla mà công ty Ford đã trả. Ông muốn Henry Ford thấy rằng, ông không hề kém cỏi khi làm việc ở công ty khác. Điều kiện này có vẻ như đã làm khó cho John Ricardo. Vì với cương vị chủ tịch hội đồng quản trị như ông cũng chỉ được hưởng mức lương 340 nghìn đôla một năm. Nếu lương của tổng giám đốc nhiều hơn của chủ tịch hội đồng quản trị thì sẽ vi phạm quy định của công ty, cũng không phù hợp với cách làm của giới doanh nghiệp. Công ty Chrysler đã phải triệu tập đại hội cổ đông để bàn về vấn đề này và quyết định mức lương của chủ tịch hội đồng quản trị và tổng giám đốc đều ở mức 360 nghìn đôla.

Khi cả hai điều kiện đều được đáp ứng, Iacocca đã đảm nhiệm chức tổng giám đốc công ty Chrysler và không phụ lòng mong đợi của mọi người, Iacocca nhanh chóng giúp Chrysler cải tử hoàn sinh. Năm 1982, công ty thu về 1,7 tỉ đôla tiền lãi, trả được món nợ ngắn hạn 1,3 tỉ đôla, số tiền mặt có trong tay là 1,1 tỉ đôla. Năm 1983, Chrysler lại thu về 70,5 tỉ đôla tiền lãi, trả hết số nợ chính phủ trước thời hạn bảy năm. Những thành tích đó đã khiến Chrysler trở thành công ty danh tiếng lẫy lừng.

Công ty đã thoát khỏi khó khăn. Đó là nhờ có Iacocca. Nhưng công ty cũng không quên rằng, họ được như vậy là do họ đã giành được Iacocca bằng mọi giá.

Từ câu chuyện về công ty Chrysler, chúng ta thấy rằng, một nhân tài khi được đặt ở đúng vị trí sẽ phát huy vai trò to lớn không gì sánh được.

Chủ tịch hội đồng quản trị John Ricardo đã vì lợi ích của công ty mà không tính đến bản thân mình, ông mở rộng lòng để tuyển dụng nhân tài. Điều đó quả là đáng ca ngợi. Còn công ty Ford do hẹp hòi đã vô tình tạo ra một đối thủ mạnh cho chính mình và chịu tổn thất nặng nề.

Những người có năng lực lớn hơn lãnh đạo rất khó dùng, nhưng chúng ta phải dùng họ. Người lãnh đạo phải loại bỏ tâm lý tiêu cực với những người hơn mình, phải dám dùng họ, khoan dung độ lượng, để con gà của người khác đẻ trứng cho mình.

Không những chúng ta phải có chí tiến thủ, không ngừng hoàn thiện bản thân, mà còn phải dám thừa nhận tài năng của người khác, tận dụng tài năng của họ. Dùng tài năng của người khác, dùng sở trường của người khác, chúng ta mới có thể thành công.

CÁCH NÂNG CAO KHẢ NĂNG TỰ KIỀM CHẾ

Khả năng tự kiềm chế là khả năng khống chế và kiểm soát tình cảm của bản thân mình. Các nhà sinh lý học thần kinh nói rằng, tư duy lý tính và hành vi tình cảm có sự phân công rõ ràng trong bộ não của chúng ta. Hành vi của con người vừa bị lý tính chỉ đạo, vừa bị ảnh hưởng bởi thái độ tình cảm hiện tại. Ảnh hưởng đó có loại tốt, loại xấu, có loại mạnh, loại yếu. Nếu không có khả năng tự kiềm chế mà làm việc tự do theo tình cảm, chúng ta sẽ không thể kiểm soát hành vi của mình. Chỉ khi nâng cao khả năng tự kiềm chế, chúng ta mới có thể buộc mình phải làm theo những quyết định của bản thân, ngăn cản những yếu tố tiêu cực như lo sợ, lười biếng, ức chế tình cảm để có thể kiên nhẫn và kiểm soát chính mình.

Tự kiềm chế bản thân cũng có tác dụng quan trọng đối với việc tăng sức khỏe tâm lý và sinh lý. Những người không thể kiềm chế tình cảm và kiểm soát hành vi của mình sẽ không thể có được một cơ thể và tâm lý khỏe mạnh. Có sáu cách để nâng cao khả năng tự kiềm chế bản thân.

1. Chuyển sự chú ý

Khi bị kích động, hãy nghĩ hoặc làm một việc khác. Đại văn hào Nga Turgenev[(6)] khuyên mọi người trước khi cãi nhau hãy uốn lưỡi 10 lần trong miệng.

2. Ám thị

Lâm Tắc Từ[(7)] treo chữ "Không nóng giận", Tô Thức[(8)] lại tự khuyên mình bằng câu "Nhẫn nhịn chuyện nhỏ để làm việc lớn." Làm như vậy chúng ta sẽ giữ được tâm hồn thư thái.

3. Tránh bị kích động

Khi gặp việc nào đó có thể làm chúng ta mất khả năng kiềm chế, hãy cố gắng hết sức để né tránh. Ví dụ khi có người nói những lời xúc phạm thì đừng lắng tai nghe mà hãy đi ra ngoài. Như thế bạn sẽ tránh được sự phẫn nộ và xung đột.

4. Giải tỏa tâm trạng một cách hợp lý

Khi tâm trạng không tốt, bạn có thể nghe nhạc hoặc vẽ để giải tỏa tâm trạng của mình.

5. Tích cực bù đắp

Tận dụng năng lượng do sự kích động gây ra để tìm một việc mà bạn thích làm rồi vùi đầu vào đó, hoặc là chăm chú đọc sách, hoặc là tập trung vào viết lách, như thế bạn sẽ chuyển từ tâm trạng tiêu cực sang tích cực.

6. Làm trái với mong muốn

Hãy làm những việc mà mình không muốn làm, tức là cố ý chống lại bản thân.

Khả năng tự kiềm chế liên quan đến ý chí, là biểu hiện của lòng tự trọng và tự yêu bản thân. Nó có thể giúp chúng ta lựa chọn phương án tối ưu cho hành vi của mình, vượt qua trở ngại để đi theo con đường đúng đắn.

Chương V

CHÍ TIẾN THỦ

Có mục tiêu đúng phải hành động ngay

✷ *Động lực lớn nhất trong cuộc đời chính là chí tiến thủ.*

✷ *Trong cuộc đời đầy sóng gió, người lãnh đạo cần làm việc nghiêm túc, cư xử đúng mực.*

✷ *Làm được một cây kim chất lượng tốt vẫn có giá trị hơn là sản xuất ra một chiếc máy hơi nước chất lượng tồi.*

✷ *Cách duy nhất giúp bạn giàu có là làm việc chăm chỉ.*

PHẢI LUÔN THEO ĐUỔI SỰ TIẾN BỘ VÀ PHÁT TRIỂN

Nước không chảy thì sẽ bị ứ đọng lại một chỗ. Con người không sáng tạo, đổi mới thì sẽ bị tụt hậu và gánh lấy thất bại.

Những người lãnh đạo có chí tiến thủ thường có một đặc điểm nổi trội là luôn theo đuổi sự tiến bộ và phát triển ở bất kỳ đâu, bất kỳ lúc nào. Không ai cảm thấy hài lòng khi bản thân mới chỉ giành được một thắng lợi nhỏ trong sự nghiệp. Họ sẽ luôn muốn vượt lên chính mình, luôn muốn phấn đấu. Còn nếu họ tự mãn và hài lòng với bản thân, không có chí tiến thủ, sự nghiệp của họ sẽ bắt đầu đi xuống.

Mỗi sáng đi làm, bạn phải quyết tâm sẽ làm tốt hơn ngày hôm qua. Và sau khi làm tốt hơn ngày hôm qua, bạn mới rời khỏi nhà máy, văn phòng hay nơi làm việc của bạn. Mỗi ngày bạn tiến bộ thêm một chút, sau một thời gian, bạn sẽ phát hiện ra là bạn đã có những tiến bộ đáng kinh ngạc trong sự nghiệp của mình.

Thói quen luôn muốn làm tốt hơn, luôn muốn tiến bộ hơn có tính lưu truyền. Khi bạn đã có tinh thần đó rồi, bạn sẽ luôn giữ được nó và nỗ lực để tiến bộ.

Một người lãnh đạo luôn theo đuổi sự tiến bộ trong công việc phải thường xuyên tiếp xúc với thế giới bên ngoài, phải đi tham quan, đi xem những buổi triển lãm của đồng nghiệp, tìm hiểu và nắm bắt những phương pháp mới, quan niệm mới và tăng thêm động

lực mới cho công việc.

Một thương nhân nổi tiếng ở Chicago đã nói rằng việc dành một tuần để đi thăm các cửa hàng trong nước có thể giúp ông thay đổi cách nhìn về kinh doanh. Ông thường đi du lịch mỗi năm một lần để khảo sát phương pháp quản lý và phương pháp kinh doanh của những cửa hàng nổi tiếng. Ông cho rằng, việc đi du lịch là điều cần thiết để quan sát công việc của bản thân dưới một góc nhìn rộng và thẳng, để sự nghiệp của mình không bị đi xuống.

Ngoài việc tìm kiếm thêm phương pháp mới, quan niệm mới cho công việc kinh doanh, sau mỗi lần đi du lịch về ông đều nhìn thấy những khiếm khuyết của cửa hàng mình. Những khuyết điểm nhỏ trong công việc và kinh doanh, những sơ suất của nhân viên mà trước đây ông không để ý đến hoặc tuy có chú ý nhưng lại cho rằng không có gì nghiêm trọng, thì bây giờ lại được để ý một cách cẩn thận. Với một tầm nhìn rộng và mới mẻ, ông lại thấy những việc được cho là nhỏ bé trước đây giờ đã thành việc quan trọng. Vậy là ông thực hiện việc đổi mới trong cửa hàng của mình, thay đổi phương pháp quản lý kinh doanh, sa thải những nhân viên làm việc không hiệu quả. Ông đã mang lại một luồng sinh khí mới cho sự nghiệp kinh doanh của mình.

Một doanh nhân không rời khỏi cửa hàng của mình nửa bước, không giao lưu với thế giới bên ngoài sẽ không thể nào nhìn ra những điểm bất cập trong kinh doanh và thiếu sót của nhân viên. Để tìm ra được những điểm đó, họ chỉ có một cách duy nhất là đón nhận quan điểm mới, luôn học tập và tích cực vận dụng.

Có rất ít người hiểu rằng cách tốt nhất để làm tốt hơn là phải "giỏi quan sát người khác" đồng thời đánh giá hiệu quả công việc của mình bằng con mắt khách quan và thực sự cầu thị. Những người luôn chỉ ở một chỗ sẽ bị tụt hậu, họ sẽ không thể thấy được những sự bất cập, thiếu sót trong công việc của bản thân, vì những bất cập và thiếu sót đó chỉ có thể được phản ánh trong những môi trường khác nhau.

Một giám đốc khách sạn sẽ phát hiện ra những điều mình phải thay đổi trong khách sạn của mình sau một tiếng đồng hồ bước vào một khách sạn khác. Những phát hiện đó sẽ nhiều hơn những gì mà ông ấy có thể tìm ra ở trong chính khách sạn của mình trong vòng một năm.

Sai lầm của hầu hết mọi người là cho rằng, muốn thay đổi sự nghiệp của mình thì phải thay đổi toàn bộ và thật nhanh chóng. Họ không hiểu rằng phải tập trung vào mục tiêu lớn và làm từ những việc nhỏ. Thực ra, chỉ cần bắt đầu từ những việc nhỏ, thay đổi dần dần, chúng ta sẽ thành công.

Bạn phải luôn tự hỏi: "Công việc hiện tại có cần thay đổi điều gì không?"

LÀM VIỆC VÀ LÀM NGƯỜI NGHIÊM TÚC

"Chúng ta ngày càng thiếu kiên nhẫn." Trong khi một con người thiếu kiên nhẫn là một

con người không hoàn hảo, một dân tộc thiếu kiên nhẫn là một dân tộc chưa văn minh. Tiền bạc đang dần lấy mất đi tính kiên nhẫn của chúng ta, khiến chúng ta hay nổi nóng. Điều đó quả là nguy hiểm. Nổi nóng hay thiếu kiên nhẫn trong công việc đều là biểu hiện của thiếu nghiêm túc. Một trong những nguyên nhân của hiện tượng này chính là mưu cầu danh lợi.

Ngược lại, nếu làm việc cẩn thận, kiên nhẫn, chúng ta sẽ có được thành công. Nhà văn người Pháp Alexandre Dumas có một người bạn thường xuyên bị từ chối khi gửi bản thảo tới nhà xuất bản. Người bạn này đến cầu cứu ông. Ông bảo người bạn tìm một người chép lại bản thảo, sau đó sửa lại tiêu đề. Người bạn làm theo và sau đó bản thảo được một nhà xuất bản đồng ý in. Thiết nghĩ, một tác phẩm có hay đến đâu mà chữ viết quá xấu thì cũng sẽ không có người nào kiên nhẫn để đọc nó.

Làm việc và làm người nghiêm túc là điều cần thiết đối với lãnh đạo trong một xã hội như hiện nay. Malden[(1)] dẫn lời một nhà văn nổi tiếng: “Bất kể là làm việc gì, chúng ta cũng phải làm hết sức mình. Có những việc tưởng chừng như rất nhỏ, nhưng thực ra lại có ý nghĩa vô cùng quan trọng.” Một bánh máy bay chất lượng kém có thể khiến tất cả hành khách trên máy bay thiệt mạng, một dấu câu viết sai có thể gây thiệt hại to lớn về tài sản, một lỗi nhỏ trong thiết kế có thể làm sập một cây cầu... Làm việc chu đáo, tỉ mỉ, có trách nhiệm, chính xác, đó chính là nghiêm túc. Làm người phải theo chính nghĩa, không a dua, không bị danh lợi mê hoặc, “nói là làm, làm phải có hiệu quả”. Cuộc sống có trật tự, văn minh, giữ kỷ luật, có nền nếp, tư trang chỉnh tề, cử chỉ đúng mực, đó đều là biểu hiện của “nghiêm túc”. Nghiêm túc tức là nghiêm khắc với chính mình, làm việc và làm người theo tiêu chuẩn “chân, thiện, mỹ”, là khi người khác vô tổ chức vô kỷ luật thì mình vẫn giữ được nguyên tắc, là tinh thần trách nhiệm cao và lòng yêu nghề, là thái độ nghiêm túc khi làm việc và làm người. Những người như vậy sẽ được người khác tôn trọng và tín nhiệm. Xét về mặt hiệu quả, vì họ làm việc nghiêm túc nên ít gây lãng phí, không phải làm lại. Như vậy, họ đã góp phần làm giàu thêm cho xã hội.

Nếu việc gì bạn cũng làm một cách nghiêm túc, cho dù đó là việc cần làm hay việc bạn muốn làm, bạn sẽ thành công.

Có người từng nói rằng, bạn luôn nên làm hai việc cùng một lúc, đó là việc mà bạn đang làm hiện tại và việc mà bạn thực sự muốn làm. Nếu trong cả hai việc đó bạn đều làm một cách nghiêm túc, tức là bạn đang chuẩn bị cho tương lai, bạn đang học cách để vươn lên, để tiến xa hơn.

Một thanh niên sinh ra trong một gia đình có hoàn cảnh khó khăn đã tới làm việc tại công ty may mặc Uy Long. Anh rất trân trọng cơ hội làm việc này và cũng rất yêu quý công ty của mình.

Mỗi lần đi công tác, ở khách sạn, anh thường viết thêm “Công ty may mặc Uy Long” vào sau tên mình. Anh cũng thường làm vậy với thư từ và hóa đơn hàng ngày. Anh bị đồng nghiệp chế nhạo và gọi là “Công ty may mặc Uy Long”, còn tên thật của anh dần bị lãng

quên.

Cho đến một ngày, tổng giám đốc của công ty biết chuyện đã rất cảm động về sự nỗ lực quảng bá cho thương hiệu công ty của anh. Ông đã mời người thanh niên cùng dùng bữa tối với mình. Khi được tổng giám đốc hỏi về lý do anh làm như vậy, anh nói rằng, công ty là mái nhà của chúng ta, mái nhà đó cường thịnh, chúng ta mới hạnh phúc.

Sau này, anh đã được đề bạt làm tổ trưởng, trưởng phòng, phó tổng giám đốc và cuối cùng anh đã trở thành tổng giám đốc công ty.

LÀM TỐT NHẤT CÓ THỂ

Một thương gia làm việc trong ngành chế tạo đã nói: "Có thể làm một cây kim chất lượng tốt còn giá trị hơn là sản xuất ra một cái máy hơi nước chất lượng tồi." Câu nói đó đã cho thấy tầm quan trọng của việc luôn yêu cầu bản thân phải làm tốt hơn nữa, phải hướng đến sự hoàn hảo. Đặc biệt là trên thị trường hàng hóa phong phú như hiện nay, gây dựng thương hiệu bằng chất lượng tốt sẽ mang lại giá trị thương mại to lớn.

Khi mới bắt đầu làm việc trong ngành sản xuất đàn, Jonas Chiclin đã nổi tiếng với thái độ làm việc chăm chỉ, cẩn thận. Đối với ông, mỗi một khâu sản xuất đều rất quan trọng. Ông không quan tâm tới việc phải bỏ ra bao nhiêu thời gian và công sức, điều duy nhất ông mong muốn là làm việc ngày một tốt hơn. Ông đã nhanh chóng mở được một xưởng sản xuất đàn. Ông quyết tâm sẽ tạo ra chiếc đàn piano tốt nhất, ông muốn giai điệu của cây đàn phải du dương, cây đàn phải giúp người chơi tiết kiệm sức lực, đồng thời phải bảo đảm độ trong của âm sắc. Ông yêu cầu mỗi chiếc đàn piano mới đều phải tốt hơn những chiếc trước. Điều ông đang theo đuổi là sự hoàn thiện về chất lượng. Ông tự tay kiểm tra tất cả những nhạc cụ sản xuất ra. Ông không chấp nhận việc sản xuất hay tiêu thụ sản phẩm không đạt tiêu chuẩn.

Không chỉ trong ngành kinh doanh mà trong bất cứ ngành nghề nào, muốn thành công chúng ta cũng cần phải nghiêm khắc với bản thân, không có cái tốt nhất, chỉ có cái tốt hơn.

Khi sáng tác bức tranh *Bữa tiệc cuối cùng*, để vẽ một chi tiết nhỏ Leonardo da Vinci, đã tìm khắp thành Milan một loại màu.

Nhà sử học Yoshimoto đã sửa lại ghi chép về hồi ức của mình những chín lần. Phần mở đầu trong *Lịch sử đế quốc La Mã* cũng được sửa lại đến 18 lần.

Montesquieu[(2)] cũng từng nói với một người bạn về tác phẩm của mình: "Anh chỉ cần vài tiếng đồng hồ là đọc xong nó. Còn tôi đã bạc cả đầu để viết ra nó." Trong quá trình sáng tác, bất kể là lúc thức hay trong giấc mơ, điều duy nhất Montesquieu nghĩ tới là cuốn sách đó. Nó đã thành trung tâm trong cuộc sống của ông.

Năm 1805, Napoléon rút đội quân đang đóng tại bờ biển phía Đông của Anh về và thống

lĩnh đội quân tiến về sông Danuyp. Tuy bận trăm công nghìn việc nhưng ông không hạ lệnh để cấp dưới đi làm. Ông kiểm tra từng việc nhỏ, thậm chí cả những việc mà cấp dưới cho là vụn vặt. Trước khi quân lệnh nổi lên, ông đã lên kế hoạch sẵn sàng về tuyến đường hành quân, thời gian chính xác để xuất phát và đến đích cho mỗi một cánh quân. Ông suy nghĩ thấu đáo kế hoạch đến từng chi tiết nhỏ, đội quân của ông chỉ việc làm theo mệnh lệnh của ông. Kết quả là chiến thắng lẫy lừng Austerlitz. Trận chiến này đã quyết định cục diện của châu Âu mười năm sau đó.

Người lãnh đạo muốn thành công thì phải cẩn thận, tỉ mỉ, phải theo đuổi mục tiêu "không được có sai sót gì" chứ không phải là "làm rất tốt".

CÓ LAO ĐỘNG MỚI CÓ THÀNH QUẢ

Hàng ngàn năm nay, có biết bao người mong muốn có được phép màu "biến đá thành vàng". Thực ra, "biến đá thành vàng" không khó, phép màu đó ở trong chính sự cần cù của chúng ta.

Có một người đàn ông thuở nhỏ do điều kiện gia đình khó khăn nên không được đi học, nhưng ông đã tạo nên sự nghiệp từ hai bàn tay trắng. Ông đã hy sinh cả đời cho tương lai no đủ của con. Nhưng trước khi lâm chung, ông rất hối hận mà nói rằng: "Tôi đã quá coi nhẹ việc giáo dục và rèn luyện các con mình. Chúng chưa bao giờ biết đến cảm giác thiếu tiền. Tôi đã không dạy chúng trở thành người chính trực và được tôn trọng, kết quả là sao? Một đứa là bác sĩ nhưng chẳng có bệnh nhân nào tìm đến nó để chữa bệnh. Một đứa là luật sư nhưng không có khách hàng. Đứa thứ ba kinh doanh nhưng chưa bao giờ ngó ngàng đến công việc. Tôi cố gắng khuyên nhủ chúng phải gây dựng sự nghiệp, phải tiết kiệm, phải có chí tiến thủ, nhưng chúng coi như gió thoảng bên tai. Chúng đã trả lời tôi rằng, không cần đâu bố ạ, chúng con không bao giờ thiếu tiền đâu. Tiền bố kiếm được đủ cho chúng con tiêu rồi."

Trong vũ trụ, chỉ có con người mới có khái niệm không thích lao động. Mọi sự vật đều đang vận động theo quy luật. Làm việc giúp mọi sự vật tiến về mục tiêu theo một trình tự nhất định. Một nơi nào đó ngừng hoạt động sẽ lập tức tụt hậu. Khi không được sử dụng, những bộ phận trên cơ thể chúng ta sẽ bị thoái hóa. Chỉ những thứ mà chúng ta đang sử dụng mới mang lại cho chúng ta sức mạnh, đó cũng là những thứ duy nhất mà chúng ta có thể chi phối.

Làm việc chăm chỉ mới là phép màu để biến đá thành vàng. Những nhân vật kiệt xuất, những người luôn làm việc chăm chỉ sẽ mang lại lợi ích cho toàn xã hội. Chính sự dùng dằng không dứt khoát là rào cản lớn nhất của thành công, bởi khi đó chúng ta sẽ bị phân tán, sẽ nhụt chí, nó sẽ khiến chúng ta trở nên bị động khi đón nhận sự sắp xếp của số phận, chúng ta không làm chủ được cuộc sống của mình.

Ở bất kỳ đâu và bất kỳ lúc nào, khi thoát ly khỏi lao động tức là thoát ly khỏi hiện thực, người thoát ly khỏi hiện thực không thể tồn tại trong cuộc sống. Chỉ khi lao động chăm chỉ,

chúng ta mới được đền bù xứng đáng. Cho dù bạn có cả núi vàng mà không lao động thì cũng có ngày núi vàng sẽ hết. Phép màu biến đá thành vàng vốn dĩ không hề tồn tại, lao động để tạo ra tài sản mới là con đường đúng đắn nhất. Muốn có tài sản, chúng ta phải lao động.

ĐỪNG ĐỂ NGƯỜI KHÁC ĐÁNH CẮP ƯỚC MƠ CỦA BẠN

Tại Mỹ, giáo viên tiểu học đã ra đề văn là: "Hãy nói về ước mơ của em."

Một học sinh rất thích đề văn đó nên đã nhanh chóng viết ra ước mơ của mình vào vở.

Cậu bé mong muốn sau này sẽ có một trang trại rộng hơn 10 hecta, trên đó trồng đầy cỏ xanh. Trong trang trại có những ngôi nhà bằng gỗ nhỏ, khu BBQ[3] ngoài trời và một khách sạn nghỉ dưỡng. Cậu sẽ có cơ hội được chia sẻ niềm vui ngắm trang trại với du khách và để họ nghỉ lại trong trang trại của mình.

Sau khi viết xong, cậu bé nộp bài cho thầy giáo. Nhưng bài của cậu bị gạch hai dấu gạch chéo màu đỏ, thầy giáo yêu cầu cậu bé viết lại. Cậu xem lại cẩn thận bài viết và thấy rằng không hề có lỗi nào cả, cậu bèn mang vở đến hỏi thầy giáo. Thầy giáo nói với cậu rằng: "Thầy muốn em viết ra ước mơ của mình, một ước mơ thực tế, chứ không phải là ảo tưởng như thế này. Em hiểu không?"

Cậu bé cãi lý: "Nhưng thưa thầy, đây là ước mơ của em mà."

Thầy giáo kiên quyết: "Không. Việc đó không thể thực hiện được, đó chỉ là ảo tưởng. Thầy muốn em viết lại bài khác."

Cậu bé vẫn không chịu thua: "Em biết rõ đây mới thực sự là ước mơ của em. Em không muốn thay đổi ước mơ của mình."

Thầy giáo lắc đầu: "Nếu em không viết lại, thầy sẽ đánh trượt bài của em. Em hãy nghĩ kỹ đi."

Cậu bé cũng lắc đầu, cậu không muốn viết lại và bài văn của cậu bị đánh trượt.

Ba mươi năm sau, người thầy giáo năm xưa dẫn một nhóm học sinh tiểu học đến tham quan một khu du lịch có phong cảnh rất đẹp. Khi đang ngắm những bãi cỏ xanh mướt, những khu nhà nghỉ sang trọng và tận hưởng mùi thơm của thịt nướng, thầy giáo bỗng thấy một người đàn ông đi tới. Người đàn ông tự xưng là học trò cũ của thầy.

Người đàn ông nói với thầy giáo rằng, mình chính là cậu học trò nhỏ năm xưa đã bị thầy đánh trượt bài văn. Giờ đây, cậu trò nhỏ đó đã có một trang trại rộng lớn, cậu đã thực hiện được giấc mơ khi còn nhỏ của mình.

Người thầy giáo nhìn chủ nhân của trang trại trước mặt và nghĩ đến ba mươi năm trong

sự nghiệp dạy học của mình, ông tiếc nuối: “Ba mươi năm nay, thầy đã xóa đi không biết bao ước mơ của học trò mình. Em là người duy nhất vẫn giữ được ước mơ của chính mình.”

Vị tổng thống thứ 28 của nước Mỹ Wilson đã nói: “Chúng ta vĩ đại vì chúng ta có ước mơ... Có người để cho ước mơ vĩ đại của mình héo mòn rồi chết, trong khi có người lại luôn vun đắp cho ước mơ của mình và bảo vệ nó, để có một ngày ước mơ được thực hiện. Đó là những người thật lòng muốn cho ước mơ của mình trở thành hiện thực.”

Khi còn nhỏ mỗi chúng ta đều có một ước mơ vĩ đại. Nhưng không biết ước mơ đó đã bị xóa bỏ, bị đánh cắp tự lúc nào, hoặc cũng có thể do chúng ta không vun đắp khiến cho hạt giống ước mơ mãi bị vùi sâu trong lớp đất mà không có cơ hội nảy mầm.

Ngay từ bây giờ, bạn hãy tìm lại ước mơ của mình, bất kể ước mơ của bạn được giấu ở đâu hay bị đánh cắp lúc nào, bạn hãy tìm lại nó và tin rằng ước mơ của mình sẽ thành hiện thực.

Có thể khi tìm lại ước mơ của mình, bạn sẽ gặp phải những người muốn đánh cắp ước mơ của bạn. Đó có thể là bạn bè, đồng nghiệp, láng giềng hay thậm chí là cha mẹ hay vợ hoặc chồng của bạn. Khi bạn đang hứng khởi kể về ước mơ của mình, họ sẽ nói với bạn rằng, điều đó là không thể được, họ sẽ khuyên bạn phải thực tế, phải làm việc thật tốt, phải làm nhiều và nói ít, hãy làm rồi hẵng nói cũng vẫn chưa muộn.

Khi bạn là người nghiêm túc, khi bạn hiểu rõ về ước mơ của mình, bạn sẽ không phải sợ những lời cười chê của mọi người. Khi đó, họ sẽ không thể đánh cắp ước mơ của bạn thêm một lần nào nữa. Nếu họ dội một gáo nước lạnh vào bạn khi bạn kể về ước mơ của mình, thì hãy coi gáo nước đó tưới tắm cho hạt giống ước mơ của bạn, nhờ đó mà hạt giống ước mơ sẽ nảy mầm để phát triển thành cây. Bạn hãy cảm ơn họ vì điều đó, bởi sau khi thực hiện được ước mơ, bạn sẽ cùng chia sẻ niềm vui với họ.

Khi chúng ta mất một đồ vật yêu thích, chúng ta có thể mua cái khác; khi chúng ta mất tiền, chúng ta có thể đi kiếm bù; chỉ có ước mơ một khi đã bị đánh cắp thì rất khó để tìm lại. Không ai có thể đánh cắp ước mơ của bạn khi bạn không mong muốn điều đó xảy ra.

Bởi vậy, hãy kiên trì theo đuổi mục tiêu của mình, đừng để bất cứ ai đánh cắp ước mơ của bạn.

ĐỪNG VỨT BỎ CHÍ TIẾN THỦ

Khi đã thuộc về thế giới này, bạn luôn phải đối mặt với số phận. Những người nắm trong tay vận mệnh của mình sẽ không bao giờ dựa vào sự cầu nguyện và chờ đợi. Người xưa có câu: Không tiến lên trước thì sẽ bị lùi lại đằng sau. Những người không có chí tiến thủ, không vươn lên trong cuộc sống thì sẽ bị những người khác vượt qua.

Để tăng thêm chí tiến thủ của mình, bạn phải làm ba việc sau:

Một là, đối với mỗi công việc đều tìm hiểu xem làm thế nào để cải thiện tình hình.

Hai là, đối với mỗi công việc đều phải đề ra tiêu chuẩn cao hơn.

Ba là, không ngừng sáng tạo tìm ra những cách làm mới.

Đã từng có một vị chủ tịch hội đồng quản trị một công ty của Mỹ muốn mời Napoleon Hill giúp ông ta trong việc chọn một giám đốc kinh doanh. Vị chủ tịch này đã chọn ra được ba người, cả ba người này đều làm việc rất tốt và không thua kém nhau. Nhiệm vụ của Hill là dành ra một ngày để tìm hiểu về ba người đó, rồi chọn ra một người có tài năng nhất. Vị chủ tịch hội đồng quản trị nói với ba người là sẽ có một vị cố vấn đến thảo luận với họ về kế hoạch kinh doanh của công ty. Tất nhiên, ông không cho ba người đó biết mục đích thật sự của mình. Hai trong số ba người tỏ ra không hứng thú. Cả hai đều là những người bảo thủ. Họ muốn chứng minh rằng "những việc cần làm họ đã làm cả rồi". Hill hỏi họ những câu hỏi có liên quan tới kinh doanh như "Trách nhiệm bán hàng được phân chia như thế nào?", "Kế hoạch điều chỉnh lương có cần phải thay đổi không?" và "Làm sao để có được tài liệu kinh doanh?". Cả hai đều trả lời rằng: "Mọi việc đều bình thường, không cần phải lo lắng gì." Họ giải thích rất tỉ mỉ về việc tại sao không thể và cũng không nên thay đổi phương pháp làm việc hiện có. Họ cho rằng duy trì công việc như hiện tại là ổn. Khi rời khỏi khách sạn nơi Hill ở, một người trong số họ còn nói: "Quả thật tôi không hiểu tại sao ông lại dành cả ngày trời để nói chuyện với tôi. Xin ông hãy nói lại với ông chủ của chúng tôi rằng, mọi chuyện đều rất thuận lợi, không cần phải lo lắng."

Người thứ ba lại khác hoàn toàn. Anh ta rất hài lòng về công ty và lấy làm vinh dự vì những gì công ty đã đạt được, nhưng anh vẫn mong muốn công ty tốt hơn nữa. Phần lớn thời gian anh dành để nói với Hill về những ý tưởng mới của mình, như "cách khai thác thị trường mới", "cách cải thiện chất lượng phục vụ", "cách tiết kiệm thời gian", "cách điều chỉnh lương để khuyến khích nhân viên",... Đó là những dự định lâu dài cho bản thân anh và cho công ty. Anh đã lên kế hoạch cho một hoạt động tuyên truyền quảng bá cho công ty. Trước khi tạm biệt, anh nói với Hill rằng: "Tôi rất vui khi có dịp được nói ra những ý tưởng của mình với ông. Chúng ta đã có sự khởi đầu thuận lợi. Tôi tin rằng mối quan hệ giữa chúng ta sẽ ngày càng tốt đẹp."

Tất nhiên, bạn có thể đoán ra được Hill đã chọn người thứ ba. Đó cũng là ý của chủ tịch hội đồng quản trị. Người nhân viên thứ ba tin rằng công ty sẽ tiếp tục phát triển, kinh doanh sẽ càng có hiệu quả, sẽ cho ra những sản phẩm mới. Anh có chí tiến thủ, anh đã nêu ra rất nhiều ý kiến để thay đổi công việc hiện tại. Đó chính là người lãnh đạo mà một doanh nghiệp cần.

Chí tiến thủ được thể hiện bởi việc sẵn sàng học hỏi những kiến thức mới, cởi mở tiếp thu những quan điểm mới và sự sáng tạo trong công việc. Trong quá trình kinh doanh, lãnh đạo một doanh nghiệp phải luôn sáng tạo và khơi gợi được tính sáng tạo cho nhân viên của mình. Trong một tập thể, chỉ khi người lãnh đạo luôn mang đến cho mọi người quan điểm mới, chất xúc tác mới, tập thể đó mới có thể phát triển và tiến bộ. Nếu người lãnh đạo thỏa mãn với những gì mình đang có, nhân viên dưới quyền cũng sẽ an phận thủ

thường. Cả tập thể sẽ bị thụt lùi. Nếu bạn là người lãnh đạo kiểu đó, công ty của bạn đang có một mối nguy rình rập.

Khi sự tập trung đạt đến một mức độ nhất định, chúng ta mới có tính sáng tạo. Sáng tạo không phải là việc dễ dàng, không phải là kết quả của sự suy nghĩ không thấu đáo. Bạn đừng cho rằng tính sáng tạo được lóe lên trong tích tắc, thực ra nó đã được ấp ủ từ cả một quá trình trước đó.

Người có tính sáng tạo sẽ theo đuổi một lý tưởng lâu dài.

Trong quá trình theo đuổi lý tưởng, người lãnh đạo phải suy nghĩ thật sâu sắc, phải đấu tranh quyết liệt để có được ý tưởng sáng tạo.

KHÔNG CAM CHỊU LÀ NGƯỜI ĐỨNG THỨ HAI

Một câu nói nổi tiếng của Bill Gates[4] là: “Tôi phải làm vua.” Ông không cam chịu khi đứng ở vị trí thứ hai.

Ông từng nói với người bạn thân từ thời thơ ấu: “Thà là một cây sồi giữa vùng đồi trọc còn hơn là làm một ngọn cỏ trong thảm cỏ xanh. Bởi ngọn cỏ không có cá tính, còn cây sồi thì luôn vươn thẳng lên trời xanh.”

Một người không bao giờ ghi chép bài từ lúc học tiểu học cho đến khi vào đại học như Bill Gates lại ghi chép câu nói nổi tiếng của Rockefeller[5]: “Cho dù các anh có lột hết quần áo của tôi, không để lại cho tôi một đồng nào, sau đó vứt tôi lên một đảo hoang, chỉ cần có hai điều kiện là thời gian và một đoàn tàu đi qua đảo, thì không lâu sau, tôi vẫn có thể trở thành một tỷ phú…” Có thể thấy rằng, từ khi còn nhỏ Bill Gates đã rất chuyên tâm và có một khát vọng mãnh liệt được trở thành người tài giỏi. Bạn học của ông nhớ lại: “Bất kể là việc gì, từ diễn tấu nhạc cụ cho đến làm văn, đã làm thì anh ta đều chuyên tâm để làm.”

Ông nổi tiếng với chí tiến thủ cao độ, hầu như không ai vượt qua được ông. Vào năm thứ 4 đại học, giáo viên giao bài tập cho sinh viên viết một bài luận dài khoảng 4-5 trang về tác dụng đặc biệt của cơ thể con người. Bill Gates đã viết một mạch hơn 30 trang. Một lần khác, khi giáo viên yêu cầu viết một câu chuyện ngắn không quá 20 trang, ông đã viết tới hơn 100 trang.

Bạn học của ông kể lại: “Bất kể là làm việc gì, Bill đều làm cực kỳ xuất sắc, ông luôn quyết tâm làm đến mức tốt nhất.” Tinh thần cạnh tranh của Bill Gates dường như là bẩm sinh, nó cũng gắn liền với những trò chơi và những hoạt động thể thao thời niên thiếu của ông. Cho dù là chơi ghép hình với chị gái Christina hay trong giải thi đấu thể thao dành cho gia đình được tổ chức mỗi năm một lần, hoặc khi đi bơi với bạn bè, ông đều dốc hết sức để chứng minh khả năng của mình.

Khi vào đại học Havard, Bill Gates còn đam mê trò bài bạc. Tuy nói là chơi bài, nhưng

khi đã ham mê, thì trông ông không khác nào một cái máy tính, cứ như thể ông đang làm một việc gì đó hết sức quan trọng. Khi mới bắt đầu chơi, Bill Gates thua rất nhiều tiền. Nhưng ông không nản lòng, ông tin chắc rằng khi chơi nhiều, ông sẽ chơi tốt. Quả thật, sau đó ông đã trở thành một cao thủ chơi bài.

Brightman, bạn của Bill Gates nói: "Không có việc gì là anh ấy không làm được. Anh ấy luôn tập trung để làm tốt mọi việc, chứ không dễ dàng từ bỏ. Anh nói là không làm thì thôi, đã làm thì phải làm tốt. Chơi bài hay nghiên cứu phần mềm, Bill đều rất chú tâm đến nỗi không để ý đến mọi thứ xung quanh."

Khi còn học trung học, Bill Gates đã luôn dẫn đầu trường trong môn toán.

Cho dù là ở một nơi hội tụ nhân tài như Havard, thì tài năng toán học của Bill Gates vẫn rất nổi trội. Nhưng vào giờ toán, cũng giống như hồi học trung học, Bill thường biến giảng đường thành chiến trường. Ông ngồi trong lớp, không mang vở, hai tay ôm đầu, trông bộ dạng rất chán chường. Ông nhìn giáo viên giải toán trên bảng, sau đó nói: "Thưa thầy, có một chỗ sai ạ, để em nói cho ạ." Ông thường làm cho giáo viên lúng túng không biết phải xử lý thế nào.

Tại đại học Havard, thành tích xuất sắc nhất của Bill Gates là phương pháp giải một đề toán khó. Bill Gates đã nghĩ ra một phương pháp giải khá hay và trình bày lại với giáo sư Christos Papadimitriou. Giáo sư đã ghi chép lại và cho đăng trên tạp chí *Toán học phi tuyến tính*. Đây là phương pháp giải mang tính đột phá và ảnh hưởng đến giới toán học trong ít nhất 15 năm sau đó.

Với tài năng bẩm sinh đó, nếu đi theo con đường toán học, ông sẽ trở thành một nhà toán học lỗi lạc.

Nhưng ông phát hiện ra rằng có những sinh viên khác còn xuất sắc hơn ông. Vì vậy, ông đã từ bỏ ý định đi theo con đường toán học. Bởi vì tâm niệm của ông là: trong bất cứ việc gì cũng không chấp nhận đứng thứ hai.

Bill Gates có thể trở thành ông vua ngành phần mềm máy tính không phải vì ông là người thông minh nhất, mà vì ý chí của ông, sự không cam chịu đứng thứ nhì của ông đã trở thành động lực của thành công. Với ý chí đó, ai có thể vượt qua được Bill?

TÌM KIẾM CƠ HỘI TRONG HOẠN NẠN

Trong chúng ta không ít người đã biết đến câu chuyện về chú ếch và câu chuyện hiệu ứng cá da trơn. Nhiều lãnh đạo rất thích kể câu chuyện thú vị, sâu sắc này cho cấp dưới của mình nghe.

Câu chuyện về chú ếch xuất phát từ một thí nghiệm tại trường Đại học Cornell của Mỹ. Khi thả con ếch vào trong nồi nước đang sôi, ngay lập tức nó nhảy ra ngoài. Nhưng khi đặt nó vào trong nước lạnh rồi tăng dần nhiệt độ, con ếch không ý thức được nguy hiểm đang

cận kề, nó không giãy giụa cũng không nhảy ra ngoài, cuối cùng nó đã bị chết.

Có thể nói rằng, điều nguy hiểm nhất với con ếch là "sự thay đổi từ từ", chứ không phải "sự thay đổi đột ngột". Bởi vì khi đột nhiên gặp phải nguy hiểm, con ếch sẽ phản ứng ngay để thoát khỏi mối nguy. Nhưng khi hiểm nguy đến một cách từ từ, nó lại không cảm nhận được và cho đến lúc chết vẫn không có bất kỳ một phản ứng nào. Thực ra, điều đáng sợ nhất với chúng ta chính là chúng ta thấy thoải mái đến mức không còn khả năng để phản ứng.

"Sự thay đổi từ từ", sự thỏa mãn với thực tại chính là điều đáng sợ nhất với các doanh nghiệp. Bất kể danh tiếng của công ty bạn ở mức nào, nếu chúng ta không cảm thấy được nguy cơ đang tiềm ẩn xung quanh, chúng ta rất khó để giữ cho công ty hưng thịnh lâu dài.

Con người cũng vậy. Trong công việc, khi bạn đã không còn cảm nhận được nguy cơ và không còn ý chí phấn đấu, tức là nguy cơ đang đến rất gần bạn.

Một câu chuyện khác cũng tương tự như với câu chuyện về chú ếch là câu chuyện về hiệu ứng cá da trơn. Đây là một câu chuyện dân gian của Na Uy. Ở một làng chài nọ, mỗi khi đánh bắt được cá mòi, ngư dân đều thả vào trong một chiếc thùng trên thuyền, sau đó họ trở về. Cá mòi là loài cá rất khó sống sau khi đánh bắt, ai có thể đem cá mòi sống về thì sẽ bán được với giá cao. Các ngư dân luôn tìm cách để giữ cho cá sống nhưng đều không thành công. Đa số chúng bị chết trên đường trở về đất liền. Chỉ có duy nhất một con thuyền có thể mang cá mòi sống về cảng. Tình cờ, người ta phát hiện ra điều bí mật, chủ tàu đã thả một con cá da trơn - một loài cá ăn thịt vào trong thùng. Khi phát hiện ra loài cá da trơn, đám cá mòi vùng vẫy bơi loạn xạ, và cứ như thế chúng trở về đất liền. Cá da trơn đã phá vỡ sự cân bằng của đám cá mòi, khiến chúng trở nên có sức sống hơn nhờ những vận động tích cực. Đây chính là "hiệu ứng cá da trơn" mà doanh nghiệp cần phải có.

CÓ Ý THỨC CẠNH TRANH QUYẾT LIỆT

Cạnh tranh có tác dụng thúc đẩy con người. Cạnh tranh tạo ra áp lực, áp lực lại tạo ra động lực, dưới tác dụng của động lực, cả hai bên cạnh tranh sẽ đều nâng cao được khả năng của mình.

Người lãnh đạo phải dám đi đầu trong cạnh tranh lành mạnh, phải học tập những người lãnh đạo tài năng hơn mình, thành công hơn mình. Hơn nữa, còn phải dám vượt họ. Với đối thủ ngang sức ngang tài, chúng ta hãy phấn đấu để xem ai nâng cao khả năng của mình nhanh hơn, ai giành được thành công lớn hơn. Với mục tiêu đó, chúng ta sẽ có thể đốc thúc mình nhanh chóng nâng cao khả năng lãnh đạo.

Cạnh tranh với mình chính là tự phủ định mình. "Tôi của hôm nay phải hơn tôi của ngày hôm qua." Đó là một kiểu phủ định bản thân. Hôm nay trình bày có tốt hơn hôm qua không? Hôm qua chỉ cần chưa đầy năm phút là đã thuyết phục được một nhân viên, liệu hôm nay có thể làm cho anh ta tâm phục không? Năm ngoái quản lí tốt 500 nhân viên, liệu năm nay có thể quản lý tốt 2000 nhân viên không?... Kiểu phủ định bản thân này cũng

có tác dụng khuyến khích bản thân để nâng cao năng lực.

Cạnh tranh và phủ định bản thân giúp bạn đặt ra mục tiêu mới, hướng đi mới, yêu cầu mới, hy vọng mới, giúp bạn có thêm áp lực và động lực mới để từ đó thúc đẩy bản thân phải kiếm tìm phương pháp mới, con đường mới. Sau đó, bạn thử áp dụng một phương pháp tư duy mới, cách hành động và cách làm việc mới để hoàn thành tốt hơn công việc lãnh đạo của mình.

Quá trình cạnh tranh và tự phủ định mình yêu cầu phải không ngừng tổng kết kinh nghiệm và rút ra bài học để nâng cao khả năng lãnh đạo, tránh tình trạng dậm chân tại chỗ, thậm chí là đi xuống.

Trong quá trình rèn luyện và bồi dưỡng tài năng lãnh đạo, cần khắc phục những yếu tố ảnh hưởng tiêu cực sau:

(1) Không coi trọng việc định hướng và đề ra mục tiêu bồi dưỡng khả năng lãnh đạo

Tức là chúng ta thiếu tính kế hoạch và tính định hướng về mặt chiến lược khi bồi dưỡng khả năng lãnh đạo, không bồi dưỡng và rèn luyện một cách có kế hoạch, có mục đích căn cứ theo tố chất của bản thân và yêu cầu của công việc.

(2) Coi trọng công việc, xem thường học tập

Có những người lãnh đạo do trọng trách công việc quá lớn, bận rộn đến mức không có lúc nào để học tập. Có lãnh đạo bận rộn với hội nghị, tiếp khách nên đã không có thời gian để học tập. Coi nhẹ học tập, không rút bài học kinh nghiệm khi làm việc thì sẽ khiến bản thân mãi chỉ là "thợ lành nghề".

(3) Cam chịu làm "vua nước nhỏ"

Nếu cả ngày chúng ta bận rộn với công việc mà không muốn ra ngoài tìm hiểu, không giao lưu tiếp xúc để mở rộng quan hệ, không tận dụng khoa học kỹ thuật hiện đại để học tập phương pháp quản lý tiên tiến của nước ngoài, thậm chí có thái độ ghen ghét, bài xích khoa học quản lý hiện đại, kinh nghiệm tiên tiến mà cứ cho rằng "cách làm cũ là tốt nhất" thì sẽ ảnh hưởng đến việc nâng cao khả năng lãnh đạo của chúng ta.

(4) Ảnh hưởng của tác phong xấu

Một số ít lãnh đạo có được cơ hội thăng tiến không phải vì họ luôn phấn đấu để nâng cao khả năng của mình, tạo nên thành tích, mà là do họ đi cửa sau, quan hệ giỏi. Những người như vậy sẽ không thể nâng cao năng lực lãnh đạo của mình.

PHẢI QUYẾT TÂM VƯƠN LÊN

Andrew Carnegie[(6)] từng nói: "Tôi sẽ không giúp đỡ những thanh niên thiếu ý chí trở

thành lãnh đạo doanh nghiệp.” Bạn phải dám thiết lập mục tiêu sẽ trở thành người quản lý, giám đốc, tổng giám đốc. Cho dù hiện tại bạn giữ vị trí nào, bạn vẫn nên luôn nhắc nhở mình rằng: “Vị trí của mình phải ở chỗ cao hơn.” Phải dám ước mơ, phải hạ quyết tâm giành được chức vụ mà mọi người ngưỡng mộ và hứa sẽ tận tâm để hoàn thành công việc chứ không bỏ dở giữa chừng.

Có nhiều người hỏi Andrew Carnegie rằng liệu họ có thành công hay không, liệu họ có một giá trị hơn hẳn người khác hay không. Andrew Carnegie trả lời rằng: “Tất nhiên bạn có thể thành công. Tôi thấy bạn có khả năng trở thành người làm nên việc lớn, nhưng tôi không biết liệu bạn có thành công được hay không. Điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Nếu bạn có quyết tâm để đạt được thành công thì không gì có thể ngăn cản bạn. Nhưng nếu ngược lại thì cho dù bạn có được hưởng nền giáo dục tốt đến đâu, cho dù bạn có điều kiện thuận lợi đến thế nào, bạn cũng không thể thành công được.”

Trong cuộc đời một con người, chí tiến thủ là thứ quan trọng nhất, trong đó ẩn chứa sự đánh giá về bản thân bạn và khát vọng về tương lai. Nếu bạn có thái độ tiêu cực và tầm nhìn hạn hẹp, bạn sẽ có một cuộc sống bình thường. Bạn phải nhìn nhận bản thân với tầm nhìn hơn người khác, nếu không bạn sẽ mãi mãi chỉ là một nhân viên bình thường. Bạn phải tưởng tượng ra là mình giữ một chức vụ cao hơn để thúc giục bản thân nỗ lực đạt được điều đó, nếu không bạn sẽ không bao giờ làm được. Đừng hoài nghi khả năng của bản thân, nếu không bạn sẽ tự làm giảm quyết tâm của chính mình. Tưởng tượng về tương lai là bạn đã đến gần tương lai hơn. Hãy nhớ rằng, chỉ cần bạn quyết tâm và cố gắng hết sức, bạn sẽ thành công. Nếu bạn không quyết tâm thì rất có thể bạn sẽ đứng nhìn những người không có điều kiện bằng bạn nhưng lại đang vượt qua bạn.

Thật đáng ngạc nhiên là sự trưởng thành của chúng ta phụ thuộc rất nhiều vào sự cổ vũ khích lệ về một mặt nào đó. Bất kỳ việc gì chúng ta làm đều cần đến sự khích lệ. Khi thiếu động lực, chúng ta sẽ không tự giác làm bất kỳ việc gì. Đối với một người bình thường, động lực lớn nhất chính là chí tiến thủ để có thể lập nghiệp, có thể vượt trội hơn người khác.

Có một sức mạnh thần bí nào đó đã giúp Abraham Lincoln[7] từ trong ngôi nhà gỗ nhỏ tiến thẳng đến Nhà Trắng. Sự tưởng tượng về Bắc Cực đã giúp nhà thám hiểm Robert Peary[8] thiết lập mục tiêu chinh phục điểm cực của trái đất. Lý tưởng kiên định đã giúp Benjamin Disraeli[9] bước vào thế giới thượng lưu, trở thành thủ tướng của một nước lớn và nắm trong tay quyền lực chính trị.

Những người lãnh đạo xuất thân từ tầng lớp thấp kém trong xã hội đều có những trải nghiệm giống nhau. Trên con đường đi đến thành công của mình, họ được sức mạnh nội tại dẫn dắt, sức mạnh đó dường như không gì có thể chống lại được.

Chí tiến thủ là điều thần bí nhất, thú vị nhất trong cuộc sống của chúng ta. Nó tồn tại trong mỗi chúng ta, rõ ràng như một bản năng sinh tồn. Dưới sự thúc giục của bản năng đó, chúng ta tự tin bước vào những thử thách, tiến lên phía trước hàng ngày, hàng giờ...

Chương VI

KIÊN CƯỜNG

Không bao giờ dễ dàng từ bỏ

✷ *"Thất bại chỉ đến sau khi chúng ta thừa nhận thất bại." Đời người cũng giống như con đường. Khi chúng ta đi vào một hẻm núi, chỉ cần chúng ta không từ bỏ mà bước tiếp thì nhất định sẽ trèo lên được đến đỉnh.*

✷ *Cho dù là một nhà lãnh đạo hay một doanh nghiệp thì cũng có lúc gặp phải khó khăn, trở ngại. Nhưng trở ngại không có nghĩa là thất bại. Chúng ta chỉ thất bại khi chúng ta từ bỏ.*

✷ *Khi không sợ khó khăn, khó khăn sẽ tôi luyện nên tính cách kiên cường cho chúng ta.*

✷ *"Bạn có kiên nhẫn không?", "Bạn có bền bỉ không?", "Bạn có thể kiên cường sau thất bại không?", "Bạn có thể nỗ lực tiến lên phía trước cho dù có gặp bất kì trở ngại nào không?" Đó là những câu hỏi đi cùng chúng ta suốt cuộc đời.*

VUN ĐẮP Ý CHÍ KIÊN CƯỜNG

Người lãnh đạo có ý chí kiên cường giống như một thân cây đứng thẳng giữa trời. Khi đối mặt với khó khăn, trở ngại, họ không nhụt chí, không lùi bước mà tin tưởng chắc chắn rằng bản thân sẽ làm tốt hơn sau những nỗ lực vất vả. Họ nỗ lực làm việc để thành công hơn, để sự nghiệp phát triển hơn. Những câu chuyện về sự thành công của các nhà lãnh đạo trên thế giới đã cho thấy, ý chí kiên cường và nghị lực có thể làm chỗ dựa cho niềm tin, giúp họ chịu đựng được đắng cay vất vả, khắc phục những khó khăn mà người khác không khắc phục được, khơi gợi sức mạnh to lớn, phát huy trí tuệ hơn người để cuối cùng đi tới thành công.

1. Niềm tin cần có dũng khí làm động lực

Khi đã có niềm tin, thậm chí là một niềm tin rất kiên định, chúng ta vẫn cần dũng khí để có thể biến niềm tin thành sự thật. Niềm tin không có dũng khí làm động lực giống như chiếc xe sang trọng mà không có xăng nên không thể khởi động được. Nói thì dễ mà làm thì khó. Cho dù theo đuổi mục tiêu nào thì điều đầu tiên chúng ta phải làm là lao động cật

lực. Chúng ta phải hy sinh rất nhiều thời gian nghỉ ngơi quý báu, dồn tâm huyết suy nghĩ. Sau một thời gian dài như thế, chúng ta mới có được thành quả. Nếu ham chơi và không chịu đựng được gian khổ thì chắc chắn chúng ta sẽ bỏ dở giữa chừng.

2. Rèn luyện ý chí bằng ước mơ

Ước mơ luôn đồng hành cùng vận mệnh của chúng ta. Không cam chịu thất bại, không sợ trở ngại, không muốn có một cuộc sống tầm thường, luôn có dũng khí, thậm chí khi chưa đạt được thành tích gì vẫn phải tiếp tục kiên trì, tiếp tục ước mơ. Có như thế, bạn mới có nhiều hứng khởi, tự tin, có ý chí kiên cường và nhiệt huyết để tạo nên sự nghiệp của chính mình.

Ở Nhật Bản có một "trường học cổ vũ tinh thần". Tại đó người ta dạy học viên ước mơ về thành công, rèn luyện những người thất bại trong sự nghiệp. Theo yêu cầu của nhà trường, các học viên dán lên người những mảnh giấy nhỏ, trên đó viết nhược điểm của bản thân, lý tưởng và mục tiêu phấn đấu. Hàng ngày họ đồng thanh hô vang khẩu hiệu để làm phấn chấn tinh thần, cổ vũ ý chí. Khi lên lớp, họ thay nhau kể về ước mơ của mình và luôn kết thúc bằng câu: "Tôi phải thực hiện được ước mơ." Cách làm này sẽ thức tỉnh tâm hồn đang ngủ yên của một con người. Những người tốt nghiệp "trường học cổ vũ tinh thần" hầu hết đều có ý chí kiên cường và giành lại được những thành công trong cuộc đời.

Thực hiện ước mơ thực chất là quá trình khơi gợi tinh thần, hạ quyết tâm thay đổi. Trong trường hợp nhất định, ước mơ sẽ trở thành hiện thực. Chúng ta có thể vun đắp ý chí kiên cường trong quá trình phấn đấu để thực hiện ước mơ bằng cách áp dụng phương pháp sau:

Một là, hàng ngày tưởng tượng về mục tiêu và kiểm tra sự nỗ lực của mình. Bạn hãy ghi lại mọi ước mơ của bản thân, sau đó sắp xếp theo thứ tự. Trước khi dậy hoặc đi ngủ ba phút, hãy tưởng tượng trong đầu xem bản thân có nỗ lực cho ước mơ hay không, sau đó nghĩ xem hôm nay hoặc ngày mai mình phải làm gì, làm như thế nào. Chỉ khi ước mơ in vào tâm trí mới có sức hấp dẫn, sức hấp dẫn càng lớn thì động cơ của bạn càng mạnh, phương hướng nỗ lực càng rõ ràng và sẽ thúc đẩy bạn nỗ lực vì mục tiêu đó.

Arlene Dahl là một người thích "ước mơ" và đã thành công trong việc biến ước mơ thành sự thật. Bà vốn là một diễn viên nổi tiếng, hiện bà là một nhà doanh nghiệp, đồng thời là một nhà văn của Mỹ. Cách làm của bà là: "Cứ vào ngày 1 tháng 1 hàng năm, tôi lấy ra một tờ giấy và một chiếc phong bì, rồi viết tất cả những gì mà tôi muốn thay đổi trong cuộc sống lên giấy. Đó có thể là kế hoạch hoàn thiện bản thân, kế hoạch ăn kiêng, học một ngoại ngữ hoặc việc gì đó có liên quan đến công việc của tôi. Đó là bất kỳ việc gì mà tôi cảm thấy có thể hoàn thiện bản thân trong năm đó. Sau khi viết ra được khoảng 10 đến 12 việc, tôi viết ngày tháng lên giấy, bỏ vào phong bì, dán kín lại và cất vào ngăn kéo. Tôi sẽ không động đến nó cho đến tận ngày 1 tháng 7. Nhưng, những mục tiêu đó đã phát huy tác dụng trong sáu tháng liền. Tôi phát hiện ra là mình đang thực hiện mục tiêu. Khi mở phong bì vào ngày 1 tháng 7, tôi thấy ngạc nhiên khi những việc mà mình đã làm được lại nhiều đến thế. Tôi tiếp tục viết tiếp những việc muốn làm, chúng lại chui vào ngăn kéo và đi vào tiềm

thức của tôi. Và đến cuối năm, tôi lại gạch chúng trong danh sách nếu đã làm được. Nếu chưa hoàn thành, tôi sẽ đưa chúng vào đầu bảng những việc phải làm trong năm tiếp theo."

Hai là, luôn cảm nhận được sứ mệnh của mình. Tại bang Kentucky, Mỹ, có một bác sĩ thuở nhỏ có hoàn cảnh rất khó khăn. Ông là một đứa trẻ bị bỏ rơi, nhưng sau này ông đã trở thành một bác sĩ nổi tiếng. Thành công của ông có liên quan tới việc ông luôn nghĩ về ước mơ. Ông nói: "Hầu hết thời gian của một năm, tôi được người cô nuôi dưỡng. Vào dịp hè thì tôi ở cùng bà ngoại và dì. Cô tôi thường nói rằng tôi sẽ trở thành bác sĩ giỏi trong tương lai." Ông còn nói: "Thực ra, tôi đã biết mình là một bác sĩ từ khi lên bảy tuổi." Từ đó, ông luôn đi theo hướng mà người cô đã chỉ ra và luôn có niềm tin rằng mình sẽ là một bác sĩ.

Ước mơ có ảnh hưởng rất lớn. Tuy không phải ước mơ nào cũng trở thành hiện thực, nhưng nếu chúng ta không hướng đến nó, hoặc ngay từ lúc đầu đã có cảm giác thua cuộc, thì chắc chắn chúng ta sẽ thất bại. Nếu nói rằng, thiết lập mục tiêu là bước đầu tiên trong việc thực hiện ước mơ, thì thái độ tích cực, sự chuẩn bị và nỗ lực sẽ là động lực thúc đẩy chúng ta thực hiện ước mơ.

Ba là, luôn tự cổ vũ tinh thần cho bản thân. Ai cũng có thể thông qua ý tưởng và ước mơ của chính mình để tự khích lệ mình. Bạn cũng có thể ghi nhớ một câu nói nào đó để khi cần khích lệ thì hãy lấy nó làm động lực.

Chúng ta phải nhiệt tình, không được nghi ngờ về bản thân chỉ sau một vài lần tranh đấu, phải giữ được lòng nhiệt tình vốn đã được hình thành trong chúng ta, chuẩn bị đầy đủ về mặt tâm lý để đối mặt với mọi thử thách. Có như vậy, chúng ta mới dần thực hiện được ước mơ.

TỰ GIÚP MÌNH VƯỢT QUA KHÓ KHĂN

Trên con đường đi đến thành công, chúng ta không chỉ liên tục gặp phải lực cản từ bên ngoài, mà còn thường xuyên phải đối mặt với thách thức từ chính bản thân mình. Chúng ta chính là "kẻ thù" lớn nhất ngăn cản mình thành công. Vậy nên phải dựa vào chính mình, dám thách thức chính mình để chiến thắng bản thân.

Đầu tiên, hãy đối mặt với mình về mặt tâm lý. Chúng ta phải có niềm tin mình sẽ thoát khỏi khó khăn. Có như vậy chúng ta mới có thể thành công.

Thứ hai là, phải đặt ra thách thức mới sau khi đã đạt được thành công nào đó, đừng dậm chân tại chỗ, đừng vội hưởng thụ. Hãy làm tốt hơn những gì đã làm trước đây, hãy cố hết sức để chinh phục đỉnh cao mới. Ngày hôm sau luôn ở vị trí cao hơn ngày trước đó. Vượt qua người khác không quan trọng bằng vượt qua chính mình.

Luôn trở thành đối thủ của chính mình, chiến thắng chính mình, đối mặt với chính mình. Phải luôn tạo ra những thách thức và hoàn cảnh khó khăn mới cho mình, như thế

bạn mới trở nên mạnh mẽ và luôn ở tư thế chiến thắng.

Chúng ta có thể tự giúp bản thân vượt qua khó khăn hay không? Câu trả lời là có. Ai cũng có thể tự vượt qua nghịch cảnh của cuộc đời. Chúng ta có thể làm theo những cách sau:

1. Hãy khóc to

Các chuyên gia cho rằng, khóc cũng rất có tác dụng. Việc đó không có gì đáng xấu hổ. Khóc không phải chỉ là biểu hiện của đau buồn, mà còn là sự giải tỏa nỗi buồn và tình cảm. Sự bộc lộ cảm xúc đó xuất hiện lúc nào không quan trọng, miễn là chúng ta có thể bộc lộ ra bên ngoài.

2. Tâm sự với người khác

Khi đã quyết định sẽ sống thật vui vẻ thì bạn nên tìm người để chia sẻ, hãy nói chuyện với người có kinh nghiệm, điều đó sẽ giúp ích cho bạn.

3. Đọc sách

Sau khi mọi việc qua đi, bạn hãy tập trung tinh thần đọc sách, nhất là những cuốn sách có thể giúp bạn vượt qua nỗi buồn, giúp bạn cảm thấy thoải mái hơn.

4. Viết nhật ký

Có nhiều người ghi chép lại quá trình hồi phục sau khi xảy ra việc không như ý muốn để tự tìm kiếm sự an ủi và chữa lành vết thương lòng.

5. Làm những công việc muốn làm

Hãy nghĩ đến những việc mà bạn đang mong đợi trong cuộc sống, bạn sẽ lại có dũng khí để sáng tạo. Hãy quyết định lên kế hoạch cho chuyến du lịch mà bạn đã trì hoãn bấy lâu.

6. Học kỹ năng mới

Hãy học một môn mới ở một trường đại học hoặc học viện gần nhà hay tìm một sở thích mới, như đánh bóng chẳng hạn. Hãy bắt đầu một cuộc sống khác với trước, làm phong phú thêm cuộc sống của bạn bằng những kỹ năng mới.

7. Tự thưởng cho bản thân

Vào lúc cảm thấy đau khổ, thì cho dù chỉ là những việc đơn giản nhất trong cuộc sống hàng ngày như ngủ dậy, đi tắm, nấu ăn cũng trở nên khó khăn với bạn. Hãy coi việc hoàn thành những công việc đơn giản đó, cho dù là nhỏ nhất, là một thành quả đáng khích lệ, và hãy tự thưởng cho bản thân.

8. Vận động

Hoạt động thể lực có tác dụng rất rõ. Sau khi đứa con trai 21 tuổi tự sát, tinh thần một phụ nữ trung niên bỗng trở nên hoảng loạn, không thể làm được việc gì. Nghe theo lời khuyên của bạn bè, bà tham gia lớp học nhạc Jazz. Sau này, bà kể lại rằng: "Chỉ cần bước chân theo tiếng nhạc là tâm trạng tôi trở nên tốt hơn nhiều."

"Vận động sẽ giúp bạn giải tỏa tâm trạng không vui và những điều phiền não để nhận thức rõ hơn những việc mình đang làm."

9. Không chìm đắm trong đau khổ

Sau khi sự việc qua đi, có nhiều người cảm thấy rằng mình nên làm một việc gì đó. Họ phát hiện ra rằng, giúp đỡ người khác là một cách làm rất hữu hiệu.

Ai cũng muốn thành công. Ai cũng có được một vài điều tốt đẹp nào đó. Không ai thích nịnh nọt người khác, không ai thích có một cuộc sống quá đỗi bình thường, cũng không ai muốn mình bị bắt ép phải ở trong một hoàn cảnh nào đó.

Chúa Jesus nói: "Hãy đi theo con đường của con, sự việc sẽ đúng như con nghĩ."

Niềm tin là chìa khóa thành công.

Chúng ta đã thoát khỏi khó khăn, đã cảm thấy rằng khó khăn không đáng sợ, chúng ta có thể chiến thắng khó khăn, nhưng liệu chúng ta còn thiếu gì nữa? Chúng ta thiếu dũng khí và niềm tin để xây dựng lại tất cả từ trong đống đổ nát. Chỉ khi có được dũng khí và niềm tin, chúng ta mới có thể thật sự chiến thắng trong quá trình "thất bại - thành công - lại thất bại - lại thành công lớn hơn".

CÓ Ý CHÍ KIÊN CƯỜNG MỚI THỰC HIỆN ĐƯỢC LÝ TƯỞNG

Hãy tranh đấu cho mục tiêu lý tưởng của mình, đó là công việc cả đời của bạn.

Nhưng quá trình thực hiện lý tưởng không phải lúc nào cũng thuận buồm xuôi gió. Trên con đường đó đầy rẫy những khó khăn, cạm bẫy và cám dỗ.

Nguy hiểm khiến cho người ta sợ, hưởng thụ khiến cho người ta lười. Bất kỳ một trở ngại nào cũng có thể là rào cản đối với thành công của bạn, khiến lý tưởng của bạn tan thành mây khói. Ai cũng muốn làm một việc gì đó, ai cũng muốn thành công, nhưng số người có thể thực sự làm được một việc gì đó, có thể thực sự thành công lại rất ít.

Chỉ những người có ý chí kiên cường, không dễ dàng từ bỏ khi gặp khó khăn mới có thể thành công.

Nhà lãnh đạo Nam Phi vĩ đại Mandela[(1)] là một người xác định rõ mục tiêu của mình và quyết không từ bỏ nó. Ông thành công bởi ông có ý chí và nghị lực phi thường.

Mandela vốn xuất thân từ dòng dõi vương tộc. Cha ông là cố vấn hàng đầu của tộc trưởng. Ông đã được nuôi dưỡng để trở thành tộc trưởng theo ý nguyện của cha ông.

Khi 22 tuổi ông đã ý thức được việc bản thân được nuôi dưỡng để trở thành tộc trưởng, nhưng ông đã quyết tâm không làm những việc thống trị áp bức dân tộc của mình.

Ông đã chạy trốn. Ông từ chối làm tộc trưởng, ông ước mơ trở thành một luật sư.

Những ngày tháng ở Johannesburg đã ảnh hưởng sâu sắc tới thái độ chính trị của ông. Tại đó, ông đã nhìn thấy sự tương phản giữa cuộc sống của người da trắng và người da đen. Người da trắng sống tại những vùng ngoại ô rộng rãi, nhộn nhịp sầm uất. Còn người da đen bản địa lại bị hạn chế trong những vùng ven đô và khu ổ chuột trong thành phố. Ở đó chật chội, điều kiện tồi tàn và luôn bị cảnh sát khám xét.

Môi trường sống khắc nghiệt của người da đen và sự phân biệt chủng tộc mà ông gọi là "chính sách điên rồ" đã thôi thúc ông đấu tranh cho sự nghiệp giải phóng người da đen.

Mandela tham gia "liên minh thanh niên". Ông lãnh đạo phong trào chống phân biệt chủng tộc toàn quốc, lãnh đạo người da đen đấu tranh với người da trắng.

Năm 1952, ông bị bắt giam. Sau khi được thả, ông tiếp tục đấu tranh và nhiều lần bị bắt lại.

Năm 1962, ông bị xử án chung thân vì tội danh "phản quốc" mà người ta gán cho ông. Ở trong ngục, ông nói rằng: "So với cuộc sống ở bên ngoài, sự giày vò trong tù có đáng kể gì. Nhân dân đang chịu áp bức đau khổ ngoài kia, chúng ta phải đấu tranh." Ông không thỏa hiệp, không lùi bước mà vẫn đấu tranh trong tù. Ông từ chối điều kiện phóng thích của chính quyền Nam Phi. Chỉ cần ông từ bỏ đấu tranh, người ta sẽ thả ông ra. Ông nói: "Tự do của tôi gắn liền với tự do của người dân Nam Phi."

Mandela đã từng bị chính quyền Nam Phi giam cầm trong suốt 28 năm, nhưng ông chưa bao giờ từ bỏ việc theo đuổi lý tưởng của mình. Với sự trải nghiệm phi thường, ý chí ngoan cường, sức hút kỳ lạ, ông đã trở thành biểu tượng cho giải phóng dân tộc của người da đen ở Nam Phi, được cả thế giới ngưỡng mộ và kính trọng.

Vốn dĩ ông có thể làm một tộc trưởng hay một luật sư, nhưng ông đã chọn giải phóng dân tộc cho người da đen Nam Phi làm sự nghiệp của mình. Sự trung thành đó đã cho ông dũng khí để chiến đấu, mang lại cho ông vị trí tối cao trong lòng người dân.

Đừng dễ dàng từ bỏ, đó là thử thách đối với ý chí của con người. Ý chí chỉ có thể được giữ vững khi:

(1) Lý tưởng của chúng ta có giá trị, có ý nghĩa, đó là lý tưởng cao đẹp và vĩ đại.

(2) Lý tưởng đó được xây dựng trên cơ sở khoa học, có thể thực hiện được.

(3) Lý tưởng đó thể hiện giá trị cuộc sống của bản thân, có thể phát huy tiềm năng của bản thân.

KHÓ KHĂN KHÔNG CÓ NGHĨA LÀ THẤT BẠI

Khó khăn có thể mang đến cho bạn điều gì? Đau khổ hay niềm vui? Tất nhiên, ban đầu, chúng ta sẽ cảm thấy rất đau khổ. Nhưng nếu có thể vượt qua khó khăn bằng chính khả năng của mình, thì đó sẽ lại là niềm vui. Không có khó khăn thì chưa chắc đã có thành công.

Rút kinh nghiệm từ những khó khăn là cơ sở để đi tới thành công. Khi quan sát những người thành công, chúng ta sẽ thấy hoàn cảnh của họ khác nhau. Những giám đốc, lãnh đạo cấp cao của chính phủ hay những nhân vật nổi tiếng trong các ngành đều có thể xuất thân từ một gia đình nghèo, một gia đình tan vỡ, họ đến từ vùng sâu vùng xa hay thậm chí là những khu ổ chuột của người nghèo.

Hãy so sánh một quý ông "thất bại" với một quý ông "bình thường" và một quý ông "thành công". Bạn sẽ phát hiện ra rằng, có thể họ giống nhau về mọi mặt như tuổi tác, khả năng, xuất thân, quốc tịch..., nhưng họ lại khác nhau ở một điểm là cách họ phản ứng với khó khăn.

Khi gặp khó khăn, quý ông "thất bại" sẽ không thể nào đứng dậy nổi mà chỉ nằm bò ra đất kêu than không ngớt lời.

Quý ông "bình thường" sẽ quỳ trên đất, sẵn sàng bỏ chạy để tránh gặp phải khó khăn lần nữa.

Còn quý ông "thành công" lại có phản ứng khác hẳn. Quý ông "thành công" sẽ bật dậy, rút ra bài học kinh nghiệm quý báu và xông lên phía trước.

Có một nhà cố vấn quản lý rất nổi tiếng. Ông có một phòng làm việc tuyệt vời mà khi bạn bước vào, bạn sẽ có cảm giác mình "thuộc tầng lớp trên". Đồ đạc trong phòng rất sang trọng, tấm thảm tinh xảo, người ra người vào không ngớt, danh sách khách mời hạng vip, tất cả đều cho bạn thấy rằng, công ty của ông kinh doanh rất phát đạt.

Nhưng, có ai biết rằng, đằng sau những điều đó là biết bao mồ hôi nước mắt, thậm chí cả máu nữa mà ông đã phải trải qua.

Sáu tháng đầu khi mới lập nghiệp, ông đã tiêu hết số tiền dành dụm trong 10 năm trời. Trong mấy tháng liền ông coi công ty là nhà vì ông không có tiền thuê nhà. Ông đã từ chối nhiều công việc tốt, vì ông muốn thực hiện được lý tưởng của mình. Ông cũng bị từ chối hàng trăm lần. Dường như người từ chối ông và người đón nhận ông đều nhiều như nhau.

Trong 7 năm vật lộn gian khổ, chưa bao giờ ông phàn nàn một câu. Ông thường nói: "Tôi vẫn đang học. Đây là kiểu kinh doanh vô hình, khó nắm bắt, cạnh tranh quyết liệt,

không hề dễ làm chút nào. Nhưng cho dù thế nào, tôi sẽ vẫn tiếp tục học."

Quả thật ông đã làm được và làm quá tuyệt vời.

Có một người bạn hỏi ông: "Anh thấy mệt lắm rồi phải không?" Ông trả lời: "Không hề! Tôi không thấy vất vả, mà ngược lại, tôi học được rất nhiều điều."

Nhìn lại cuộc đời những người nổi tiếng của Mỹ, chúng ta mới biết rằng, trước khi trở thành người nổi tiếng họ đã chịu không ít gian khổ, chỉ có điều họ kiên trì đến cùng, nên cuối cùng họ đã đạt được thành tựu rực rỡ.

Trên đời này không thể có chuyện không làm mà hưởng. Nếu khó khăn và trở ngại có thể giúp bạn tiến bộ hơn, bạn sẽ thành công.

Thông thường, thất bại mang tính tiêu cực, nhưng chúng ta nên cho nó một ý nghĩa khác tích cực hơn.

Chúng ta hãy thử so sánh giữa "thất bại" và "khó khăn tạm thời", những việc thường bị gọi là "thất bại" phải chăng chỉ là "khó khăn tạm thời"? "Khó khăn tạm thời" đó liệu có phải là tích cực? Bởi vì nó sẽ làm cho chúng ta bình tĩnh lại để điều chỉnh hướng đi của mình, để chúng ta hướng đến một con đường khác tốt đẹp hơn.

Bất kể là khó khăn tạm thời hay là nghịch cảnh, thì cũng không trở thành thất bại khi chúng ta coi đó là bài học. Mỗi nghịch cảnh và khó khăn tạm thời đều ẩn chứa một bài học lâu dài. Bài học đó chỉ có thể có được từ trong nghịch cảnh.

Khó khăn thường nói với chúng ta bằng "ngôn ngữ câm", đó là thứ ngôn ngữ mà chúng ta không thể hiểu được. Nếu không, chúng ta đã không phạm hết sai lầm này đến sai lầm khác, và càng không biết rút ra bài học từ những sai lầm đó.

Chỉ khi chúng ta coi khó khăn là thất bại, khó khăn mới có sức phá hoại ghê gớm. Nếu coi nó là người thầy của chúng ta, nó sẽ là một tài sản vô giá.

Khó khăn nằm trong kế hoạch của tạo hóa. Tạo hóa thử thách con người bằng khó khăn, để con người có sự chuẩn bị chu đáo tiến hành công việc. Nó là thử thách cam go của tạo hóa đối với con người. Nó thiêu cháy mọi tạp niệm trong tâm hồn mỗi chúng ta, để con người được tôi luyện như kim loại, chắt lọc tinh hoa, giúp con người vượt qua thử thách.

Mỗi người lãnh đạo, mỗi một doanh nghiệp đều sẽ phải đối mặt với khó khăn, nhưng khó khăn không đồng nghĩa với thất bại. Chúng ta chỉ thất bại khi chúng ta từ bỏ. Khi rút ra được bài học từ trong khó khăn, cuối cùng chúng ta sẽ đi đến thành công.

PHẢI QUYẾT TÂM KHẮC PHỤC KHÓ KHĂN

Một người lãnh đạo muốn thành nghiệp lớn sẽ phải gặp trở ngại, khó khăn và gian khổ.

Khó khăn chỉ có thể hù dọa những người yếu đuối. Những người lãnh đạo kiên cường sẽ không bị khó khăn chi phối. Ngược lại, khó khăn càng nhiều, đối thủ càng mạnh, họ sẽ càng đấu tranh kiên cường hơn.

Có những người vốn dĩ không sợ khó khăn, nhưng nếu khó khăn quá nhiều, nếu cảm thấy đối thủ quá mạnh, họ sẽ sợ hãi. Thực ra, trong tự nhiên và lịch sử xã hội, chủ thể của cuộc sống chính là bản thân chúng ta. Có rất nhiều người không thể vượt qua khó khăn, bởi trước tiên, họ không vượt qua được chính mình. Họ sợ chính mình, sợ bệnh tật, sợ chết, sợ dư luận, sợ khổ, sợ mệt, sợ bị thiệt thòi, cộng thêm những nhược điểm của bản thân như lười biếng, nôn nóng, chậm chạp, thoái thác trách nhiệm và hoàn cảnh khó khăn, như vậy còn đâu là nghị lực. Muốn vượt qua những khó khăn đó, thì đầu tiên bạn phải vượt qua chính mình. Hãy can đảm lên, không sợ trời, không sợ đất, không sợ khó khăn, "Nào, hãy quyết đấu một phen!" Khi có được lòng can đảm đó, bạn sẽ có sức mạnh tinh thần để khắc phục khó khăn.

Bạn có dũng khí để đối mặt với khó khăn hay không còn phụ thuộc vào việc bạn chuẩn bị tâm lý để chiến đấu với khó khăn như thế nào, đồng thời cũng phụ thuộc vào quyết tâm khắc phục khó khăn bằng những nỗ lực của bạn. Có nhiều người thấy đau buồn và nhụt chí trong hoàn cảnh khó khăn, bởi vì họ không sẵn sàng về mặt tâm lý nên khi đối mặt với khó khăn, họ hoang mang lo sợ, oán trời trách người, hoặc tìm kiếm sự giúp đỡ ở khắp nơi, hoặc mượn rượu giải sầu. Làm như thế sẽ chỉ khiến tan rã ý chí và nghị lực của họ, thực chất là họ đang chống lại chính mình. Họ không hề có ý định khắc phục khó khăn bằng nỗ lực của bản thân. Kết quả là, những kế hoạch có thể giúp họ khắc phục khó khăn đều bị dừng lại. Vốn dĩ họ có thể khắc phục khó khăn, nhưng nay đó là điều không thể. Cũng có người khi đối mặt với khó khăn lại không muốn dốc hết sức của mình, và khi không khắc phục được khó khăn thì họ tìm mọi lý do: "Không phải là tôi không cố gắng, mà là khó khăn quá lớn." Cách nghĩ đó đã che đậy sự yếu đuối và nhụt chí, chứ không phải là đang bảo vệ dũng khí và quyết tâm. Những người như vậy sẽ chẳng bao giờ tìm ra cách để khắc phục khó khăn.

Những người lãnh đạo kiên cường không những không sợ hãi trước khó khăn mà ngược lại, họ còn chủ động tìm kiếm khó khăn. Đó là những người có tham vọng. Họ là những người mạo hiểm đi tiên phong để mong đạt thành công lớn.

Trước thất bại, kiên cường hay sốc nổi là hai chuyện khác nhau. Những người kiên cường sẽ không sợ khó khăn, hơn nữa họ sẽ đánh giá cao khó khăn đó, nghiên cứu, phân tích kỹ lưỡng khó khăn với thái độ bình tĩnh để tìm ra nguyên nhân và biện pháp khắc phục. Như vậy khả năng khắc phục khó khăn của họ sẽ được nâng cao. Còn những người tuy có dũng khí khi đứng trước khó khăn, nhưng họ hành động lỗ mãng, nôn nóng, trông họ có vẻ rất kiên cường nhưng thực chất lại chẳng giúp ích gì. Thậm chí có lúc còn thất bại thêm, kết cục cuối cùng là không thể cứu vãn được.

Chỉ cần chúng ta không sợ khó khăn, khó khăn sẽ tôi luyện chúng ta. Người xưa có câu: "Lửa thử vàng, gian nan thử sức." Hoàn cảnh khó khăn sẽ giúp tôi luyện tố chất của con

người, tăng thêm khả năng và rèn luyện tính cách cho con người. Chúng ta không sợ hãi cũng không né tránh khó khăn mà nên đối mặt với khó khăn bằng thái độ tích cực, để rèn luyện chúng ta trở nên kiên cường hơn.

HÃY MỈM CƯỜI TRƯỚC NGHỊCH CẢNH

Khi đứng trước muôn vàn điều bất lợi mà bạn vẫn có thể mỉm cười thì so với những người tỏ ra sợ hãi, khó khăn của bạn đã giảm đi rất nhiều. Một người có thể mỉm cười trước khó khăn sẽ là người có khả năng thành công, bởi vì đó là việc mà những người bình thường không thể làm được.

Có nhiều người không thể thành công ngay cả với công việc nằm trong khả năng của họ, bởi vì họ là nô lệ của tình cảm trong công việc.

Những người u uất, lo lắng, thiếu ý chí sẽ không được người khác coi trọng. Sẽ không ai mong muốn hợp tác với những người đó. Người ta sẽ đến, nhìn người đó và nhanh chóng bước đi.

Chúng ta không thích những người u uất, lo lắng đó, cũng giống như chúng ta không thích một bức tranh theo trường phái ấn tượng với màu sắc không hài hòa. Theo bản năng, chúng ta sẽ tìm đến những người vui vẻ, hòa nhã, thú vị. Là người lãnh đạo, để cho mọi người thích mình thì việc đầu tiên bạn phải làm là trở thành một người vui vẻ, hòa nhã và hay giúp đỡ mọi người.

Có nhiều người tự tạo ra nghịch cảnh cho chính mình, vì lúc nào họ cũng ở trong tâm trạng u uất, không vui. Thành công cần dũng khí, niềm tin vào chính bản thân và thái độ lạc quan. Nhưng thông thường mọi người không hiểu điều này. Khi sự việc không thuận lợi, khi họ gặp phải điều không may hoặc trải qua đau khổ, họ thường để sự hoài nghi, u uất, nỗi sợ hãi và thất vọng chế ngự bản thân. Chỉ trong phút chốc, mọi kế hoạch lớn của cuộc đời bị phá bỏ.

Có một chuyên gia thần kinh đã phát minh ra phương pháp mới để điều trị bệnh trầm cảm. Ông khuyên bệnh nhân nên cười trong bất cứ hoàn cảnh nào, cho dù là thích hay không đều phải cười. Ông nói với bệnh nhân: “Hãy cười đi! Cười tiếp đi! Đừng dừng lại! Ít nhất, hãy chuyển động môi. Cười liên tục để cảm nhận xem nó thế nào.” Ông đã dùng phương pháp đó để điều trị thành công cho nhiều bệnh nhân của mình.

KHỔ TẬN CAM LAI

Chịu đựng được gian khổ, bạn sẽ trở thành người bản lĩnh và trở thành người lãnh đạo.

Cuộc sống gian khổ sẽ tôi luyện, thử thách ý chí của con người. Nếu chịu đựng được gian khổ, chúng ta sẽ không sợ bất cứ trở ngại nào trên đường đời.

Tống Liêm[(2)] xuất thân trong một gia đình nghèo khó, nhưng ông tận dụng mọi cơ hội để đọc sách. Trong *Tặng Mã tiên sinh ở Đông Dương*, ông viết: "Khi còn nhỏ tôi rất hiếu học, nhưng nhà nghèo không có tiền để mua sách nên phải đi mượn người khác. Sau khi mượn về, tôi nhanh chóng chép lại. Tôi không bỏ phí một phút một giây nào vì chỉ sợ không kịp để trả cho người ta." Ông đã trở thành một người uyên bác bằng cách học như thế.

Một hôm trời rất lạnh, tuyết rơi dày, tay Tống Liêm tê cóng, nhưng ông vẫn tiếp tục viết. Khi chép xong sách thì trời đã tối, ông bất chấp trời giá rét mang sách đi trả vì không muốn thất hứa. Thấy ông là người giữ chữ tín, mọi người rất thông cảm và nể phục ông nên đều sẵn lòng cho ông mượn sách. Nhờ vậy, ông đã đọc được rất nhiều sách, tích lũy được rất nhiều kiến thức.

Tống Liêm không coi nghèo khó, đói rét là khổ. Ông dốc hết tâm trí cho sự nghiệp, nỗ lực phấn đấu vươn lên. Đến năm 20 tuổi, ông thường lặn lội đến tận những nơi cách xa nhà hàng trăm dặm để học từ những người đồng hương đã thành tài. Có một người đồng hương đã thành danh, có rất nhiều người đến học tập, nhưng ông ta kiêu căng ngạo mạn, không coi ai ra gì. Nhưng Tống Liêm vẫn kiên trì theo học. Ông luôn cúi người, cung kính lắng nghe không bỏ sót điều gì. Có những lúc cảm thấy bực mình với những câu hỏi của Tống Liêm, người đồng hương đó lớn tiếng trách mắng ông, nhưng Tống Liêm lại tỏ ra cung kính, không dám nói nửa lời. Khi thầy giáo vui trở lại, ông lại cắp sách theo học.

Sau đó, ông cảm thấy phương pháp học đó không phải là kế lâu dài. Một mình ông vác theo rương sách, vượt qua rừng sâu núi thẳm để đến trường học. Gió lạnh làm bước đi ông xiêu vẹo, tuyết dày làm chân tay ông tê cóng, bật máu, ông cũng không để ý đến. Khi đến được nơi học thì toàn thân ông lạnh cóng, chân tay không còn cử động được nữa.

Hàng ngày ông ăn không đủ no, chứ không nói gì đến cao lương mỹ vị. Bạn học của ông ai cũng mặc quần là áo lượt, đội những chiếc mũ gắn châu ngọc, bên hông dắt ngọc bội, kiếm báu, túi thơm, màu sắc rực rỡ. Nhưng Tống Liêm không cho đó là niềm tự hào. Ông không hề ngưỡng mộ họ. Tuy mặc bộ quần áo giản dị nhưng ông không tự cho mình thấp kém, ông vẫn học tập chăm chỉ. Bởi vì chỉ có sách vở và học tập mới mang lại niềm vui cho ông. Ông không hề để ý đến những thiếu thốn vật chất của mình.

Chính bởi vì Tống Liêm có thể chịu đựng được gian khổ, tự tìm thấy niềm vui, nên ông mới có thể thành tài. Những người bạn học của ông tuy có cuộc sống giàu sang nhưng mấy ai được lưu danh sử sách?

Để hơn được người khác là một việc khó, bởi những người vượt trội hơn người khác thường phải trải qua những thử thách mà người bình thường không thể vượt qua. Không có thành công nào dễ dàng có được, cũng không có thành quả nào có được mà không phải bỏ công sức.

KIÊN TRÌ, BỀN BỈ LÀ CHÌA KHÓA ĐỂ KHẮC PHỤC KHÓ KHĂN

Kiên trì bền bỉ là chìa khóa để khắc phục khó khăn, giúp chúng ta tạo thành nghiệp lớn.

Ý chí bền bỉ dẻo dai là đặc điểm của các nhà lãnh đạo thành công. Có thể họ thiếu một tố chất nào đó, có thể họ có rất nhiều nhược điểm, khiếm khuyết, nhưng ý chí bền bỉ là điều không thể thiếu.

Những người coi ý chí bền bỉ là nguồn vốn cho sự nghiệp của mình sẽ có khả năng thành công cao hơn những người coi tiền bạc là nguồn vốn. Trong lịch sử nhân loại, nhiều trường hợp chỉ dựa vào sự kiên trì, bền bỉ đã có thể giúp con người thoát khỏi cảnh nghèo khó, có thể giúp kẻ yếu thành người mạnh mẽ, có thể biến kẻ vô dụng thành người có ích.

Người bình thường nếu gặp thất bại thì sẽ coi đó là việc động trời, cảm thấy mình đã mất tất cả. Nhưng những người có ý chí bền bỉ lại không bao giờ chịu thua, cho dù là thất bại, họ cũng sẽ không coi đó là sự kết thúc. Ngược lại, họ tiếp tục phấn đấu với quyết tâm và dũng khí lớn hơn, cho đến khi họ giành được thắng lợi sau cùng.

Bạn đã bao giờ thấy một người không chịu từ bỏ, không nhụt chí trong bất cứ hoàn cảnh nào, sau mỗi lần thất bại đều mỉm cười đứng dậy và tiến lên với quyết tâm lớn hơn chưa? Bạn đã bao giờ gặp một người không biết đến thất bại là gì chưa? Nếu bạn đã từng gặp người như thế, thì đó chính là người vĩ đại, một người phi thường.

Gan dạ, không run sợ là đặc điểm của người lãnh đạo thành công. Những người nhát gan, không dám mạo hiểm, sợ khó khăn là những người chỉ có thể làm việc nhỏ.

Có nhiều người làm việc không kiên trì. Lúc đầu họ tỏ ra nhiệt tình hăng hái, nhưng lại bỏ dở giữa chừng. Nguyên nhân là họ không có đủ sự bền bỉ kiên trì để có thể theo đuổi mục tiêu đến cùng. Ban đầu, mọi người làm việc lúc hăng hái nhiệt tình không tốn nhiều sức lực. Chúng ta không thể đánh giá người khác ngay từ vạch xuất phát, mà chỉ có thể đánh giá họ khi họ đã tới vạch đích.

ĐỐI MẶT VỚI TRỞ NGẠI BẰNG LÝ TRÍ

Những người lãnh đạo thành công sẽ không run sợ trước trở ngại. Họ sẽ đối mặt với trở ngại bằng lý trí, bình tĩnh tìm ra biện pháp đối phó. Nếu không có lý trí, bạn sẽ bị đánh gục.

Trong cuộc sống, chúng ta có thể gặp trở ngại bất cứ lúc nào. Con người có những phản ứng khác nhau trước trở ngại. Những người có khả năng chịu đựng kém sẽ lùi bước hoặc có thái độ tiêu cực. Chỉ có những người dám thách thức khó khăn, biết thời thế, đối mặt với khó khăn với thái độ tích cực mới có thể thành nghiệp lớn.

Khó khăn trắc trở là điều không thể tránh khỏi, vậy chúng ta phải làm thế nào mới được coi là tích cực đối mặt với khó khăn trắc trở?

1. Kiên định theo đuổi mục tiêu

Ai cũng có mục tiêu phấn đấu của mình. Nếu đó là mục tiêu có thể thực hiện được thì cho dù gặp khó khăn tạm thời, bạn cũng nên khắc phục khó khăn để thực hiện mục tiêu đã đề ra. Nhiều phát hiện và phát minh của các nhà khoa học có được là do sau hàng loạt thất bại, họ vẫn kiên trì theo đuổi mục tiêu đến cùng.

Khi viết *Tư bản luận*, Marx luôn gặp phải sự công kích, bức hại, ông sống cuộc sống lưu vong và nghèo khổ trong một thời gian dài, bị bệnh tật hành hạ, nhưng ông luôn kiên định. Ông từng nói: "Tôi luôn phải đối mặt với cái chết. Bởi vậy, tôi phải tranh thủ từng phút từng giây có thể làm việc được để hoàn thành tác phẩm mà vì nó, tôi đã phải hy sinh sức khỏe, hạnh phúc và gia đình tôi."

Xác định rõ mục tiêu, hướng thẳng đến mục tiêu là kinh nghiệm của những người lãnh đạo thành công. Đường đời có nhiều lúc gập ghềnh, chông gai. Thấy khó nên dừng lại hay bất chấp khó khăn để đi tiếp? Câu trả lời sẽ quyết định bạn là người mạnh hay kẻ yếu.

2. Hạ thấp tiêu chuẩn, thay đổi hành động

Khi chúng ta đã cố gắng nhiều lần mà vẫn thất bại, vẫn không thể đạt được mục tiêu đề ra, thì chúng ta có thể điều chỉnh mục tiêu, thay đổi cách làm hoặc hạ thấp yêu cầu với những mục tiêu đã đề ra quá cao, khó có thể thực hiện được. Một học sinh trung học nhiều lần đi thi đại học mà không đỗ thì có thể thi vào trường cao đẳng, trường dạy nghề. "Lùi lại một bước" sẽ có thể giúp bạn thực hiện được mục tiêu. Như vậy không có nghĩa là bạn sợ khó khăn, mà là bạn đang tính đến tính khả thi của mục tiêu.

Trong cuộc sống có nhiều người thà chết còn hơn hạ thấp mục tiêu. Họ đã kiên định mục tiêu nhưng đó là một sự "kiên định mù quáng".

3. Thay đổi mục tiêu

Khi điều kiện của bản thân và yếu tố xã hội bị hạn chế, chúng ta không thể thực hiện được mục tiêu ban đầu và gặp khó khăn, chúng ta có thể thay đổi mục tiêu. Hãy đặt ra một mục tiêu khác, hoặc thay thế bằng một hoạt động khác để xua tan đi nỗi buồn phiền và thất vọng do thất bại gây ra, từ đó tăng thêm niềm tin và dũng khí cho bạn.

Diễn viên kinh kịch nổi tiếng Chu Tín Phương vốn diễn vai tiểu sinh, nhưng do giọng ông hơi khàn, sau nhiều khổ luyện vẫn không thành công, vì thế ông đã chuyển sang diễn vai lão sinh (vai trung niên và ông già). Chính sự thay đổi đó đã giúp ông phát huy được sở trường của mình để sáng lập phong cách nghệ thuật hát độc đáo, được gọi là "Kỳ phái". Ông đã trở thành nghệ nhân xuất sắc của Trung Quốc.

Có nhiều người thường xử lý công việc xa rời thực tế, nên họ quyết không thay đổi những gì đã đề ra. Họ không xem xét đến tình hình khách quan, lấy bất biến ứng vạn biến, tự làm khó cho mình. Nhưng lại có những người khi phát hiện ra mục tiêu của mình không có khả năng thực hiện thì sẽ thay đổi hướng hành động, thay đổi mục tiêu hoặc tiến hành

những hoạt động khác. Họ lại có thể có được thành công và được bù đắp về mặt tâm lý.

Chương VII

KẾT TINH

Liên kết mọi người thành một khối

✷ *Điều mọi người mong mỏi không phải là một kế hoạch, mà là một người lãnh đạo có khả năng cổ vũ họ.*

✷ *Người lãnh đạo là tấm gương để mọi người học tập, chứ không phải đối tượng để tán dương.*

✷ *Là một người lãnh đạo, bạn phải có khả năng xử lý thỏa đáng mọi mối quan hệ để đoàn kết mọi người lại thành một khối.*

✷ *Muốn thành công bạn không thể chỉ dựa vào bản thân, bạn còn cần phải dựa vào người khác. Chỉ khi giúp được nhiều người thành công, bạn mới có thể thành công.*

TÀI NĂNG LÃNH ĐẠO CHÍNH LÀ TẦM ẢNH HƯỞNG

Nếu chỉ dựa vào bản thân mình thì bạn chỉ đã giành được những thắng lợi nhỏ. Muốn giành những thắng lợi lớn thì bạn phải biết dựa vào người khác. Khi bạn bắt đầu động viên khuyến khích người khác phấn đấu cùng với mình, tức là bạn đã bước vào hàng ngũ lãnh đạo.

Khả năng lãnh đạo vô cùng quan trọng. Khả năng lãnh đạo là tầm ảnh hưởng. Người lãnh đạo nào cũng phải có sức ảnh hưởng đến người khác, để họ đi theo mình, cùng phấn đấu với mình.

Warren G. Bennis[(1)] nói: “Tài năng lãnh đạo là khả năng biến lý tưởng thành hiện thực.” Xét về phạm vi rộng thì điều đó rất chính xác. Một người lãnh đạo có thể biến lý tưởng thành hiện thực, nhưng họ cần phải nhờ đến sự giúp đỡ của những người khác. Những người tự coi mình là lãnh đạo mà không thu hút được quần chúng thì chẳng qua họ đang mơ tưởng mà thôi.

Có nhiều người cho rằng người lãnh đạo là người có được quyền lực từ địa vị và chức vụ của mình. Họ cho rằng ông chủ có địa vị, giám đốc có chức vụ nên có thể lãnh đạo người khác. Nhưng đó không phải bản chất thực sự của tài năng lãnh đạo. Những người chỉ có thể

chỉ huy người khác trong phạm vi chức vụ hạn hẹp của mình không thể coi là một người lãnh đạo thật sự. Giống như John White[2] đã nói: "Con người ta không mong mỏi một kế hoạch, mà họ tìm kiếm người lãnh đạo có khả năng khuyến khích, động viên họ."

Khả năng lãnh đạo thể hiện trước hết ở tính cách và khả năng quan sát. Đó là điều quan trọng nhất của một con người. Giống như chuyên gia nghiên cứu về tài năng lãnh đạo Smith[3] đã nói: "Người lãnh đạo phải luôn là người đi tiên phong và luôn tiến thẳng về phía trước. Họ đánh giá bản thân bằng tiêu chuẩn của chính mình, và sẵn sàng để người khác đánh giá mình bằng những tiêu chuẩn đó. Người lãnh đạo giỏi phải là người luôn sẵn sàng học hỏi. Họ sẵn sàng chấp nhận hy sinh để được làm người lãnh đạo, không ngừng nâng cao trình độ, mở rộng tầm nhìn, tăng thêm kỹ năng, phát huy sở trường của bản thân. Họ trở thành người được người khác kính trọng bởi chính nỗ lực của bản thân."

Những người được tin cậy bởi phẩm chất tốt đẹp sẽ có khả năng trở thành người lãnh đạo hơn những người không được người khác kính trọng. Nhưng chỉ dựa vào phẩm chất tốt đẹp thôi là chưa đủ. Phẩm chất tốt đẹp đó còn phải được kết hợp với khả năng tạo ra mối quan hệ tốt đẹp với những người khác. Người lãnh đạo phải thiết lập được mối quan hệ tốt đẹp với mọi người, học cách nói chuyện và khơi gợi tính tích cực của họ. Phương thức tư duy tích cực, tính cách, lý tưởng, sự giao lưu với mọi người, khả năng khơi gợi tính tích cực của người khác chính là những yếu tố cơ bản tạo nên tài năng lãnh đạo.

NGƯỜI LÃNH ĐẠO LÀ TẤM GƯƠNG ĐỂ HỌC TẬP

Người lãnh đạo phải làm gương cho mọi người, gắn kết mọi người bằng tầm ảnh hưởng của mình để trên dưới một lòng đồng tâm hiệp lực trong công việc. Hình ảnh đẹp sẽ tạo ra hiệu ứng, mang lại niềm tin, dũng khí và sức mạnh cho nhân viên cấp dưới, thu hút họ đi theo người lãnh đạo. Những phẩm chất tốt đẹp như ý chí ngoan cường của người lãnh đạo sẽ được phản chiếu và tạo ra ảnh hưởng tích cực tới cách làm việc của cấp dưới.

Cấp trên như thế nào thì cấp dưới sẽ như thế ấy. Vì thế trước khi trách cứ cấp dưới làm việc không thỏa đáng thì chúng ta hãy tự xem xét lại bản thân có khuyết điểm tương tự hay không. Bản thân mình không đúng thì không thể trách được cấp dưới. Có rất nhiều người xin thôi việc chỉ vì không thích tác phong làm việc của cấp trên. Chúng ta có thể biết được khả năng quản lý của lãnh đạo từ biểu hiện của cấp dưới.

Để tránh việc cấp dưới học theo những điều không hay, bạn luôn phải tự kiểm điểm lại chính mình, nếu phát hiện có những thói quen không tốt thì cần sửa đổi càng sớm càng tốt.

Lãnh đạo không nên tự ý thoái thác trách nhiệm cho cấp dưới của mình. Làm như vậy không giúp bạn giảm bớt gánh nặng, mà chỉ làm cho cấp trên hoài nghi về khả năng quản lý của bạn.

Người lãnh đạo làm việc công bằng, công tư phân minh mới là tấm gương tốt cho cấp

dưới học tập. Những người cấp dưới như vậy mới giúp bạn giành được sự ủng hộ của cấp trên và đồng nghiệp.

Có những người cấp dưới tốt sẽ giúp bạn giành được vị trí vững chắc trong công ty.

Người lãnh đạo muốn trở thành tấm gương, muốn gây dựng được hình ảnh cho chính mình thì phải làm được năm điều sau đây:

(1) Khi làm bất cứ việc gì phải suy nghĩ chu đáo, làm tốt hơn người khác.

(2) Dám gánh vác trách nhiệm nặng nề, không sợ khó khăn, thích rèn luyện tính cách và khả năng của mình trước nhiệm vụ và khó khăn.

(3) Xem xét vấn đề một cách toàn diện, bắt tay làm từ việc nhỏ, giải quyết từng vấn đề một cách chắc chắn.

(4) Không theo đuổi sự hưởng thụ cá nhân, làm gương cho cấp dưới, đồng cam cộng khổ với mọi người.

(5) Hướng dẫn nhân viên làm việc bằng phương pháp khoa học, lấy tính cách con người làm căn bản, khơi dậy lòng nhiệt tình của mọi người.

Khi đã trở thành tấm gương cho cấp dưới, người lãnh đạo sẽ có sức thu hút quần chúng. Làm gương không có nghĩa là lúc nào cũng hô khẩu hiệu trước mặt cấp dưới. mà phải bắt tay vào hành động, như thế cấp dưới sẽ càng khâm phục bạn.

Tám kỹ năng mà chúng tôi chỉ ra sau đây sẽ giúp bạn tạo lập tấm gương cho riêng mình.

(1) Làm tấm gương cho cấp dưới của bạn với những tiêu chuẩn cao.

(2) Trở thành tấm gương nhờ nỗ lực làm việc của bản thân.

(3) Phải có một sức khỏe tốt, tinh thần hăng hái.

(4) Phải khống chế được tình cảm của bản thân.

(5) Phải giữ được thái độ vui vẻ và lạc quan.

(6) Không nên dựa trên đánh giá chủ quan của bản thân khi phê bình hay chỉ trích người khác.

(7) Đối xử với mọi người hòa nhã, lịch sự.

(8) Phải là người giữ chữ tín.

Hàng ngày bạn hãy vận dụng những kỹ năng đó, bạn sẽ nhanh chóng trở thành tấm gương cho cấp dưới học tập. Họ sẽ dốc sức làm việc cùng bạn. Họ sẽ làm những việc mà bạn mong muốn. Đó mới chính là quyền lực thực sự của người lãnh đạo, là biểu hiện cụ thể của

khả năng điều khiển người khác.

Bạn hãy ghi nhớ câu này: Người lãnh đạo là tấm gương để học tập, chứ không phải đối tượng để khen ngợi. Để có thể trở thành tấm gương cho người khác không phải chuyện dễ dàng, bạn phải luôn nâng cao phẩm chất vốn có của mình.

Tạo ra tấm gương có nghĩa là phát huy phẩm chất tốt đẹp như dũng cảm, thành thật, hòa nhã, không tư lợi, đáng tin cậy. Trở thành tấm gương cho người khác có nghĩa là phải kiên trì đi theo con đường đúng đắn, thậm chí có lúc phải hy sinh bản thân.

Khi bạn có thể thực hiện nhiệm vụ của cấp trên, làm gương cho cấp dưới, cấp dưới của bạn sẽ kính trọng bạn, thấy tự hào về bạn và mong muốn làm được như bạn.

CÓ UY TÍN MỚI CÓ NĂNG LỰC ĐOÀN KẾT

Bất kỳ người lãnh đạo nào cũng đều phải coi việc gây dựng uy tín là mục tiêu của mình. Một lãnh đạo có uy tín sẽ khiến cho cấp dưới tự nguyện làm theo mệnh lệnh của mình. Điều đó ít nhiều có liên quan tới sự sùng bái về mặt tinh thần. Thực tế đã chứng minh, khi người lãnh đạo được cấp dưới tín nhiệm và tự giác tuân theo yêu cầu của họ, thì sức mạnh của tập thể sẽ được phát huy đến mức tối đa.

Làm thế nào để biết được mức độ uy tín của một người lãnh đạo? Dưới đây là bốn tiêu chí đánh giá chính:

(1) Có khả năng hô hào quần chúng

Có nghĩa là mệnh lệnh của lãnh đạo được đa số quần chúng chấp hành tuyệt đối một cách nhanh chóng.

(2) Có sức lôi cuốn như một thỏi nam châm

Lãnh đạo phải là người được quần chúng yêu mến, chủ động tiếp cận, sẵn sàng bày tỏ ý kiến và lắng nghe sự chỉ đạo.

(3) Có tầm ảnh hưởng lớn

Ngôn ngữ, hành động, cử chỉ, trang phục của người lãnh đạo đều sẽ được cấp dưới bắt chước theo. Đặc biệt là sự đánh giá, cách tư duy và hành vi của người lãnh đạo sẽ có tính quyết định với cấp dưới.

(4) Có sức thu hút mọi người

Cấp dưới có tâm lý đi theo người lãnh đạo, sẵn sàng chấp nhận một tập thể với người lãnh đạo là trung tâm.

Rất nhiều người hiểu sai lệch về hai chữ “uy tín”. Sau đây là sáu vấn đề thường gặp:

1. Có được uy tín bằng việc trấn áp người khác

Đây là cách làm theo kiểu phong kiến. Những người lãnh đạo cho rằng uy tín là lãnh đạo nói cấp dưới phải nghe, lãnh đạo ra lệnh cấp dưới phải làm theo, không được chống lệnh. Họ thường dùng quyền lực để trấn áp cấp dưới, thậm chí là dùng bạo lực. Uy tín kiểu này chỉ tồn tại ở vẻ bề ngoài, nếu bạn muốn cấp dưới của mình bằng mặt mà không bằng lòng thì hãy làm theo cách đó.

2. Có được uy tín bằng việc "lấy lòng"

Đây là cách làm trái ngược hẳn với cách trên. Có những người lãnh đạo muốn "làm người tốt". Họ không dám động chạm đến lợi ích của nhân viên, dung túng cho cấp dưới để không mất lòng họ. Nhưng việc lấy lòng đó cũng không mang lại uy tín cho bạn. Một người không phân biệt tốt xấu, đúng sai sẽ không thể trở thành lãnh đạo.

3. Có được uy tín bằng sự "hơn người"

Người lãnh đạo xuất sắc phải có điểm hơn người, nhưng điều đó chỉ tập trung ở một số mặt. Có người cho rằng làm lãnh đạo là luôn phải tỏ ra giỏi hơn người khác. Thực ra, đó là điều không cần thiết. Một giám đốc nhà máy ở Đông Bắc Trung Quốc trong một lần đi kiểm tra tại xưởng sản xuất đã phát hiện một công nhân có trình độ kỹ thuật kém. Người công nhân tỏ thái độ không phục. Vị giám đốc không nói lời nào, ông khoác lên mình bộ quần áo công nhân, tiến hành thao tác vừa nhanh vừa chuẩn xác. Những người đứng xung quanh đều thán phục. Nếu sự việc chỉ dừng lại ở đó thì ông đã gây dựng được uy tín cho mình, nhưng vị giám đốc lại tự đắc vỗ ngực nói rằng: "Nếu kỹ thuật của tôi không hơn anh thì tôi có dám làm giám đốc không? Không phải tôi nói khoác, nhưng bất cứ việc gì ở nhà máy này mà có người giỏi hơn tôi, tôi xin nhường lại vị trí giám đốc." Vị giám đốc này đã quá ngông cuồng. Sự kiêu ngạo của ông ta khiến người khác có cảm giác kém cỏi. Ông đã không hiểu rõ về tính chất công việc và giá trị của một người lãnh đạo. Ông lại đi so tay nghề với công nhân của mình. Nghe nói sau đó có một thanh niên lành nghề muốn thi với ông. Biết mình lỡ lời, vị giám đốc đã không nhận lời. Câu chuyện đã trở thành truyện tiếu lâm trong giới doanh nghiệp.

4. Có được uy tín bằng việc "thuyết giáo"

Chúng ta phải thừa nhận rằng, diễn đạt lưu loát, giỏi thuyết trình là tố chất của một người lãnh đạo xuất sắc. Nhưng thực tế, những người nói nhiều thì thường bị coi là không đáng tin. Có những người lãnh đạo cho rằng trong mọi trường hợp, nói nhiều, diễn thuyết nhiều sẽ gây dựng được uy tín. Nhưng nói quá dài dòng, lan man thì sẽ trở thành thuyết giáo. Nói không cần nhiều mà cần tập trung vào trọng tâm để có tác động đến người khác. Người giỏi nêu ra ý kiến của mình trước tiên phải là người biết cách để người khác nói ra ý kiến của họ.

5. Có được uy tín bằng sự bảo thủ, che giấu khuyết điểm

Những người có khuyết điểm có thể gây dựng uy tín hay không? Câu trả lời là có. Không những thế, những người dũng cảm thừa nhận và sửa chữa khuyết điểm còn là những người rất dễ có được sự tôn trọng của người khác. Nhưng có nhiều lãnh đạo lại muốn che giấu khuyết điểm. Họ biết rõ mình đã sai nhưng lại không cho phép cấp dưới bàn tán và phản đối. Đó là biểu hiện của "ưa hư vinh". Khi kiểu hư vinh này đạt đến mức độ nhất định sẽ trở thành bảo thủ. Thực ra, biểu hiện bên ngoài của họ rất cứng rắn, nhưng bên trong lại mềm yếu, thiếu dũng khí. Nhà tâm lý học nổi tiếng Adler(4) đã từng nói: "Chúng ta có thể biết được một người nào đó có khoan dung độ lượng hay không từ cái cách mà họ nhìn nhận sai lầm của người khác, và từ cách mà họ nhìn nhận sai lầm của bản thân, chúng ta có thể biết được họ có độc lập và kiên cường hay không." Người chịu trách nhiệm về hành vi của mình là người chuẩn mực, còn người chủ động gánh vác trách nhiệm của tập thể sẽ là người lãnh đạo xuất sắc.

HÃY LÀM MỘT THỎI NAM CHÂM

Trong doanh nghiệp, nhiều người có khả năng khuyến khích và chỉ huy cấp dưới để giúp họ đạt được những thành quả to lớn. Chúng ta đều biết, Andrew Carnegie đã thành công trong việc chỉ dẫn cho cấp dưới của mình, rất nhiều người trong số họ đã trở thành triệu phú.

Mỗi giám đốc kinh doanh, mỗi vị tướng, mỗi nhà lãnh đạo đều hiểu sự cần thiết của tinh thần hợp tác và thông cảm lẫn nhau.

Có rất nhiều cách để đạt được điều đó. Khi ở vào vị trí lãnh đạo, mỗi người sẽ có tư duy và cách làm khác nhau. Có người sử dụng phương pháp cưỡng chế, có người sử dụng phương pháp thuyết phục, lại có người sử dụng phương pháp xử phạt hoặc tặng thưởng. Mục đích của họ đều là giảm bớt tư tưởng cá nhân trong một tập thể lớn, để mọi người cùng có chung một tư tưởng.

Napoléon Bonaparte là một ví dụ điển hình được trời phú cho một tư tưởng có thể thu hút người khác. Tư tưởng của ông giống như một thỏi nam châm, có thể thu hút những người mà ông từng tiếp xúc. Binh lính của Napoléon có thể sẵn sàng hy sinh vì ông mà không hề sợ hãi, chính là do ông có khả năng cuốn hút họ mạnh mẽ.

Bất kỳ một người lãnh đạo nào hiểu về giá trị của tinh thần hợp tác đều có thể tập hợp quần chúng lại trong một thời gian ngắn, nhưng khi người lãnh đạo đó rời khỏi tập thể, tư tưởng đoàn kết sẽ lập tức tan rã.

Bộ não con người có thể được ví với pin. Sẽ có lúc pin bị hết điện hoặc bị hỏng. Lúc đó, chúng ta cần thấy buồn nản, thất vọng, thiếu ý chí. Không ai có thể tránh được cảm giác đó. Lúc đó chúng ta sẽ phải được tiếp thêm sức mạnh. Muốn làm được điều đó, chúng ta phải được tiếp xúc với người có sức mạnh hơn chúng ta. Người lãnh đạo giỏi đều hiểu sự cần thiết của việc tiếp thêm sức mạnh đó. Không những thế, họ còn biết phải làm như thế nào. Đó là sự khác biệt căn bản giữa người lãnh đạo và cấp dưới.

ĐOÀN KẾT MỌI NGƯỜI THÀNH MỘT KHỐI

Khả năng tập hợp có liên quan trực tiếp đến thành công của sự nghiệp. Là một người lãnh đạo, bạn phải có khả năng xử lý thỏa đáng mọi mối quan hệ, đoàn kết mọi người thành một khối.

Khi xử lý mối quan hệ với những người xung quanh, những người lãnh đạo tỏ ra rất thành thạo. Đó là bởi vì họ có khả năng đoàn kết mọi người.

Việc đoàn kết với mọi người xung quanh, cùng phối hợp với họ để trên dưới đồng thuận một lòng, những người đồng cấp tín nhiệm lẫn nhau có ảnh hưởng trực tiếp đến sự thành bại của người lãnh đạo.

Người lãnh đạo phải có khả năng phối hợp với cấp trên, người đồng cấp và cấp dưới.

Sự đoàn kết có ý nghĩa rất quan trọng đối với người lãnh đạo. Nó có thể phản ánh một cách chân thực trình độ của người lãnh đạo. Khả năng tổ chức điều khiển tốt sẽ giúp cho kế hoạch của bạn được triển khai nhanh chóng, theo trình tự, như vậy mới khiến người khác làm việc tốt hơn cho bạn.

Làm thế nào để đoàn kết mọi người thành một khối?

1. Vai trò của tín nhiệm

Đối với một doanh nghiệp, một tập thể hay một cá nhân nào đó, những xung đột, mâu thuẫn trong mối quan hệ giữa mọi người thường xuất phát từ sự không tín nhiệm.

Tín nhiệm là cơ sở của sự thấu hiểu, là mấu chốt của mối quan hệ mang tính xây dựng. Có thể nói rằng, một tập thể chỉ thực sự đi vào hoạt động sau khi mọi người trong tập thể đó đều tín nhiệm lẫn nhau. Sự thật đã chứng minh điều đó. Nếu giữa những nhân viên của bạn thiếu đi sự tín nhiệm, thì việc phân công công việc và hợp tác giữa mọi người là điều rất khó triển khai. Đằng sau vẻ mặt tươi cười của họ là những mục đích cá nhân và sự đề phòng lẫn nhau. Nếu làm việc và sống trong một môi trường như vậy, chúng ta sẽ có cảm giác ngạt thở.

Thế là đủ để công ty của bạn rối loạn. Nếu bạn thật sự đang gặp rắc rối liên quan đến vấn đề tín nhiệm, hoặc đôi khi bạn cảm thấy một bầu không khí u ám đang đến xung quanh bạn, thì đã đến lúc bạn phải chú ý tới việc thiết lập lại mối quan hệ giữa mọi người.

2. Vun đắp sức mạnh đoàn kết của cấp dưới

Trong một tập thể, mỗi cá nhân đều có sở thích, đam mê và tiêu chuẩn giá trị riêng. Đó cũng là nguyên nhân khiến cho tập thể đó luôn tràn đầy sức sống. Có người ví tập thể giống như một lò luyện. Những con người đến từ khắp nơi, họ mang đến tri thức, năng lực, đồng thời cũng mang đến những phương pháp, thái độ và nguyên tắc làm việc khác nhau. Bên cạnh đó, có những điều mà giữa các thành viên không thể cùng chung tiếng nói. Giá trị

mỗi cá nhân có được là bản lĩnh sau khi trải qua những khó khăn. Giá trị cá nhân rất khó để thay đổi, nhưng lại có thể tiếp tục phát triển. Một mối quan hệ tin cậy lẫn nhau sẽ được thiết lập trên cơ sở đó.

Sau khi một thành viên mới bước vào tập thể của bạn, bạn nên để người đó hiểu rằng, có một sức mạnh vô hình đang hướng mọi người tới một mục tiêu chung. Cả tập thể phải cùng nhau duy trì, bạn phải để cho mọi người thấy được mục tiêu trong công việc của bạn. Bởi vì nhân viên thường tin vào những gì họ nhìn thấy hơn là những gì họ nghe thấy.

Khi các nhân viên làm việc trong một môi trường đoàn kết, thì cho dù có khoảng cách khá xa và thiếu sự hiểu biết lẫn nhau, họ vẫn sẽ xích lại gần nhau hơn. Khi cùng thực hiện một mục tiêu và phấn đấu cho cùng một lý tưởng, con người sẽ ngày càng gắn kết.

3. Quan hệ hợp tác bình đẳng

Việc thiết lập quan hệ tín nhiệm lẫn nhau không có nghĩa là một bên áp đảo bên kia, cũng không có nghĩa là sự thao túng với động cơ ẩn chứa bên trong. Tín nhiệm có nghĩa là cộng hưởng, còn thao túng có nghĩa là chiếm đoạt.

Nếu trong một tập thể mà mỗi cá nhân đều tìm cách dựa vào việc thao túng người khác để đạt được mục đích của mình, cho dù không bị ai phát hiện ra thì mối quan hệ giữa mọi người trong tập thể đó cũng sẽ không bền chặt.

Người dễ thực hiện việc thao túng đó chính là bạn - người lãnh đạo. Những điều kiện thuận lợi sẽ khiến cho người lãnh đạo dễ dàng dùng quyền lực của mình để chỉ đạo nhân viên. Có thể khi đó bạn thấy đây là chức trách của mình, giao nhiệm vụ cho nhân viên, truyền đạt chỉ thị, mệnh lệnh là việc làm đúng đắn. Nhưng vô hình trung, bạn đang bị một tư tưởng sai lầm vô hình thao túng, gây ảnh hưởng đến mối quan hệ của bạn với những người xung quanh.

Không ai thích bị ra lệnh. Cho dù chỉ là việc gọi người ta đến, bảo người ta đi cũng khiến họ cảm thấy không thoải mái. Những từ “mệnh lệnh, chỉ thị, truyền đạt ý kiến” nên được loại bỏ trong vốn từ của bạn. Vì nó sẽ vô tình hay hữu ý khiến bạn có điều kiện thuận lợi để thao túng người khác với lý do hoàn toàn chính đáng.

Trong tập thể của bạn, bình đẳng và hợp tác là tâm niệm cơ bản nhất mà mỗi một thành viên nên có. Ở đó, không có ai đặc biệt. Ngay cả chức vụ của bạn cũng ít nhiều làm người khác thấy sợ, nhưng việc tạo dựng hình ảnh của bạn sẽ giúp họ thay đổi cách nhìn, hơn nữa còn khiến họ nhận thức sâu thêm về ý nghĩa của bình đẳng và hợp tác.

Tốt nhất bạn hãy phát huy những đức tính như giản dị, dễ gần, đối xử bình đẳng, khiêm tốn. Khi tiếp xúc với nhân viên, tinh thần đáng quý đó của bạn sẽ cảm hóa họ, thậm chí khiến họ bắt chước theo bạn.

TÁC ĐỘNG TỚI MỌI NGƯỜI BẰNG LÒNG NHIỆT TÌNH

Lòng nhiệt tình với công việc như ngọn lửa bùng cháy, nó có thể làm tan biến mọi tạp niệm cá nhân để tạo nên một người lãnh đạo vĩ đại. Bởi vậy, khi bạn quyết định gây dựng sự nghiệp, thì có nghĩa bạn phải có tố chất của một người lãnh đạo với khả năng tác động đến người khác. Trong những tố chất cần có của người lãnh đạo, sự nhiệt tình là điều quan trọng nhất. Trong rất nhiều trường hợp, những người khác theo bạn gây dựng sự nghiệp chủ yếu là do họ bị tác động bởi lòng nhiệt tình của bạn. Do vậy, lòng nhiệt tình là động lực tạo nên cá tính. Nếu không có lòng nhiệt tình, cho dù bạn có tài đến đâu, công việc của bạn cũng sẽ dậm chân tại chỗ. Có thể khẳng định rằng, ai cũng có những khả năng tiềm ẩn. Có thể bạn có kiến thức, có khả năng phán đoán chính xác, nhưng chỉ khi nào bạn biết đem ngọn lửa nhiệt tình hun đúc đưa những phẩm chất ấy vào tư tưởng và hành vi thì những phẩm chất ấy của bạn mới bộc lộ, còn không thì không ai, kể cả bạn, có thể biết được bạn là người như thế nào.

Là một người lãnh đạo, bạn phải có uy tín và tố chất được mọi người công nhận, bởi vì mỗi cử chỉ hành động của bạn sẽ tác động đến người khác từng giờ từng phút. Khi ở tuổi 80, Henry Ford từng rất tự hào khi nói với người khác rằng: “Dáng vẻ khỏe mạnh và tràn đầy nhiệt huyết của tôi có được là do tôi luôn tuân thủ một nguyên tắc: khi có thể ngồi được thì tôi sẽ không đứng, khi có thể nằm xuống được thì tôi sẽ không ngồi.”

Người lãnh đạo phải có tinh thần kiên định, phải tác động đến người khác bằng sự nhiệt tình của mình, chứ không phải là đến khi gặp khó khăn thì nhụt chí và từ bỏ. Khi tuyển thủ bóng chày Frank thuộc đội bóng John Dayton đại diện cho bang Pennsylvania tham gia cuộc thi đấu giữa ba bang, anh mới gia nhập môn bóng chày không lâu. Anh là một người trẻ tuổi và đầy tham vọng, anh muốn mình có cơ hội trở thành ngôi sao bóng chày. Nhưng anh đã không được toại nguyện. Anh bị giám đốc sa thải không báo trước. Khi lý tưởng đã tan thành mây khói, anh chịu áp lực rất lớn. Frank vô cùng tức giận, anh chạy một mạch tới phòng giám đốc để hỏi nguyên nhân bị sa thải.

Lý do mà giám đốc đưa ra rất đơn giản: “Anh làm cho người khác có cảm giác là anh đang đi dạo trên sân, động tác thì quá vụng về.”

Câu trả lời khiến anh rất kinh ngạc. Giám đốc còn nói: “Trông anh như một lão tuyển thủ đã thi đấu 20 năm. Nếu không phải vì anh lười biếng thì tại sao lại có bộ dạng như vậy?”

Frank giải thích với giám đốc. Nhưng giám đốc an ủi anh rằng: “Frank, trông anh như vậy thì cả đời này anh không thể đạt được thành tích đâu. Sau khi rời khỏi đây, anh sẽ tìm được một việc khác. Nhưng bất kể là làm công việc gì thì anh cũng nên nhớ rằng, hãy ngẩng cao đầu, ưỡn thẳng ngực, lấy lại dũng khí để tiếp thêm sinh khí và nhiệt huyết cho công việc. Nếu không, cả cuộc đời này anh sẽ không làm được việc gì nên hồn.”

Frank không hiểu ý của giám đốc, anh rất tức giận rời khỏi phòng. Nhưng 10 năm sau, khi ở đỉnh cao sự nghiệp và tiết lộ bí quyết thành công của mình một cách nhiệt tình và tự

tin, anh bỗng hiểu ra ẩn ý sâu xa trong câu nói của vị giám đốc 10 năm trước.

Giờ thì bạn đã biết tầm quan trọng của sự nhiệt huyết trong công việc rồi chứ? Để có được nhiệt huyết và khả năng tác động đến mọi người, bạn hãy làm theo bảy điểm gợi ý sau.

(1) Nói to

Nếu tinh thần rối loạn hay bạn run khi đứng trước mọi người, bạn hãy cố gắng nói thật to.

(2) Nói nhanh

Khi nói nhanh, tâm lý của bạn sẽ được phát huy tác dụng. Nếu bạn có thể tập trung để đọc sách với tốc độ nhanh, bạn có thể đọc được hai quyển sách trong khoảng thời gian để đọc một quyển, không những thế bạn còn có thể hiểu một cách thấu đáo nội dung cuốn sách.

(3) Nhấn mạnh

Hãy nhấn mạnh những từ ngữ quan trọng, tức là những từ quan trọng với bạn và với người lắng nghe bạn.

(4) Ngừng nghỉ

Khi viết chúng ta có thể dùng dấu chấm, dấu phẩy, thì khi nói, bạn nên dừng lại ở những chỗ này. Như thế, có thể tạo nên kịch tính, người nghe có thể dễ dàng theo dõi suy nghĩ của bạn. Khi cần nhấn mạnh từ nào đó, bạn hãy ngừng nghỉ sau từ cần nhấn mạnh đó.

(5) Làm cho giọng nói của bạn vui vẻ

Làm như thế sẽ tránh cho giọng nói của bạn bị khàn khi nói to và nhanh. Khi mỉm cười, giọng nói của bạn sẽ mang lại cảm giác vui vẻ.

(6) Thay đổi giọng điệu

Nếu thời gian nói chuyện của bạn khá lâu thì thay đổi giọng điệu là điều quan trọng. Hãy nhớ rằng, bạn có thể thay đổi âm điệu và âm lượng. Bạn có thể nói to, nhưng nếu muốn, bạn còn có thể thay đổi ngữ điệu với một âm lượng tương đối thấp.

(7) Bình tĩnh

Sau khi bình tĩnh, bạn sẽ có thể nói chuyện với sự nhiệt tình.

HỢP TÁC CHẶT CHẼ VỚI MỌI NGƯỜI

Để hợp tác chặt chẽ với mọi người, người lãnh đạo phải tự bồi dưỡng về sáu khả năng dưới đây.

1. Tích cực tham gia các hoạt động tập thể

Trong một tập thể, mỗi thành viên đều nên có ý thức cống hiến và có trách nhiệm đóng góp cho tập thể. Nhiều người luôn thích để người khác bắt đầu trước trong buổi thảo luận, còn mình thì ngồi im lặng lắng nghe. Kết quả là, người đó không thể nào cải thiện khả năng giao tiếp của mình, không thể có được sự tôn trọng của các thành viên khác hoặc không thể có tầm ảnh hưởng tới quyết định của tập thể. Bạn nên loại bỏ nhận thức tiêu cực đó, tích cực tham gia hoạt động tập thể, đóng góp cho sự phát triển của tập thể.

2. Có khả năng thảo luận hiệu quả

a. Bày tỏ quan điểm một cách rõ ràng, nêu ra lý do và căn cứ.

b. Lắng nghe ý kiến của người khác, cố gắng tìm hiểu ý kiến của mọi người và lý do mà họ đưa ra.

c. Trả lời trực tiếp quan điểm mà người khác đưa ra, không nên chỉ giải thích quan điểm của mình.

d. Nêu ra một số vấn đề liên quan để nghiên cứu vấn đề thảo luận một cách toàn diện, sau đó tìm cách để trả lời câu hỏi.

e. Tập trung vào sự tăng cường hiểu biết, chứ không nên cố gắng chứng minh tính đúng đắn trong quan điểm của mình bằng mọi cách.

3. Tôn trọng mỗi thành viên trong tập thể

Đây là nguyên tắc cơ bản để bảo đảm sự hợp tác thành công. Cho dù bạn tin chắc rằng mình có tri thức hơn những người khác, nhưng điều quan trọng là bạn phải làm cho người khác nêu ra quan điểm của họ, chứ không nên ngắt lời họ giữa chừng hay tỏ ra không muốn nghe. Đó là điều cần thiết để phát huy sức mạnh tập thể. Có những lúc, những thành viên khác không đồng ý với sự phân tích và kết luận của bạn, cho dù bạn tin là mình đúng, nhưng bạn cũng cần phải có những sự thỏa hiệp và nhượng bộ cần thiết. Nếu không làm được như vậy thì hãy chấp nhận sự thật, cố gắng bày tỏ quan điểm của mình và làm cho người khác đồng ý với bạn.

4. Khuyến khích người khác nêu ra quan điểm

Ngoài việc tự nêu ra quan điểm của mình, bạn cũng nên khuyến khích người khác nêu ra quan điểm của họ. Khi người khác phát biểu, bạn nên có thái độ tích cực và mang tính xây dựng.

5. Đánh giá quan điểm của người khác một cách khách quan

Khi một tập thể đánh giá quan điểm của một thành viên nào đó thì nên sử dụng kỹ năng tranh luận. Nội dung còn phải tranh luận là gì? Quan điểm này nói rõ vấn đề như thế nào? Lý do và căn cứ ra sao? Tính rủi ro và mặt trái của nó là gì? Điều quan trọng là phải để cho mọi người hiểu rằng đối tượng đánh giá là quan điểm, chứ không phải người nêu ra quan điểm đó. Sai lầm mà chúng ta thường mắc phải là, có những thành viên xuất phát từ sở thích và thành kiến cá nhân để nhằm vào người đưa ra quan điểm, chứ không hề đánh giá quan điểm mà họ đưa ra.

6. Nhận thức chính xác vai trò của mỗi thành viên và mối quan hệ giữa mọi người

Tập thể giống như một cơ thể sống. Nó được hình thành từ các cá nhân có mối quan hệ phức tạp và đầy sức sống. Cũng giống như trong một trận thi đấu thể thao, nếu không có số in trên áo thì bạn sẽ không phân biệt được các vận động viên. Một tập thể cần phải phát huy vai trò của mình một cách hiệu quả, bạn cần nhìn ra sức mạnh của mỗi cá nhân, tính chất mối quan hệ giữa họ và tính quyết định được sắp xếp ra sao. Trong một tập thể mới mà bạn chưa hiểu hết, việc làm rõ những vấn đề đó là rất quan trọng.

LỰA CHỌN ĐỐI TÁC TỐT

Nếu muốn thành công trong sự nghiệp, bạn phải tìm được đối tác hoặc người hỗ trợ mình. Theo các nhà khoa học, bầy chim én có thể bay một quãng đường dài là do chúng có khả năng hợp tác. Chúng bay theo hình chữ V, vì thế chúng có thể bay xa hơn 20% khoảng cách mà một con chim én bay một mình. Con người cũng vậy. Nếu bạn có thể hợp tác với đối tác của mình thì bạn có thể tiến nhanh hơn, xa hơn, tốt hơn.

Đối tác, có nghĩa là người đó vừa có thể hợp tác với bạn lại vừa có năng lực thực tế để làm việc, chứ không phải chỉ "nói" mà không "làm".

Hợp tác cũng giống như hôn nhân. Đó là điểm khởi đầu để bạn tiến lên, là cơ sở của bạn. Một cuộc hôn nhân tốt đẹp sẽ khiến người trong cuộc thêm hạnh phúc, một sự hợp tác tốt đẹp sẽ giúp người trong cuộc đạt được thành công. Có được đối tác tốt là một may mắn trong cuộc đời. Một đối tác không phù hợp có thể khiến chúng ta thất bại.

Hãy chú ý tới bốn nguyên tắc sau khi lựa chọn đối tác:

1. Hãy chọn người giữ chữ tín

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, uy tín là tài sản vô hình tạo nên giá trị con người. Khổng Tử từng nói: "Con người đã không có chữ tín thì không cần xét đến những khía cạnh khác."

Trong hợp tác, việc giữ chữ tín là yêu cầu đạo đức và cũng là yêu cầu cơ bản với người cùng hợp tác. Nếu không có cơ sở đạo đức đó, sự nghiệp của bạn coi như đã bị hủy hoại một nửa. Bởi vì, người hợp tác làm việc với bạn hiểu rõ toàn bộ tình hình của doanh nghiệp, bao

gồm cả bí mật về kỹ thuật, mạng lưới kinh doanh, hồ sơ nhân sự, cộng thêm quyền lực mà họ có trong tay, khi họ ăn ở hai lòng thì hậu quả thật khôn lường.

Thứ hai là, bạn phải giải quyết những nguy cơ mà hợp tác mang lại. Trong quá trình hợp tác, "cái kim trong bọc lâu ngày cũng lộ ra", tư cách đạo đức tồi của đối tác trước sau gì cũng bộc lộ, khi đó bạn sẽ không mong muốn tiếp tục hợp tác với họ. Cách giải quyết đơn giản nhất là đường ai nấy đi.

2. Hãy chọn người có cùng chí hướng và cùng cách làm với bạn

Điểm tương đồng đầu tiên giữa bạn và đối tác phải là có cùng ý chí, tức là có chung mục tiêu và động cơ. Xét về nghĩa rộng, nó bao gồm động cơ, mục tiêu của người hợp tác như tiền bạc, địa vị và lý tưởng sống...

Điểm tương đồng thứ hai phải là có cùng cách làm. Tiêu chuẩn chọn người đầu tiên của các doanh nhân nổi tiếng là cùng chung chí hướng và cùng phương pháp làm việc. Tiêu chuẩn hàng đầu chọn người hợp tác đó là phải biết rõ tác phong làm việc của anh ta, có thể chấp nhận phương pháp quản lý của anh ta. Khi lựa chọn đối tác, chí hướng và phương pháp làm việc đều quan trọng như nhau.

3. Hãy chọn người có thể bổ sung ưu nhược điểm với bạn

Trong *Sơn Hải Kinh* có một câu chuyện về người có cánh tay dài của bộ tộc tay dài và người có đôi chân dài của bộ tộc chân dài. Cả hai người đều có điểm mạnh và điểm yếu. Khi bắt cá, một người có thể lội xuống rất sâu, nhưng lại không thể mò tới nơi và ngược lại. Nhưng khi người có cánh tay dài ngồi lên lưng người có đôi chân dài thì họ vừa có thể lội xuống sâu lại vừa có thể mò sâu. Đó là nguyên tắc bổ sung cho nhau. Cũng tương tự như vậy, bạn và đối tác đều có ưu và nhược điểm, nếu cả hai có thể bổ sung cho nhau, thì sức mạnh hợp tác sẽ được tăng cường.

Hợp tác giống như một cỗ máy, cần có nhiều linh kiện rời lắp ráp lại với nhau. Một mối hợp tác tốt vừa có thể tạo điều kiện để đối tác phát huy khả năng của mình, lại vừa tạo ra một sức mạnh mới mà vốn dĩ cả hai đều không có, để khả năng của mỗi cá nhân được tăng cường và được nhân rộng. Hợp tác thành công nhất là khi có thể kết hợp những người có những điều kiện và tài năng khác nhau.

Nếu đối tác là người nông thôn, bạn là người thành phố, bạn được hưởng một nền giáo dục tốt còn đối tác của bạn quen chịu khó chịu khổ tự học tập; bạn khá hướng ngoại, thích giao lưu còn đối tác của bạn lại hướng nội, khiêm nhường. Cả hai người đều có thể bổ sung cho nhau.

4. Hãy chọn người vừa có đức vừa có tài

Nhà quân sự đại tài Tào Tháo từng nói một câu gây nhiều tranh cãi: chỉ cần có tài là dùng. Theo Tào Tháo, chỉ cần là người có tài, không cần biết phẩm chất đạo đức ra sao, ông đều trọng dụng, cất nhắc. Nhưng quan điểm đó không được các nhà doanh nghiệp hiện nay

áp dụng. Trước khi lâm chung, Lưu Bị có nói rằng: "Đừng thấy việc xấu không gây tác hại lớn mà làm, đừng thấy việc tốt mà cỏn con lại không làm. Chỉ có người hiền đức mới thu phục được lòng người." Câu nói đã nhấn mạnh đến chữ "đức" chứ không hề nhấn mạnh đến chữ "tài".

Tài và đức là gì? Đó là một vấn đề phức tạp, rất ít người có thể hiểu rõ. Tài của người hợp tác bao gồm những kiến thức, kỹ thuật, khả năng hữu ích liên quan để có thể giúp doanh nghiệp phát triển. Đức lại bao gồm những nội dung liên quan tới sự ổn định và phát triển của doanh nghiệp như giữ chữ tín, không vì lợi mà quên nghĩa, đoàn kết, nhường nhịn.

Khi chọn người hợp tác phải chọn người vừa có đức vừa có tài. Người ta thường nói "có đức mà không có tài là người tầm thường, có tài mà không có đức là tiểu nhân". Trọng đức khinh tài sẽ khiến bạn hợp tác với một người tầm thường, trọng tài khinh đức, bạn sẽ hợp tác với tiểu nhân. Bất kể đối tác của bạn là người tầm thường hay tiểu nhân, bạn cũng sẽ thất bại.

Một đối tác lý tưởng là người có thể mang đến cho bạn cả vốn, kỹ thuật, uy tín và các vấn đề khác, nhưng quan trọng hơn cả, đó phải là người có cùng mục tiêu phát triển và quan điểm giá trị với bạn, là người có thể bổ sung cho bạn về mặt tài năng, tính cách. Đó mới là người bạn cần.

HIỂU RÕ NGUYÊN TẮC "ĐÔI BÊN CÙNG CÓ LỢI"

Trong các loài thực vật trên Trái đất, loài cao lớn nhất có lẽ là cây sequoia sinh trưởng tại bang California Mỹ. Cây cao khoảng 90 mét, cao hơn 30 tầng lầu và tuổi thọ khoảng 2000 năm.

Thông thường, với những loài cây cao, rễ thường bám rất sâu. Nhưng các nhà khoa học phát hiện ra rằng, rễ của loài sequoia lại chỉ bám hờ trên mặt đất. Những cây có thân cao mà rễ lại bám không sâu sẽ rất dễ bị gió quật gốc, huống hồ là loài cây vĩ đại như sequoia.

Thì ra cây sequoia thường mọc thành rừng, rễ của chúng rất gần nhau. Vì thế cho dù có là trận cuồng phong cũng không thể nào đánh bật được cả một rừng sequoia có rễ bám chặt vào nhau.

Rễ của cây sequoia không bám sâu vào đất lại chính là nguyên nhân khiến cây cao được như vậy. Rễ của cây bám sát mặt đất nên rất dễ hấp thụ nước và chất dinh dưỡng, cây sinh trưởng rất nhanh, ngoài ra nó không phải tốn quá nhiều công sức để bám rễ sâu vào đất.

Muốn thành công bạn không thể chỉ dựa vào bản thân, mà bạn cần phải có người giúp đỡ. Chỉ khi giúp được nhiều người thành công, bạn mới có thể thành công. Hãy giao lưu, mở rộng quan hệ, học hỏi nhiều người, chứ đừng nên lãng phí quá nhiều công sức để tự mình tìm tòi tất cả.

Có rất nhiều câu chuyện về những sự hợp tác mang lại thành công vĩ đại. Bill Gates là

một ví dụ điển hình.

Trên tạp chí *Forbes* tháng 7 năm 1995, tổng giám đốc công ty phần mềm máy tính Mỹ, Bill Gates, đã được đánh giá là người giàu nhất thế giới với tổng tài sản lên tới 12,9 tỉ đôla. Nhưng bạn có biết rằng, ông bắt đầu sự nghiệp của mình bằng sự hợp tác với người bạn thân Paul Allan? Trong hơn 20 năm hợp tác, hai người đã đưa công ty dần đi lên, từ một công ty nhỏ thành một công ty lớn, từ yếu thành mạnh, phát triển nhanh chóng và trở thành công ty nổi tiếng thế giới. Quá trình lớn mạnh của công ty chính là quá trình cả hai đồng tâm hiệp lực, đoàn kết một lòng gây dựng sự nghiệp.

Cạnh tranh không có nghĩa là không hợp tác. Thời đại làm việc cá nhân đã qua. Những người làm nên sự nghiệp vĩ đại đều hiểu được sức mạnh to lớn mà sự hợp tác mang lại. Trí tuệ của tập thể có thể đo được cả trời. Chỉ có những người hiểu được giá trị của sự hợp tác mới có thể thành công.

"Đôi bên cùng có lợi" là một chiến lược và cũng là nghệ thuật, giúp mình và giúp người. Hãy luôn ghi nhớ nguyên tắc "đôi bên cùng có lợi", mình có lợi và người khác cũng có lợi thì tại sao lại không làm?

Sự vật luôn thay đổi, luôn sinh ra và mất đi, trở thành nhân quả của nhau. Con người thường vì giúp mình mà giúp người khác, đồng thời cũng vì người khác mà thay đổi mình. Trong sự thay đổi đó, hãy nhớ đến mục tiêu ban đầu của mình. Nếu không, không chỉ bạn mà cả những người khác cũng sẽ mất phương hướng. Ngoan cố giữ lấy lợi ích của bản thân chỉ khiến bạn chuốc thêm thất bại. Đối địch và làm tổn hại lẫn nhau chỉ khiến cho cả hai bên cùng thua thiệt. Cùng nỗ lực, cùng hợp tác mới có thể cùng thành công.

TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC, GIẢM BỚT MÂU THUẪN

Một người lãnh đạo muốn gây dựng sự nghiệp phải tránh đến mức tối đa mâu thuẫn với người khác. Muốn thế bạn phải làm được bảy điều sau.

(1) Phải có tấm lòng khoan dung độ lượng, nhìn xa trông rộng, nghĩ đến việc lớn, chú ý đến phong cách làm việc, đoàn kết, huy động mọi nhân tố tích cực, phấn đấu vì một mục tiêu chung.

(2) Chú ý tìm hiểu tâm tư tình cảm của nhân viên, cố gắng hóa giải mọi mâu thuẫn, kéo gần khoảng cách giữa mọi người.

(3) Nhìn nhận người khác bằng sự cởi mở, phải hiểu rằng thế giới này muôn màu muôn vẻ, con người cũng đa dạng. Người khác không thể có sở thích, chí hướng hoàn toàn giống mình. Chúng ta không thể yêu cầu người khác giống như yêu cầu với bản thân. Mỗi người đều có cá tính và đặc điểm riêng. Ai cũng có ưu và nhược điểm.

(4) Hãy khoan dung với sai lầm của người khác vì trên đời này không có ai hoàn hảo. Ai cũng có nhược điểm, ai cũng có thể phạm sai lầm, cho người khác cơ hội sửa sai chính là

cho mình cơ hội được người khác tha thứ nếu mắc sai lầm.

(5) Không nên lúc nào cũng chỉ trích người khác. Có thể bỏ qua được thì nên bỏ qua. Hãy nhớ rằng, khi nước quá trong thì sẽ không còn cá. Khi yêu cầu người khác quá cao thì sẽ rất ít người có thể làm việc được với bạn. Quá nghiêm khắc với người khác thì sẽ bị xa lánh, quá soi mói người khác thì sẽ không còn ai muốn làm việc chung.

(6) Chỉ làm rõ trắng, đen, đúng, sai với những vấn đề lớn, còn với những chuyện nhỏ không nên lúc nào cũng truy cứu đến cùng. Biến chuyện lớn thành chuyện nhỏ, chuyện nhỏ thành không có gì. Thậm chí, có lúc bạn phải giả vờ không biết. Tuyệt đối không được làm phức tạp những chuyện đơn giản. Những chuyện vặt vãnh không cần thiết phải tìm cho ra ngọn ngành xem ai đúng ai sai.

(7) Thù oán nên hóa giải chứ không nên gây thêm. Cho dù có mâu thuẫn, chúng ta cũng nên chân thành, tìm cách để hai bên hiểu nhau, không làm cho mâu thuẫn lớn thêm. Phải dám tự phê bình, để người khác hiểu mình bằng tấm lòng chân thành.

Hóa giải mâu thuẫn phải bắt đầu từ chính bản thân mình. Hãy nhớ rằng bạn đối xử với mọi người như thế nào thì mọi người sẽ đối xử với bạn như vậy. Muốn hiểu được người khác thì trước tiên bạn phải mở rộng lòng mình.

Con người không thể sống đơn độc một mình. Bạn chỉ có thể phát huy khả năng của mình, làm những việc mà mình muốn trong một tập thể. Điều đó cần đến sự giao tiếp. Một người thành công là một người giỏi giao tiếp. Giao tiếp cũng cần có nguyên tắc.

Khi hợp tác với người khác và khi xử lý mối quan hệ với người khác, chúng ta phải chú ý 10 nguyên tắc sau:

(1) Không được bàn tán sau lưng

Không bàn tán sau lưng người khác hoặc có những bình luận vô căn cứ. Nếu không chúng ta sẽ đánh mất mục đích giao tiếp, làm tổn thương đến đồng nghiệp, bạn bè. Đặc biệt là hết sức tránh nói đến nhược điểm của người khác ở chỗ đông người. Có lúc người nói thì vô tình mà người nghe thì hữu ý. Nếu không cẩn thận chúng ta sẽ làm tổn thương lòng tự trọng của người khác.

(2) Nói năng có chừng mực, có trình tự

Không cướp lời, không độc diễn khi nói chuyện với bạn bè, đồng nghiệp. Vì như thế sẽ làm cho mọi người ghét bạn, dần dà xa lánh bạn.

(3) Không tỏ ra ban ơn với người khác

Bạn bè, đồng nghiệp sẽ có lúc giúp đỡ nhau. Có thể bạn giúp người khác nhiều hơn, nhưng không nên tỏ ra mình là người có ơn với họ. Nếu không, họ sẽ cảm thấy khó xử.

(4) Không quên ân đức của người khác

Hãy học cách ghi nhớ ơn của người khác và quên việc mình giúp đỡ người. Hãy cảm ơn người khác khi họ giúp bạn, cho dù là sự giúp đỡ của ai, nhiều hay ít.

(5) Không làm được thì không nói

Không nói dối bạn bè, vì đó sẽ là sự mất mát lớn nhất của bạn. Hãy thành thực với cả bạn mới và bạn cũ, không nói quá. Nói được làm được. Nếu không làm được thì không được nói.

(6) Không nói ra bí mật của người khác

Điều này đặc biệt quan trọng. Ai cũng có những bí mật của riêng mình. Nếu bạn biết thì đừng nói ra. Nếu không biết bí mật nào đó thì đừng hỏi. Vì việc đó sẽ chẳng mang lại ích lợi gì cho bạn mà lại làm tổn hại đến người khác.

(7) Khiêm tốn

Hãy học cách khiêm tốn. Đừng nên lúc nào cũng khoe khoang thành tích hay sở trường của bạn trước mặt đồng nghiệp và bạn bè. Nếu không, không khác gì bạn đang hạ thấp người khác và đánh giá cao bản thân. Người ta sẽ coi thường bạn.

(8) Không quá thẳng thắn

Hãy tập hợp ý kiến của mọi người, đừng chỉ dựa vào nguyện vọng chủ quan của bản thân để thốt ra những lời thiếu tình người. Nếu không, bạn sẽ không nhận được thiện cảm và sự đồng tình. Nói năng uyển chuyển, dung hòa tình cảm, bạn mới làm nên chuyện.

(9) Phải sẵn sàng giúp đỡ mọi người

Khi người khác cần, bạn hãy nhiệt tình quan tâm, ủng hộ và giúp đỡ họ. Qua lại với nhau thì phải tôn trọng lẫn nhau. Hãy tôn trọng nhân cách, quyền lợi của người khác, không cướp đoạt hạnh phúc của người khác, tôn trọng sự nghiệp, cách sống, sở thích và đam mê của họ. Không tự ý chi phối người khác, không làm tổn thương lòng tự trọng và sự tự tin của người khác. Chỉ có như thế, bạn mới được người khác tôn trọng.

(10) Phải có thái độ khoan dung với mọi người

Khi kết bạn, giao lưu với người khác, bạn hãy đặt mình vào vị trí của họ để hiểu về họ, hiểu nỗi đau và nhu cầu của họ. Hãy khoan dung với mọi người. Phối hợp nhịp nhàng, nhiệt tình, chân thành với người khác để giành được sự tín nhiệm, tôn trọng và thiện cảm của họ. Như thế bạn sẽ càng có nhiều bạn bè.

Trên đây là 10 nguyên tắc cơ bản nhất trong giao tiếp. Chỉ khi không vi phạm những nguyên tắc đó, bạn mới có thể thành công trong giao tiếp và gây dựng được một sự nghiệp vĩ đại.

Chương VIII

QUYẾT SÁCH

Quyết đoán trong những thời khắc quan trọng

✷ *Đưa ra quyết sách không được do dự, trì hoãn, lúc cần ra tay phải ra tay.*

✷ *Hãy loại bỏ ngay tính trù trừ, do dự, thiếu quyết đoán ra khỏi cuộc sống của bạn!*

✷ *Quyết đoán kịp thời không đồng nghĩa với hành động mù quáng. Phân tích và phán đoán chính xác mới là điều kiện tiên quyết để quyết đoán.*

✷ *Những người ra quyết sách hiệu quả thường không cần ý kiến thống nhất mà ngược lại, rất thích tiếp thu ý kiến từ nhiều luồng khác nhau.*

NĂM TRỞ NGẠI CẦN KHẮC PHỤC KHI ĐƯA RA QUYẾT SÁCH

Quyết sách là linh hồn cho sự phát triển của một công ty, vì vậy đưa ra quyết sách không được do dự, không được trì hoãn, lúc cần ra tay phải ra tay.

Với cương vị là nhà lãnh đạo, muốn quyết đoán, bạn phải khắc phục những trở ngại sau:

1. Yêu cầu phải chính xác

Có những người làm bất kì việc gì cũng không thể nào hạ quyết tâm được, thậm chí cả những việc nhỏ như mua một bộ quần áo hay một đôi giày. Có khi đến bữa tối nên nấu gì cũng do dự, nguyên nhân chính là vì họ sợ có điều gì không thỏa đáng. Thực tế, không thể có người nào luôn đúng. Cho dù bạn có phạm phải sai lầm gì, nếu có thể sửa chữa kịp thời thì sẽ không làm cho sai lầm đó tiếp diễn, không gây nên những tổn thất nghiêm trọng. Bất kể khi nào bạn phát hiện ra rằng quyết định của bản thân là sai lầm, hãy lập tức dừng lại, sửa chữa từ đầu để giảm bớt những tổn thất không đáng có.

Khi bạn từ chối thừa nhận lỗi sai của bản thân, thường sẽ làm cho mọi việc trở nên xấu hơn. Thừa nhận bạn sai không đồng nghĩa với việc thừa nhận bạn ngu dốt, song, khi bạn biết rõ ràng rằng bản thân mình sai mà lại không muốn thay đổi cách nghĩ, giữ mãi sai lầm của mình một cách cố chấp, đó chính là biểu hiện của sự ngu dốt.

2. Lẫn lộn giữa sự thật khách quan và ý kiến chủ quan

Quyết sách của bạn được xây dựng trên cơ sở sự thật vững chắc, chứ không phải được xây dựng bằng cảm giác của bạn. Nếu bạn không thể tách rời sự thật khách quan với ý kiến chủ quan, bạn sẽ gặp phải rất nhiều điều phiền não.

3. Vội vàng đưa ra quyết định khi chưa hiểu rõ tình hình

Thiếu đi sự hiểu biết rõ ràng về tình hình thường dẫn đến những quyết định sai lầm. Thật sự, có những lúc bạn không thể có được tất cả thông tin mà bạn cần, song bạn phải biết vận dụng kinh nghiệm đã có, sự phán đoán nhanh nhạy và tri thức để đưa ra quyết định hợp logic. Tuy nhiên, nếu vì muốn nhanh chóng quyết định mà không đi thu thập các thông tin có thể tham khảo thì đó là lỗi lầm không thể tha thứ.

Ví dụ như Cory, ngay từ đầu đã có cơ hội tham gia một vụ làm ăn tuy nhiều rủi ro nhưng có thể kiếm được một món hời, nhưng vì anh ta sợ rủi ro và nhiều lí do khác nên kết quả là cứ do dự mãi. Sau đó, anh ta quyết định không tham gia. Anh ta nói bản thân muốn tham gia nhưng không có căn cứ xác thực nên đã để mất đi cơ hội ngàn vàng ấy. Vì sao vậy? Vì anh ta không có nguồn tin đầy đủ, do đó không đưa ra được quyết định kịp thời và sáng suốt.

4. Sợ người khác không đồng tình, đàm tiếu

Có rất nhiều người không dám mạnh dạn nói ra suy nghĩ thật của mình vì sợ người khác không đồng tình, đặc biệt sợ người khác bàn tán. Nguyên nhân chủ yếu khiến họ cứ do dự không dám đưa ra quyết định của bản thân là sợ bị người khác phán xét.

Mong nhận được sự đánh giá tốt của người khác là nguyện vọng cơ bản và tự nhiên nhất của con người, song nó cũng cần có mức độ nhất định. Bạn phải nhớ rằng, bạn không có bất kì trách nhiệm nào đối với những gì người khác nói hay người khác nghĩ, bạn chỉ có trách nhiệm đối với những gì bạn nói hoặc làm mà thôi.

5. Sợ gánh vác trách nhiệm

Đối với một số người, việc ra một quyết định cuối cùng là rất khó khăn, họ luôn lo sợ rằng quyết định đó của mình là sai lầm. Sự lo sợ này có mối quan hệ khăng khít với việc sợ thất bại. Phần lớn các chuyên gia tâm lý học cho rằng đây là chướng ngại vật lớn nhất trên con đường thành công của người lãnh đạo.

Có một dũng khí và khí phách phi thường, lại khắc phục được năm trở ngại nêu trên thì quyết sách của bạn sẽ thắng lợi toàn diện.

ĐỪNG VÌ DO DỰ MÀ BỎ LỠ CƠ HỘI

Kẻ nóng tính thường làm hỏng việc, người do dự hay bỏ lỡ việc. Do dự cũng giống như nóng

vội thường khiến người ta rơi vào bế tắc. Có bốn nguyên nhân chủ yếu khiến ta trù trừ không đưa ra quyết sách và từ đó bỏ mất cơ hội tốt:

1. Tâm lý lẩn tránh

Hướng về sự tốt lành và tránh cái xấu là bản tính của con người, có cơ hội thì chạy tới, có phiền phức thì nhắm mắt làm ngơ. Đúng như "Cơ chế phòng vệ" mà tâm lý học nhắc tới, những người do dự khi đưa ra quyết định có những lí do "chính đáng" sau đây:

a. "Chuyện đó không liên quan tới tôi!" Tuy công ty này đã thay đến 10 giám đốc, nhưng đó là vì họ không biết kinh doanh, việc thất bại lần này không thuộc trách nhiệm của tôi!

b. "Tôi đang bận rất nhiều việc, hãy đợi nhé". Người ta thường dùng những lời lẽ hùng hồn như vậy để trì hoãn việc giải quyết vấn đề. Chỉ một số ít những nhà lãnh đạo giỏi mới biết sắp xếp hợp lý công việc của mình, ưu tiên những công việc quan trọng để giải quyết trước, còn những việc không quan trọng và không cấp bách thì giải quyết sau.

c. "Trời sập thì đã có những người khác chống đỡ rồi." Nếu bạn là người đứng đầu công ty, kiểu thái độ như vậy có thể làm phá sản cả một doanh nghiệp. Bạn phải biết rằng, nếu như bạn không giải quyết thì vấn đề vẫn cứ ở đó đợi bạn!

2. Thỏa mãn với hiện tại

Thỏa mãn với hiện tại cũng khiến con người ta bỏ qua vấn đề, làm lỡ thời cơ. Trong bối cảnh thương trường liên tục biến động, thời thế thay đổi chỉ trong chớp mắt, nếu không chuẩn bị thì không thể ứng phó, khó lòng tránh khỏi thất bại.

Hãng dao cạo râu Gillette đã có thành tựu lớn trong năm 1990. Khi ấy hãng không chỉ là nhãn hiệu dao cạo râu đứng đầu trên thị trường mà số lượng sản phẩm tiêu thụ còn gấp ba lần so với đối thủ cạnh tranh. Dù vậy, họ vẫn đầu tư tài chính và nhân lực để đưa ra sản phẩm mới - "Dao cạo râu thông minh", trong đó riêng phí quảng cáo sản phẩm mới đã lên tới 175 triệu đôla Mỹ. Thực ra, họ hoàn toàn có thể thỏa mãn với hiện tại, song họ biết rằng: Hoa nở rồi sẽ có lúc tàn, sản phẩm có tốt, có được ưa chuộng đến đâu cũng sẽ có ngày tụt dốc, trong lúc bình an nên lo trước lúc lâm nguy, nếu không sẽ sớm gặp nguy hiểm.

3. Mất quá nhiều thời gian cho họp bàn

Nguyên nhân thứ ba dẫn đến việc phản ứng chậm là do quá ảo tưởng rằng "suy nghĩ tập thể, hiệu quả to lớn". Thảo luận tập thể tất nhiên cũng có hiệu quả, song nhược điểm lớn nhất chính là tốn quá nhiều thời gian để đưa ra quyết định. Nếu như bắt buộc phải đưa ra quyết định, hãy ra một cái hạn, trước hạn đó cố gắng hết sức để tìm người cùng bàn bạc, khi hết hạn thì tiến hành ngay. Trong công ty, khi thời hạn đến, nếu các phòng ban liên quan tuy đã hội ý nhiều lần song vẫn chưa thống nhất được về cách giải quyết vấn đề, người lãnh đạo cao nhất trong công ty phải ra quyết định.

4. Dự đoán tương lai

Mọi người cũng thường tốn khá nhiều thời gian cho việc dự đoán tương lai làm bỏ lỡ thời cơ đưa ra quyết sách. Tương lai không thể đoán trước được, kể cả các nhà kinh tế học cũng có những dự đoán sai lệch.

Có lần, trong một buổi tiệc, Dawson gặp một nhà kinh tế học nổi tiếng, người này về sau còn trở thành thống đốc ngân hàng trung ương. Khi ấy Dawson nhờ ông ta giải tỏa thắc mắc của mình: Tại sao trong thời kì đầu Reagan[(1)] nhậm chức, 2 triệu đôla đầu tư vào bất động sản của mình lại mất trắng? Khi Reagan tranh chức tổng thống đã đưa ra chủ trương tăng cường trang bị quân sự và giảm thuế. Tất cả các chuyên gia đều dự đoán rằng, lạm phát đang đợi thời cơ bùng phát. Dawson nghe theo lời họ và dốc hết tiền mua nhà đất. Kết quả lạm phát không xảy ra mà kinh tế không suy thoái, vì vậy việc đầu tư của Dawson bị thua lỗ nặng nề.

Dawson hỏi chuyên gia kinh tế nọ: “Lời dự đoán của các ngài tại sao lại không chính xác thế?” Nhà kinh tế bắt đầu bao biện cho mình và đưa ra những lời giải thích lan man, thiếu tính thuyết phục. Dawson chăm chú nghe, chỉ loáng thoáng hiểu ông ấy muốn nói rằng: Nhà kinh tế học đã bỏ qua một nhân tố vô cùng quan trọng, đó là khi ấy doanh nghiệp của Mỹ đang gặp phải sự thách thức mạnh mẽ từ phía đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài, vì thế họ đã nỗ lực hết mình, không những đã giải quyết được nguy cơ lạm phát mà còn khiến nền kinh tế Mỹ sau một thời gian ngắn bị suy thoái đã nhanh chóng ổn định trở lại.

KHÔNG NGỪNG NÂNG CAO NĂNG LỰC ĐƯA RA QUYẾT SÁCH

Trình độ của người đưa ra quyết sách được quyết định bởi tri thức và quá trình tu dưỡng bản thân. Để nâng cao năng lực đưa ra quyết sách, bạn phải xác lập tư tưởng không ngừng sáng tạo, loại bỏ lối suy nghĩ bảo thủ; phải có kiến thức phong phú, có năng lực phân tích và phán đoán.

Năng lực phân tích, phán đoán chủ yếu quyết định bởi khả năng hiểu biết sâu sắc mối quan hệ nội tại giữa các sự vật với nhau, thuộc tính bản chất và quy luật phát triển của sự vật. Người lãnh đạo có được năng lực này sẽ hiểu rõ bản chất vấn đề, từ đó nắm bắt mâu thuẫn, vận dụng phương pháp tư duy sáng tạo, tiến hành phán đoán và phân tích một cách khoa học để tìm ra mấu chốt giải quyết vấn đề. Giữa hàng loạt công việc cần làm gấp, có thể phân định rõ ràng những việc nào mình cần đích thân làm và những việc nào có thể giao cho cấp dưới. Năng lực phân tích, phán đoán còn giúp cho lãnh đạo biết quy luật phát triển của sự vật, dự đoán sự thay đổi phát triển của sự vật trong tương lai, theo đó, phân tích đánh giá tổ chức của mình, công việc mình làm trên toàn thể bối cảnh vĩ mô và cả mối quan hệ với các xu hướng xã hội, từ đó đưa ra quyết sách đúng đắn.

Trình độ năng lực phân tích, phán đoán của một nhà lãnh đạo trực tiếp quyết định tố chất năng lực của anh ta. Trong xã hội ngày nay, đối mặt với những thông tin thay đổi liên tục và thế cục bất định, người lãnh đạo càng phải nâng cao năng lực phân tích và phán

đoán.

Trong đời sống hàng ngày, người lãnh đạo luôn phải đưa ra quyết sách, vì vậy, họ cần có năng lực đưa ra quyết sách tốt.

1. Cần có năng lực quyết đoán chọn lựa phương án tối ưu

Quyết sách chính là sự lựa chọn phương án tối ưu. Song sự lựa chọn này không phải chỉ là sự lựa chọn đơn giản giữa đúng và sai, mà thường là được tiến hành trong tình huống một phương án không hoàn toàn ưu việt hơn hẳn các phương án khác. Quyết sách phải được đưa ra trên cơ sở cân nhắc sự tối ưu trong mối so sánh tương quan giữa các phương án, yêu cầu người lãnh đạo phải có năng lực phân tích và lựa chọn.

2. Cần phải có tinh thần đối mặt với rủi ro trong việc đưa ra quyết sách

Tình hình khách quan thường vô cùng phức tạp, trong một số trường hợp, nó khiến ta không thể đưa ra những phán đoán chính xác 100%. Trong thực tế, người lãnh đạo thường gặp phải một số quyết sách mang nhiều rủi ro, yêu cầu người lãnh đạo phải có tinh thần dám nghĩ, dám làm, dám đối mặt với rủi ro, không thể quá cầu toàn, giữ theo nếp cũ được.

3. Phải có bản lĩnh quyết đoán, nắm bắt thời cơ

"Lúc cần quyết đoán mà không quyết đoán thì sẽ phải gánh chịu hậu quả". Quyết sách không thể cứ chần chừ mãi, nó phải được hoàn thành trong khoảng thời gian và địa điểm nhất định. Nếu không thì quyết sách dù có chính xác nhưng khi đã bỏ lỡ thời cơ sẽ trở thành sai lầm.

Tổng thống Mỹ đời thứ 34, tướng năm sao Duight D. Eisenhower, ngày 6 tháng 6 năm 1944 trong đêm trước chiến dịch Normandy, đã thể hiện bản lĩnh quyết đoán phi thường, giúp cho chiến dịch Normandy thắng lợi rực rỡ, từ đó thay đổi toàn bộ chiến cục, giáng một đòn nặng nề vào chủ nghĩa phát xít. Đêm trước khi tiến hành đổ bộ, thời tiết vô cùng xấu, mưa to mãi không ngớt, các nhà khí tượng học cũng không thể dám chắc hoàn toàn ngày 6 tháng 6 trời sẽ chuyển nắng. Nếu trời không hửng nắng thì lính không quân không thể đổ bộ, khiến toàn bộ kế hoạch đổ bộ bị thất bại, hơn 500.000 binh sĩ sẽ đối mặt với nguy cơ phải hy sinh. Trong khi hầu hết tướng lĩnh đều tỏ ra lưỡng lự, Eisenhower đã quyết định ngày 6 tháng 6 tiến hành đổ bộ và đã giành thắng lợi.

Bản lĩnh quyết đoán là năng lực mà người lãnh đạo cần có. Người lãnh đạo thành công phải giỏi quyết đoán, có tư duy nhanh nhạy, như vậy mới có thể tự tin ứng phó trước mọi tình huống phức tạp. Xã hội ngày nay là xã hội thông tin, thông tin thay đổi chỉ trong chớp mắt, cơ hội vụt đến rồi vụt đi. Đặc biệt trong nền kinh tế thị trường, nhà lãnh đạo hiện đại càng cần phải giỏi nắm bắt thời cơ và quyết đoán, gặt hái thành công. Nhưng quyết đoán không đồng nghĩa với hành động mù quáng. Sự phân tích và phán đoán chính xác mới là điều kiện tiên quyết cho quyết đoán.

QUYẾT SÁCH PHẢI NHANH VÀ CHUẨN

Đưa ra quyết sách kịp thời và đạt được hiệu quả cũng đồng nghĩa với việc có cơ hội trên thị trường. Quyết sách thời nay yêu cầu người lãnh đạo phải nắm bắt thời cơ, không được một phút chậm trễ. Về khách quan, hiện đại hóa, sản xuất lớn khiến thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, nhịp điệu xã hội tăng nhanh, thị trường thay đổi liên tục. Vì thế, thiếu tính quyết đoán, làm lỡ thời cơ, sẽ khiến chính bản thân đơn vị đó gặp khó khăn, hơn nữa còn phát sinh ra những mâu thuẫn mới, khiến ưu thế ban đầu vốn có của đơn vị biến thành thế yếu, từ đó khiến quyết sách thất bại. Tính kịp thời của quyết sách chủ yếu nhấn mạnh rằng phải nắm bắt thời cơ. Khi thời cơ đã chín muồi nên dứt khoát đưa ra quyết định, không được chần chừ do dự.

Tính kịp thời của quyết sách có thể sẽ bị một số lãnh đạo hiểu nhầm, họ cho rằng chỉ cần nảy sinh ý nghĩ đưa ra quyết sách là lập tức hành động và gọi đó là kịp thời nhưng không hẳn như vậy. Tính kịp thời, gồm hai tầng hàm ý sau: "Kịp" chỉ tốc độ, tức tốc độ đưa ra quyết sách phải nhanh; "Thời" chỉ thời cơ, có nghĩa là thời điểm đưa ra và thực hiện quyết sách phải thích hợp, phù hợp với điều kiện hiện tại và sự thay đổi của nhân tố khách quan. Điều mấu chốt là người lãnh đạo phải thường xuyên quan sát biến động của thị trường, nắm vững cục diện, nhanh chóng nắm bắt thời cơ đã được ấp ủ chín muồi, dứt khoát quyết định, tuyệt đối không do dự, trù trừ.

ĐƯA RA QUYẾT SÁCH MỘT CÁCH DỨT KHOÁT

Hiện tại bạn đã nghĩ ra một ý tưởng hay ho nào chưa? Nếu có, hãy bắt tay vào ngay.

Xem xong câu chuyện dưới đây, bạn sẽ biết, trong suốt đời người, quyết đoán có tầm quan trọng đến mức nào.

Một chuyên viên của trường Đại học Lassa của Mỹ đến thăm một người môi giới bất động sản tại một thị trấn nhỏ miền Tây, mong muốn giới thiệu cho ông ta khóa học "Marketing và quản lý thương nghiệp".

Khi chuyên viên đến văn phòng của người môi giới nọ thì thấy ông ta đang gõ một bức thư bằng chiếc máy chữ cũ kĩ. Vị chuyên viên tự giới thiệu về mình, sau đó giới thiệu về khóa học.

Người kia rất chăm chú lắng nghe nhưng sau khi nghe hết lại không hề có ý kiến gì cả. Vị chuyên viên nọ đành hỏi thẳng: "Ngài muốn tham gia khóa học này, phải không?"

Người môi giới bất động sản trả lời bằng giọng không hề hào hứng: "À, đến ngay bản thân tôi cũng không biết mình có muốn tham gia không nữa."

Lời ông ta nói là thật, bởi có hàng triệu người cũng giống như ông ta, luôn chần chừ và không thể đưa ra quyết định nhanh chóng.

Vị chuyên viên rất có kinh nghiệm, hiểu rõ về tính cách của loại người này. Anh ta đứng dậy, làm như chuẩn bị ra về nhưng tiếp theo đó đã sử dụng một thủ pháp ít nhiều cũng mang chút kích thích. Những gì anh ta nói khiến người môi giới nọ vô cùng kinh ngạc:

"Tôi quyết định nói với ngài một số lời mà ngài không thích nghe, nhưng sẽ rất có ích cho ngài. Trước tiên hãy nhìn văn phòng làm việc của ngài, sàn nhà bẩn đến đáng sợ, trên tường bám đầy bụi. Máy đánh chữ mà ngài dùng bây giờ hình như từ thời nạn đại hồng thủy. Quần áo của ngài vừa bẩn vừa rách, râu trên mặt ngài cũng chưa được cạo sạch, ánh mắt của ngài cho tôi biết rằng ngài đã từng bị thất bại nhiều lần."

"Theo trí tưởng tượng của tôi, vợ ngài luôn chung thủy, song thành tựu của ngài chẳng hề giống như những gì bà ấy kì vọng."

"Bây giờ tôi sẽ nói cho ngài, vì sao ngài thất bại. Đó là bởi vì ngài không có năng lực tự đưa ra một quyết định. Trong suốt cuộc đời ngài, ngài đã tạo thành thói quen: Trốn tránh trách nhiệm, không thể đưa ra quyết định. Kết quả là đến ngày hôm nay, cho dù ngài muốn làm gì, cũng không thể làm nổi."

"Ngài có thể nói cho tôi là ngài muốn hoặc không muốn tham gia khóa học này nhưng những gì ngài nói chỉ là ngài không biết bản thân mình có muốn tham gia không. Ngài đã quá quen với việc trốn tránh trách nhiệm, vì thế không có khả năng đưa ra những quyết định dứt khoát đối với tất cả những việc ảnh hưởng đến đời sống của ngài."

Người môi giới nọ ngồi ngây trên ghế, cằm rụt lại, đôi mắt ông ta mở to vì kinh ngạc, nhưng ông ta không hề muốn phản bác lại những lời nhận xét sắc bén ấy. Lúc này, vị chuyên viên nói lời tạm biệt, đi ra khỏi văn phòng, tiện tay đóng luôn cửa. Nhưng sau đó lại mở cửa ra, bước quay trở lại, mỉm cười ngồi xuống trước mặt ông ta và nói:

"Lời phê bình của tôi có thể đã làm ngài tổn thương, nhưng mục đích của tôi là muốn làm ngài tức giận. Bây giờ tôi xin phép nói với ngài dưới tư cách của một người đàn ông với một người đàn ông, tôi cho rằng ngài rất có trí tuệ, và tôi tin chắc rằng ngài có năng lực, nhưng bất thật đáng tiếc, việc do dự, chần chừ đã tạo nên thói quen khiến ngài thất bại. Song ngài có thể thay đổi. Tôi sẽ giúp ngài, chỉ cần ngài tha thứ cho những lời lúc nãy tôi vừa nói với ngài."

"Ngài không thuộc về cái thị trấn bé nhỏ này. Nơi này không thích hợp cho kinh doanh bất động sản. Ngài hãy mau chóng thay cho mình bộ trang phục mới, cho dù là mượn tiền người khác cũng phải mua bằng được, sau đó theo tôi đến thành phố St. Louis. Tôi sẽ giới thiệu ngài với một chuyên gia bất động sản, ông ấy có thể cho ngài một số cơ hội làm ăn và chỉ cho ngài một số kinh nghiệm khi làm việc trong lĩnh vực này. Ngài có đồng ý đi cùng tôi không?"

Người môi giới nọ bỗng ôm đầu khóc. Sau cùng, ông ta cố gắng đứng dậy, bắt tay vị chuyên viên, cảm tạ ý tốt của anh ta và nói rằng ông đồng ý nghe theo lời khuyên của anh, nhưng sẽ tiến hành theo phương thức của bản thân. Ông yêu cầu một tờ đăng kí trống, kí

tên tham gia khóa học “Marketing và quản lý thương nghiệp”, đồng thời thu gom tiền để nộp học phí kì đầu.

Ba năm sau, người môi giới nhà đất này đã mở một công ty với 60 nhân viên nghiệp vụ, trở thành một trong những người kinh doanh bất động sản thành công nhất thành phố St. Louis. Mỗi nhân viên nghiệp vụ chuẩn bị đến công ty ông làm việc, trước khi được nhận chính thức, đều được gọi đến văn phòng riêng của ông. Ông kể cho những người mới này quá trình thay đổi bản thân của mình, bắt đầu từ ngày mà vị chuyên viên của Đại học Lassa lần đầu gặp ông trong văn phòng tồi tàn nọ.

Sự trải nghiệm của người kinh doanh bất động sản này đã cho chúng ta biết một điều rằng: Nhất định phải loại bỏ sự chần chừ, do dự ra khỏi cuộc sống và phải có tính quyết đoán!

LOẠI BỎ Ý NGHĨ RÚT LUI RA KHỎI ĐẦU

Có một lần Caesar[(2)] dẫn quân vượt biển chiến đấu, sau khi đổ bộ lên bờ, ông quyết định không để cho quân đội của mình một đường rút lui nào. Ông muốn các tướng sĩ của mình biết rằng, kết quả của trận chiến này, không phải chiến thắng thì là chiến bại, vì vậy trước mặt tướng sĩ ông đã đốt hết tất cả các thuyền. Cũng như các danh tướng khác, ông đã đưa ra quyết sách cuối cùng chỉ trong chớp nhoáng.

Có một số người thường mắc phải lỗi sai như sau: Khi tiến hành một công việc quan trọng thường chừa ra cho mình một đường lui. Song khi một chiến binh biết rằng chiến tranh vô cùng ác liệt nhưng vẫn còn một cánh cửa rút lui đang mở chờ anh ta, anh ta thường sẽ không dốc trọn sức lực của mình. Chỉ khi tất cả những con đường rút lui đều không còn, một đội quân mới có thể chiến đấu với tinh thần quyết tử.

Đoạn tuyệt mọi đường lui, dốc toàn bộ tâm huyết vào sự nghiệp của bạn, mang trong lòng quyết tâm rằng mọi trở ngại cũng không thể làm bạn chùn bước, tinh thần như vậy là rất đáng quý.

Có những người khi bắt tay vào làm việc luôn mang theo sự tự tin rằng phải đạt được thành công, mang theo quyết tâm chiến thắng tất cả mọi khó khăn. Nhưng lại có những người khi bắt đầu, không có mục tiêu lẫn ý chí, cũng chẳng có quyết tâm nhất định phải chiến thắng. Sự khác biệt giữa hai kiểu người này ai cũng có thể dễ dàng nhận thấy.

Đáng nói đến nhất là kiểu người lưỡng lự, họ cũng rất muốn tiến lên, nhưng lại không thể khiến bản thân dốc sức thẳng tiến đến mục tiêu. Họ không thể đoạn tuyệt với đường rút lui, càng không có bản lĩnh “chỉ tiến mà không lùi”.

Khi một con người dốc hết tất cả tâm huyết vào mục tiêu lớn của cuộc đời, hướng chiếc tên lửa cuộc đời anh ta lao thẳng vào sự nghiệp, anh ta sẽ có một sức mạnh to lớn, không thể ngăn cản nổi.

Nếu như bạn có thể dốc hết tâm trí vào mục tiêu đến mức không có điều gì có thể khiến bạn suy nghĩ tiêu cực thì những khó khăn, trở ngại bình thường dường như không còn hiện hữu trong mắt bạn.

Vậy làm thế nào để quét sạch kẻ thù trên con đường thắng lợi?

Các quyết định không được phủ định lẫn nhau, không thể "để tôi nghĩ lại".

Người mang trong lòng quyết tâm chiến thắng mọi khó khăn không những khiến người khác khâm phục mà còn được tôn sùng. Sự tự tin của họ khẳng định họ hoàn toàn có khả năng thành công trong sự nghiệp.

Những người thiếu quyết đoán chưa bao giờ dám đoạn tuyệt mọi đường rút lui, họ luôn chừa lại cho mình một lối thoát. Họ không hiểu rằng dốc trọn sức mình vào mục tiêu đã vạch ra có thể tạo nên sự tự tin, kiên cường và chữa khỏi căn bệnh thiếu quyết đoán.

Có một số người thích gạt vấn đề quan trọng sang một bên để giải quyết sau, đây thực sự là một thói quen vô cùng xấu. Nếu bạn có khuynh hướng như vậy, bạn nên cố gắng rèn luyện sự quyết đoán nhanh nhạy, cho dù vấn đề trước mắt có nghiêm trọng như thế nào. Tất nhiên, bạn vẫn cần xét đến mọi khía cạnh của vấn đề, cân nhắc thận trọng, thế nhưng bạn không được thiếu quyết đoán. Nếu bạn vẫn có thói quen kéo dài việc suy nghĩ hoặc nghĩ ngợi quẩn quanh thì khả năng thất bại của bạn là rất lớn.

Một người quyết đoán tuy ban đầu không tránh khỏi phạm sai lầm, nhưng sau này anh ta sẽ không phải thường xuyên lặp lại sai lầm đó. Chỉ có những người không quyết đoán, khi giải quyết vấn đề đều chừa lại đường lui mới thường là người không làm nên cơ sự gì cả.

Nếu bạn có thể hình thành thói quen đưa ra quyết sách cuối cùng, khi cần quyết đoán, bạn nhất định sẽ vận dụng được sự đánh giá, phân tích một cách thông minh. Nhưng nếu bạn cho rằng quyết định có thể co giãn, không phải là cuối cùng mà vẫn có thể suy nghĩ lại, thì bạn sẽ mãi mãi không thể tạo lập được năng lực đánh giá, phân tích chính xác.

Khi quyết định mà bạn đưa ra là cuối cùng, khi bạn đoạn tuyệt tất cả các đường lui, khi bạn biết rằng một quyết định không hoàn hảo, không chín chắn sẽ khiến bạn chịu nhiều tổn thất, bạn sẽ vô cùng thận trọng với việc phán đoán và năng lực phán đoán của bạn cũng sẽ theo đó mà tiến bộ dần.

PHẢN ỨNG NHANH NHẠY VỚI THÔNG TIN

Người lãnh đạo đứng ở vị trí trung tâm đầu não của doanh nghiệp, hàng ngày phải điều hành mọi công việc, đưa ra quyết sách. Bởi vậy họ phải có sự sắc bén, mở rộng các kênh thông tin, để hành động một cách kịp thời, chính xác.

Khác với những báo cáo dài dòng trên giấy, thông tin tham khảo có thể đáp ứng nhu cầu tức thời của người lãnh đạo, giúp công việc của họ chủ động hơn. Người lãnh đạo cũng cần

trò chuyện cởi mở với cấp dưới hoặc mở rộng các mối quan hệ bên ngoài, qua đó nắm bắt được những thông tin liên quan đến bản thân và công ty.

Có lúc, thông tin ngẫu nhiên mà người lãnh đạo nhận được có thể giúp họ đưa ra quyết sách quan trọng.

Giá trị của thông tin phải gắn liền với tính thời sự. Những thông tin lỗi thời thì không còn giá trị, nhưng những thông tin kịp thời thì đáng giá ngàn vàng. Bởi vậy, người lãnh đạo không chỉ cần quan tâm đến những thông tin báo cáo mang tính hệ thống quy phạm mà còn cần vô cùng nhạy cảm với những thông tin nhỏ lẻ, ngẫu nhiên.

Vào một đêm oi bức ngày 25 tháng 8 năm 1990, Nghê Nhuận Phong, cựu tổng giám đốc công ty Trường Hồng đang xem chương trình thời sự. Khi vừa nghe được thông tin chiến tranh vùng nổ ra Vịnh nổ ra, ông lập tức gọi điện cho trưởng phòng kế hoạch thu mua nguyên liệu:

"Anh đã xem thời sự chưa?"

"Đang xem ạ, chiến tranh vùng Vịnh nổ ra rồi."

"Chiến tranh vùng Vịnh sẽ dẫn đến giá nhựa tăng cao, phải tiến hành mua ngay nhựa ép cao cấp trên thị trường thế giới."

Theo chỉ thị của Nghê Nhuận Phong, phòng thu mua đã nhanh chóng mua về 1.661 tấn nhựa dùng để ép vỏ ti vi màu. Quả nhiên, giá nhựa trên thị trường quốc tế không lâu sau liên tục tăng mạnh. Công ty Trường Hồng nhờ vậy mà đã tiết kiệm được 1,5 triệu Nhân dân tệ.

PHÁT HUY VAI TRÒ CỦA BAN CỐ VẤN

Ban cố vấn còn được gọi là "Đầu não công ty", "Kho ý tưởng"... là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp và cao cấp, chuyên tư vấn cho lãnh đạo đưa ra quyết sách. Tổ chức này tập trung những chuyên gia hoặc nhân tài về cả khoa học xã hội, khoa học tự nhiên cũng như các lĩnh vực khác. Họ có sở trường về lĩnh vực chuyên môn của mình, thậm chí cũng có đặc điểm riêng về tuổi tác, họ hội tụ thành một kho tri thức tổng hợp đồ sộ, tham mưu cố vấn cho người lãnh đạo.

Công việc của ban cố vấn được tiến hành theo yêu cầu mục tiêu của người lãnh đạo, đồng thời có những phương pháp thực hiện hiệu quả.

Đương nhiên, ban cố vấn với vai trò là "bộ não ngoài" của lãnh đạo, cung cấp phương án quyết sách tham khảo cho lãnh đạo thì chức năng và nhiệm vụ của họ chỉ là nghiên cứu vấn đề mà lãnh đạo đưa ra, cung cấp cho lãnh đạo những phương án có thể chọn lựa, lãnh đạo sẽ chọn ra phương án tối ưu nhất. Đưa ra quyết định là chức trách của lãnh đạo, cũng là kết quả cuối cùng của quá trình lựa chọn quyết sách. Khi lãnh đạo nghe ý kiến của ban cố vấn,

thông thường ý kiến của mọi người sẽ khác nhau. Cho nên, trước tiên lãnh đạo cần khiêm tốn lắng nghe và tìm ra điểm chung giữa những phương án khác nhau. Sau đó, phân tích những ý kiến khác nhau để chúng quy về một mối, hợp thành một phương án mới. Để làm được điều đó, có thể dùng một số thủ thuật sau:

(1) Thủ thuật phân tích lợi - hại

Do các phương án có sự khác nhau, người lãnh đạo có thể hướng dẫn mọi người tiến hành phân tích mặt lợi, mặt hại, từ đó lấy lợi bổ sung cho hại, bỏ hại để hướng đến lợi, lấy mạnh bổ sung cho yếu và cuối cùng đi đến nhận thức chung.

(2) Thủ thuật lấy ý kiến mới

Phương pháp này là tăng thêm thành viên ban cố vấn, xem cách nhìn của họ đối với những ý kiến khác nhau, đa phần thành viên mới nghiêng về một phương án nào đó thì phương án đó khá tốt.

(3) Thủ thuật "làm lạnh"

Tức là làm cho hai bên ngừng tranh luận, bình tĩnh suy nghĩ lại, sau một thời gian mới tiếp tục tổ chức thảo luận lại. Như vậy, mọi người sẽ có thời gian để nhận thức tỉnh táo, cân nhắc kĩ càng và chọn ra phương án tối ưu.

Tóm lại, người lãnh đạo vừa phải phát huy tối đa vai trò của ban cố vấn, vừa phải có tính độc lập đưa ra quyết sách cuối cùng, vừa biết vận dụng một cách khoa học các phương án tham khảo của ban cố vấn, vừa đảm bảo tính hiệu quả của quyết sách mà bản thân đưa ra. Không dựa vào ban cố vấn không phải là một người lãnh đạo thành công. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt như ngày nay, người lãnh đạo nên phát huy tối đa vai trò của ban cố vấn, sử dụng họ một cách linh hoạt, có hiệu quả, để quyết sách của mình hợp lý và đứng vững trong thực tế.

LẮNG NGHE NHỮNG Ý KIẾN KHÁC NHAU

Nếu như người lãnh đạo không xét đến nhiều khía cạnh để lựa chọn thì lối suy nghĩ của anh ta nhất định sẽ vô cùng bế tắc. Vì vậy, người đưa ra quyết sách thành công không chỉ tìm kiếm những ý kiến thống nhất, mà đặc biệt thích nghe những ý kiến khác nhau.

Quyết sách không thể quyết định dựa vào một tràng vỗ tay mà phải thông qua sự tranh luận giữa các quan điểm đối lập, đối thoại giữa các cách nhìn bất đồng, và từ các kiểu phán đoán khác nhau. Vì vậy, quy tắc đầu tiên của việc ra quyết sách là: Phải lắng nghe những ý kiến khác nhau, nếu không người lãnh đạo sẽ không thể đưa ra quyết sách đúng.

Alfred Sloan đã phát biểu trong một hội nghị của Ủy ban quản lý cao cấp: "Kính thưa quý vị, theo tôi được biết mọi người hoàn toàn thống nhất đối với quyết sách này." Những người tham gia hội nghị đua nhau gật đầu đồng ý. "Nhưng", Alfred Sloan tiếp tục nói: "Tôi

đề nghị việc tiến hành thảo luận sâu hơn về vấn đề này hãy lùi lại tới cuộc họp lần sau. Trong thời gian này chúng ta sẽ suy xét kĩ càng những ý kiến khác, chỉ có vậy mới giúp chúng ta lí giải sâu sắc hơn về quyết sách này."

Alfred Sloan đưa ra quyết sách không hề dựa vào "trực giác", ông luôn nhấn mạnh phải dùng thực tế để kiểm nghiệm quan điểm. Ông phản đối việc đưa ra kết luận ngay từ đầu, mà phải dựa vào thực tế để chứng minh, cho kết luận ấy. Ông hiểu rằng quyết sách chính xác phải được xây dựng trên cơ sở thảo luận kĩ càng các ý kiến bất đồng.

Phải lắng nghe tiếp thu những ý kiến bất đồng, chủ yếu có ba nguyên nhân sau:

1. Giúp người đưa ra quyết sách không bị dao động bởi cách nghĩ của người khác

Mỗi một thành viên đều dùng quan điểm của mình để tác động đến người ra quyết định và ai cũng hy vọng quyết định đó phù hợp với cách nhìn của mình.

Vì vậy, chỉ có một cách duy nhất giúp người đưa ra quyết sách không bị dao động bởi cách nghĩ của người khác là trước khi đưa ra quyết sách phải yêu cầu các bên đưa ra quan điểm của mình, với tổng kết, đánh giá, cuối cùng chọn ra quan điểm hợp lý nhất.

2. Cung cấp cho người đưa ra quyết sách các phương án khác nhau nhưng đều đi đến một mục đích

Nếu không có đầy đủ các phương án để lựa chọn thì cho dù người lãnh đạo có suy xét vấn đề kĩ càng đến đâu, quyết sách cũng vẫn sẽ là trò chơi mạo hiểm, được ăn cả ngã về không. Quyết sách đôi khi được kiểm nghiệm là sai lầm, có thể do ngay ban đầu đã mắc sai lầm, cũng có thể là do tình hình bên ngoài đã thay đổi. Nếu người lãnh đạo trong quá trình đưa ra quyết sách đã suy xét tất cả những phương án được đưa ra, khi tình hình thay đổi người lãnh đạo vì đã có một số phương án đã qua nghiên cứu, tự mình lí giải sâu sắc, nên vẫn có thể lựa chọn đúng. Nếu không có các phương án để lựa chọn như vậy, một khi nhận thấy quyết sách khó thực thi, người lãnh đạo sẽ cảm thấy bất lực.

3. Những ý kiến khác nhau có tác dụng kích thích trí tưởng tượng

Những việc mà người lãnh đạo phải xử lý thực sự khó dự liệu, dù là vấn đề chính trị, xã hội, kinh tế hay quân sự, đều phải có giải pháp mang tính sáng tạo, nếu không rất khó mở ra cục diện mới. Xét từ góc độ này, người lãnh đạo cần phải có trí tưởng tượng, bởi lẽ một lãnh đạo thiếu đi trí tưởng tượng sẽ không thể quan sát và lý giải vấn đề từ một góc độ khác, hoàn toàn mới mẻ.

Số người có trí tưởng tượng phong phú không nhiều, song cũng không ít. Trí tưởng tượng cần được kích thích mới có thể phát huy đầy đủ, nếu không nó chỉ là một dạng năng lực tiềm ẩn chưa được khai thác. Ý kiến khác nhau, đặc biệt là những ý kiến đã được suy xét cẩn thận, luận cứ đầy đủ chính là những nhân tố kích thích trí tưởng tượng hữu hiệu nhất. Chỉ khi bật "công tắc", trí tưởng tượng mới tuôn trào không ngừng như nước chảy. Mà

“công tắc” của trí tưởng tượng không phải đâu khác, chính là sự tranh luận các ý kiến khác nhau một cách có hệ thống.

Vì vậy, người đưa ra quyết sách quan tâm đến hiệu quả luôn biết động viên người khác đưa ra những ý kiến khác nhau. Chắt lọc tinh túy từ những ý kiến này sẽ giúp họ nhận biết được những cách nghĩ, cách nhìn mang tính phiến diện, tưởng đúng mà lại sai, giúp họ có thêm lựa chọn khi đưa ra quyết sách. Nếu trong quá trình thực thi quyết sách xuất hiện vấn đề hay xảy ra lỗi sai thì người lãnh đạo cũng không quá bối rối. Ý kiến khác nhau có thể kích thích trí tưởng tượng của người đưa ra quyết sách và đồng nghiệp của họ, có thể biến những ý kiến “xem ra có lý” trở thành ý kiến chính xác, và sau đó biến ý kiến chính xác đó trở thành quyết sách đúng đắn.

Chương IX

ỨNG BIẾN

Thay đổi để thích ứng

✷ *Trên bất kỳ con đường thành công nào cũng đều không có "khuôn vàng thước ngọc" định sẵn, hoàn toàn phải dựa vào tài năng và trí tuệ để nhanh nhạy nắm bắt mọi sự thay đổi và ứng biến linh hoạt.*

✷ *Khi thời thế thay đổi, bạn nhất định phải "bắt nhịp" được, phải thay đổi để ứng phó với thay đổi, tìm kiếm lối thoát, nếu không bạn sẽ ở vào vị trí bị động.*

✷ *Từ bỏ sự cố chấp, mở rộng tấm lòng để đưa ra lựa chọn chính xác.*

✷ *"Mọi con đường đều dẫn đến thành Roma!" Đường này bế tắc thì đổi sang đường khác, có thể sự thay đổi sẽ mang đến cho bạn một cơ hội mới.*

THÍCH ỨNG VỚI XÃ HỘI NHIỀU BIẾN ĐỔI

Xã hội hiện đại là một xã hội cạnh tranh quyết liệt, các bên cạnh tranh sẽ không ngừng đưa ra những ý tưởng mới, biện pháp mới, kỹ thuật mới, sản phẩm mới. Sự cạnh tranh quyết liệt làm cho xã hội biến đổi liên tục. Trong lịch sử, chưa có một xã hội nào có tốc độ thay đổi nhanh chóng như xã hội hiện đại. Sống trong một xã hội nhiều biến đổi như vậy, con người cần phải có năng lực ứng biến linh hoạt, quan sát toàn bộ cục diện, tìm ra điểm mấu chốt từ vô vàn đầu mối khác nhau, cân bằng lợi hại, kịp thời đưa ra quyết định khả thi và hiệu quả. Ở một góc độ nào đó, trong xã hội hiện đại, tố chất này đã trở thành một năng lực sinh tồn mới. Người nào có thể kịp thời nhìn ra những biến đổi của xã hội và đưa ra được phản ứng nhanh nhất, người đó sẽ dẫn đầu. Còn những người đầu óc hạn hẹp, phản ứng chậm chạp, bảo thủ cố chấp, không có tinh thần sáng tạo sẽ liên tục mất đi cơ hội tốt. Những người theo đuổi trào lưu mới một cách mù quáng thiếu thận trọng, không thể quan sát sâu rộng và phân biệt đúng sai, cũng có thể "sai một ly, đi một dặm", đưa ra quyết sách sai lầm.

Vậy làm thế nào mới có thể thích ứng được với xã hội nhiều biến động?

Trước tiên, phải có sự chuẩn bị đầy đủ về tư tưởng. Trong cuộc sống ngày nay, thị trường đầy rẫy các sản phẩm mới, cạnh tranh lẫn nhau, cung cấp cho bạn nhiều sự lựa chọn. Nếu dùng ánh mắt trì trệ và bảo thủ để quan sát thì nhất định sẽ bị bỏ lại xa phía sau, thành

người "không thức thời" hoặc "không hợp thời". Thứ hai, về tâm lý phải có tính linh hoạt cao độ, không câu nệ bất kỳ hình thức, thói quen và kinh nghiệm nào, không chịu sự trói buộc của bất kỳ luồng tư tưởng và phương thức cố định nào, kịp thời đưa ra phương pháp mới để ứng phó với tình huống mới, phản ứng tâm lý nhanh để đối phó với tình thế thay đổi nhanh. Người cổ hủ thường suy nghĩ vấn đề bằng phương thức tư duy "đào giếng", tức là khi suy nghĩ vấn đề, cứ "đào" theo dòng suy nghĩ thẳng tắp, quyết không thay đổi ý chí. Đương nhiên cũng có thể "đào" ra thành quả, song cũng có người đào vào "vỉa đá" mà không thấy nước. Xã hội hiện đại yêu cầu con người không nên chỉ đi theo dòng suy nghĩ một chiều của bản thân, mà phải suy nghĩ toàn diện, đi sâu nghiên cứu nhiều chiều. Giống như việc khoan thăm dò địa chất, thử chỗ này, thử chỗ kia, khoan không vào thì đổi địa điểm, cho đến khi tìm ra "mỏ" mới thôi.

Kiên nhẫn miệt mài là kinh nghiệm thành công trong xã hội truyền thống. Tuy nhiên trong xã hội hiện đại với nhiều thay đổi nhanh chóng, việc theo đuổi mục tiêu vẫn cần kiên nhẫn, nhưng cách thức và đường đi lại không chỉ có một. Quá nhấn mạnh "yếu tố kiên nhẫn" sẽ có nguy cơ sa vào sự khô khan, cứng nhắc, tụt hậu. Thay đổi một cách linh hoạt lại có ý nghĩa to lớn hơn kiên nhẫn miệt mài. Bởi vì xã hội hiện đại thay đổi quá nhanh, nếu chỉ mãi đi sâu nghiên cứu trong một hệ thống khép kín, đi sâu càng lâu thì khoảng cách đối với xã hội hiện đại sẽ càng xa. Điều đáng tiếc là, có một số người vẫn chưa nhận thức đầy đủ về tính cần thiết của sự thay đổi linh hoạt. Đương nhiên, chúng ta không đề xướng việc đứng núi này trông núi nọ, làm một việc chỉ nhiệt tình nhất thời, liên tục thay đổi mục tiêu. Nhưng chúng ta cũng phản đối đầu óc cứng nhắc, "đi mãi một con đường".

Chúng ta chủ trương sự thay đổi linh hoạt phải mang tính chiến lược và tạo được hứng thú, cũng có nghĩa là, cần phải căn cứ vào trình độ nhận thức mới của bản thân đối với môi trường thực tế, kết hợp với điều kiện sẵn có, phát huy vai trò tích cực của sự tự điều chỉnh, không ngừng đối chiếu sửa chữa và xác định phương hướng, lựa chọn đường đi phù hợp nhất với hiện thực xã hội mới. Trên thực tế, trong điều kiện cạnh tranh quyết liệt của xã hội hiện đại, có thể đưa mình vào hàng ngũ những kẻ mạnh, đa số không phải là những người cố chấp giữ mãi quan điểm cá nhân, mà là những người suy nghĩ linh hoạt, khi biết không làm được sẽ nhanh chóng chuyển hướng. Tục ngữ có câu: "Kẻ hiểu thời thế chính là tuấn kiệt". Sự thay đổi của xã hội diễn ra nhanh như vậy, "ôm" mãi sự đình trệ có nghĩa là tự từ bỏ cơ hội. Nếu một mực thể hiện bản thân là người có nghị lực kiên cường thì mọi sáng tạo, ứng biến sẽ mất đi lúc nào không biết.

Sự linh hoạt cao trong tính cách còn biểu hiện ở khuynh hướng chống lại chủ nghĩa kinh nghiệm. Người có tính cách nhanh nhạy thực sự không lấy kinh nghiệm thành công trong quá khứ làm linh đơn thần dược, chỗ nào cũng bê nguyên si áp dụng. Họ không coi nhẹ giá trị tham khảo của kinh nghiệm, nhưng quyết không lệ thuộc vào nó. Trong thực tế, kinh nghiệm là một trong những tiền đề cơ bản để con người nhận thức thế giới, bất cứ lúc nào cũng đều cần thiết. Trong công việc thực tế, kinh nghiệm cũng là một trong những nhân tố của thành công. Tuy nhiên, cũng nên thấy rằng, kinh nghiệm thường có tính hạn chế rất lớn, nó bị giới hạn bởi trí tuệ cá nhân và độ rộng, độ sâu của hoạt động thực tế. Hơn nữa, hành động của con người luôn luôn hướng tới tương lai, trong khi kinh nghiệm lại chỉ

thuộc về quá khứ.

Hiện đại hóa sản xuất và sự phát triển của kinh tế hàng hóa mang đến một loạt những thay đổi trong hoạt động xã hội. Sự phức tạp, mức độ thay đổi và sự ràng buộc tương tác lẫn nhau của các hoạt động xã hội vượt xa mọi thời kỳ trong quá khứ. Một quyết sách trọng đại luôn phải xét đến nhiều nhân tố, có kết cấu phức tạp, chức năng tổng hợp, khoảng cách thời gian và không gian rộng lớn, nhiều tham biến, lượng thông tin phong phú, nhiều chiều. Xã hội hiện đại thay đổi không ngừng làm cho mọi kinh nghiệm trở nên lỗi thời nhanh hơn. Người cố chấp giữ lấy kinh nghiệm của quá khứ khó tránh khỏi tổn thất. Nếu một người thiếu năng lực ứng biến linh hoạt thì có thể khẳng định rằng, bất kỳ phương án thành công có hiệu quả nào đối với anh ta cũng đều sẽ không có tác dụng.

PHẢI LINH HOẠT TÙY CƠ ỨNG BIẾN

Vì thiếu linh hoạt, không biết tùy cơ ứng biến mà gây ra sai sót thì thất bại và tổn thất gặp phải sẽ vô cùng lớn! Bởi vì thiếu đi sự linh hoạt hay tính uyển chuyển mà không ít nhân tài đã bị mai một, chí ít cũng không thể phát huy hết sở trường của bản thân.

Chúng ta cũng có thể gặp rất nhiều người đã tự chặn bước tiến bộ, tự làm mất bạn bè, mất khách hàng, mất tiền bạc của mình vì không đủ linh hoạt.

Nếu thiếu đi sự linh hoạt thì dù tài năng có cao đến đâu cũng không thể tùy cơ ứng biến, phát huy tài năng của mình.

Bạn có nhiều kiến thức, có kĩ năng chuyên môn cao, hoặc là một thiên tài về một vài lĩnh vực đặc biệt nào đó, nhưng trong xã hội, bạn chưa chắc đã đạt được vị trí cao. Thế nhưng nếu bạn là người linh hoạt, thì dù chỉ có chút ít tài năng bạn vẫn có thể phát triển.

Một người biết tính toán không những có thể tận dụng hết những gì anh ta biết mà còn có thể tận dụng được những thứ anh ta không biết, hơn nữa còn có thể chiếm được sự tin tưởng và khâm phục của mọi người.

Trong mọi góc độ của kinh doanh, linh hoạt là yếu tố rất quan trọng, đặc biệt là đối với thương nhân. Trong một thành phố có hàng nghìn nhà kinh doanh, muốn thu hút khách hàng thì sự linh hoạt và chiến lược là không thể thiếu.

Có một thương nhân nổi tiếng liệt tính linh hoạt vào vị trí đầu tiên trong những yếu tố của thành công, ba điều kiện còn lại là lòng nhiệt thành, kiến thức kinh doanh và thời gian chính xác.

Có một người cả đời nỗ lực nhưng vì thiếu linh hoạt mà làm hỏng cả sự nghiệp. Ông ta gần như hội tụ tất cả những điều kiện để trở thành một nhân vật lớn, một lãnh tụ, nhưng cách hành xử thiếu linh hoạt và làm cho người khác ác cảm đã cản trở sự nghiệp của ông. Ông ta thường nói và làm những việc không hợp thời thế, thường vô tình làm tổn thương người khác, phá hỏng hiệu suất công việc của bản thân. Tất cả đều là vì ông ta không hề

nhận thức được ý nghĩa của tính linh hoạt hay sách lược. Ông ta chưa bao giờ có thể vui vẻ hòa hợp được với mọi người.

Người linh hoạt nhạy bén rất dễ kết bạn, bởi vì họ biết cách thu hút người khác. Khi gặp chúng ta lần đầu tiên, họ ngay lập tức sẽ tìm hiểu việc gì làm cho chúng ta hứng thú nhất, sau đó sẽ đàm luận với chúng ta về việc đó. Họ sẽ không chỉ nói về những việc liên quan đến bản thân họ, bởi vì họ hiểu rằng, không gì có thể thu hút hứng thú của chúng ta hơn những việc của bản thân chúng ta. Ngược lại, người không nhanh nhạy lại thích đàm luận những việc mà chỉ họ mới có hứng thú.

Rất nhiều người không muốn thử tiếp cận với người mà họ không thích, luôn thể hiện sự thiếu linh hoạt và nhạy bén. Giả sử có một người có những thói quen hoặc sở thích khiến họ không ưa, họ sẽ không muốn kết giao với người đó, sẽ thể hiện trực tiếp sự ác cảm với người đó. Giả sử ngẫu nhiên họ phải ở cùng với một người mà không thể thu hút hứng thú của họ, họ sẽ làm ra một bộ mặt lạnh nhạt, trở nên im lặng khiến cho đối phương cảm thấy bất an hoặc không vui.

Thường xuyên ép bản thân đi kết giao, tiếp cận với người mà mình vốn không muốn kết giao là cách huấn luyện bản thân tốt nhất. Qua một thời gian dài, người trước kia làm cho chúng ta ghét dần dần cũng có thể thu hút hứng thú của chúng ta. Mỗi người đều từ từ có được những hứng thú nhất định, việc này đối với người thông minh không phải là khó.

KHÔNG NÊN CỐ GIỮ MỘT TRIẾT LÝ

Khi thời thế thay đổi, bạn cần theo kịp "nhịp độ", cần phải thay đổi để ứng phó với thay đổi, tìm kiếm lối thoát, nếu không bạn sẽ ở vào vị trí bị động. Cho nên lãnh đạo phải thuận theo thời thế, giỏi biến hóa, kịp thời điều chỉnh phương án hành động của bản thân, đây là phương pháp để lãnh đạo thích ứng với hiện thực.

Xã hội ngày nay, các sự vật đều phát triển và thay đổi rất nhanh, vì vậy người lãnh đạo cũng cần quan sát phân tích tình thế để đưa ra những cách ứng phó kịp thời, thay đổi theo thời thế mới có thể đạt được thành công.

Có hai tiều phu nghèo khổ sinh sống dựa vào việc lên núi nhặt củi. Một hôm, họ phát hiện hai bao tải bông to ở trên núi, hai người đều rất vui mừng vì chuyện bất ngờ này, giá bông cao hơn mấy lần so với giá củi, bán hai bao bông này đủ để cả nhà không phải lo ăn mặc trong một tháng. Ngay lập tức, mỗi người vác một bao bông nhanh chóng lên đường trở về nhà.

Hai người cứ thế đi, bỗng một trong hai tiều phu nhìn thấy trên con đường núi có một bó vải lớn, đến gần nhìn kỹ, họ nhận ra đó là vải gai cao cấp, tổng cộng có đến hơn mười xấp. Anh ta vui mừng khôn xiết, bàn với người bạn đồng hành cùng nhau bỏ bông trên vai lại, chuyển sang vác vải gai về nhà.

Người bạn đồng hành lại có cách nghĩ khác, cho rằng bản thân mình đã vác bông đi một đoạn đường dài, đến đây vứt bông đi thì quá uổng phí sự vất vả cực nhọc trước đó, nhất quyết không muốn đổi lấy vải gai. Nhiều lần khuyên người bạn đồng hành không được, người tiều phu trước đó phát hiện ra vải gai đành phải dùng hết sức lực của mình vác vải gai lên, tiếp tục đi về phía trước.

Lại đi được một đoạn đường, người tiều phu vác vải gai nhìn thấy trong rừng phát ra ánh sáng lấp lánh, dừng lại gần xem, dưới đất rải rác vài hũ vàng, trong lòng nghĩ lần này thật sự phát tài rồi, vội vã nói người bạn đồng hành bỏ vải gai và bông lại, dùng cái đòn gánh gánh củi để gánh vàng.

Người bạn đồng hành vẫn cố chấp, không chịu bỏ lại bông để tránh uổng phí sức lực vất vả đã bỏ ra; hơn nữa còn nghi ngờ chỗ vàng đó là giả, khuyên anh ta đừng phí công sức, kẻo lại xôi hỏng bỏng không.

Người tiều phu đã phát hiện ra vàng đành tự mình gánh hai hũ vàng và lên đường về nhà với người bạn vác bông. Xuống đến chân núi, bất chợt trời mưa một trận rất to, hai người không có chỗ trú bị mưa ướt hết. Càng không may hơn là bao bông to trên vai người tiều phu thấm đầy nước mưa, nặng đến mức không thể vác được nữa, người tiều phu đó bất đắc dĩ phải bỏ lại bao bông mà mình đã vất vả vác cả chặng đường, tay không cùng người bạn gánh vàng trở về nhà.

Đối mặt với cơ hội đang đến, con người thường có rất nhiều phương thức lựa chọn khác nhau. Có người sẽ đơn thuần tiếp nhận; có người hoài nghi, đứng một bên xem chừng; có người lại ngoan cố giống như con lừa, cố chấp không chịu tiếp nhận bất kỳ sự đổi mới nào. Lựa chọn khác nhau đương nhiên sẽ dẫn đến kết quả hoàn toàn khác nhau. Rất nhiều cơ hội, thoạt đầu chưa thể làm cho mỗi người nhìn thấy thành công to lớn ẩn đằng sau nó nên sự lựa chọn ban đầu sẽ quyết định thành công và thất bại sau đó.

Trong mỗi thời khắc quyết định của cuộc đời, việc vận dụng trí tuệ, đưa ra phán đoán đúng đắn, lựa chọn phương hướng chính xác đều thuộc về bạn. Đồng thời, bạn không được quên việc kiểm tra nhìn nhận xem quyết định mà bạn lựa chọn có sai lệch hay không để đưa ra điều chỉnh đúng lúc, nhất quyết không thể giống như người tiều phu vác bông, chỉ dựa vào một triết lý mà ngoan cố không màng đến mọi biến đổi của cuộc đời.

Luôn biết xem xét đánh giá quan niệm của mình, xem có đối lập với quy luật của thành công hay không. Theo đuổi thành công không có nghĩa là phải vứt bỏ hoàn toàn quan niệm của mình. Chỉ cần sửa đổi quan niệm, làm cho phù hợp với kinh nghiệm và lời khuyên của người thành công, thì bạn có thể đi đến được con đường của thành công.

Một lần nữa nhắc nhở bạn: Hãy từ bỏ sự cố chấp vô nghĩa, bình tĩnh dùng tấm lòng cởi mở để đưa ra sự lựa chọn chính xác. Mỗi lần lựa chọn chính xác là một lần chỉ dẫn cho bạn con đường bằng phẳng đi đến thành công.

ĐƯỜNG ĐI KHÔNG THUẬN THÌ ĐỔI SANG HƯỚNG KHÁC

Trong quản lý công ty thường sẽ xảy ra một số sự việc khiến lãnh đạo không kịp trở tay. Có một số lãnh đạo thường không biết xử lý thế nào, gây ra tổn thất cho uy tín của bản thân và công ty. Một người lãnh đạo ưu tú nên cần năng lực tùy cơ ứng biến để đối mặt với những việc phát sinh đột ngột, biết trấn tĩnh tự kiềm chế để xử lý sự việc một cách tốt đẹp, thỏa đáng.

Rất nhiều thứ thường thay đổi mạnh mẽ cùng với sự biến chuyển của thời đại. Ví dụ, trong giai đoạn kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ, những khẩu hiệu khuyến khích tiêu thụ, có thể trong nháy mắt vì nguyên nhân thiếu nguồn năng lượng mà biến thành khẩu hiệu tiết kiệm. Vì vậy, đối với sự thay đổi của thời đại, nhu cầu của đại chúng, kỳ vọng của xã hội, người lãnh đạo phải quan sát nhạy bén, tăng cường dự đoán, như vậy mới có thể theo kịp thời đại, có được sự tín nhiệm của cấp dưới.

Khi hoàn cảnh thực tế thay đổi đột ngột, người lãnh đạo phải đích thân tiếp xúc với quần chúng, thu thập thông tin từ thực tế, sau đó dùng khả năng tư duy phán đoán để phân tích, nhanh chóng áp dụng đối sách tương ứng. Như vậy mới không bị cuốn theo những hiện tượng bề nổi của các trào lưu xã hội. Ngoài ra, tăng cường tham khảo đối chiếu một số tài liệu lịch sử, triết học cũng rất quan trọng.

Thế nhưng, những phương pháp thích ứng với thay đổi này là dựa trên cách làm vốn có hay dựa vào việc tìm tòi các cách nghĩ mới? Kết quả mà hai phương thức này mang lại sẽ có sự khác biệt rất lớn.

Ví dụ, để duy trì lợi ích của người tiêu dùng, có rất nhiều công ty lắng nghe phản ứng của khách hàng sau đó xử lý, tuy nhiên gần đây một số công ty đã chủ động đặt mình vào vị trí người tiêu dùng để tìm ra những biện pháp cải tiến trước, tránh cho công ty khỏi bị tổn thất. Cách làm này giúp doanh nghiệp theo kịp được những biến đổi của thời đại, tìm ra đối sách hợp lý hơn. So với biện pháp trước hiển nhiên là ưu việt hơn.

ĐỔI MỚI ĐỂ CHUYỂN BẠI THÀNH THẮNG

Khi nguy cơ đến gần, không nên hoảng loạn và cũng đừng ngồi bó tay mà phải dốc sức đối phó, bắt đầu từ những việc nằm trong khả năng. Đồng thời, dựa trên ý thức muốn đổi mới mạnh mẽ, mày mò sáng tạo đối sách để trong thời gian ngắn nhất xoay chuyển cục diện, chuyển bại thành thắng.

Năm 1985, công ty Boeing của Mỹ và công ty Airbus của châu Âu tranh giành hợp đồng với công ty All Nippon Airways (ANA). Vì công nghệ và độ an toàn của máy bay hai bên chênh lệch không nhiều, báo giá cũng tương đương nên ANA chưa đưa ra được quyết định ngay.

Trong thời điểm quan trọng này, công ty Boeing liên tiếp gặp phải sự cố. Trong thời gian

hai tháng ngắn ngủi, trên thế giới liên tiếp xảy ra ba vụ tai nạn máy bay Boeing: Ngày 23 tháng 6, một chiếc máy bay Boeing 747 của hãng hàng không Ấn Độ rơi tại khu vực Tây Nam Ireland, trên máy bay có 320 người tử nạn; ngày 17 tháng 8, một chiếc máy bay Boeing 747 của hãng hàng không Nhật Bản rơi tại vùng núi miền Trung Nhật Bản, 520 khách du lịch tử nạn, phá vỡ kỷ lục về số người tử vong trong các vụ tai nạn máy bay trên thế giới; 5 ngày sau, một chiếc máy bay chở khách của hãng hàng không du lịch không trung nước Anh phát nổ khi cất cánh tại sân bay quốc tế Manchester, 54 người tử vong, 83 người bị thương. Một loạt tai nạn máy bay này khiến cho công ty Boeing chịu áp lực lớn, chất lượng sản phẩm của công ty bị người ta nghi ngờ. Quan trọng hơn là, những vụ tai nạn máy bay này, đặc biệt là vụ xảy ra tại Nhật Bản, lại xảy ra đúng lúc công ty Boeing đang tranh giành vụ làm ăn với Airbus.

Nhìn bề ngoài, rõ ràng trong trận chiến thương mại này, Boeing thua chắc, nhưng Thornton Wilson, chủ tịch hội đồng quản trị công ty Boeing lại không chấp nhận điều đó. Ông nhanh chóng kêu gọi toàn bộ công ty dốc sức hành động, áp dụng biện pháp ứng biến khẩn cấp, nỗ lực vượt qua cửa ải khó khăn.

Wilson đưa ra một vài biện pháp như sau: Thứ nhất, mở rộng điều kiện ưu đãi, hỗ trợ tài chính, cung ứng linh kiện, dịch vụ bảo dưỡng máy bay và đào tạo nhân viên đội bay cho ANA; thứ hai, áp dụng đối sách nhằm vào Airbus: Airbus đưa ra kế hoạch giúp đỡ người Nhật chế tạo máy bay A320, Boeing liền đưa ra nguyện vọng muốn hợp tác với Nhật chế tạo máy bay 766 tiên tiến hơn; thứ ba, đánh từ ngoài vào, giành lấy thiện cảm của giới doanh nghiệp Nhật Bản: Boeing vốn định hợp tác chế tạo thân máy bay chở khách 767 với ba công ty nổi tiếng của Nhật là Mitsubishi, ChuanQi, Fuji. Sau khi xảy ra tai nạn máy bay, Boeing không những tăng ưu đãi cho đối tác mà còn chủ động cung cấp đơn đặt hàng trị giá 0,5 tỷ USD. Sau đó, công ty Boeing còn bỏ ra thêm rất nhiều nỗ lực, cuối cùng đã chiến thắng đối thủ, ký được hợp đồng với ANA, giá trị hợp đồng lên đến 1 tỷ USD.

Kịp thời ứng biến có thể xoay chuyển cục diện, nắm bắt quyền chủ động trước khi hoàn toàn bị đánh bại. Khi ứng biến, cần chú ý vài điểm sau đây:

- Đứng vững trên ưu thế của bản thân, như ưu thế về nhân sự, ưu thế địa lý, ưu thế kỹ thuật..., tận dụng đầy đủ những ưu thế này để triển khai đối sách.
- Tìm hiểu đầy đủ nhu cầu của đối phương, làm tốt công tác chuẩn bị có mục đích.
- Trên dưới một lòng, tăng cường sự tự tin và sức đoàn kết nội bộ.
- Gia tăng thêm lợi ích cho đối tác, bỏ cái lợi nhỏ để giành cái lợi lớn.

ÂM THẦM HÓA GIẢI NGUY CƠ

Năm 1994, tổng công ty Coca Cola của Mỹ nhận được cuộc điện thoại tố cáo của một người phụ nữ. Người phụ nữ này vô cùng phẫn nộ nói: “Trong lon Coca Cola tôi mua có một chiếc

ghim băng! Nếu các người không thể cho tôi một lời giải thích thuyết phục, tôi sẽ khởi tố các người lên tòa án liên bang và công bố việc này trên các phương tiện truyền thông."

Công ty Coca Cola không thể làm rõ chuyện này một sớm một chiều: Trong coca tại sao lại có kim băng? Không ai có thể giải thích được.

Lãnh đạo công ty Coca Cola rất coi trọng việc này. Vì ai cũng đều biết, chuyện như vậy nếu bị rêu rao ra ngoài, qua sự tuyên truyền rùm beng của các phương tiện truyền thông, uy tín hàng trăm năm của Coca Cola nhất định sẽ bị hủy hoại trong phút chốc. Lãnh đạo Coca Cola thành lập một tổ điều tra đặc biệt.

Tổ điều tra căn cứ theo lời của người phụ nữ, tìm ra cửa hàng nhỏ bán lẻ Coca, và theo đó điều tra ra cửa hàng bán buôn, cuối cùng xác định chai Coca Cola có kim băng bên trong là do nhà máy Coca Cola ở thị trấn George thuộc Colorado sản xuất. Tổ điều tra dẫn người phụ nữ tiến hành kiểm tra đột xuất nhà máy này, kết quả cho thấy điều kiện sản xuất của nhà máy rất tốt, vệ sinh sạch sẽ, công nhân cũng rất có trách nhiệm, căn bản không thể có chuyện để kim băng vào trong Coca.

Vậy vấn đề nằm ở đâu? Việc điều tra ra là không thể nữa. Tổ điều tra xin lỗi người phụ nữ đó, xin bà tha thứ và chân thành nói: "Bà xem, điều kiện sản xuất của chúng tôi rất tốt, kỷ luật làm việc rất nghiêm khắc, đặc biệt các công nhân tuyệt đối có trách nhiệm với khách hàng, xảy ra chuyện như vậy chắc chắn là một điều ngoài ý muốn. Đáng tiếc là chúng ta không thể điều tra ra nguyên nhân. Thế nhưng, xin bà hãy tin rằng, chúng tôi sẽ tăng cường quản lý hơn nữa, bảo đảm những chuyện tương tự tuyệt đối sẽ không bao giờ xảy ra. Để bồi thường cho những sợ hãi mà bà phải chịu, chúng tôi sẽ bồi thường tổn thất tinh thần cho bà là 10.000 đôla. Đồng thời, để cảm ơn sự tín nhiệm và trung thành của bà đối với Coca Cola, chúng tôi mời bà đến tham quan tổng công ty Coca Cola. Nếu bà còn điều gì chưa hài lòng, xin bà cứ nói, chúng tôi nhất định sẽ cố gắng hết sức làm bà hài lòng."

Người phụ nữ đó thấy công ty Coca Cola có thái độ chân thành nên không còn giận dữ, cuối cùng đã vui vẻ đi tham quan tổng công ty Coca Cola.

Đối mặt với nguy cơ, công ty Coca Cola đã thể hiện dũng khí và sự ngay thẳng chân thành của mình. Lãnh đạo công ty đã chủ động liên lạc với người phụ nữ tố cáo, bình tĩnh, linh hoạt hóa giải một nguy cơ có thể dẫn đến tai họa to lớn.

Chương X

THÀNH TÍN

Làm người phải thành thực, giữ chữ tín

✷ *Người lãnh đạo cho dù quan hệ với ai, trên lĩnh vực gì, quan hệ như thế nào, một trong những yếu tố quan trọng nhất chính là giữ chữ tín.*

✷ *Trên đời không có quảng cáo nào tốt hơn sự thành thật, giữ danh dự trong lời nói và hành động mới có thể chiếm được lòng tin của người khác.*

✷ *Lãnh đạo phải có thói quen đối xử chân thành với người khác, dùng tấm lòng chân thành để đạt được những thành công trong sự nghiệp.*

✷ *Giữ được chữ tín nhỏ sẽ giữ được chữ tín lớn, từ quản lý đất nước, trông coi gia đình đến kinh doanh buôn bán, đều cần phải giữ chữ tín.*

THÀNH TÍN LÀ NỀN TẢNG ĐỂ AN THÂN LẬP NGHIỆP

Phẩm chất thành thực, chính trực sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến thái độ và tác phong làm việc của một người lãnh đạo. Đồng thời có ý nghĩa quyết định đối với sự hưng suy của những chính sách mà người đó đưa ra và hình ảnh của người đó trong mắt quần chúng. Vì vậy, một người lãnh đạo muốn bảo đảm thành công trong sự nghiệp, cần phải có phẩm chất cao thượng, chính trực và cần hình thành tác phong làm việc thực sự cầu thị. Khổng Tử từng nói: "Thành tín chính là nền tảng để an thân lập nghiệp."

Thủ tướng Trung Quốc Chu Ân Lai(1) chính là một điển hình lãnh đạo có phẩm chất thành thực, chính trực. Chu Ân Lai thường nói, trước thực tế khách quan, chúng ta cần dùng thái độ trung thực để phản ánh diện mạo vốn có của sự vật. Phải phản ánh chân thật các tình huống xảy ra, có một nói một, có hai nói hai; chuyện vui báo vui, chuyện buồn báo buồn. Phải ghi chép chính xác lịch sử, quang minh ghi quang minh, đen tối ghi đen tối. Phải đánh giá khách quan con người, công là công, tội là tội. Phải tổng kết trung thực công việc, thành tích báo thành tích, lỗi sai báo lỗi sai; bao nhiêu thành tích báo bấy nhiêu thành tích, bao nhiêu lỗi sai báo bấy nhiêu lỗi sai, không thêm lên cũng không bớt đi.

Có thể thấy, chính trực, thành thật là một phẩm chất rất đáng quý. Người có được phẩm chất này, đối với cấp trên, không a dua xu nịnh, đối với cấp dưới, biết lắng nghe ý kiến và

không bị mê hoặc bởi những "kẻ nịnh thần". Trong đối nhân xử thế, những người này nắm chắc phương hướng của bản thân, có thể trụ vững ngay cả khi tình thế thay đổi.

THÀNH TÍN LÀ TÀI SẢN VÔ HÌNH

Những đạo lý đối nhân xử thế khác nhau sẽ mang lại những kết quả khác nhau, trong cả cuộc sống và công việc; đối với cả người bình thường và người lãnh đạo. "Điều mà bản thân không muốn thì cũng đừng mang đến cho người khác", "Điều mà bản thân mong muốn thì hãy làm cho người khác trước". Nếu trong kinh doanh, bạn thích giở những trò khôn vặt, không trung thực đối đãi với người khác thì sớm muộn gì cũng sẽ nếm mùi thất bại. Đây chính là điểm mấu chốt của vấn đề. Phương pháp giải quyết dành cho bạn đó là xem xét vấn đề từ góc độ của người khác.

Dùng sự chân thành, thẳng thắn và nhiệt huyết của mình đổi lấy sự tín nhiệm và thấu hiểu của những người xung quanh. Đối với cấp dưới, với khách hàng, với đối tác mà đều làm được như vậy, bạn sẽ dần dần xây dựng được uy tín cho mình. Có ngày bạn sẽ phát hiện ra uy tín mang lại cho bạn một tài sản to lớn.

Người tiêu dùng yêu cầu thái độ thành thật của nhà cung cấp. Là một người lãnh đạo càng cần phải dựa trên nguyên tắc trung thực, tình cảm chân thành và danh tiếng uy tín để giành được sự ủng hộ của khách hàng và nhân viên. Người lãnh đạo cần hiểu rõ, thành tín là một sức mạnh và một tài sản vô hình to lớn.

Lấy ví dụ, vào thời kỳ Sở Hán tranh bá, có một vị tướng nổi tiếng tên là Quý Bố. Ông vốn là thủ hạ dưới quyền Hạng Vũ, đánh trận dũng mãnh, Lưu Bang đã nhiều phen lao đao vì ông, nên ngày đêm luôn canh cánh trong lòng. Khi Hạng Vũ tự sát, Lưu Bang sau khi thống nhất thiên hạ lập tức treo thưởng truy bắt Quý Bố: Bất kỳ người nào chỉ cần lấy được đầu Quý Bố sẽ có thể đổi lấy ngàn vàng, ngược lại nếu bao che Quý Bố sẽ bị giết cả nhà.

Thế nhưng vẫn có người chấp nhận bao che cho Quý Bố, thậm chí thay ông cầu xin Lưu Bang.

Rốt cuộc Quý Bố là người như thế nào mà có thể làm cho người khác tôn trọng ông như vậy? Nguyên nhân thật ra rất đơn giản, Quý Bố là một thống soái dũng mãnh, nhưng đồng thời cũng là một quân tử giữ chữ tín.

Thời đó lan truyền một câu tục ngữ: "Có được hai nghìn lạng vàng không bằng có được một lời hứa của Quý Bố."

Sau đó Lưu Bang quả nhiên đã tha cho Quý Bố, và để ông làm quan trong triều. Quý Bố vẫn giữ tác phong vốn có, không khuất phục trước quyền quý danh lợi, cũng không chịu sự ảnh hưởng của người khác, phân biệt đúng sai rõ ràng, không chút hàm hồ. Vì vậy danh tiếng của ông càng ngày càng vang xa, chức quan càng ngày càng cao. Trong số những tướng cũ của Hạng Vũ đầu hàng, ông là người có thành tựu nhất.

Là một người lãnh đạo, cho dù giao thiệp với ai, giao tiếp trên lĩnh vực gì, quan hệ như thế nào, một trong những nhân tố quan trọng nhất chính là uy tín. Một lãnh đạo hay một doanh nghiệp, nếu có thể đạt được sự tín nhiệm của quần chúng và được xem là "con người đó khi nói ra thì nhất định sẽ làm được" hay "sản phẩm của công ty đó sản xuất nhất định là không có vấn đề" thì khi đó, người lãnh đạo hay doanh nghiệp đã ở vào vị trí bất bại rồi.

UY TÍN LÀ HÌNH THỨC QUẢNG CÁO TỐT NHẤT

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta thường thấy phụ huynh dạy con em mình: "Phải là một đứa trẻ thành thật, không được nói dối mẹ." Cách dạy dỗ này sai sao? Khẳng định là không sai. Tuy nhiên chúng ta hãy xem cùng với việc dạy dỗ con em mình như vậy, bản thân những phụ huynh đã làm như thế nào, từ việc nhỏ như tự giác mua vé khi lên xe buýt cho đến việc lớn như giao tiếp đối xử với người khác.

Nhân vật Quách Tĩnh trong *Anh hùng xạ điêu* chính là một vị anh hùng hiệp nghĩa có tấm lòng ngay thẳng. Quách Tĩnh "trung thành thật thà, có tấm lòng hiệp nghĩa, tính tình chất phác, lại rất biết lắng nghe, giản dị hiền lành, tâm tư đơn giản, không có những ý nghĩ không đúng đắn, luôn khoan dung độ lượng với người khác như với chính bản thân mình, không bỏ mặc người khác những lúc hiểm nguy". Sự thật thà trung hậu, tấm lòng hiệp nghĩa và sự thành thật giữ tín đã giúp Quách Tĩnh chiếm được sự tôn trọng của nhân sĩ các chính phái trong giang hồ.

Thời kỳ Tam Quốc, quần hùng cát cứ, Tôn Quyền tạm thời chiếm giữ vùng Giang Nam đất đai màu mỡ, điều kiện vật chất vô cùng ưu việt; Tào Tháo, một thời kiêu hùng dũng mãnh, nắm giữ hàng triệu quân binh, vị trí địa lý thuận lợi, uy chấn một phương. Lưu Bị về mọi mặt đều không bằng người khác, phải làm thế nào để có thể độc chiếm Thục quốc, cùng với Tôn, Tào tạo nên thế kiềng ba chân vững chắc? Lưu Bị dựa vào phẩm chất thành tín của mình khiến cho vô số anh hùng hào kiệt quy thuận dưới chiếu. Những câu chuyện như "Ba huynh đệ kết nghĩa vườn đào", "Ba huynh đệ thăm túp lều tranh" hàng nghìn năm trở lại đây đều là những câu chuyện được người đời ca tụng.

Có người nói: "Không gian trá thì không thể làm thương nhân, ngược lại những người là thương nhân thì thường gian trá". Câu nói này không đúng! Sự phát triển của một doanh nghiệp luôn phải dựa vào uy tín, không có uy tín, doanh nghiệp sẽ không thể phát triển.

Mizuno là một nhãn hiệu đồ dùng thể thao nổi tiếng thế giới của Nhật Bản. Phương thức kinh doanh của công ty này rất đặc biệt. Trong phần túi ở quần áo thể thao do công ty này sản xuất đều có một nhãn mác nhỏ ghi nội dung: "Loại quần áo thể thao này sử dụng thuốc nhuộm màu tốt nhất, với kỹ thuật tẩy nhuộm hàng đầu. Tuy nhiên có một điều đáng tiếc duy nhất là màu nâu vẫn sẽ bị phai một chút, kính mong lượng thứ." Phương pháp tự mình bộc lộ thiếu sót này không những không làm mất đi lượng người tiêu dùng, mà còn lấy được sự tin tưởng của người tiêu dùng, khiến Mizuno trở thành một nhãn hiệu nổi tiếng trên thế giới.

Cùng với công cuộc cải cách mở cửa, ở Trung Quốc cũng xuất hiện nhiều doanh nghiệp nổi tiếng thế giới. Từ quá trình phát triển của những doanh nghiệp nổi tiếng này có thể thấy, một trong những bí quyết thành công của họ chính là coi trọng uy tín.

Tập đoàn Hải Nhĩ hiện nay đã đứng trong danh sách 500 doanh nghiệp lớn mạnh nhất thế giới với chất lượng sản phẩm đứng hàng đầu. Tuy nhiên ít ai biết rằng, mười mấy năm trước tập đoàn này chỉ là một nhà máy sản xuất tủ lạnh không hề có tiếng tăm do xưởng sản xuất tủ lạnh Thanh Đảo, công ty Bác Hải Nhĩ và công ty Oakerson House Leigh của Đức hợp tác đầu tư.

Trương Thụy Mẫn, tổng giám đốc tập đoàn Hải Nhĩ khi tổng kết kinh nghiệm đã nói rằng: "Khi nhà máy sản xuất tủ lạnh Hải Nhĩ mới được thành lập, nếu so về tên tuổi, về vị thế, về chất lượng đều chưa là gì, nhưng chúng tôi kiên quyết phát triển chất lượng sản phẩm và chất lượng phục vụ để tạo nên uy tín tốt, từ đó thu hút được rất nhiều người tiêu dùng."

Năm 1985, Trương Thụy Mẫn nhận được một bức thư từ khách hàng phản ánh tủ lạnh nhãn hiệu "Thụy Tuyết" mà họ sản xuất không đạt tiêu chuẩn. Qua điều tra, vấn đề đúng là do nhà sản xuất. Trương Thụy Mẫn đã phá hỏng loạt 76 chiếc tủ lạnh không đạt tiêu chuẩn đó trước mặt toàn bộ nhân viên, đồng thời nói với họ rằng: "Sau này ai làm ảnh hưởng đến thương hiệu sản phẩm, người đó sẽ bị trừ lương." Hành động đó của Trương Thụy Mẫn gây chấn động mạnh trong cả nhà máy, làm cho mỗi người công nhân đều tăng cường ý thức trách nhiệm về chất lượng sản phẩm. Nhờ vậy, chất lượng sản phẩm nhãn hiệu Hải Nhĩ ngày càng được nâng cao.

Dịch vụ sau bán hàng của Hải Nhĩ cũng rất chu đáo, nhận được sự đánh giá tốt của khách hàng. Mọi người đều quen thuộc với câu quảng cáo thiết bị điện Hải Nhĩ "Hải Nhĩ - mãi mãi chân thành". Câu quảng cáo này cũng thể hiện một cách đầy đủ quan niệm kinh doanh của tập đoàn. Hải Nhĩ dựa vào uy tín đã mở rộng thị trường Trung Quốc và thế giới, đạt được những thắng lợi mang tính chiến lược.

DOANH NGHIỆP CẦN LẤY UY TÍN LÀM NÒNG CỐT

Hồ Tuyết Nham[(2)] có câu nói: "Bao nhiêu năm nay tôi vẫn chưa hiểu tại sao không có gian sỹ, gian nông, gian công mà chỉ có gian thương? Điều đó chứng tỏ lương tâm của người làm kinh doanh rất cần được chú trọng. Có điều, phải chú trọng như thế nào thì tôi không rõ. Bây giờ thì rõ rồi! Tuân thủ kỷ cương pháp luật, chân thành với khách hàng, như vậy chính là có lương tâm, mới không phải là gian thương!"

Câu nói của Hồ Tuyết Nham thực ra chính là nói đến vấn đề chữ tín. Lý Gia Thành[(3)] cũng từng nói: "Sự bắt đầu của một doanh nghiệp cũng là sự bắt đầu của quá trình gây dựng một uy tín tốt. Có được uy tín, tự nhiên sẽ có được con đường sinh lợi, uy tín ở đây là phẩm chất đạo đức mà một doanh nghiệp cần phải có. Cũng giống như làm người phải trung thành, có nghĩa khí. Đối với mỗi câu nói, mỗi lời hứa của bản thân, nhất định phải ghi nhớ

và thực hiện cho bằng được."

Lý Gia Thành định nghĩa uy tín chính là nói được làm được, hay điều đó cũng có ý là: "Người lãnh đạo trước khi chưa xác định được toàn bộ sự việc, tuyệt đối không thể dễ dãi đưa ra bất kỳ lời hứa nào! Một lời hứa không được thực hiện sẽ khiến người nghe thất vọng. Đây là sai lầm mà một lãnh đạo không thể mắc phải. Người lãnh đạo trừ phi có quyền lực để thực hiện mọi điều, nếu không nhất quyết không nên đưa ra lời hứa."

Robert Bosch, người sáng lập ra tập đoàn công nghệ lớn của Đức Rorbert Bosch GmbH, cũng có quan điểm riêng của mình về uy tín trong kinh doanh. "Tôi có một nguyên tắc kiên định, khi ký kết hợp đồng: Nếu bản hợp đồng không thể khiến hai bên ký kết hài lòng, thì hai bên đều là người thua cuộc, một bên mất tiền, bên còn lại mất uy tín. Khi đã lập ra hợp đồng thì không có sự trù tính ngấm ngầm, và phải thực hiện hợp đồng một cách chuẩn xác, đây là cách làm hết sức sáng suốt trong làm ăn buôn bán."

Như vậy có thể thấy dù kinh doanh bất kỳ ngành nghề nào, ở bất cứ thời điểm nào người lãnh đạo đều phải lấy thương hiệu và uy tín làm nòng cốt, như vậy mới mong có được thành công.

HÃY LÀ MỘT NGƯỜI THÀNH THỰC

Nếu bạn là một người thành thật, mọi người sẽ yêu quý và tin tưởng bạn. Cho dù trong hoàn cảnh nào, mọi người đều biết bạn sẽ không che giấu, không thoái thác, cũng không biện minh cho hành động của mình; họ hiểu những điều bạn nói là lời nói thật.

Những người từng đạt được thành công lớn đều có chung nhiều đặc điểm, một trong số đó chính là thành thật với người khác. Nhà kinh doanh bất động sản nổi tiếng thế giới George chính là người nổi tiếng với phẩm chất thành thật.

George thường kể với mọi người một câu chuyện trong thời kỳ đầu khi ông bắt đầu làm nhân viên nghiệp vụ bất động sản tại Illinois. Ông đang rao bán một ngôi nhà mà theo lời chủ nhà thì: "Ngôi nhà này tất cả phần khung đều còn rất tốt, chỉ có mái nhà đã quá cũ, cần sửa chữa lại." Khách hàng mà George dẫn đến xem nhà là một đôi vợ chồng trẻ. Họ nói tiền họ chuẩn bị để mua nhà có hạn, rất sợ chi vượt kế hoạch, cho nên muốn tìm một ngôi nhà không cần phải sửa chữa nhiều. Sau khi xem nhà xong, họ rất thích ngôi nhà đó, đặc biệt là vị trí của nó và muốn ngay lập tức chuyển đến ở. Lúc này George nói với họ: "Ngôi nhà này cần tốn 78.000 đôla để sửa chữa lại toàn bộ phần mái nhà."

George biết, nói ra sự thật về phần mái của ngôi nhà đó, vụ làm ăn này có thể sẽ không thành. Quả đúng như vậy, đôi vợ chồng trẻ khi nghe đến phải tốn nhiều tiền như vậy thì không muốn mua nữa. Một tuần sau, George được biết họ đã đi tìm một sở giao dịch bất động sản khác, bỏ tiền ra mua một ngôi nhà tương tự.

Ông chủ của George nghe nói vụ làm ăn này bị người khác giành mất, vô cùng tức giận.

Ông ta gọi George về văn phòng.

Ông chủ rất không hài lòng với giải thích của George, càng không vui vì việc George bận tâm thay cho đôi vợ chồng trẻ đó về vấn đề kinh tế. “Họ không hề hỏi anh về tình hình của mái nhà!” Ông ta gào lên: “Anh không có trách nhiệm phải nói ra việc mái nhà cần phải sửa chữa, chủ động nói ra chuyện này là ngu xuẩn! Anh không có quyền nói ra, kết quả là anh đã làm hỏng việc!” Sau đó ông ta sa thải George.

Nếu George là một kẻ thất bại, lúc đó ông sẽ nghĩ: “Mình nói sự thật cho đôi vợ chồng đó, thật sự là một việc làm ngốc nghếch, tại sao mình lại phải lo nghĩ cho người khác? Mình sẽ không bao giờ nhiều lời như vậy nữa. Mình thật là ngốc!”

Nhưng George hy vọng trở thành người thành thật, ông luôn được dạy dỗ là phải trung thực. Bố ông thường nói với ông rằng: “Khi con bắt tay với người khác thì coi như là đã ký kết hợp đồng với người đó, đã nói ra là phải giữ lời. Nếu con muốn làm ăn lâu dài, thì phải hiểu đạo lý ấy.” Điều mà George quan tâm nhất chính là uy tín của ông chứ không phải tiền. Lúc đó, mặc dù ông rất muốn bán ngôi nhà đó, nhưng quyết không vì thế mà làm tổn hại tư cách của bản thân. Cho dù mất việc, ông vẫn kiên trì giữ vững nguyên tắc làm việc của mình, đó là nói toàn bộ sự thật.

George mượn một người họ hàng mà ông từng giúp đỡ một số tiền và chuyển đến California, mở một sở giao dịch bất động sản nhỏ. Sau vài năm, ông trở nên nổi tiếng vì thành thực và coi trọng đạo lý kinh doanh. Cách làm ăn như vậy khiến ông mất đi không ít hợp đồng, nhưng mọi người đều biết ông là người đáng tin cậy. Cuối cùng, ông đã mang lại cho mình một danh tiếng tốt, việc làm ăn rất phát triển, thành lập được văn phòng kinh doanh ở rất nhiều nơi trên cả nước.

Vì vậy, trong cuộc sống cá nhân hay trong công việc, có thể vì thành thật mà bạn nhất thời mất đi thứ mình muốn có. Nhưng trong cả hành trình dài của cuộc đời, mất đi một số thứ để giành được những thứ nên có thì không có gì là không đáng. Cái mà bạn cần là xây dựng uy tín, gây dựng danh tiếng thành thật, chính trực, hãy làm cho lời nói của mình được người khác tin tưởng.

SỐNG CHÂN THÀNH SẼ GIÀNH ĐƯỢC LÒNG TIN

Thế nào là “thật”? “Thật” chính là không giả, không lừa gạt người khác. Đối xử chân thành, làm việc trung thực là phẩm chất mà một người lãnh đạo cần phải có. Phải là người có phẩm chất này mới có thể mở rộng tấm lòng để người khác thấy, làm cho họ hiểu, đón nhận, giúp đỡ và ủng hộ mình, làm cho sự nghiệp của mình đạt được thành công và giành được sự tôn trọng, ngưỡng mộ của mọi người. Người lãnh đạo phải có thói quen đối xử chân thành với người khác, dùng con người chân thật của mình để đạt lấy những thành công trong sự nghiệp.

Tổng thống Mỹ Theodore Roosevelt luôn được mọi người kính trọng. James Amos, một

người giúp việc của Roosevelt đã viết một cuốn sách về ông, lấy tên là *Roosevelt, anh hùng của những người đày tớ*. Trong cuốn sách này, Amos viết:

"Có một lần vợ tôi hỏi tổng thống về một loại chim. Bà chưa từng nhìn thấy loại chim này, vì vậy tổng thống miêu tả nó một lượt rất kỹ. Không lâu sau, chuông điện thoại trong phòng chúng tôi vang lên. Vợ tôi nhấc điện thoại, thì ra chính là tổng thống. Ông nói, ông gọi điện là muốn nói rằng ngoài cửa sổ đang có một con chim, đó chính là con chim mà bà vừa hỏi, nếu nhìn ra ngoài thì bà có thể thấy nó. Ông thường xuyên làm những việc nhỏ như vậy. Mỗi lần ghé qua căn phòng nhỏ của chúng tôi, cho dù không nhìn thấy ai, chúng tôi cũng sẽ nghe thấy ông nói khe khẽ 'u, u, u, Anne!', 'u, u, u, James!' Đó là cách chào hỏi thân thiện khi ông ghé qua."

Sau khi Roosevelt thôi chức, một hôm, ông đến thăm Nhà Trắng. Ông chào hỏi tất cả những người làm việc ở Nhà Trắng mà ông từng biết, gọi đúng tên của từng người, thậm chí cả cô bếp.

Trong cuốn sách viết: "Khi ông gặp Lady Alice, người làm việc trong nhà bếp, ông liền hỏi cô ấy có còn nướng bánh mỳ ngô không, Alice trả lời ông rằng thỉnh thoảng cô có nướng một ít bánh mỳ cho những người giúp việc, nhưng những người lầu trên đều không ăn.

'Khẩu vị của bọn họ thật là tồi', Roosevelt nói có chút bất bình, 'Đợi khi tôi gặp được tổng thống, tôi sẽ nói với ông ta như vậy.' Alice bưng đến cho ông một chiếc bánh mỳ ngô, ông cầm lên vừa ăn vừa đi đến văn phòng, chào hỏi những người lao công và người làm vườn khi đi qua bên cạnh họ."

Điểm cơ bản hấp dẫn nhất của một nhân cách hoàn thiện chính là sự chân thành. Đối xử chân thành với người khác, thận trọng giữ tín nghĩa chính là điều kiện tiên quyết cần thiết để lấy được lòng người và thu hút người khác. Đối đãi chân thành một chút, giữ chữ tín một chút, thì có thể giành được nhiều hơn sự tin tưởng, thấu hiểu, có được nhiều hơn sự ủng hộ, hợp tác, từ đó gặt hái được nhiều thành công hơn.

Chúng ta cần biết người mà đối đãi, đối với người chưa hiểu rõ lắm nên có sự phòng bị, đối với người đã hiểu rõ và bạn bè tin cậy thì nên tín nhiệm nhiều hơn. Bạn hoàn toàn không cần phải thật thật giả giả, che giấu bản thân, hồ nghi xét đoán những người bạn hoàn toàn đáng tin cậy, làm như vậy thật sự là không sáng suốt. Một người chân thành thật thà thì nhất định sẽ bộc lộ tấm lòng thành thật. Mở rộng tấm lòng để đối phương cảm thấy bạn tín nhiệm anh ta, từ đó xóa bỏ nghi ngờ, phòng bị, coi bạn là người bạn tri kỷ, vui vẻ chia sẻ với bạn tất cả. Thật ra sâu thẳm trong tâm hồn của mỗi người đều có một mặt đóng kín và một mặt rộng mở, con người luôn hy vọng có được sự thấu hiểu và tín nhiệm của người khác. Đương nhiên, chỉ nên rộng mở với người mà bản thân mình tin tưởng. Đối xử chân thành có thể có được sự tín nhiệm của mọi người, có thêm những người bạn giúp đỡ mình bằng toàn bộ sức lực và tinh thần. Khi phát triển quan hệ giữa người với người, trong quá trình giao tiếp với người khác, nếu sự phòng bị, nghi ngờ được thay thế bằng sự thành thật, thì luôn luôn có thể đạt được những kết quả tốt đẹp ngoài dự liệu.

TẬN LỰC VỚI CÔNG VIỆC ĐƯỢC ỦY THÁC

"Người không có uy tín thì không có chỗ đứng." Khi bạn đồng ý chuyện gì với người khác, đối phương tự nhiên sẽ kỳ vọng vào bạn; một khi phát hiện ra bạn chỉ hứa suông, nói lời không giữ lời, họ sẽ có thái độ rất ác cảm. Lời hứa suông mang đến cho người khác nhiều phiền phức bực dọc, và khiến cho uy tín của bản thân bị tổn hại. Đối với việc được người khác ủy thác cần phải tận tâm tận lực hoàn thành, đồng thời không nên nhận làm những việc mà khả năng của bản thân không cho phép. Washington[(4)] từng nói: "Nhất định phải giữ lời hứa, đừng nhận làm một việc ngoài khả năng của mình." Vị tổng thống hiền tài này nhắc nhở mọi người, đừng vì lấy lòng người khác mà tùy tiện nhận lời hứa, nhận làm những công việc ngoài khả năng của mình mà kết quả lại không thể thực hiện được như đã hứa thì sẽ rất dễ đánh mất đi sự tin tưởng.

Người xưa vốn xem việc giữ uy tín là nguyên tắc chính trong đối nhân xử thế, là phẩm chất cơ bản để tề gia trị quốc, đã nói thì phải làm, đã làm thì phải có kết quả. Từ trước đến nay, người biết giữ uy tín luôn nhận được sự hoan nghênh và ca tụng của mọi người, người không giữ uy tín lại bị mọi người trách cứ và xem thường.

Vào thời Đông Hán, Trung Quốc có hai người học trò là Trương Thiệu ở quận Nhữ Nam và Phạm Thức ở quận Sơn Dương cùng học tại kinh thành Lạc Dương. Khi kết thúc khóa học, lúc từ biệt nhau, Trương Thiệu đứng trên con đường, trông về những con chim nhạn trên bầu trời bao la nói: "Hôm nay chúng ta từ biệt, không biết năm nào mới có thể gặp lại...". Phạm Thức kéo tay Trương Thiệu: "Huynh đệ, đừng có buồn rầu. Mùa thu hai năm sau, tôi nhất định đến nhà huynh kính thăm song thân, cùng huynh tụ họp."

Mùa thu của hai năm sau, một hôm, Trương Thiệu bỗng nghe thấy tiếng chim nhạn trên bầu trời, bồi hồi tự nhủ: "Huynh ấy sắp đến rồi." Sau đó Trương Thiệu nhanh chóng về nhà, nói với mẹ mình: "Mẹ, vừa rồi con nghe thấy tiếng chim nhạn trên trời, Phạm Thức sắp đến rồi, chúng ta mau chuẩn bị thôi!" "Con trai ngốc, Sơn Dương cách đây hơn một ngàn dặm, sao Phạm Thức có thể đến được?" Mẹ Trương Thiệu không tin, lắc đầu thở dài: "Chặng đường hơn một ngàn dặm!" Trương Thiệu nói: "Phạm Thức là người chính trực, thành khẩn, rất coi trọng chữ tín, huynh ấy không thể không đến." Người mẹ già đành nói: "Được rồi, được rồi, sẽ đến, mẹ đi chuẩn bị chút rượu." Thật ra, người mẹ không tin, chỉ là sợ con trai đau buồn nên an ủi con mà thôi.

Ngày hẹn đến, Phạm Thức quả nhiên vượt đường xa ngàn dặm tới thăm Trương Thiệu. Bạn cũ lâu ngày gặp lại, vô cùng thân thiết. Người mẹ già đứng một bên gạt nước mắt, cảm động nói: "Trên đời hóa ra thực sự có người bạn giữ chữ tín như vậy!" Câu chuyện Phạm Thức giữ lời hứa luôn được người đời sau truyền tụng như một giai thoại về việc giữ chữ tín.

Trọng chữ tín, giữ tín nghĩa, là đạo lý xử thế lập thân, là phẩm chất và tình cảm cao thượng, nó biểu hiện sự nghiêm túc và tôn trọng đối với người khác. Thế nhưng, chúng ta cũng phản đối những lời hứa vượt quá thực tế, những lời hứa hươu hứa vượn; càng phản đối

hành vi nói lời không giữ lời, làm trái lời hứa, không giữ đạo nghĩa.

NGĂN CHẶN TRIỆT ĐỂ TÂM ĐỊA DỐI TRÁ

Từ xưa đến nay, người làm được việc lớn đều là những người có được lòng tin của người khác. Ngày nay, người lãnh đạo muốn làm được việc lớn đương nhiên cũng không ngoại lệ. Chỉ có hình thành thói quen giữ uy tín mới có thể lấy được lòng tin của người khác trong hợp tác công việc và làm nên nghiệp lớn.

Thời kỳ Tam Quốc, năm Kiến Hưng đời Thục Hán thứ chín, Gia Cát Lượng dùng trâu gỗ vận chuyển quân lương, xuất binh đến Kỳ Sơn tấn công quân Ngụy. Quân Ngụy quân đông tướng mạnh, khí thế hung hãn, Gia Cát Lượng không dám khinh địch, nên lệnh cho quân đội chiếm giữ vùng núi hiểm trở, bày sẵn thế trận chờ đợi. Hai bên Ngụy - Thục, cờ quạt trước mắt, khắp nơi cảnh giác phòng bị cẩn mật, chiến tranh lúc nào cũng có thể xảy ra. Vào thời khắc quan trọng đó, trong quân Thục có 8 vạn binh sĩ đã mãn kỳ nghĩa vụ, đang chờ đợi trở về quê hương. Trong khi đó quân Ngụy có hơn 30 vạn binh, biên chế chặt chẽ. Sau khi 8 vạn cựu binh giải ngũ, quân Thục sẽ càng trở nên yếu mỏng. Các tướng lĩnh đều vì thế mà cảm thấy âu lo. Những chiến sĩ đang chờ đợi trở về đó cũng cảm thấy lo sợ rằng nguyện vọng hồi hương chờ đợi bấy lâu không thể lập tức thực hiện, mà phải chờ đến khi cuộc chiến kết thúc.

Không ít tướng lĩnh nêu ý kiến giữ lại 8 vạn binh đó, kéo dài thời hạn một tháng, đợi đánh xong trận này rồi mới cho về. Nhưng Gia Cát Lượng kiên quyết từ chối: “Thống soái ba quân cần phải lấy chữ tín làm đầu, ta sao có thể vì nhu cầu nhất thời mà thất tín với quân dân?” Gia Cát Lượng ngừng lại rồi nói: “Hơn nữa các binh sĩ đi xa lòng nhớ quê nhà, phụ mẫu thê tử ngày ngày tựa cửa ngóng trông, mong chờ họ sớm ngày trở về đoàn tụ.” Sau đó, ông lần lượt hạ lệnh, thúc giục các binh sĩ khởi hành. Lệnh vừa được ban, tất cả những người chuẩn bị về quê hương vừa bất ngờ vừa vui mừng, cảm kích đến nước rơi nước mắt, đề đạt nguyện vọng được ở lại tham gia chiến đấu. Các binh sĩ khác trong đội quân cũng nhận được sự cổ vũ lớn, sĩ khí dâng cao, tinh thần phấn chấn, sẵn sàng chuẩn bị tiêu diệt quân Ngụy.

Gia Cát Lượng trong thời khắc quan trọng không thay đổi mệnh lệnh cũ, làm cho mệnh lệnh hồi hương biến thành lời động viên chiến đấu. Quân Thục người người hăng hái dũng cảm, xung phong lên trước, quân Ngụy thất bại nặng nề, Tư Mã Ý bị buộc dẫn quân rút lui. Khi khao thưởng ba quân, Gia Cát Lượng đặc biệt khen thưởng những binh sĩ từ bỏ việc trở về quê hương, chủ động ở lại tham chiến. Doanh trại quân Thục vui vẻ hân hoan.

Gia Cát Lượng có được sự tin tưởng của binh sĩ, ông thà để bản thân nhất thời ở vào thế bí cũng phải giữ uy tín với binh sĩ và nhân dân. Một lần hành động thất tín có thể giải quyết được nguy cơ tạm thời, nhưng tai họa ẩn nấp sau đó còn nguy hiểm hơn nhiều. Gia Cát Lượng hiểu rất sâu sắc vấn đề này.

Trong hoạt động kinh doanh, hành vi lừa gạt có thể giúp bạn đạt được lợi ích nhất định,

nhưng đồng thời cũng khiến bạn mất đi sự tín nhiệm của người khác. Người không có uy tín khó có được chỗ đứng trong xã hội, cũng sẽ khó tìm được người đồng ý cùng hợp tác.

Uy tín được coi là cái gốc của kinh doanh buôn bán, ở một góc độ nào đó, nó chính là một loại vốn vô hình. Từ xưa đến nay, người giàu lên nhờ kinh doanh đều là người đặt uy tín lên hàng đầu. Giữ chữ tín, thành thật không dối trá luôn luôn được xem là nội dung và tiêu chí quan trọng trong đạo đức kinh doanh.

"Lời nói quá khích, ta biết tính phiến diện của nó; lời nói dâm loạn, ta biết sai lầm của nó; lời nói gian tà, ta biết ác ý của nó; lời nói lòng vòng ấp úng, ta biết cái đuối lý của nó." Đây là câu trả lời của Mạnh Tử khi Công Tôn Sửu hỏi ông thế nào gọi là "tri ngôn". Điều đó có nghĩa là, phiến diện, sai sót, ác ý, đuối lý - bốn sai lầm này đều có liên quan đến bốn bản tính nóng vội, dâm đãng, gian tà, trốn tránh. Bởi vì lời nói của con người là xuất phát từ tư tưởng của bản thân, từ sai sót về lời nói có thể biết được sai sót trong tư tưởng. Từ chân thành đến giả dối trong nội tâm còn không thể che giấu người khác, huống hồ là làm mờ lương tâm đi lừa gạt ông trời?

Trên đời uy tín là quan trọng nhất. Người dối trá, về lâu dài, mọi người nhận rõ bộ mặt vốn có của anh ta, sẽ xem thường, coi khinh, xa lánh anh ta. Một con người phải biết giữ uy tín, người thống trị đất nước càng phải giữ uy tín với nhân dân, không có uy tín thì việc gì cũng không thành.

Cho dù đối mặt với tình huống như thế nào đều phải khắc phục khó khăn, lấy uy tín làm trọng. Ngăn chặn triệt để tâm địa dối trá mới có thể khiến người khác khâm phục bạn, đứng về phía bạn. Từ trong quan hệ giao tiếp cá nhân, trong công tác lãnh đạo, trong kinh doanh cho đến quản lý quốc gia, thành thực giữ chữ tín đều là quan trọng nhất.

Chương XI

THỜI CƠ

Thời cơ một đi không trở lại

✷ *Trong cuộc đời một con người, nữ thần may mắn chỉ ghé thăm một lần, khi nữ thần biết được người ấy không chuẩn bị tốt cho việc tiếp đón Người, Người sẽ mau chóng rời đi.*

✷ *Nhà lãnh đạo thành công bẩm sinh không phải là người đã có khả năng nắm bắt cơ hội, chỉ là bình thường họ hay để ý, hay quan sát, hay suy nghĩ mà thôi.*

✷ *Những người lãnh đạo thành công luôn có tầm nhìn sắc sảo để nhận ra cơ hội, họ nhìn thấy rủi ro trong cơ hội, nhưng quan trọng hơn là họ luôn biết nắm bắt cơ hội trong mọi rủi ro.*

CUỘC SỐNG ĐẦY RẪY NHỮNG CƠ HỘI

Trong cuộc sống của bạn, không thời khắc nào không đầy rẫy những cơ hội. Mỗi tiết học ở trường, mỗi giờ đồng hồ tại công xưởng hay văn phòng làm việc đều xuất hiện những cơ hội mới. Mỗi một khách hàng, mỗi mẩu tin tức trên báo, mỗi vụ giao dịch làm ăn cũng đều là cơ hội. Cơ hội để thân thiết, cơ hội để thành thật, cơ hội để kết bạn mới. Mỗi lần tự tin thể hiện mình cũng đều là cơ hội tốt; mỗi lần khảo nghiệm nghị lực và trách nhiệm của bạn cũng đều là cơ hội ngàn vàng khó mua. Nếu Frederick Douglass(1) - người nô lệ ngay cả thân thể cũng không thuộc về mình mà vẫn có thể trở thành nhà diễn thuyết, nhà văn và nhà chính trị kiệt xuất thì bạn - người đang có rất nhiều cơ hội - sẽ đạt được những thành tựu nào?

Chỉ có những kẻ nhàn rỗi và lười lao động mới luôn kêu ca rằng mình không có thời gian, không có cơ hội. Nhiều người tùy tiện bỏ qua những cơ hội nhỏ, nhưng một số người lại đạt được nhiều thành tích từ những cơ hội nhỏ ấy. Họ giống như những con ong không bỏ qua một bông hoa nào. Mỗi một người mà họ gặp, mỗi một sự việc mà họ trải qua họ đều tận dụng để mang lại cho mình tri thức hoặc vận may.

Trong cuộc đời một con người, nữ thần may mắn chỉ ghé thăm một lần, khi nữ thần biết được người ấy không chuẩn bị tốt cho việc tiếp đón Người, Người sẽ mau chóng rời đi.

Vì vậy, đừng đợi cơ hội xuất hiện, đừng không có việc gì làm thì thảnh thơi dạo chơi, hãy nỗ lực đoán trước hoặc thậm chí là sáng tạo ra cơ hội, và khi cơ hội đến cần chủ động tiếp cận và nắm chắc lấy nó.

CÓ CON MẮT TINH TƯỜNG MỚI CÓ THỂ NẮM BẮT CƠ HỘI

Cho dù là bạn gặp được cơ hội tốt nhưng nếu như nhìn không ra hoặc là chưa có sự chuẩn bị về tư tưởng, đầu óc không nhạy cảm, thì cơ hội đó cũng có thể trôi qua mất.

Hơn một trăm năm trước, có một người Đức gốc Do Thái tên là Levi Strauss[(2)] đã đến San Francisco Mỹ để kinh doanh buôn bán. Ngoài những thương phẩm khác, anh ta còn mang theo ít vải bạt để cung cấp cho những người đào vàng dùng làm lều. Anh ta còn chưa kịp xuống thuyền thì ngoài vải bạt ra, những hàng hóa khác đều đã bán hết. Sau khi xuống thuyền, Levi mang theo vải bạt bắt đầu hành trình "đào vàng" của mình. Anh ta gặp một người công nhân đào vàng, người này nói, cái họ cần không phải là lều mà là một chiếc quần bền và chịu được sự cọ xát khi đào vàng. Với đầu óc nhanh nhạy, Levi ngay lập tức cùng với người công nhân mỏ đó đi đến hiệu may, dùng vải bạt mà anh ta mang theo may cho người công nhân đó một chiếc quần. Đây chính là chiếc quần công nhân đầu tiên trên thế giới, cũng chính là thủy tổ của loại quần bò rất thời thượng ngày nay. Sau khi người công nhân mỏ đó trở về, tin tức về chiếc quần bò đó được truyền đi rất nhanh, những đơn hàng số lượng lớn nhanh chóng được đặt may.

Cái mà công nhân mỏ cần là chiếc quần có thể chịu mài mòn, nhưng trong tay Levi chỉ có vải bạt để làm lều. Nếu như Levi đầu óc không linh hoạt, anh ta sẽ chỉ hối hận rằng mình đã mang nhầm thương phẩm, mà bỏ lỡ cơ hội kiếm tiền tuyệt hảo này.

Làm thế nào để nắm bắt cơ hội, việc này không hề có khuôn mẫu và nguyên tắc quy chuẩn nào, nhưng năng lực quan sát và năng lực dự đoán của con người chắc chắn là vô cùng quan trọng.

TẠO CƠ HỘI TỐT TRONG MỐI LIÊN HỆ CỦA CÁC SỰ VẬT

Người có "con mắt kinh doanh" là người giỏi phát hiện mối liên hệ giữa các sự vật. Khi người bình thường nhìn các sự vật mà không hề thấy có chút gì liên quan đến nhau, thì người có "con mắt kinh doanh" lại có thể phát hiện ra mối liên hệ bên trong giữa chúng, và từ trong mối liên hệ này tìm ra cơ hội kinh doanh cho mình.

Một vị giám đốc nhà máy thực phẩm ở Sơn Tây, Trung Quốc bình thường rất hay chú ý thu thập các tin tức kinh tế, rồi phân tích và tìm ra mối liên hệ giữa chúng. Một hôm, ông đang xem chương trình thời sự của đài truyền hình Trung ương Trung Quốc, nghe thấy tin tức về chiến tranh ở quần đảo Malvinas giữa Anh và Argentina, như chợt nghĩ ra điều gì, ông liền nói rất to: "Chiến tranh đảo Malvinas - kinh doanh thịt ngựa!" Là giám đốc của nhà máy thực phẩm, ông đặc biệt nhạy cảm với những tin tức về thực phẩm. Trước đó

không lâu, ông đọc báo biết được một số nhà kinh doanh thực phẩm Nhật gần đây đến Thiên Tân, ông đã tự hỏi "Họ đến mua gì vậy?" Bây giờ xem thấy tin tức chiến tranh đảo Malvinas, câu hỏi này đã có lời giải đáp: Người Nhật xưa nay thích ăn thịt ngựa, hơn nữa thịt ngựa trên thị trường Nhật chủ yếu là nhập khẩu từ Argentina, bây giờ xảy ra chiến tranh ở đảo Malvinas, chắc chắn việc nhập khẩu thịt ngựa sẽ bị gián đoạn. Từ đó ông suy đoán, các nhà kinh doanh thực phẩm Nhật đến Thiên Tân là để mua thịt ngựa. Ông nhận thấy cơ hội đã đến, thế là ông lên đường đến Thiên Tân ngay trong đêm.

"Con mắt kinh doanh" của vị giám đốc nhà máy này đã không lừa ông ta, những nhà kinh doanh thực phẩm Nhật đích thực là đến Trung Quốc để mua thịt ngựa. Tuy nhiên, do số lượng mà họ cần lớn, thời gian cung cấp hàng gấp, nên các doanh nghiệp của Thiên Tân không thể đáp ứng được. Lúc này vị giám đốc nhà máy tìm đến, "đem than đến nơi tuyết rơi", mọi người đều rất vui mừng. Do biết trước giá tiêu thụ thịt ngựa tại thị trường Nhật đang ngày một tăng cao, chiến tranh đảo Malvinas đang nóng như lửa, chưa biết ngày nào mới có thể phục hồi việc nhập khẩu thịt ngựa từ Argentina, nên khi đàm phán với nhà kinh doanh thực phẩm Nhật, ông đã đưa ra mức giá khá cao nhưng họ vẫn rất vui vẻ chấp nhận. Vị giám đốc nhà máy này đã dựa vào con mắt tinh đời của chính mình tiến hành một vụ kinh doanh làm cho người khác phải nể phục.

CẦN PHẢI TỰ MÌNH NẮM BẮT CƠ HỘI

Cơ hội có những lúc tự đến, nhưng hầu hết đều phải do bản thân tự đi tìm.

Lewis M. Huet, phó giám đốc năm nay 32 tuổi của công ty Merritt Chapman & Scott, đã giải thích việc nắm bắt cơ hội chính là phải làm nổi bật hiệu quả công việc và tài hoa của bản thân mình.

Lewis chỉ ra rằng: "Thời đại hiện nay, người tài liên tục xuất hiện, nhưng rất nhiều người chỉ có tài hoa mà không biết cách làm cho người khác nhận thấy tài hoa của mình, sống một cuộc đời chìm nổi, thực sự rất đáng tiếc!"

Nhưng Lewis thì quyết không cam tâm bị người khác coi thường. Vì vậy, ngay khi bắt đầu, anh đã đặt bản thân mình ở nơi có thể dễ dàng nắm bắt cơ hội.

Để có thể thực hiện được kế hoạch cuộc đời của mình, trước tiên Lewis chủ định theo học ngành luật. Anh ta cho rằng làm nghề đó vừa an toàn vừa đáng tin cậy, hơn nữa làm một chuyên gia luật pháp có thể có nhiều cơ hội để thể hiện tài hoa trước công chúng. Dưới sự thôi thúc của suy nghĩ này, anh tốt nghiệp loại giỏi khoa luật trường Đại học Florida. Sau khi tốt nghiệp, Lewis ngay lập tức được vào làm tại một văn phòng luật ở thành phố Tallahassee.

Anh coi việc tích cực tham gia các hoạt động xã hội làm phương châm hành động của mình. Vì thế chỉ trong một thời gian ngắn anh đã được nhiều cơ quan đoàn thể như thương hội thanh niên, tổ chức quân nhân khu vực... ủng hộ.

Kết quả của việc nhiệt tình tham gia các hoạt động xã hội đã đem lại cho anh cơ hội phát triển đầu tiên. Anh làm việc tại văn phòng luật chưa đến một năm đã được người dân thành phố Tallahassee công nhận là chuyên gia luật pháp trẻ tuổi tài hoa nhất. Vì vậy năm 24 tuổi, anh trở thành thẩm phán của tòa án thành phố. Cho đến ngày hôm nay, tại bang Florida, anh vẫn là người trẻ tuổi nhất trong đội ngũ hành pháp.

Chức vị này khiến danh tiếng của Lewis tại địa phương càng ngày càng cao, chính quyền bang cũng rất coi trọng. Ba năm sau, anh nhậm chức cục trưởng cục đồ uống bang Florida. Lúc này, anh đã trở thành đối tượng được người dân toàn bang chú ý, nhưng anh không vì thế mà cảm thấy thỏa mãn, Lewis biết bản thân mình vẫn còn cơ hội phát triển, và tin tưởng sâu sắc rằng trong số những người xung quanh sẽ có người giúp anh đi đến đỉnh cao khác trong sự nghiệp.

Quả nhiên không ngoài dự liệu của anh, trong số những người chú ý đến anh, có Lis M. Wolfson, một trong những doanh nhân trẻ tuổi thành công nhất nước Mỹ. Hai con người tràn đầy hoài bão cao xa này cùng chí hướng, cùng tư tưởng, rất nhanh đã trở thành bạn tốt.

Ba tháng sau, Lewis rất tự tin nói với Wolfson rằng: “E rằng anh không biết, có một ngày, tôi sẽ trở thành một thành viên trong hàng ngũ các anh.” Điều mà Wolfson càng không thể tưởng tượng được là chỉ ba năm sau, khi 30 tuổi, Lewis được bổ nhiệm làm trợ lý tổng giám đốc công ty Merritt Chapman & Scott. Cơ hội to lớn mà người ngoài cầu không được này chính là kết quả của việc Lewis sáu năm không ngừng thể hiện tài hoa của mình.

Trong thế giới của Wolfson, sự nghiệp của Lewis phát triển một cách nhanh chóng. Một năm sau, anh trở thành phó tổng giám đốc của công ty đó; không lâu sau trở thành thành viên ủy ban kinh doanh; và hiện nay đã là cánh tay đắc lực của Wolfson.

Thành công của Lewis Huet đã chứng minh rằng, việc bộc lộ bản thân trong cộng đồng, để tài năng của bản thân được công chúng chú ý là vô cùng quan trọng. Lewis Huet không cho rằng mình là thiên tài hay siêu nhân, mà đơn giản chỉ cho rằng sẽ phát huy cao độ tài năng của bản thân, đồng thời nỗ lực cần cù làm việc, để cấp trên có thể nhìn thấy được khả năng của mình, từ đó công nhận những gì mình làm, đưa mình lên một vị trí tốt hơn.

XEM XÉT THỜI THẾ ĐỂ NẮM BẮT THỜI CƠ

Lý Gia Thành là một điển hình về độc lập tạo dựng sự nghiệp dựa vào sự phán đoán chuẩn xác về thời thế.

Nửa sau thế kỷ 20, lượng lớn nạn dân đổ xô đến Hồng Kông từ cả đường bộ và đường thủy, khiến cho dân số Hồng Kông tăng từ con số năm sáu trăm nghìn người trong thời kỳ Nhật chiếm đóng những năm 40 lên tới gần hai triệu người năm 1950. Những người này mang đến cho Hồng Kông nguồn vốn, kỹ thuật và sức lao động, đồng thời cũng làm cho thị trường của Hồng Kông mở rộng ra rất nhiều.

Ngoài ra, lợi ích tại đại lục của các nhà đầu tư vốn nước ngoài nay đã không còn, những đại lý và công xưởng nước ngoài đặt tại các thành phố lớn như Thượng Hải, Thiên Tân, Quảng Châu... liên tiếp dời đến Hồng Kông.

Lý Gia Thành quan sát kỹ triển vọng kinh tế của Hồng Kông. Ông tin tưởng chắc chắn ở khả năng phán đoán của mình: bây giờ là thời cơ tốt nhất để khởi nghiệp kinh doanh, không nắm bắt cơ hội nghìn năm có một này thì hối hận cũng sẽ muộn.

Trong bối cảnh đó, Lý Gia Thành đã kiên quyết từ bỏ công việc hiện tại. Ông chọn ngành nhựa tổng hợp làm lĩnh vực kinh doanh của mình, dựa trên hai lý do: trước tiên, ông đã tích lũy được kinh nghiệm phong phú trong ngành này khi còn làm công ăn lương. Lý do thứ hai là ngành nhựa tổng hợp trên thế giới lúc đó vẫn là ngành sản xuất công nghiệp mới ra đời, triển vọng phát triển vô cùng to lớn. Gia công chế phẩm nhựa tổng hợp dễ dàng, vốn đầu tư ít, hiệu quả nhanh, thích hợp kinh doanh nhỏ. Nguyên liệu nhựa tổng hợp nhập khẩu từ châu Âu, châu Mỹ và Nhật Bản rất rẻ, sản phẩm vừa có thể tiêu thụ tại thị trường địa phương, vừa có thể xuất khẩu ra nước ngoài, con đường tiêu thụ khá rộng lớn. Đây đích thực là một ngành nghề rất có tiềm năng.

Tại sao Lý Gia Thành có thể đưa ra được lựa chọn thông minh, sáng suốt như vậy? Đó là vì ngoài làm việc, ông luôn luôn chú ý đến sự thay đổi của thời cuộc, vì thế có những hiểu biết nhất định về cơ hội và thách thức mà các ngành nghề phải đối mặt. Vì vậy, vào thời khắc quan trọng ông mới có thể đưa ra phán đoán chính xác nhất.

Cho dù chúng ta đang làm thuê hay đang tự lập nghiệp, đều phải có nhận thức tỉnh táo về tiềm năng của ngành nghề mà chúng ta đang làm. Kinh doanh luôn luôn chịu ảnh hưởng của nhân tố khách quan mà con người không thể thay đổi được, chúng ta cần quan sát, phân tích rõ ràng và quyết đoán xử lý tình huống, làm tốt công tác chuẩn bị.

Người xưa có câu "Thịnh cực tất suy", ý nói sự việc phát triển đến cực điểm thì sẽ bắt đầu suy thoái. Một ngành nghề khi mới ra đời luôn có triển vọng phát triển rất lớn, đồng thời cũng có ý nghĩa cần đến một quá trình khai phá gian nan. Khi một ngành nghề đã tương đối bão hòa, dễ dàng gia nhập thì cũng có nghĩa là triển vọng phát triển rất có hạn. Giữa cực thịnh cực suy, ẩn giấu vô số những rủi ro và cơ hội.

Trong nhân sinh, kẻ thuận theo thời thế sẽ phát triển, kẻ đi ngược lại thời thế sẽ diệt vong. Quan sát, phân tích, tận dụng thời thế là tố chất quan trọng nhất của người lãnh đạo.

Cơ hội đến, rất nhiều người có thể nhìn thấy, nhưng không phải ai cũng có thể nắm bắt. Người lãnh đạo thành công bẩm sinh không hề có năng lực nắm bắt cơ hội, chỉ là bình thường họ hay để ý, hay quan sát, hay suy nghĩ mà thôi.

TÌM KẼ HỞ LUỒN KIM, CỨU VÃN TÌNH THẾ

Bản chất của việc "tìm kẽ hở luồn kim" chính là nắm bắt cơ hội, tận dụng tất cả cơ hội có thể

để hành động. Nếu coi "kẽ hở" là một loại cơ hội, thì người "tìm thấy kẽ hở" là người giỏi phát hiện cơ hội, nắm bắt cơ hội, không để lỡ thời cơ lập tức "luồn kim", thực thi kế hoạch to lớn của bản thân.

Trong lĩnh vực thương nghiệp "tìm kẽ hở luồn kim" luôn là nguyên tắc kinh doanh mà rất nhiều người tinh nhanh sáng suốt tôn thờ. "Tìm kẽ hở luồn kim, cứu vãn tình thế" nghĩa là phải có khả năng nhận ra thiếu sót của người khác, đi sâu khai thác, bền lòng có nghị lực, tiến đến việc thu được hiệu quả. Ngọn núi cao 72 thước chỉ vì thiếu một sọt đất mà không thể hoàn thành thì rất đáng tiếc. Trong kinh doanh, vì các nguyên nhân sức người sức của mà nhiều người thiếu đi "một sọt đất" này. Nhận biết được điều này, những người thông minh sẽ tìm ra cách sửa chữa và cứu vãn lỗi sai của người khác, tự giành lấy cơ hội cho mình.

Con đường thành công của Armand Hammer[(3)] một thương nhân nổi tiếng trên thế giới là minh chứng cho điều này.

Armand Hammer sinh ngày 21 tháng 5 năm 1898 tại Bronx, New York, Mỹ, trong một gia đình người Nga gốc Do Thái di cư đến Mỹ từ năm 1875.

Vào năm Hammer 16 tuổi, ông nhắm được một chiếc xe mui trần hai chỗ đang bán hạ giá, nhưng giá niêm yết vẫn lên đến 185 đôla, một con số quá lớn đối với Hammer thời điểm ấy. Cho dù như vậy, ông vẫn không bỏ qua cơ hội, Hammer mượn tiền của người anh trai bán thuốc ở hiệu thuốc để mua chiếc xe đó, và dùng nó để vận chuyển kẹo cho một cửa hàng. Sau hai tuần, Hammer không chỉ đúng hẹn trả đầy đủ số tiền nợ cho người anh trai mà bản thân vẫn còn lại một chiếc xe. Vụ giao dịch đầu tiên của Hammer không là gì so với những vụ giao dịch sau này, nhưng lúc đó đối với ông đó là một "giao dịch lớn". Trong vụ giao dịch này, Hammer đã khảo sát năng lực cạnh tranh và bản lĩnh tự tạo ra con đường kiếm tiền của bản thân mình.

Trong thời kỳ Chiến tranh thế giới thứ hai, mức sống của người dân Mỹ được nâng cao rõ rệt, ngày càng có nhiều người ăn thịt bò, trong khi đó, trên thị trường thịt bò chất lượng cao rất hiếm. Điều này đã trở thành "kẽ hở để luồn kim" của Hammer, ông nhanh chóng xây dựng một khu chăn nuôi bò tại đảo Phantom. Ông mua lại một con bò "vương tử Eric" - con bò tốt nhất tại thời điểm đó với mức giá 100 nghìn đôla. Con bò "vương tử Eric" giống như một cái cây hái ra tiền, giúp Hammer kiếm được mấy triệu đôla, và cũng từ đó Hammer, một người ngoài ngành trở thành nhân vật có tầm ảnh hưởng được công nhận trong ngành chăn nuôi gia súc.

Sau khi Hammer tiếp quản công ty dầu mỏ phương Tây Caligenia đang lâm vào tình trạng rối ren không ổn định vào năm 1956, ông bắt đầu dồn hết tâm sức cho sự nghiệp khai thác dầu mỏ. Lúc đó, một công ty dầu mỏ tên là Texaco đã tiến hành tìm kiếm khí đốt thiên nhiên trong lòng sông miền Đông San Francisco, mũi khoan khoan thẳng đến độ sâu hơn 1,7 km vẫn chưa thấy khí đốt. Giám đốc Texaco lúc này cho rằng nếu tiếp tục đào sâu rất có khả năng chỉ phí sức lao động và quá nhiều tiền của, nên tuyên bố rút lui và từ bỏ cái

giếng này.

Xác suất rủi ro 30%, Hammer dẫn theo vợ và các thành viên ban giám đốc đến đó, lắp đặt máy khoan và tiếp tục đào sâu, kết quả khi đào thêm khoảng 915m thì khí đốt thiên nhiên dâng lên. Đây chính là sức mạnh của việc biết tìm kẽ hở luồn kim, thay đổi được tình thế.

Sau này Hammer lại thành công nhờ vận dụng được nguyên lý này. Ông nghe nói hai công ty dầu mỏ nổi tiếng thế giới là Esso và Shell vì thăm dò dầu mỏ tại Tobea châu Phi không thành công đã bỏ lại không ít giếng, liền dẫn theo một đội quân lớn đến châu Phi, thuê lại hai mảnh đất đã bị người khác bỏ lại với điều kiện "chấp nhận bỏ ra 50% lợi nhuận", và rất nhanh sau đó lại tìm ra 9 giếng dầu tự phun.

CHỜ ĐỢI THỜI CƠ ĐẾN

Khi thời cơ chưa đến, phải học cách chờ đợi. Nhưng khi thời cơ đến rồi vẫn ngồi yên không hành động thì sẽ không bao giờ thành công.

Cơ hội cũng giống như thời gian, là vị khách qua đường vội vàng đến vội vàng đi. Nếu bạn không nắm chắc cơ hội thì nó sẽ giống như thời gian trôi đi, chỉ để lại cho bạn sự buồn bã và tiếc nuối.

Thời kỳ Chiến quốc những người thuyết khách đều có rất nhiều tuyệt kỹ, nhưng người thật sự có được địa vị và tài sản, đạt được thành công lại rất ít. Người thành công phải là người giỏi về chủ động tìm kiếm và nắm bắt chắc chắn thời cơ hiếm có.

Phạm Thư giữ chức tể tướng nước Tần hơn 10 năm, được Chiêu Tương Vương rất tín nhiệm. Ông đã cống hiến to lớn cho nước Tần cả trong lĩnh vực nội chính và ngoại giao, giúp nước Tần xây dựng được địa vị bá chủ vững chắc. Ông không chỉ có quyền thế trong phạm vi nước Tần mà còn có sức ảnh hưởng rất lớn đối với các nước chư hầu.

Vào năm thứ bảy ông làm tể tướng, tướng quân Đặng An Bình, người do ông tiến cử, trong một trận chiến với nước Triệu, vì chiến tranh quá khắc nghiệt không chống cự được đã dẫn quân đầu hàng. Hai năm sau, Vương Kê, thái thú Hà Đông, cũng do ông tiến cử, bị xử tử vì tư thông với chư hầu.

Theo pháp luật nước Tần lúc bấy giờ, tội đầu hàng và tội tư thông ngoại bang đều là trọng tội. Hơn nữa, người tiến cử cũng phải bị kết tội liên đới, cũng có nghĩa là người tiến cử và người phạm tội đều sẽ bị chặt đầu. Chỉ là ông nhận được sự tín nhiệm sâu sắc của Chiêu Tương Vương, nên mới được miễn tội, thoát mạng.

Hai sự việc liên tiếp xảy ra để lại trong lòng Phạm Thư vết thương rất sâu, làm ông cảm thấy sợ hãi và bất an.

Tin tức này truyền đi rất nhanh. Những thuyết khách các nước đã chờ đợi thời cơ từ lâu,

thấy cơ hội tốt này đều rất vui mừng. Nước Yến có một vị thuyết khách tên là Thái Trạch, nghe được tin tức đó cho rằng "thời cơ không được bỏ lỡ", ngay lập tức khởi hành đến nước Tần.

Vừa đến nước Tần, ông liền nhờ người giới thiệu, đưa vào gặp Phạm Thư.

Cả hai người đều xuất thân là thuyết khách. Tình hình hiện nay của Thái Trạch và trải nghiệm 15 năm trước của Phạm Thư giống nhiều khác ít, điều này làm cho Phạm Thư không nén nổi thương cảm. Ông tiếp Thái Trạch mà cười ra nước mắt.

Thái Trạch nói: "Sách cổ có ghi: 'Người thành công không thể ở lâu.' Ngài nên nhân thời cơ này từ chức tể tướng mới xem là thông minh, như vậy mọi người sẽ khen ngợi sự thanh liêm của ngài giống như khen ngợi Bá Di[4], đồng thời ngài cũng có thể duy trì tuổi thọ giống như Xích Tùng Tử[5]. Nếu ngài chỉ biết thăng tiến, không biết lui ẩn; chỉ biết thẳng, không biết cong; chỉ biết tiến, không biết lùi, nhất định sẽ gặp họa. Những lời này, xin ngài xem xét."

Phạm Thư trả lời: "Ta từng nghe 'Muốn mà không biết dừng thì sẽ mất điều mình muốn, có mà không biết dừng thì sẽ mất đi cái mình có.' Tiên sinh chỉ giáo, Phạm Thư xin nghe."

Vài ngày sau, Phạm Thư vào triều, tiến cử Thái Trạch và tự xin lui ẩn. Chiêu Tương Vương níu giữ nhưng Phạm Thư kiên định từ quan và mượn cớ bệnh nặng, cuối cùng đã được chấp thuận.

Thái Trạch chủ động xuất kích, nắm bắt cơ hội tiến cử bản thân, cuối cùng giành được chức vị tể tướng, bước vào con đường làm quan.

DỒN TÂM SỨC ĐỂ TÌM KIẾM CƠ HỘI

Trên thương trường, suy nghĩ của ai nhanh nhạy thì người đó sẽ kiếm được nhiều tiền. Có thể nói sự nghiệp cả đời của Ammel có được là nhờ đầu óc nhanh nhạy và sự tính toán chính xác của ông.

Không lâu sau, ông lại đến thành phố Milwaukee làm nghề buôn bán xà phòng, nhưng một trận hỏa hoạn bất ngờ đã thiêu rụi nhà kho của ông thành tro bụi. Ông đành chuyển đến thành phố Saint Louis kinh doanh hàng da, nhưng thu hoạch được không nhiều.

Hai năm sau, ông lại trở về thành phố Milwaukee kinh doanh thịt muối, lúc này, ông mới thật sự tìm được vị trí của mình.Khi học tiểu học, vì đánh nhau nên ông buộc phải thôi học. Năm 17 tuổi, ông đến California ở miền Tây đào vàng, nhưng đột nhiên có hứng thú và bắt đầu kinh doanh nước sạch.

Khi mới bắt đầu, ông mua lại một nhà kho lương thực làm công xưởng, ngoài sản xuất thịt muối, ông còn bắt đầu xem xét đến vấn đề bao bì sản phẩm. Vì ngay khi bắt đầu ông đã

phát hiện ra rằng, việc tiêu thụ thịt muối không chịu hạn chế về thời gian và không gian. Nếu có thể giải quyết vấn đề bao bì thì có thể đưa đi bán ở những nơi rất xa.

Xuất phát từ ý nghĩ này, ông đã thực thi một kế hoạch lâu dài, trong khoảng thời gian không đến vài năm đã kiếm được mấy triệu đôla.

Lúc đó đang là giai đoạn cuối của cuộc chiến tranh hai miền Nam Bắc nước Mỹ, giá thịt muối rất đắt, nhưng Ammel biết đây chỉ là hiện tượng tạm thời, một khi chiến tranh kết thúc, giá thịt muối sẽ giảm xuống nhanh chóng.

Sau khi đánh giá chính xác bước này, ông một mặt chú ý đến diễn biến của cuộc chiến tranh, một mặt dùng điện báo duy trì liên hệ mật thiết với nhà cung ứng thịt lợn miền Đông, đúng vài ngày trước khi tướng quân Lee tuyên bố đầu hàng, ông và các nhà bán buôn các nơi đã ký kết hợp đồng "bán khống".

"Bán khống" là một loại hình giao dịch kinh doanh rất mạo hiểm, ý nghĩa của nó là: định ra một thời hạn giao hàng trong tương lai, giao hàng với giá thấp hơn giá thị trường hiện tại một mức nhất định, nếu tương lai giá giảm, đương nhiên là có lợi lớn, nhưng nếu không may giá không giảm thì sẽ thua lỗ thảm hại.

Xem xét tình hình lúc đó, rủi ro khi Ammel ký hợp đồng này là rất lớn, bởi vì vận mệnh của ông quyết định bởi thời điểm quân miền Nam đầu hàng, đầu hàng càng sớm thì càng có lợi cho ông. Nếu kéo dài đến một năm rưỡi thì kế hoạch "bán khống" của Ammel sẽ không khác gì tự sát.

Vì vậy, một người bạn có thái độ nghi ngờ, cho rằng Ammel nhất định là đã có được tin tình báo đáng tin, biết được quân miền Nam sẽ sớm đầu hàng nên mới ký kết hợp đồng.

Ammel hài hước này: "Tôi đương nhiên là có được tin tình báo đáng tin mới hành động như vậy, nhưng tin tình báo này không phải do bất kỳ người nào cung cấp cho tôi, mà là tôi tự tìm thấy trong tin tức thời sự."

Ammel lấy một tờ báo cũ đưa cho người bạn của ông và chỉ vào một mẩu tin tức trên báo nói: "Tôi chính là căn cứ vào mẩu tin tức này mà quyết định 'bán khống'."

Người bạn của ông nhận lấy tờ báo, trên báo viết, một vị cha cố tên là Allen Ezail Iverson, gặp một vài đứa trẻ trong khu doanh trại của tướng quân Lee, trong tay cầm rất nhiều tiền, chúng hỏi cha cố Allen Ezail Iverson có thể mua bánh mỳ và sô-cô-la ở đâu, chúng đã hai ngày không được ăn bánh mỳ. Cha cố hỏi cha của bọn trẻ đâu. Bọn trẻ nói, cha chúng là lính dưới quyền tướng quân Lee, có đứa trẻ nói cha nó còn có cấp hàm cao.

"Vậy tại sao con không đi đòi cha con đồ ăn?", cha cố hỏi.

"Cha con cũng mấy ngày không được ăn bánh mỳ rồi", đứa trẻ đáp: "Cha mang về một ít thịt ngựa, rất khó ăn!"

“Quân miền Nam thiếu đồ ăn là việc mà mọi người đều biết, nhưng nghèo đến mức độ này thì người ngoài không hề biết,” Ammel giải thích, “hơn nữa việc này lại xảy ra tại đại bản doanh của tướng quân Lee, tôi biết chiến tranh sắp kết thúc rồi, cho nên tôi mới dám ký hợp đồng ‘bán khống’.”

Vụ kinh doanh “bán khống” lần này, Ammel kiếm được hơn 1 triệu đôla, đặt nền móng tốt cho sự nghiệp cả đời của ông. Chưa đầy hai năm sau, ông xây dựng mấy công ty chi nhánh từ Dezhou đến Kansas, đều do chính ông và anh em ruột phụ trách quản lý.

Xét ra, sự phán đoán này không hề có chỗ nào thần kỳ. Nhưng dựa vào mẩu tin tức đó để cân nhắc cơ hội kinh doanh thì e rằng không phải ai cũng làm được, kinh doanh buôn bán phải dựa vào cơ hội, điểm này rất hay, nhưng cơ hội không phải cứ chờ đợi là đến, cần phải tự mình đi tìm, đi sáng tạo.

CƠ HỘI VÀ RỦI RO LUÔN CÙNG TỒN TẠI

“Cơ hội không thể để mất, thời cơ không đến lần thứ hai”, câu nói này ai cũng có thể nói, nhưng có rất nhiều người cho đến khi cơ hội bên cạnh mình vụt bay đi, mới thấy sững sờ, như mới tỉnh cơn mơ, lo lắng đến đứng ngồi không yên. Cơ hội là công bằng đối với bất kỳ ai, quan trọng là bạn có khả năng hay không. Những người lãnh đạo thành công là những cao thủ nắm bắt cơ hội, sáng tạo cơ hội, hơn nữa, họ quen với việc tìm ra cơ hội từ trong rủi ro!

Người lãnh đạo thành công phải là người biết dùng con mắt tinh tường để xác định rõ cơ hội, đồng thời nhìn thấy rủi ro trong cơ hội và giỏi nắm bắt cơ hội trong rủi ro.

J. P. Morgan[(6)] chính là người giỏi về đầu cơ trong rủi ro. Ông sinh ra trong một gia đình thương gia giàu có ở Hartford, Connecticut nước Mỹ. Khoảng 600 năm trước, gia tộc Morgan từ nước Anh di cư đến Mỹ. Ban đầu, Joseph Morgan, ông nội của Morgan, mở một tiệm cà phê nhỏ, sau khi tích lũy được một số vốn nhất định, lại mở một khách sạn lớn, vừa mua bán cổ phiếu vừa tham gia ngành bảo hiểm. Có thể nói, Joseph Morgan đã dựa vào bản lĩnh và sự hiểu biết để làm cho gia đình giàu có. Một lần, khi ở New York xảy ra hỏa hoạn lớn, tổn thất nặng nề, những người đầu tư bảo hiểm hoang mang không biết làm thế nào, liên tiếp muốn từ bỏ cổ phần của mình để không phải gánh chịu phí bảo hiểm hỏa hoạn. Joseph liều mua lại toàn bộ cổ phần, sau đó ông nâng cao phí thủ tục đóng bảo hiểm và hoàn trả toàn bộ khoản bồi thường hỏa hoạn lúc đó ở New York. Vì thế, mặc dù ông đã tăng phí thủ tục đóng bảo hiểm nhưng uy tín của ông đã tăng lên gấp bội.

Người đóng bảo hiểm nườm nượp đến. Trận hỏa hoạn lần này không những không gây tổn thất mà còn giúp Joseph kiếm được 150 nghìn đôla. Chính số tiền này đã đặt nền móng cho sự nghiệp của gia tộc Morgan.

Sống trong gia đình có truyền thống kinh doanh, có được môi trường gia đình và tố chất kinh doanh đặc biệt, Morgan khi còn trẻ đã dám nghĩ dám làm, giàu tinh thần đầu cơ và

kinh doanh mạo hiểm. Năm 1857, Morgan tốt nghiệp trường đại học Gottingen, vào làm tại cửa hàng Duncan. Một lần, ông đi La Habana, Cuba chọn mua các loại hải sản như cá tôm về cho cửa hàng. Khi đi qua bến sông New Orleans, ông xuống thuyền hóng gió ở khu vực bến sông, bỗng nhiên có một người lạ vỗ vai ông từ phía sau: "Thưa ông, ông muốn mua cà phê không? Tôi có thể bán nửa giá."

"Nửa giá? Cà phê gì?" Morgan nghi ngờ nhìn chằm chằm người lạ đó.

Người lạ mặt ngay lập tức giới thiệu bản thân: "Tôi là thuyền trưởng của một chiếc thuyền hàng Brazil, vận chuyển một lô cà phê cho một người Mỹ, hàng đến rồi nhưng thương nhân Mỹ đó đã phá sản. Thuyền cà phê này đành thả neo tại đây... Nếu ông mua lại, có nghĩa là giúp tôi rất nhiều, tôi tình nguyện bán nửa giá. Nhưng có một điều kiện là phải giao dịch bằng tiền mặt. Tôi thấy ông giống người làm kinh doanh nên mới tìm ông nói chuyện."

Morgan theo thuyền trưởng thuyền Brazil đi xem cà phê, màu sắc rất đẹp. Nghĩ đến giá cả rẻ như vậy, Morgan liền không chút do dự quyết định lấy danh nghĩa của cửa hàng Duncan mua thuyền cà phê đó. Sau đó, ông rất hứng thú gửi điện báo cho Duncan, nhưng điện báo trả lời của Duncan là: "Không cho phép tự ý dùng danh nghĩa công ty! Ngay lập tức xóa bỏ giao dịch!"

Morgan bỗng nổi giận: Có điều ông lại cảm thấy bản thân quá mạo hiểm, cửa hàng Duncan dù sao cũng không phải của nhà Morgan. Từ đó Morgan nảy sinh một nguyện vọng mãnh liệt, đó là mở công ty của riêng mình, kinh doanh cái mà mình muốn.

Không còn cách nào khác, Morgan đành xin giúp đỡ từ người cha ở London. Cha ông điện báo trả lời đồng ý cho ông dùng tên tài khoản của công ty ở London để hoàn trả khoản tiền của cửa hàng Duncan mà ông đã dùng vào việc khác. Morgan rất phấn chấn, dứt khoát làm một vụ lớn, dưới sự dẫn đưa của thuyền trưởng thuyền Brazil, ông tiếp tục mua lại cà phê của những thuyền khác.

Morgan mới bắt đầu kinh doanh đã tiến hành một vụ mua bán lớn như vậy, không thể nói là không mạo hiểm. Tuy nhiên, Thượng đế lại đặc biệt ưu ái ông, không lâu sau khi ông mua lại số cà phê đó, Brazil xuất hiện hiện tượng thời tiết rét đậm. Sản lượng cà phê giảm sút rất nhanh, dẫn đến giá cà phê tăng mạnh, Morgan liền thuận thế đón thời cơ kiếm được một khoản lớn.

Từ vụ giao dịch cà phê đó, cha ông nhận ra con trai mình là một thiên tài, liền bỏ ra hầu hết vốn liếng mở cho con trai công ty Morgan, để ông thể hiện tài năng kinh doanh của mình. Công ty Morgan được đặt tại một tòa nhà đối diện với sở giao dịch chứng khóan New York trên phố Wall, vị trí này có tác động không nhỏ đối với việc Morgan sau này làm mưa làm gió trên phố Wall, thậm chí chi phối cả thế giới.

Lúc này đã là năm 1862, cuộc nội chiến Mỹ đã đến độ phải kết thúc. Tổng thống Lincoln ban hành "Mệnh lệnh số 1", tiến hành tổng động viên toàn quân, đồng thời hạ lệnh cho

lính bộ và lính thủy tiến công toàn diện xuống miền Nam.

Một ngày, Kecham, con trai của một người đầu tư kinh doanh trên phố Wall, người bạn mới kết giao của Morgan, đến nói chuyện phiếm với ông.

“Cha tôi gần đây ở Washington nghe ngóng được quân Bắc thương vong vô cùng nặng nề!” Kecham nói với người bạn mới của mình một cách rất thần bí: “Nếu có người mua vào số lượng lớn vàng, gửi đến London, chắc chắn sẽ kiếm được một khoản lớn.”

Morgan - con người vốn vô cùng nhạy bén với kinh doanh - ngay lập tức suy nghĩ và đưa ra ý kiến hợp tác với Kecham vụ làm ăn này. Kecham rất nóng lòng tiến hành, đem kế hoạch của mình nói cho Morgan: “Trước tiên chúng ta đi gặp ông Pibaodi, thông qua phương thức thanh toán của công ty ông ta và công ty anh, mua 40 - 50 triệu đôla vàng, đương nhiên phải bí mật tiến hành; sau đó sẽ gửi một nửa số vàng mua về đến London, giao cho Pibaodi, một nửa còn lại chúng ta giữ lại. Đến khi việc Pibaodi chuyển vàng lộ ra ngoài và khi quân chính phủ lại chiến bại, giá vàng chắc chắn sẽ tăng cao; đến khi đó chúng ta sẽ đường đường chính chính bán tháo số vàng trong tay mình, nhất định sẽ kiếm được một khoản lớn!”

Morgan nhanh chóng trù tính mức độ rủi ro của vụ làm ăn này, rồi quyết định nhận lời Kecham. Tất cả tiến hành theo kế hoạch. Đúng như họ dự đoán, việc bí mật thu mua vàng vì khoản tiền chuyển thanh toán lớn nên đã bị lộ, trong xã hội lan truyền tin tức Pibaodi mua vàng số lượng lớn, “vàng không thể không tăng giá”, dư luận khắp nơi đều cho rằng như vậy. Vì thế phong trào tranh mua vàng rất nhanh đã hình thành. Vì tranh mua vàng như vậy, giá vàng tăng lên một cách nhanh chóng, thời cơ của Morgan đã đến, ông lập tức bán tháo số vàng có trong tay, nhân lúc hỗn loạn đã kiếm được một khoản tiền lớn.

Hơn 100 năm sau đó, các thế hệ sau của gia tộc Morgan đều kế thừa truyền thống của tổ tiên, không ngừng mạo hiểm, không ngừng đầu cơ, không ngừng thu của cải, cuối cùng đã xây dựng nên đế chế Morgan giàu mạnh bền vững.

Cơ hội thường xuyên xuất hiện, rủi ro đến cùng với cơ hội thật ra không hề đáng sợ, quan trọng là bạn có dũng khí nắm bắt cơ hội hay không. Nhân tài dám mạo hiểm sẽ nắm bắt được cơ hội lớn nhất để đạt được thành công. Từ xưa đến nay, không có người lãnh đạo thành công nào không trải qua sự khảo nghiệm của rủi ro nguy hiểm. Bởi vì, không qua mưa gió làm sao thấy được cầu vồng, không mạo hiểm làm sao đi tới được thời khắc huy hoàng của cuộc đời.

Chương XII

TÀI CHÍNH

Nắm bắt nghệ thuật xoay vòng vốn

✷ *Người không biết quản lý tài chính thì không có khả năng kiếm tiền, cho dù có kiếm được tiền thì cuối cùng cũng sẽ mất đi.*

✷ *Trừ phi một người lãnh đạo đã chứng minh anh ta có thể quản lý tốt tài chính, nếu không, sẽ không ai đem quyền quyết sách ảnh hưởng đến đại cục hưng suy của một doanh nghiệp trao cho anh ta.*

✷ *Một đồng mà bạn tiết kiệm được vĩnh viễn lớn hơn một đồng mà bạn kiếm về được.*

QUẢN LÝ TÀI CHÍNH TỐT SẼ GIÀNH ĐƯỢC SỰ TÍN NHIỆM

Trừ phi một người lãnh đạo đã chứng minh anh ta có thể quản lý tốt tài chính, nếu không, sẽ không ai đem quyền quyết sách ảnh hưởng đến đại cục hưng suy của một doanh nghiệp trao cho anh ta. Mỗi con người, đặc biệt là người đã kết hôn và có con cái, đều là chủ tịch hội đồng quản trị của một cá thể kinh tế quan trọng chính là gia đình của người đó.

Mỗi gia đình đều có mục tiêu về cuộc sống vật chất riêng, đều có vấn đề tài chính riêng. Ngay trong một gia đình, các thành viên cũng có nhu cầu riêng khác nhau, có hạn mức về chi tiêu, tiết kiệm khác nhau.

Vì những nguyên nhân này, những câu hỏi như một người nên gửi ngân hàng bao nhiêu tiền, nên đầu tư bao nhiêu cho bảo hiểm, nên mua hay thuê nhà ở... sẽ không có một đáp án cố định nào. Muốn trả lời những câu hỏi này, phải căn cứ vào tình hình cụ thể của từng gia đình.

Đối với vấn đề tài chính cá nhân, tuy không có đáp án chính xác, nhưng vẫn có một số nguyên tắc cơ bản có thể tuân theo. Sau đây xin nói sơ lược một số kinh nghiệm.

1. Tiêu tiền vào sự nghiệp

Một người lòng tràn đầy hoài bão nên tiêu tiền vào sự nghiệp để tăng thêm cơ hội thành

công cho bản thân. Trước khi đạt được thành công ở mức độ nhất định, trong việc chi tiêu thỏa mãn sự hưởng thụ cá nhân, người đó nên hà tiện giống như một nô lệ giữ tiền. Điều này có nghĩa là, người đó nên cố hết khả năng ưu tiên xem xét chi tiêu những việc cần thiết, ví dụ: tham gia một khóa học tự nâng cao bản thân, tham gia một câu lạc bộ có lợi cho việc phát triển sự nghiệp... Đối với chi tiêu cho những việc khác như cuộc sống về đêm, xe đua, du thuyền... thì nên keo kiệt. Nếu người đó xem xét việc thỏa mãn nhu cầu nghề nghiệp trước thì những nội dung khác của cuộc sống cũng sẽ dần dần trở nên phong phú.

Lời khuyên chân thành liên quan đến việc tiêu tiền này có ý nghĩa chỉ dẫn không chỉ đối với người chuẩn bị bắt đầu kinh doanh mà còn đối với tất cả những người đến nay vẫn chưa thuận lợi trong sự nghiệp. Một người thật sự hy vọng thành công, nếu đem thời gian và sức lực của mình tiêu tốn vào những thú vui tiêu khiển không có chút lợi ích nào cho sự nghiệp, thì đó là ngu xuẩn. Những người đã thành công sở dĩ là vì họ đặt sự nghiệp lên vị trí đầu tiên.

2. Có một khoản để dành cho những nhu cầu cấp thiết

Cùng với sự tăng lên của tuổi tác, trách nhiệm phải gánh vác đối với gia đình của một người cũng dần dần nặng lên. Chi tiêu ngày càng tăng trong ăn uống, sinh hoạt, y tế, giải trí, giao thông, giáo dục... của vợ và gia đình anh ta đều phải dựa vào thu nhập của anh ta. Kế hoạch thu chi thích hợp nhất mà anh ta định ra cho gia đình, có thể bị ảnh hưởng vì một sự cố đột ngột phát sinh, vì vậy, bất kỳ người nào, cũng cần phải có một khoản để dành để ứng phó với những nhu cầu cấp thiết, cũng giống như một doanh nghiệp cần giữ một khoản để ứng phó với những chi tiêu hoặc rủi ro bất ngờ.

3. Đầu tư cho tương lai

Người chủ hoặc giám đốc của một doanh nghiệp thông minh, luôn luôn đem lợi nhuận đã đạt được tiến hành tái đầu tư, mở rộng sản xuất để phát triển doanh nghiệp của anh ta. Một người bình thường cũng vậy, việc tài sản của anh ta có tăng lên hay không được quyết định bởi năng lực của anh ta và việc anh ta có bằng lòng đem một phần thu nhập của mình tái đầu tư hay không. Kiểu đầu tư này có thể thực hiện bằng nhiều hình thức: sổ tiết kiệm ngân hàng, bảo hiểm nhân thọ theo hình thức nhất định, thu nhập từ cho thuê, cổ phiếu...

Bất kỳ một người nào hy vọng quản lý tiền vốn một cách sáng suốt, trước tiên phải nắm rõ tình trạng tài chính của mình trong lòng bàn tay. Vì chỉ khi hiểu rõ thì mới có thể bắt tay tìm kiếm chuẩn xác vấn đề tồn tại trong tài chính của mình, sau đó áp dụng biện pháp để cải thiện tình hình tài chính. Mục đích cuối cùng của người đó nên là gia tăng thu nhập. Nó sẽ dẫn dắt người đó đạt được địa vị uy tín tốt hơn và có được cảm giác an toàn lớn hơn.

QUẢN LÝ TÀI CHÍNH KHÔNG HỢP LÝ SẼ THUA LỖ NẶNG

Mục đích của kinh doanh là kiếm tiền; nếu người lãnh đạo không biết quản lý tài chính thì không có khả năng kiếm tiền, cho dù có kiếm được thì tiền rồi cũng sẽ mất đi một cách vô

ích. Quản lý tài chính không hợp lý chủ yếu biểu hiện ở năm phương diện sau:

1. Không coi trọng việc quay vòng vốn

Vốn là máu của một doanh nghiệp. Cơ thể con người phải dựa vào máu tuần hoàn đi khắp cơ thể để cung cấp dinh dưỡng cho các cơ quan; các bước sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng phải có nguồn vốn bảo đảm nhất định mới có thể duy trì vận hành bình thường. Tốc độ quay vòng vốn chậm sẽ đem lại sự bị động cho doanh nghiệp.

Có một nhà máy linh kiện đã ký kết hợp đồng cung ứng linh kiện với một nhà máy lắp ráp ô tô. Tính theo giá thành, hơn 30 loại linh kiện được cung ứng sẽ cho lợi nhuận là 34%, hiệu quả kinh tế tương đối khả quan. Nhưng linh kiện mà đối phương đã đặt phải cung ứng thành từng đợt căn cứ theo số lượng ô tô lắp, khi nào cần thì cung ứng, cần bao nhiêu cung ứng bấy nhiêu. Điều kiện này nghe qua thì không quá khắt khe, nhưng khi thực hiện lại phát sinh rất nhiều vấn đề nằm ngoài dự tính của nhà máy linh kiện. Thì ra đối phương dùng động cơ nhập khẩu để lắp ráp ô tô, số lượng nhập khẩu mỗi lần không giống nhau. Nhập nhiều thì cần nhiều linh kiện, nhà máy linh kiện tăng ca sản xuất mới có thể đáp ứng; nhập ít, cần ít linh kiện, sản phẩm mà nhà máy sản xuất sẽ tồn lại trong xưởng. Trong một năm, chi phí nguyên liệu và lưu kho của những linh kiện này chiếm dụng hơn 1.400.000 tệ tiền vốn. Trong nhà máy thiếu vốn lưu động, những hạng mục sản xuất khác đều bắt buộc phải dừng lại. Người lãnh đạo chỉ chú ý đến lợi nhuận của một hợp đồng sản xuất đơn lẻ mà không chú ý đến nhân tố chiếm dụng vốn, kết quả là nhà máy bị rơi vào tình thế rất bị động.

2. Không tiến hành hạch toán tài chính

Đa số lãnh đạo thông thường rất ít khi làm quy hoạch chỉnh thể đối với tình hình tài chính trong doanh nghiệp, rất ít khi dự tính doanh số, cũng không đặt ra dự tính năm và kế hoạch tiêu thụ, vì vậy, thường không tính toán được hết chi phí thực tế vào lợi nhuận và giá thành.

Chỉ coi trọng lãi tiền mặt mà không chú ý đến lời lỗ kinh doanh thực tế là cách làm sai trong kinh doanh. Lấy một cửa hàng hoa làm ví dụ, chủ cửa hàng luôn cảm thấy cửa hàng kinh doanh rất tốt, hàng ngày đều có tiền lãi, cho nên hàng tháng đều rộng rãi phát tiền thưởng cho nhân viên, nhưng khi quyết toán cuối năm lại phát hiện thua lỗ không ít. Thì ra nguyên nhân là không tính phí thiết bị đầu tư ban đầu và nhân lực (lương của chính ông chủ) vào giá thành. Quản lý tốt tài chính không chỉ có thể tránh được thua lỗ, mà còn có thể làm cho 2 đồng tiền lãi tăng lên thành 3 đồng. Trước khi kinh doanh, dự tính chính xác tiền vốn cần thiết để kiểm soát hiệu quả giá thành là bước đầu tiên trong quản lý tài chính công ty.

Do tiền vốn công ty thường không dư dật, nên tiền vốn dự tính cho dù chỉ chênh lệch chút ít cũng có thể khiến cho người lãnh đạo công ty lao đao. Ví dụ như một cửa hàng, hạng mục cơ bản trong vốn bắt đầu kinh doanh thường bao gồm phí trang trí cửa hàng, phí nhập hàng cơ bản, phí quảng cáo, tiền cọc mặt tiền cửa hàng và tiền thuê tháng đầu tiên, trong

đó tiền thuê mặt tiền cửa hàng thường chiếm tỉ lệ tương đối. Người lãnh đạo phải khống chế tỉ lệ tiền thuê và tiền cọc ở mức dưới 30% tổng tiền vốn, bởi vì trừ phi lợi nhuận kinh doanh rất cao hoặc rất chắc chắn trong vận hành kinh doanh, nếu không khi khoản tiền này vượt qua 30% rất có thể sẽ ăn mất hầu hết tiền lãi.

3. Cho rằng nợ nần luôn là chuyện xấu

Từ thời thơ ấu đến khi trưởng thành chúng ta thường nghe đi nghe lại, hơn nữa cũng tin tưởng rằng: vay nợ là việc xấu, nếu có khả năng thì nhất quyết không được nợ tiền người khác. Để mua đồ thì nên tích góp đủ tiền trước, sau đó mới đi mua, việc này nghe có vẻ đúng nhưng lại chỉ đúng một phần. Vay nợ có khi là chuyện tốt, điều này tuy có mâu thuẫn với đạo lý mà từ nhỏ chúng ta đã nhận định, nhưng lại là sự thật hoàn toàn chính xác.

Về cơ bản, có hai loại vay nợ: vay nợ tiêu dùng và vay nợ đầu tư. Vay nợ tiêu dùng là việc bạn vay tiền để đáp ứng những nhu cầu ngắn hạn như đi nghỉ mát hoặc mua một cái đồng hồ mới; vay nợ đầu tư lại là một chuyện khác, lúc này bạn mượn tiền không phải là để đáp ứng nhu cầu ngắn hạn, mà vay để cuối cùng tạo ra tài sản.

Ví dụ, sau khi tính toán nghiêm túc và xem xét vấn đề tài chính, bạn đã biết chắc và nhận định, nếu mua một chiếc máy để nâng cao sản lượng, mở ra hướng kinh doanh mới, vậy thì nên nhanh chóng mua. Nếu bạn vẫn nghĩ "tốt hơn là kiếm đủ tiền rồi mua", thì sẽ lại phải đợi một khoảng thời gian. Trong khoảng thời gian này, do nhu cầu về máy móc không được đáp ứng, công việc có thể rơi vào tình trạng đình trệ, rõ ràng là mất nhiều hơn được. Vì vậy, nên lập tức vay nợ mua chiếc máy này, đồng thời cố gắng đạt được những điều khoản có lợi nhất cho bản thân trong thỏa thuận vay tiền.

Tóm lại, "đợi khi có tiền mới mở rộng kinh doanh", điều này nghe có vẻ rất có trách nhiệm, nhưng trên thực tế lại là cách nghĩ không hợp thời. Để làm cho doanh nghiệp phát triển nhanh chóng, bạn nhất định phải mở rộng kinh doanh khi cần thiết, nếu không sẽ gây ra tổn thất kinh tế, nếu lúc đó bạn không đủ số vốn cần thiết để mở rộng hãy cam tâm tình nguyện vay nợ. Đừng coi vay nợ là việc phiền não mà coi nó là đòn bẩy, là phương pháp làm cho kinh doanh cất cánh phát triển.

4. Bán chịu quá nhiều

Làm kinh doanh, giao dịch trả luôn là tốt, không nên bán chịu. Có rất nhiều câu ngạn ngữ đã nói rõ vấn đề này, như: "Tiền ít trả ngay vẫn hơn tiền nhiều trả sau", "Vàng qua đêm không bằng đồng trong ngày", "Cho vay thì dễ, đòi lại thì khó"...

Nói một cách tương đối, làm nghề buôn bán mà bán chịu thì lợi ít hại nhiều, một là ảnh hưởng đến việc quay vòng vốn; hai là giảm lợi nhuận; ba là không thể nộp thuế đúng hạn; bốn là chiếm dụng nhân lực, tiền lực; năm là bán chịu thì dễ, thu lại mới khó; sáu là thường vì sự biến động nhân sự và thay đổi của doanh nghiệp đối phương, gây ra nợ khó đòi, nợ xấu, có những khoản nợ không bao giờ thu lại được.

Một trong những "chiêu" tốt nhất của thương nhân Do Thái là triệt để áp dụng phương thức trả ngay. Họ nhận định rằng chỉ có trả ngay mới có thể bảo đảm vận mệnh và cuộc sống của họ, để đối phó với thiên tai nhân họa. Bí quyết làm công việc buôn bán của họ là: "Nói trời nói bể, suy cho cùng phải là tiền mặt."

5. Bỏ ra chi phí quá lớn

Mọi người đều biết lợi nhuận chính bằng tổng doanh thu trừ đi chi phí. Lợi nhuận và chi phí vận động theo hướng ngược nhau: nếu chi phí thấp, lợi nhuận sẽ cao; nếu chi phí cao, lợi nhuận lại thấp. Chi phí và việc kiểm soát tiền vốn liên quan chặt chẽ đến nhau. Hiện nay rất nhiều ông chủ không biết quản lý tiền vốn như thế nào, không chú ý đến kiểm soát tiền vốn, khiến cho chi phí liên tục tăng lên, còn lợi nhuận lại không ngừng giảm xuống.

Fred Adler, nhà tư bản nổi tiếng từng nói: "Một 'định luật' của tôi là: Khả năng thành công tỷ lệ nghịch với quy mô văn phòng giám đốc." Đầu tư một văn phòng với bàn làm việc tiện nghi, đi ô tô xa xỉ, tiệc tùng trong khách sạn cao cấp, lại thêm một số tiền tiêu mang tính hình thức, dẫn đến khoản chi phí quá lớn, như vậy là đem tiền vốn dùng để chi tiêu hưởng thụ chứ không phải dùng để sản xuất. Quản lý tiền vốn không chặt chẽ, chí phí tăng cao, con đường tiêu thụ thu hẹp, lợi nhuận không thể gia tăng.

BÍ QUYẾT TẠO RA CỦA CẢI

Tích cóp tài sản không phải là chuyện khó. Tuy nhiên, sở dĩ rất nhiều người không làm được chính là bởi vì họ quản lý tài chính không rõ ràng. Điều này có thể xuất phát từ mâu thuẫn giữa hệ thống giá trị và niềm tin của họ. Tuy họ tin rằng tiền có thể mang lại những giá trị nào đó, nhưng lại không tin rằng muốn tích cóp tài sản thì phải làm việc vất vả hơn, phải hy sinh nhiều thời gian hơn, phải bỏ ra nhiều suy nghĩ hơn. Một lý do khác của việc rất nhiều người sở dĩ không thể giàu có chính là vì họ cho rằng tiền bạc quá phức tạp, nên để chuyện này cho "chuyên gia" làm thay. Tìm chuyên gia làm việc cho chúng ta tất nhiên là một chuyện tốt, nhưng tốt nhất chúng ta nên tự mình quản lý để từ đó biết được hậu quả của việc dùng tiền sai mục đích. Làm như vậy sẽ rất có ý nghĩa.

Sau nhiều năm nghiên cứu đạo lý làm giàu của những người thành công nhất trong xã hội, người ta đã phát hiện ra năm đạo lý cơ bản của việc quản lý tài chính, mỗi đạo lý lại là một bí quyết để ra tài sản. Năm đạo lý đó là:

Thứ nhất, phải luôn suy nghĩ về quản lý tài chính. Điều này đòi hỏi bạn phải luôn có ý thức về việc quản lý tài chính. Ví dụ: Làm thế nào để có giá trị hơn trong công ty này? Làm thế nào tôi có thể trong thời gian ngắn hơn tôi làm ra nhiều giá trị hơn? Có phương pháp nào có thể giảm giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm không? Tôi có thể nghĩ ra hệ thống hoặc quy trình nào mới hay không? Có kỹ thuật mới nào làm cho công ty có sức cạnh tranh hơn không?

Thứ hai, phải luôn tìm cách để duy trì của cải. Để làm được như vậy thì chi tiêu không được vượt quá thu nhập, đồng thời phải đầu tư nhiều kênh.

Thứ ba, phải luôn đạt mức tăng trưởng về tài chính. Tốc độ tích cóp tài sản mà bạn muốn phải tỷ lệ thuận với mức độ bạn đem lợi nhuận đã kiếm được tái đầu tư chứ không phải tiêu đi. Phải dùng tiền đã kiếm được đi đầu tư tiếp, để có được "lợi nhuận liên tiếp", như vậy tiền kiếm được luôn luôn có thể tăng lên gấp bội.

Thứ tư, phải bảo vệ tài sản của mình. Ở trong thời đại hiện nay, rất nhiều người sau khi có tiền lại mất đi cảm giác an toàn, thậm chí còn thấy bất an hơn khi không có tiền, chỉ vì họ biết rằng hiện nay bất kỳ lúc nào cũng có thể bị người khác khiếu nại vu khống. Tuy nhiên, đừng lo lắng, chỉ cần trước mắt không vướng vào kiện tụng thì sẽ có con đường hợp pháp bảo vệ tài sản của bạn. Bạn có suy nghĩ đến việc bảo vệ tài sản không? Nếu hiện nay bạn vẫn chưa suy nghĩ, thì lúc này bạn nên bắt đầu bàn bạc nhiều hơn một chút với chuyên gia, đồng thời học hỏi những chuyên gia đó cách bảo vệ tài sản giống như học những điều khác trong cuộc đời bạn vậy.

Thứ năm, phải biết cách hưởng thụ. Sau khi bạn tích lũy được tài sản, đừng không nỡ hưởng thụ niềm vui. Bạn hãy chủ động tìm cách vừa nâng cao giá trị của cải kiếm được vừa hưởng thụ vui vẻ. Tiền bạc trên thực tế không có giá trị, trừ phi có thể dùng nó phục vụ con người, tạo phúc cho chúng ta, xa hơn nữa, khi chúng ta có thể đem một phần thu nhập phục vụ xã hội và cộng đồng, thì sẽ đạt được niềm vui to lớn nhất của cuộc đời. Kiếm tiền là một loại hưởng thụ, hưởng thụ cảm giác mang lại giá trị và niềm vui, nếu cảm thấy kiếm tiền là đau khổ, vậy thì mục tiêu kiếm tiền là gì? Thà rằng không kiếm tiền để được vui vẻ một chút còn hơn. Cho nên, phải coi kiếm tiền là một việc tìm kiếm niềm vui, ngược lại nếu không thấy niềm vui thì không nên hoài phí tâm sức.

Bây giờ hãy bắt đầu quản lý tốt tiền tài trong tương lai của bạn:

(1) Suy nghĩ lại một chút về quan niệm của bạn đối với tiền bạc. Xem xem bản thân mình có quan điểm nào không thích hợp không, nếu có thì từng bước suy nghĩ để điều chỉnh lại.

(2) Nghĩ ra phương án làm thế nào để công ty hoặc ông chủ có thể gia tăng giá trị, chứ đừng quan tâm làm thế này có được thù lao gì không.

(3) Dành ít nhất 10% lương để tiết kiệm.

(4) Tìm một cố vấn quản lý tài chính tốt để họ dạy bạn biết cách đầu tư thông minh và chu đáo.

(5) Tự thưởng cho mình một phần thưởng nho nhỏ để biểu dương thành công trong quản lý tài chính.

DÙNG TIỀN CỦA NGƯỜI KHÁC ĐỂ KIẾM TIỀN

Nếu hiện nay bạn đang vì thiếu tiền mà không có cách nào khai triển một kế hoạch hoặc tạo lập sự nghiệp của bản thân, thì đừng lo lắng. Chỉ cần kế hoạch của bạn thực sự khả thi, thì chắc chắn là có hy vọng. Còn về tiền, chỉ cần bạn biết dùng tiền của người khác, thì có thể đạt được mục đích.

Nhưng bạn phải đặc biệt lưu ý rằng khi dùng tiền của người khác phải chính đáng, thành thật, không vi phạm lương tri đạo đức, đồng thời phải hoàn lại đầy đủ lãi suất.

Ngân hàng không chỉ là nơi gửi tiền, mà còn là nơi vay tiền, bạn phải biết dùng tiền ngân hàng để kiếm tiền. Nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng là cho vay. Họ cho người có uy tín vay tiền, để lấy lãi. Cho vay càng nhiều lãi thu được càng lớn. Vì thế, khi có ý tưởng khả thi nhưng thiếu vốn, đừng ngần ngại, hãy đến vay ngân hàng.

PHỤC VỤ LÀ HẠT GIỐNG SINH TIỀN

Kiếm tiền rốt cuộc là có tính chất như thế nào? Là vì bạn rất có năng lực nên lấy được từ túi của người khác? Là vì người khác rất thích bạn nên tặng cho bạn? Hay là vì bạn có thực lực quá mạnh, người khác không có cách nào chỉ có thể cam tâm tình nguyện đem cho bạn? Những đáp án này đều không phải.

Chúng ta chỉ cần quan sát tỉ mỉ thì không khó phát hiện ra, thu nhập của bạn tỷ lệ thuận với giá trị mà bạn bỏ ra, giá trị không phải do bạn quyết định mà là được công nhận. Đây chính là quy luật dưới thể chế kinh tế thị trường: tất cả hành vi kinh tế đều do thị trường khống chế, cung và cầu phải thích ứng lẫn nhau mới có thể khiến cho giá trị bỏ ra thu được thành quả xứng đáng.

Rất nhiều người cho rằng sản phẩm mình làm rất có giá trị, nhưng khách hàng lại không mua, vậy thì, trong kinh tế việc đó không có giá trị gì đặc biệt lớn, cũng có nghĩa là công sức bỏ ra của bạn không nhận được sự phúc đáp nên có.

Quan sát một chút bạn sẽ thấy lợi nhuận của những người giàu có trên thế giới sẽ tỉ lệ thuận với việc trên thực tế họ đã cung cấp bao nhiêu giá trị: Thứ nhất, họ cung cấp bao nhiêu cơ hội việc làm, bao nhiêu người sống dựa vào họ; thứ hai, họ cung cấp bao nhiêu sản phẩm, giúp bao nhiêu khách hàng giải quyết vấn đề khó khăn trong cuộc sống, công việc hay học tập. Hay nói cách khác là những người càng kiếm được nhiều tiền thì số người mà họ phục vụ càng lớn.

Tuy nhiên, việc phục vụ bao nhiêu người không phải do cách nghĩ của bạn quyết định, không phải bạn nghĩ phục vụ bao nhiêu người thì có thể phục vụ bấy nhiêu người, có thể thu được bấy nhiêu hiệu quả. Việc này là do khách hàng quyết định, số khách hàng đồng ý sử dụng sản phẩm của bạn, đồng ý tiếp nhận sự phục vụ của bạn quyết định tỷ lệ chiếm hữu thị trường của bạn. Khách hàng có đồng ý hay không trên thực tế lại được quyết định bởi

chất lượng của sản phẩm, chất lượng của phục vụ, những điều này lại đều do bạn có thể quyết định.

Tóm lại, việc bạn có thể kiếm được tiền hay không sẽ dựa vào sự tiếp nhận của khách hàng mà sự tiếp nhận của khách hàng lại quyết định bởi chất lượng của những sản phẩm mà bạn cung cấp, hai điều này tác động lẫn nhau, không thể thiếu một, hơn nữa phải hình thành một sự tuần hoàn thống nhất mới có thể thu được hiệu quả tốt nhất.

Mọi người đều công nhận Rolls-Royce là xe hơi tốt nhất, nhưng số người mua được nó lại không nhiều vì phải có một số điều kiện nhất định mới có thể mua được loại xe được chế tạo vô cùng tinh tế này, cho nên nó không phải là công ty xe hơi kiếm nhiều tiền nhất. Những hãng xe hơi như Toyota, Mitsubishi, Ford không chế tạo loại xe tốt nhất thế giới, nhưng lại đều là những doanh nghiệp xe hơi kinh doanh rất hiệu quả. Nguyên nhân là do xe ô tô của họ có mức giá hợp lý nên được đón nhận bởi rất nhiều nhóm khách hàng ở nhiều tầng lớp khác nhau. Số người phục vụ nhiều, họ tự nhiên cũng sẽ thu được nhiều lợi nhuận.

Muốn kiếm tiền thì phải nâng cao giá trị và phạm vi phục vụ, để làm được như vậy nhất định phải hình thành thái độ "phục vụ là số một".

Rất nhiều người muốn kiếm tiền, nhưng đều bị quan niệm "tiền là số một" mê hoặc. Trong mắt họ chỉ nhìn thấy tiền bạc mà quên đi tất cả những thứ khác, thậm chí còn dùng những thủ đoạn bất hợp pháp để kiếm tiền. Có thể nhất thời họ kiếm được lợi nhuận rất cao, nhưng trên thực tế về lâu dài mà nói, cách làm của họ là rất chậm tiến và ngu xuẩn. Bởi vì chuyện gì cũng có nguyên nhân của nó, có nguyên nhân mới có kết quả, không gieo hạt giống sinh tiền, tiền sẽ không tự động đến.

Hạt giống sinh ra tiền chính là phục vụ. Thái độ "phục vụ là số một" sẽ tạo ra tiền tài; đặt phục vụ lên vị trí đầu tiên, tiền sẽ cuồn cuộn đến. Tầm nhìn không nên bị che khuất bởi những lợi ích nhỏ trước mắt, không nên vì bản thân mình đang muốn kiếm tiền mà không muốn bỏ ra một xu một hào nào. Hãy khiêm tốn hình thành thói quen "phục vụ là trên hết", mọi việc đều được xây dựng trên quan điểm phục vụ người khác trước, hạ thấp cái tôi, hạ thấp sự cao ngạo mới có thể khiến cho người khác vui lòng phúc đáp lại chúng ta.

QUAY VÒNG TIỀN NHƯ LĂN QUẢ BÓNG TUYẾT

Một quả bóng tuyết để yên trên mặt đất thì sẽ càng ngày càng nhỏ đi; ngược lại nếu lăn nó đi thì nó sẽ càng ngày càng to. Tiền của cũng vậy, chỉ có lưu thông mới có thể sinh ra lợi nhuận, đây chính là "Tiền ở trong nhà tiền chửa, tiền đi ra ngoài tiền đẻ."

Có một câu chuyện như thế này: Ngày xưa, có một người rất yêu tiền, anh ta bán hết tài sản của mình, đổi thành một thỏi vàng lớn, chôn dưới chân tường. Hàng ngày cứ đến tối là anh lại đào vàng lên, ngắm nghía một hồi. Có một người hàng xóm phát hiện ra bí mật của anh ta, liền đào trộm thỏi vàng đó. Buổi tối khi người đó đào đất lên, không thấy vàng đâu

liền khóc lóc thảm thiết. Có người nhìn thấy anh ta đau lòng như vậy, sau khi hỏi rõ nguyên nhân liền khuyên: “Chuyện này có gì đáng để anh phải đau lòng chứ? Chôn vàng xuống, nó cũng trở thành một vật vô dụng, anh tìm một cục đá đặt vào đó, coi nó là vàng, không phải cũng giống nhau sao?”

Hiện nay, nếu nhìn từ góc độ kinh tế học, lời khuyên của người này rất có lý. Người chôn vàng kia là một người yêu tiền, anh ta coi vàng là tiêu chí của giàu có, mà quên mất vàng cũng là “tiền”, chỉ khi tiến hành trao đổi mua bán hàng hóa mới sản sinh giá trị. Mất đi sự quay vòng, tiền không chỉ không thể tăng giá trị, mà còn mất đi giá trị vốn có. Vậy thì so với chôn một cục đá, chôn vàng cũng thực sự không có gì khác biệt. Nếu người đó có thể lấy vàng làm vốn, sử dụng một cách hợp lý, thì nhất định sẽ kiếm được nhiều tiền hơn.

Một doanh nhân thành công từng dùng cách nói rất hình ảnh về vốn: “Vốn và doanh nghiệp giống như máu và cơ thể người, tuần hoàn máu không tốt dẫn đến da thịt cơ thể ốm yếu, sử dụng vốn không linh hoạt sẽ khiến doanh nghiệp kinh doanh không tốt. Làm thế nào duy trì đầy đủ vốn và sử dụng vốn linh hoạt, là việc mà các nhà kinh doanh không thể không chú ý.” Xuất phát từ cách so sánh này, chúng ta thấy rằng, cho dù trong tay ông chủ một công ty có một số vốn nhất định, nhưng trong tư tưởng anh ta không muốn dùng tiền để kiếm tiền, không muốn quay vòng tiền thì sự nghiệp tương lai của anh ta cũng giống như cơ thể người có đầy đủ máu nhưng tim mạch đã hỏng hết, không thể hỗ trợ tuần hoàn máu, sự nghiệp của anh ta cũng sẽ đứng im rồi biến mất.

Trong thương trường hiện nay, tiền trong tay những người kinh doanh tuy có sự khác biệt về bản chất so với tư bản, nhưng về tính chất vận động thì hoàn toàn giống nhau. Người kinh doanh chỉ có tái sử dụng một cách hợp lý tiền trong tay mình vào quá trình kinh doanh, mới có thể đạt được hiệu quả kinh tế cao, kiếm được nhiều tiền.

Thật ra, những người từng học qua lý thuyết về tư bản đều biết rằng, dùng tiền đi mua sản phẩm, sau đó lại đem sản phẩm đi bán, lúc này tiền kiếm được đã bao hàm giá trị thặng dư, cũng có nghĩa là, số tiền ban đầu đã tăng giá trị. Nếu nhà kinh doanh có thể quản lý công xưởng của mình một cách xuất sắc, điều hành tốt công ty của mình, xác định đúng thời cơ mua bán cổ phiếu, để nó vận hành một cách khỏe mạnh, thời gian càng lâu dài, quả bóng tuyết tiền tài sẽ càng ngày càng lớn, tiền trong tay người kinh doanh cũng sẽ biến thành một cái cây hái ra tiền.

Có thể rất nhiều người kinh doanh sẽ phản đối những gì trình bày ở trên, có thể rất nhiều người kinh doanh vẫn cho rằng cất giữ có thể làm cho tiền của của họ bình ổn và tăng giá trị. Đúng, cất giữ không phải là không tốt, nhưng trên thế giới này có triệu phú nào dựa vào việc cất giữ tiền mà làm nên sự nghiệp?

Các dữ liệu thực tế cho thấy, đem tiền đi gửi ngân hàng nhiều nhất được lãi suất là 6%. Với lãi suất 6%, phải đợi 12 năm sau mới có thể khiến 1 đồng biến thành 2 đồng. Song cần nhận thức rõ là, chỉ cần sau 10 năm, lạm phát đã có thể làm cho giá trị đồng tiền của bạn giảm đi một nửa.

Sự sống của con người nằm ở sự vận động, tính mạng tiền vốn cũng nằm ở sự vận động. Tiền có thể tĩnh tại, nhưng vốn thì phải vận động, đây là quy luật thông thường của kinh tế thị trường. Trong nền kinh tế thị trường, tiền vốn sợ hãi cô độc, nó cần một cuộc sống phong phú đa dạng và tiết tấu nhanh nhẹn. Cất giữ tiền kiếm được trong tay ở một chỗ, không bằng đưa tiền vào kinh doanh, đó là thượng sách.

HUY ĐỘNG VỐN PHẢI LƯỢNG SỨC

Làm thế nào để nhanh chóng huy động vốn? Việc huy động vốn luôn có cái giá của nó, đây là yêu cầu khách quan của nguyên tắc trao đổi ngang giá trong kinh tế thị trường. Chính vì vậy, trong quá trình huy động vốn, huy động bao nhiêu cho thích hợp là vấn đề lãnh đạo phải thận trọng xem xét. Huy động vốn quá nhiều sẽ gây ra lãng phí, tăng giá thành, hơn nữa cũng có thể vì nợ quá nhiều đến hạn không thể trả được, làm tăng rủi ro cho hoạt động kinh doanh; ngược lại huy động vốn không đủ sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển kinh doanh theo kế hoạch. Vì vậy, khi huy động vốn bạn cần chú ý những nguyên tắc sau:

1. Phải có lợi cho việc nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty

Điều này thể hiện thông qua các phương diện sau: thứ nhất, thông qua huy động vốn, làm tăng cường thực lực vốn của công ty, nâng cao năng lực chi trả và sức mạnh phát triển, từ đó bớt đi đối thủ cạnh tranh của công ty; thứ hai, thông qua việc huy động vốn, nâng cao uy tín công ty, mở rộng con đường tiêu thụ sản phẩm; thứ ba, thông qua huy động vốn, tận dụng đầy đủ ưu thế quy mô kinh tế, tăng cường thị phần sản phẩm của công ty. Việc nâng cao sức cạnh tranh của công ty có mối liên hệ mật thiết với hiệu quả sử dụng vốn huy động, đây là nhân tố mà công ty không thể không xem xét khi tiến hành huy động vốn.

2. Bảo đảm quyền kiểm soát đối của công ty

Khi công ty vì huy động vốn mà phải nhượng đi một phần quyền sở hữu, quyền kiểm soát vốn ban đầu, thì tính độc lập trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty sẽ bị ảnh hưởng, đồng thời lợi nhuận cũng theo đó chảy ra ngoài, vì thế ảnh hưởng khá lớn đến hiệu quả kinh tế ngắn hạn và dài hạn của công ty. Có hai phương thức huy động vốn là phát hành trái phiếu và cổ phiếu. Nếu tăng phát hành cổ phiếu có thể sẽ gây ra xung đột quyền kiểm soát đối với những cổ đông vốn có của công ty, trừ phi họ lại mua vào cổ phiếu mới phát hành theo tỷ lệ tương ứng. Còn huy động vốn bằng trái phiếu thì tăng nợ cho công ty nhưng không ảnh hưởng đến quyền kiểm soát đối với công ty của tất cả những người góp vốn. Vì vậy, chi phí huy động vốn thấp không phải là tiêu chuẩn duy nhất để lựa chọn phương thức huy động vốn.

3. Chi phí huy động vốn nên thấp

Chi phí huy động vốn chỉ tất cả chi phí công ty phải chi trả khi huy động vốn, chủ yếu bao gồm ba phương diện sau:

- Chi phí quản lý tổ chức trong quá trình huy động vốn;
- Chi phí chiếm dụng sau huy động vốn;
- Các chi phí phải trả khác khi huy động vốn.

Chi phí huy động vốn là nhân tố quyết định đến hiệu quả huy động vốn của công ty, có ý nghĩa quan trọng đối với việc lựa chọn phương thức huy động vốn. Vì vậy, huy động vốn, phải xem xét để giảm thấp chi phí huy động vốn ở mức độ tối đa.

4. Lấy hiệu quả quyết định phương thức và số lượng huy động vốn

Do tiền vốn mà công ty huy động được sử dụng cho những mục đích khác nhau, cho nên khi vay mượn vốn nên căn cứ vào mục đích sử dụng đã định để lựa chọn phương thức huy động vốn ngắn hạn hay huy động vốn dài hạn. Nếu mục đích là để tăng vốn lưu động, căn cứ vào những đặc điểm như quay vòng vốn lưu động nhanh, dễ dàng chuyển đổi thành tiền mặt, mức bổ sung cần thiết trong kinh doanh khá nhỏ, thời gian chiếm dụng ngắn, có thể lựa chọn những phương thức huy động vốn ngắn hạn như tín dụng thương nghiệp, khoản vay ngắn hạn...; nếu số vốn tập trung được dùng để đầu tư lâu dài hoặc mua tài sản cố định, do phương thức sử dụng này yêu cầu mức tiền lớn, thời gian chiếm dụng lâu dài, nên lựa chọn những phương thức huy động vốn dài hạn như phát hành trái phiếu, cổ phiếu, tích lũy nội bộ, cho vay dài hạn, ký gửi vay vốn, cho thuê huy động vốn...

5. Nên huy động những nguồn vốn ít rủi ro

Công ty huy động vốn phải xem xét, cân đo mức độ rủi ro trong các con đường huy động vốn. Ví dụ, công ty huy động vốn áp dụng lãi suất thay đổi theo thị trường thì khi lãi suất thị trường tăng cao, mức lãi mà công ty phải trả cũng sẽ tăng cao; sử dụng phương thức vay vốn nước ngoài, sự biến động của tỷ giá đồng tiền có thể khiến công ty phải hoàn trả số tiền lớn hơn. Vì vậy, khi huy động vốn, phải lựa chọn phương thức ít rủi ro, để giảm thiểu tổn thất. Nếu lãi suất hiện nay khá cao, mà theo dự đoán trong tương lai gần lãi suất sẽ giảm, lúc này vay vốn nên yêu cầu tính lãi theo lãi suất thay đổi; nếu kết quả dự đoán ngược lại, thì nên yêu cầu tính lãi theo lãi suất cố định. Nếu vay vốn nước ngoài, nên tránh dùng đồng tiền mạnh hoàn trả vốn và lãi, mà nên cố gắng trả đồng tiền yếu, tránh trường hợp tỷ giá đồng tiền lên cao, tổn thất do đồng tiền yếu mất giá mang lại. Đồng thời, trong quá trình huy động vốn, còn nên lựa chọn những người xuất vốn có uy tín tốt, thực lực mạnh, để tránh xảy ra hiện tượng vi phạm hợp đồng.

NGƯỜI CÀNG CÓ TIỀN CÀNG TIẾT KIỆM

Có một lần Henry Ford đến nước Anh, tại sân bay ông cố công tìm cho ra khách sạn rẻ nhất tại địa phương. Nhân viên lễ tân nhìn ông, nhận ra ngay ông chính là Henry Ford. Một ngày trước, báo chí còn đăng một bức ảnh lớn nói ông sắp đến nước Anh. Bây giờ ông ở đây, mặc một chiếc áo khoác cũ kỹ như tuổi tác của ông, muốn tìm một khách sạn rẻ nhất.

Người lễ tân nói: “Nếu như tôi không nhầm, ngài chính là Henry Ford. Tôi nhớ rất rõ, tôi đã xem ảnh của ngài trên báo.” Henry Ford nói: “Đúng vậy.”

Điều này làm cho nhân viên lễ tân rất nghi ngờ, anh ta nói: “Ngài mặc một chiếc áo khoác cũ, muốn ở một khách sạn rẻ nhất. Tôi cũng đã gặp con trai ngài khi anh ta đến đây, anh ta nói muốn tìm một khách sạn tốt nhất, anh ta mặc loại quần áo tốt nhất.”

Henry Ford nói: “Đúng vậy, cử chỉ của con trai tôi là thích thể hiện, nó vẫn chưa thích nghi được với cuộc sống. Tôi không cần thiết phải ở trong khách sạn đắt tiền, tôi ở đâu cũng đều là Henry Ford, cho dù ở trong khách sạn rẻ tiền nhất tôi cũng là tôi, cái áo khoác này, đúng vậy, nó là của bố tôi, nhưng không sao cả, tôi không cần áo mới. Tôi là Henry Ford, cho dù mặc quần áo nào, tôi vẫn là tôi, điều này không bao giờ thay đổi.”

Thế kỷ 19 có vô số những ông trùm dầu mỏ, nhưng cuối cùng chỉ có Rockefeller chiếm ưu thế, thành công của ông tuyệt đối không phải ngẫu nhiên. Khi phân tích về con đường làm giàu của ông, người ta phát hiện ra rằng, tính toán kỹ lưỡng là nguyên nhân chủ yếu giúp ông có được thành công.

Công việc đầu tiên Rockefeller làm là nhân viên ghi chép sổ sách tại một công ty tên là Hugh Ted, việc này đã tạo cơ sở tốt cho nghề nghiệp sau này của ông. Tại công ty này ông làm việc rất cần cù chăm chỉ, nghiêm túc, cẩn thận, không chỉ làm tốt công việc của mình mà còn mấy lần phát hiện ra những chỗ sai sót, thiếu hụt trong biên lai giao hàng, tiết kiệm cho công ty một số khoản chi đáng kể, cho nên ông rất được ông chủ tín nhiệm.

Sau này, trong công ty của chính mình, Rockefeller càng chú trọng tiết kiệm giá thành, giá thành chiết xuất một ga-lông dầu thô cũng phải tính đến ba con số sau dấu thập phân. Mỗi buổi sáng khi ông bắt đầu làm việc là yêu cầu các bộ phận trong công ty đưa đến một bản báo cáo chi tiết về khoản chi giá thành, con số tiêu thụ và lời lỗ, từ đó phát hiện ra vấn đề, để kiểm tra công việc của mỗi bộ phận. Năm 1879, ông chất vấn giám đốc một nhà máy lọc dầu: “Tại sao để chiết xuất 1 ga-lông dầu thô, các anh phải tốn 1,82 xu trong khi một nhà máy lọc dầu ở miền Đông làm công việc giống như vậy chỉ cần 0,91 xu?” Ngay cả cái nút thùng dầu có giá trị rất nhỏ ông cũng không bỏ qua, ông từng viết bức thư như thế này: “Tháng trước nhà máy anh tổng kết báo cáo trong tay có 1.119 cái nút, đầu tháng gửi đến nhà máy của anh 10.000 cái, các anh sử dụng 9.527 cái, nhưng bây giờ báo cáo còn lại 912 cái, vậy 680 cái còn lại đi đâu rồi?” Quan sát rõ ràng, điều tra tỉ mỉ, không cho phép qua loa đại khái. Đúng như thế hệ con cháu về sau đánh giá, Rockefeller là người tiên phong trong phân tích thống kê, hạch toán giá thành và định giá đơn vị, là “hòn đá tảng” của doanh nghiệp lớn ngày nay.

Hầu hết các doanh nhân đối với tiền bạc đều tính toán kỹ lưỡng, cho dù là một nghìn hay một xu cũng không dễ dàng lãng phí. Ví dụ, tất cả các công ty của Panasonic đều lấy mặt sau của những văn kiện đã hết hạn sử dụng làm giấy viết thư, Bill Gates(1) đã từng cãi nhau đến đỏ mặt tía tai với nhân viên quản lý bãi đỗ xe vì 2 đôla tiền gửi xe.

Một nhà kinh tế học từng nói: “Một đồng mà bạn tiết kiệm được vĩnh viễn lớn hơn một

đồng mà bạn kiếm về". Vì thế, nếu có thể hãy tiết kiệm tối đa số tiền mà bạn có thể tiết kiệm được bạn có thể tham khảo 10 bí quyết tiết kiệm dưới đây:

- Liên tục bỏ ra một phần lương gửi vào ngân hàng, 5%, 10% hay 25% đều được, nhất định phải gửi.
- Ghi lại tỉ mỉ thành bảng biểu các khoản thu chi tiền của bạn mỗi ngày, mỗi tuần, mỗi tháng.
- Kiểm tra, đối chiếu tất cả các biên lai, xem có bị thu quá lên không.
- Chỉ giữ một chiếc thẻ tín dụng đủ để chứng minh thân phận, còn tiền nợ hàng tháng tuyệt đối phải trả hết.
- Tự mang cơm đi làm, như vậy có thể tiết kiệm được một khoản tiền cơm trưa mỗi tuần, mỗi năm có thể tiết kiệm được một khoản kha khá tiền mặt.
- Đi xe cùng người khác hoặc đi xe buýt đi làm, tiết kiệm tiền gửi xe, tiền ô tô, tiền bảo hiểm, bảo dưỡng ô tô và thời gian tìm chỗ đỗ xe.
- Đọc nhiều cuốn sách hữu ích liên quan đến sửa chữa đồ gia dụng, cách đầu tư làm giàu, tốt nhất là mượn thư viện hoặc tải trên mạng về để tiết kiệm tiền.
- Đơn giản hóa cuộc sống, nhà không cần quá rộng, mua lại xe đã qua sử dụng, đến những cửa hàng đang giảm giá hoặc những nơi bán buôn mua đồ.
- Khi mua đồ đừng quên nghĩ một chút "tiền này tiêu có đáng không". Hàng rẻ tiền chưa chắc đã không tốt, hàng đắt tiền cũng chưa chắc có thể bảo đảm chất lượng.
- Nhất quyết phải mặc cả. Nếu bạn không đưa ra ý kiến, người bán hàng sẽ không bao giờ chủ động giảm giá bán đồ cho bạn.

HẠN CHẾ NHỮNG CHI PHÍ KHÔNG CẦN THIẾT

Là một người lãnh đạo, bất cứ lúc nào cũng phải tính toán kỹ lưỡng chi tiêu. Vậy làm thế nào để giảm giá thành, giảm chi phí? Lãnh đạo sáng suốt luôn tìm cách dùng một đồng tiền mà đem lại hiệu quả như hai đồng, chỉ dùng tiền vào những việc cần dùng, việc không cần dùng thì một đồng cũng không tiêu thêm.

Ba biện pháp thường dùng để hạn chế các khoản chi không cần thiết là:

1. Tránh hội chứng "Tôi cũng cần"

Khi mua đồ dùng, biểu hiện của chứng bệnh này rất rõ ràng. Một phòng ban nói họ cần mua một cái bàn, sáu cái ghế và một bàn trà để làm đẹp thêm cho văn phòng. Nếu bạn đồng ý thì chỉ sau vài ngày, lãnh đạo các bộ phận khác cũng sẽ không hẹn trước mà cùng

đến báo cáo với bạn, họ cũng cần cải thiện một chút điều kiện làm việc. Nếu đồng ý, có thể cấp dưới các phòng cũng sẽ lại nói, "bàn của chúng tôi cũng sớm nên thay rồi"... Cứ theo đó so bè lẫn nhau thì lãnh đạo sẽ rất khó xử, bạn không thể không cử người đi mua những đồ dùng đó về, nếu không sẽ không thể xoa dịu sự ghen tỵ của các phòng. "Tôi cũng cần" thực sự là hội chứng phản ứng dây chuyền.

2. Phân biệt rõ ràng giữa "Mua cũng được, không mua cũng được" và "Không mua không được"

Mọi người thường có hai loại tâm lý tiêu dùng là "mua cũng được, không mua cũng được" và "không mua không được". Một ví dụ rất đơn giản là, một công ty nào đó vì yêu cầu nghiệp vụ phải lắp đặt thêm 10 chiếc máy tính, việc này đối với một công ty đang trong giai đoạn phát triển thì không là gì, lãnh đạo sẽ rất nhanh chóng ký quyết định, để bộ phận mua hàng đi mua. Nhưng như vậy thường tạo cho mọi người nãy sinh thái độ "không mua không được". Cứ như vậy nhiều người sẽ hình thành tâm lý so sánh "Anh ta có rồi, vậy thì tôi cũng nên mua", dẫn đến việc công ty phải bỏ ra nhiều tiền mua cùng loại đồ dùng như vậy.

3. Chi tiêu kiểu bóng tuyết lăn

Nếu chi phí nào đó của công ty khó khống chế giống như quả bóng tuyết, thì tất nhiên sẽ ảnh hưởng đến những công việc khác của công ty.

Ví dụ điển hình là một công ty quyết định nâng cấp công tác quản lý văn phòng. Công ty lập riêng một tổ dự án, để thực hiện đầy đủ và giải quyết ổn thỏa vấn đề mua máy móc, thiết bị đồng bộ hóa văn phòng. Qua hơn một tháng phân tích, chứng minh, điều tra và hỏi giá, tổ dự án này quyết định đặt mua cho công ty 20 chiếc máy tính để thiết lập mạng quản lý đầu cuối. Ngày thiết bị về công ty, các ban ngành trong công ty đều rất phấn khởi, nhưng đến ngày thứ hai, phòng tài chính lại nhận được nhiều giấy đề nghị bổ sung thiết bị.

Vì máy tính đã mua về còn cần đến chi phí cho một lượng lớn các thiết bị phụ trợ như: máy in; phần mềm mới mà giá của nó còn đắt hơn nhiều so với giá máy tính. Kết quả là, sau hai tháng, phòng tài chính phát hiện chi tiêu cho việc mua sắm đã vượt xa dự tính ban đầu.

Vì vậy, khi mua thiết bị mới, lãnh đạo phải suy nghĩ chu toàn luôn tự mình thẩm định báo cáo, quyết định có mua hay không, để tránh mua vượt quá dự tính ban đầu.

BIẾT PHÒNG BỊ MỚI KHÔNG GẶP HOẠN NẠN

Một doanh nghiệp không có lưu lượng tiền mặt thì không thể tồn tại lâu dài. Nếu một công ty suốt nửa năm liền không có sự "tuần hoàn máu" thì chắc chắn sẽ sụp đổ.

Nếu một doanh nghiệp không nắm chắc tỷ lệ nhất định trong vốn tích lũy hoặc vốn dự trữ để đề phòng bất trắc, thì sẽ không thể chống cự được với bất kỳ sự tấn công nào từ thị

trường.

Tập đoàn Peregrine - ngân hàng đầu tư nổi tiếng của Hồng Kông, năm 1997 khi xảy ra khủng hoảng tài chính Đông Nam Á, đã bị sụp đổ. Đơn vị hùng mạnh trong giới tiền tệ Hồng Kông này vì không xoay xở được 20 triệu đôla để trả khoản nợ trái phiếu tại Indonesia, nên dẫn đến hiệu ứng domino nợ dây chuyền. Có thể nói, tập đoàn Peregrine là ví dụ rất điển hình của việc "cái sảy nảy cái ung", vì cái nhỏ (số tiền mặt có hạn) mà mất đi cái lớn (một công ty có giá trị vài chục tỷ).

Hiện nay rất nhiều công ty luôn xem tiền mặt là cách thức thanh toán duy nhất, chưa nhận thức được rằng tiền mặt là một tài nguyên chiến lược, chưa nhận thức được lưu lượng tiền mặt còn quan trọng hơn lợi nhuận.

Một nhà kinh doanh bất động sản từng đưa ra quan điểm: Một quốc gia phải có lượng tích trữ ngoại hối nhất định, mới là biết lo xa, sẽ tránh được tai họa và hoàn toàn vững tâm. Một doanh nghiệp cũng nên tích trữ ngoại hối giống như quốc gia, từ trong mỗi niên độ tài chính rút ra một tỷ lệ nhất định để tích trữ, mới có thể kê cao gối ngủ ngon không lo lắng.

Chương XIII

ĐỐI NHÂN XỬ THẾ

Xây dựng mối quan hệ hòa nhã với mọi người

✷ *Phạm vi giao tiếp càng rộng, tỉ lệ thành công trong tương lai càng lớn.*

✷ *"Bán anh em xa mua láng giềng gần", bạn bè tốt xung quanh sẽ giúp ích rất nhiều cho sự nghiệp của bạn.*

✷ *Biết trọng chữ tình sẽ khiến người lãnh đạo càng được lòng mọi người, càng dễ nhận được sự ủng hộ và giúp đỡ.*

✷ *Người lãnh đạo vừa phải mở mang sự nghiệp, vừa phải biết hưởng thụ cuộc sống, như vậy mới xứng là một người thành công.*

DỰA VÀO MẠNG LƯỚI QUAN HỆ ĐỂ GẶT HÁI THÀNH CÔNG

Khi bạn gặp khó khăn, ai là người ra tay giúp bạn, người đó đang ở đâu? Câu hỏi này không ai có thể trả lời được. Chỉ có thể nói rằng: Bất cứ ai cũng có thể trở thành "quý nhân" phù trợ bạn, họ có thể là đồng nghiệp hay cấp trên của bạn, cũng có thể là bạn học, thậm chí có thể là một người xa lạ bạn chưa hề biết mặt. Song nói tóm lại, phạm vi kết giao càng lớn thì tỉ lệ thành công sau này của bạn càng cao. Là một lãnh đạo nên cố gắng tạo mối quan hệ tốt đẹp với mọi người.

Khi kết bạn nên chọn bạn hiền. "Chọn bạn mà chơi", câu này không có nghĩa là bạn so đo tính toán rồi mới kết bạn, phàm những ai không có lợi cho mình thì nhất loạt không kết giao. Tình bạn đích thực phải được xây đắp dần dần bằng những điểm chung hoặc sở thích chung, sự quan tâm lẫn nhau và được thời gian khảo nghiệm.

Muốn giải quyết vấn đề nghiệp vụ, nên tìm ai giúp đỡ? Người thành công đều rõ. Khi phải đối mặt với vấn đề, nếu bạn cho rằng mình có thể tự giải quyết thì đó là điều tốt nhất. Song khi vấn đề không thể giải quyết và rơi vào trạng thái cấp bách, bạn cần phải thỉnh giáo những người có khả năng tham mưu cho bạn, nhờ họ giúp đỡ, cho bạn ý kiến để giải quyết vấn đề được thuận lợi.

Cùng với sự hòa nhập của bạn vào xã hội, số người có tác động đến bạn cũng không

ngừng tăng lên, nếu những người này có cùng mục tiêu, bạn có thể bắt tay hợp tác cùng tiến bước. Thông thường, khi mối quan tâm của bạn thay đổi, những người bạn mà bạn kết giao cũng sẽ thay đổi, sau khi hoàn thành công việc, có thể tình bạn đó cũng kết thúc.

Nhưng bạn nên tiếp tục giữ liên lạc với họ, tạm thời không bàn đến việc có mang lại lợi ích hay không, xét cho cùng tình bạn không phải dễ dàng mà có được, nên tiếp xúc và mở rộng phạm vi kết giao. Số người biết bạn càng nhiều càng có lợi cho bạn, bởi trong số họ thường sẽ có người giúp bạn mở cánh cửa thành công.

David Manner là một người trẻ tuổi nhưng đã thành công trong nghề quảng cáo. Câu chuyện của anh là một ví dụ thuyết phục về tầm quan trọng của mạng lưới quan hệ.

Anh tiếp xúc với giới quảng cáo từ khi làm việc cho công ty quảng cáo nổi tiếng New York Luzlane. Năm 27 tuổi, anh đã là phó tổng giám đốc công ty New York Luzlane, nắm trong tay hai khách hàng lớn nhất của công ty này, nhận mức lương 25.000 đôla một năm. Do công ty có tiềm lực phát triển dồi dào nên tiền đồ của anh cũng rất xán lạn.

Song anh vẫn ấp ủ mong muốn thành lập công ty riêng, anh cho rằng việc gì cũng phải tranh thủ thời cơ, nếu không nhanh chóng thực hiện ước muốn thì không biết sẽ mất đi biết bao cơ hội tốt! Anh quyết định từ bỏ chức vụ mà nhiều người hằng mong ước để xây dựng sự nghiệp riêng cho mình.

Ngành quảng cáo thường coi trọng mối quan hệ hơn các ngành nghề khác, thậm chí, có thể nói ngành quảng cáo được xây dựng trên các mối quan hệ, cần phải có quan hệ mới có thể duy trì được.

David là người có uy tín trong công ty trước, quan hệ các mặt đều tốt. Cho nên công ty của anh mới thành lập đã có xưởng mời làm đối tác quảng cáo, các hợp đồng theo đó cũng đổ về rất nhiều.

5 năm sau, công ty anh đã có 30 nhân viên, có khách hàng trên khắp nước Mỹ, trong đó số khách hàng lớn có thể duy trì công ty lên tới hơn 15 khách hàng. Kiến thức chuyên môn và tài thuyết phục của anh chính là sự đảm bảo quan trọng nhất giúp anh thành công.

David đã rất thành công nhờ vào việc tận dụng các mối quan hệ, song anh chưa thỏa mãn.

Sau này anh còn thành lập một câu lạc bộ mang tên “Mỗi năm một đôla”. Câu lạc bộ này là nơi tụ họp của các bạn bè đồng nghiệp. Tất cả hội viên nếu có bất cứ khó khăn nào về công việc đều có thể đưa ra thảo luận công khai trong câu lạc bộ hoặc trao đổi ý kiến lẫn nhau giữa các hội viên. Trong số các thành viên của câu lạc bộ, có những người đứng đầu các ngành như xuất bản, truyền thông, quảng cáo... hầu hết đều là những phần tử tinh túy của xã hội.

Khi chuẩn bị tiến hành một kế hoạch kinh doanh nào đó, David cũng thường đến câu lạc bộ để xin ý kiến các chuyên gia, anh vô cùng tin tưởng những kết luận có được qua thảo

luận ở đây.

Anh không chỉ thường mang công việc về nhà làm, mà còn thường mời các bạn bè trong câu lạc bộ đến nhà. Về việc này anh đã từng nói rằng: "Vòi vặn chặt, nước sẽ không thể chảy ra được. Tương tự, công việc, cuộc sống xã hội và cuộc sống gia đình không thể tách rời. Có thể kết hợp hài hòa ba thứ này cuộc sống mới là cuộc sống đích thực."

Hiện tại, bạn bè và công việc của anh ngày một nhiều, phạm vi kết giao cũng vì thế không ngừng mở rộng. Chắc chắn trong tương lai anh sẽ còn có những cơ hội thành công bất ngờ đến từ những người mà anh quen biết.

KỸ XẢO GIAO TIẾP ĐỂ CÓ ĐƯỢC MỐI QUAN HỆ TỐT

Muốn tạo ra được mối quan hệ tốt thực ra rất đơn giản, chỉ có điều bạn muốn nắm bắt nó hay không, nếu bạn chỉ luôn cho rằng bản thân giỏi giang mà không lắng nghe cảm nhận của người khác thì bạn sẽ không được người khác quý mến, đương nhiên sẽ không thể có mối quan hệ tốt.

Dưới đây là ba kĩ năng giao tiếp bạn nên chú ý để tạo ra những mối quan hệ xã hội tốt.

1. Tìm ra điểm chung, gác lại bất đồng

Đây là một trong những nguyên tắc quan trọng trong chính sách ngoại giao của nhiều quốc gia, và nó cũng thích hợp với mỗi cá nhân chúng ta.

Sống chung với người khác, nếu chỉ nhấn mạnh vào sự khác biệt các bạn sẽ không thể hòa hợp được. Nhấn mạnh sự khác biệt khiến khoảng cách giữa con người với con người ngày càng lớn, thậm chí cuối cùng sẽ đi đến xung đột.

Nếu tập trung vào điểm chung giữa mình và người khác thì việc chung sống sẽ dễ dàng hơn.

Để giảm bớt bất đồng, bạn phải đứng vào vị trí người khác để suy nghĩ, nhằm đạt được nhận thức chung. Nghĩ cho người khác, bạn sẽ thấy đồng cảm, từ đó quan hệ đôi bên sẽ ngày càng khăng khít.

2. Đi đến thống nhất bằng hành động

Bạn cho đi cái gì sẽ nhận lại cái đó. Nếu hợp tác vui vẻ với đối tác thì giữa hai bên sẽ có sự thông hiểu lẫn nhau hoặc một mối "thần giao cách cảm" nào đó. Nếu chung sống hòa hợp thì cử chỉ động tác, biểu cảm và thần thái của chúng ta sẽ rất giống nhau.

Thông thường, chỉ khi có quan hệ tốt với người khác bạn, mới có sự ăn ý này. Thông qua sự thống nhất về ngôn ngữ thần thái, bạn và đối tượng trò chuyện đã hoàn toàn ở trong trạng thái hợp tác.

3. Là một người biết lắng nghe

Biết lắng nghe người khác là một đức tính tốt. Người lãnh đạo nên có đức tính như vậy. Ai cũng mong muốn có một người biết lắng nghe mình, cũng hy vọng người khác hiểu mình. Song nếu hai người đều hy vọng người khác lắng nghe và hiểu mình nhưng chẳng ai muốn lắng nghe đối phương thì hai người hoặc là cãi cọ hoặc là sẽ không muốn gặp nhau. Vì vậy, bạn muốn người khác hiểu mình thì trước tiên hãy học cách lắng nghe. Chỉ khi mình muốn hiểu người khác, người khác mới muốn hiểu mình.

Lắng nghe là một nghệ thuật, chỉ khi hiểu và nắm vững môn nghệ thuật này mới dễ dàng tìm hiểu, giao lưu và hợp tác với người khác. Hơn nữa, khi lắng nghe phải chú tâm, bất cứ khi nào cũng phải chú ý đến trọng tâm trong lời nói của đối phương, khi cần có thể dùng ánh mắt, cử chỉ, điệu bộ hoặc những lời nói ngắn gọn để thể hiện sự chú ý của bạn. Đặc biệt, phải thể hiện ra điều mà bạn quan tâm chính là cốt lõi vấn đề đối phương muốn nói.

Hãy lấy nghe làm chính, ít nói, ít chêm những lời gây gián đoạn người khác, luôn chú tâm và đừng quên đưa ra kết luận. Nếu người khác kể được một nửa chợt nhận thấy bạn đang nghĩ về vấn đề khác, họ sẽ cảm thấy vô cùng lúng túng. Trước khi biết chính xác ý kiến của người khác, bạn đừng vội đưa ra nhìn nhận của bản thân, đợi họ nói xong, để họ trình bày rõ ý nghĩ của họ rồi hãy mới đưa ra lời đánh giá. Đồng thời cũng nên học cách động viên để người khác nói nhiều hơn.

GIAO TIẾP PHẢI TÙY ĐỐI TƯỢNG

Trong giao tiếp, có một nguyên tắc là "giao tiếp phải tùy đối tượng", tức gặp những người khác nhau thì cách giao tiếp phải khác nhau, từ đó chiếm được cảm tình của họ. Chỉ khi chiếm được cảm tình của đối phương, bạn mới có thể có được thứ bạn muốn. Đây cũng là một kỹ xảo để tạo ra mối quan hệ tốt.

Người lãnh đạo nói chuyện với người khác trước tiên phải hiểu rõ cá tính của đối phương, người ta tính bộc trực thì nên nói lời thẳng thắn, người ta chuộng học vấn thì nên nói lời uyên thâm, người ta thích bàn chuyện phiếm thì nên nói năng đơn giản, phương thức nói chuyện phù hợp với cá tính đối phương thì tự nhiên sẽ hợp nhau.

1. Trò chuyện với người có địa vị cao hơn mình thì cần giữ cá tính của bản thân

Khi trò chuyện với người có địa vị cao hơn, bạn phải duy trì suy nghĩ độc lập của bản thân mình, đừng nên "ba phải". Nếu bạn chỉ nói "Vâng" rất có thể lời nói ấy sẽ khiến người khác không hài lòng.

Khi trò chuyện với người có địa vị cao hơn mình cần chú ý mấy điểm sau:

- Thể hiện thái độ tôn kính
- Khi đối phương nói phải tuyệt đối chú ý lắng nghe
- Không được tùy tiện phát ngôn, trừ phi đối phương yêu cầu mình nói
- Trả lời câu hỏi phải ngắn gọn, rõ ràng, không lan man lạc đề
- Nói năng tự nhiên, không nên quá căng thẳng
- Khi bạn tôn trọng cấp trên, bạn cũng cần thể hiện lòng tự trọng của mình.

2. Trò chuyện với người cao tuổi phải khiêm tốn

Chúng ta thường nghe bề trên dạy con cháu rằng: "Số cây cầu ta đi qua còn nhiều hơn quãng đường mà con đi." Điều này rất có lí, tuy người già được tiếp cận với tri thức ít hơn bạn song bất kể thế nào, kinh nghiệm sống của họ cũng phong phú hơn bạn. Do vậy, khi trò chuyện với người già cần phải giữ thái độ khiêm tốn.

Con người không ai muốn người khác nói mình già, bởi vậy khi trò chuyện với người cao tuổi, trước tiên bạn không nên trực tiếp nhắc tới tuổi tác của họ, bạn chỉ nói tới những việc mà họ đã làm, như vậy, lời của bạn có thể làm ấp áp lòng họ và khiến họ có cảm tình với bạn.

Người cao tuổi dễ xúc động hơn người trẻ tuổi, suốt một đời họ đã làm nên nhiều việc đáng tự hào và họ thích nói về chúng. Họ rất thích người khác hỏi ý kiến và lắng nghe lời khuyên của họ, thích được người khác kính trọng. Do đó bạn không được dùng những ngôn từ mà bạn quen dùng với bạn bè cùng trang lứa.

Kì thực trò chuyện với người già rất dễ, bởi họ rất thích nói chuyện. Khi trò chuyện họ thường thao thao bất tuyệt, nếu bạn ngắt lời của họ sẽ thể hiện sự thô lỗ, vô lễ. Vì vậy, đôi lúc nói chuyện với người khá tốn thời gian, nhưng chỉ cần bạn chuyên tâm lắng nghe, những lời của họ vô cùng có ích.

3. Trò chuyện với phụ nữ thì phải coi họ là trung tâm

Khi trò chuyện với phụ nữ, chủ đề nói chuyện nên lấy đối phương làm trung tâm, áp dụng khẩu khí, thái độ và phương thức trò chuyện có thể giành được tình cảm của đối phương. Phụ nữ thích nói về bản thân, gia đình và sở thích của cô ấy, lại càng thích phát biểu ý kiến, thích nói cho mọi người biết cô ấy là người tốt như thế nào. Bởi vậy cô ấy cần một người biết lắng nghe. Giả sử bạn muốn thu hút phái đẹp thông qua trò chuyện, bạn đừng nên có thái độ "làm ngơ" cô ấy. Hãy đối xử với cô ấy như với người có cùng đẳng cấp trí tuệ với mình. Đừng tưởng rằng họ hiểu biết ít hơn bạn hoặc ý kiến của họ không có chút giá trị nào. Như vậy bạn sẽ khiến cô ấy cảm thấy được tôn trọng và thấy vui vẻ khi trò chuyện cùng bạn.

Khi trò chuyện với phụ nữ, bạn cần là người mở đầu, sau đó cô ấy sẽ bắt chuyện ngay. Hỏi về thời tiết, hỏi thăm sức khỏe một người họ hàng của cô ấy, hỏi về sách vở, cá cảnh, hoa cỏ hoặc những sự vật khác. Tóm lại, hãy nói về những thứ phụ nữ thích.

Điều có thể khiến cuộc trò chuyện giữa hai người được liên tục chính là niềm tin của bạn vào khả năng của mình. Bạn có tư tưởng và quan niệm riêng, đừng trầm lặng ít nói cũng không nên đi sâu quá, chớ để bị lạc đề khiến người ta không ưa, lúc nào cũng phải nhớ rằng bạn trò chuyện để đối phương thấy vui vẻ.

4. Trò chuyện phải độ lượng với người có địa vị thấp hơn mình

Trò chuyện với người có địa vị thấp hơn mình dễ hơn nhiều so với người có địa vị cao hơn mình. Song để cuộc trò chuyện thành công lại không hề đơn giản. Bởi khi bạn có cơ hội trò chuyện với họ, bạn sẽ nói rất nhiều hoặc không hề chú tâm vì bạn cho rằng nói chuyện với họ quá đơn giản, không cần phải suy nghĩ nhiều, do vậy lời nói của bạn khiến họ có ấn tượng rằng bạn là người suồng sã, tùy tiện.

Nhưng, ai là cấp dưới của bạn? Họ chỉ có địa vị thấp hơn bạn nhưng không có nghĩa rằng năng lực của họ kém cỏi.

Do đó, khi trò chuyện với người có địa vị thấp hơn mình, bạn phải khiến họ cảm thấy bạn đang hứng thú với câu chuyện của họ, hơn nữa bạn nên khuyến khích họ tham gia vào câu chuyện.

Khi trò chuyện với người có địa vị thấp hơn mình cần chú ý thái độ, lịch sự, thân thiện, tránh thái độ trịch thượng bề trên; khen công việc tốt của họ, không cần nói quá nhiều, không được tỏ ra quá thân mật, cũng không được dùng địa vị của mình để gây khó dễ cho người ta.

Phương thức trò chuyện thay đổi tùy theo đối tượng không chỉ thể hiện sự tu dưỡng tố chất của bạn mà còn khiến đối phương thêm tôn trọng và tin tưởng bạn thông qua việc trò chuyện với bạn.

ĐỂ NGƯỜI KHÁC NỢ BẠN TÌNH CẢM

Khi người lãnh đạo kết giao với mọi người, cần biết nghĩ cho người khác, nghĩ cho tương lai, cố gắng kiểm soát cảm xúc. Có thể bạn chỉ giúp người khác một việc nhỏ, quan tâm người khác hơn một chút, song sự quan tâm ấy luôn khiến người khác nhớ đến bạn, có cảm tình hoặc cảm kích bạn, khi bạn gặp khó khăn họ sẽ báo đáp lại. Trong cuộc sống hàng ngày, bạn hãy luôn tự nhắc mình phải làm được những điều dưới đây:

1. Bồi dưỡng tình cảm thực sự với người khác

Bạn không thể gọi người khác là anh em chỉ vì muốn có quan hệ tốt, nhưng bạn có thể không hề biết rằng tình hữu nghị đó rất có khả năng mở ra cho bạn một cánh cửa mới.

2. Hãy giúp đỡ người khác khi họ cần sự giúp đỡ

Làm ơn không mong báo đáp, đừng vì muốn người khác cảm ơn mới giúp người ta, phải nghĩ rằng họ đang ở dưới đáy hố sâu và cần một bàn tay trợ giúp. Trong bộ phim kinh điển nổi tiếng *Cuộc sống tuyệt diệu* của đạo diễn James Steward và Donald Reed, nhân vật chính là một người do thất bại trong sự nghiệp, muốn tự sát bởi khoản tiền bảo hiểm chi trả sau khi chết có thể cứu được người nhà. Nhưng cuối cùng anh ta đã được hàng trăm người mà anh từng giúp trong thị trấn giúp đỡ. Vợ anh đã gọi một cuộc điện thoại nói rằng: "George cần sự giúp đỡ", họ đã tới, mỗi người mang theo một khoản tiền nhỏ và tập trung tại nhà anh ta, "kẻ ít người nhiều" số tiền mọi người góp lại đủ để anh trang trải và từ bỏ ý định tự sát.

3. Luôn thể hiện là người rộng lượng, tích cực, lạc quan

Khi bạn đứng trước cánh cửa khép kín, bạn có lẽ sẽ nhận ra rằng, người bạn gặp khi thuận lợi rất có thể chính là người bạn gặp khi khó khăn. Những người chịu ơn bạn khi bạn thuận lợi sẽ đứng ra giúp đỡ bạn khi bạn cần họ.

Ngược lại, nếu bạn đối xử với người khác bằng thái độ tiêu cực, chống đối hoặc khiến họ bực tức, bạn chớ mong rằng khi bạn cần giúp đỡ họ sẽ ra tay giúp đỡ hay giới thiệu cho bạn những người có thể cải thiện tình hình sự nghiệp của bạn.

4. Ơn huệ dù ít hay nhiều cũng đều phải cảm ơn

Đối với những người giúp bạn hay có ý định giúp bạn, bạn không những cần cảm ơn ngay mà còn phải giữ liên lạc để họ biết rằng nhờ có sự dẫn dắt hay ý tưởng của họ mà tình hình của bạn có bước tiến mới. Cần nhận thức rằng giúp đỡ người khác là niềm vui, và hãy đền đáp những người đã giúp bạn bằng thái độ hài lòng.

5. Đừng kết thúc mối quan hệ bằng lời nói khó nghe hay một trận cãi cọ

Kết thúc quan hệ bằng những lời nói cay nghiệt không những gây nên bầu không khí căng thẳng mà còn không có ích lợi gì. Huống hồ, ai biết được sau này sẽ có lúc lại kết giao với chính người đó hay không? Đặc biệt là trên thương trường. Người đuổi việc bạn có thể do bất đắc dĩ hoặc không có cách nào khác. Nếu bạn trút giận lên họ chỉ làm tăng thêm ác cảm mà thôi. Cần vận dụng óc phán đoán của bạn, không xuôi theo cảm xúc để quyết định đúng lúc nào, nơi nào có thể nổi nóng.

6. Hợp tác với người hoạt bát, lạc quan

Khó khăn có thể là một đối tác đáng yêu của bạn trên đường đời song chắc chắn không phải là động lực giúp bạn hướng về phía trước. Phàn nàn, ca thán, mặc cảm về số phận và sự thất vọng về bản thân của một số người chính là trở ngại cho bạn. Hãy tránh xa những người như vậy, thái độ của họ đối với cuộc sống rất dễ truyền nhiễm. Thái độ lạc quan luôn luôn có ích, đặc biệt khi mục tiêu của bạn đã vô cùng rõ ràng. Có thể bạn không lạc quan, song bất luận thế nào hãy cứ tỏ ra lạc quan. Bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên thấy rằng những

tâm trạng không tốt đã biến mất đi nhanh chóng.

7. Kết giao với những người có liên quan đến sự nghiệp của bạn

Để người khác biết đến bạn. Nếu bạn là nhà sản xuất xe hơi, đột nhiên mọi người đánh giá thấp xe của bạn, ảnh hưởng đến lượng tiêu thụ xe, có thể bạn phải lập tức tăng thêm một khoản lớn tiền quảng cáo, quảng bá rằng xe bạn tốt đến mức nào. Tất nhiên mình bạn sẽ không thể chịu được chi phí lớn đến vậy. Khi một cánh cửa trong sự nghiệp của bạn sắp đóng lại, cách làm thông minh nhất là kết giao với những người cùng ngành để họ biết rằng bạn đứng rất vững, khi nào cũng có thể hoàn thành công việc. Viết thư cho người thích hợp, gọi điện cho tất cả những ai bạn có thể làm việc cho họ. Đừng rụt đầu trong lớp vỏ cứng, ngược lại phải cởi mở hơn để người khác biết đến mình hơn. Đừng ngại kết giao với những người cùng ngành nghề, bởi biết đâu có một ngày bạn bị công ty đuổi việc hoặc giáng chức.

8. Người bình thường không hay liên hệ thì đừng đưa ra yêu cầu với họ một cách đột ngột

Khi gọi điện thoại cho một người bạn lâu không liên lạc nên chuẩn bị mời họ cùng dùng bữa, tìm hiểu tình hình gần đây của họ. Về một số việc, hãy đề nghị được giúp đỡ để báo đáp ơn nghĩa và thời gian họ đã bỏ ra để giúp bạn, đồng thời cũng chuẩn bị sẵn một số phương án. Giới thiệu những người bạn quen hoặc đưa ra kiến nghị để giúp tình hình của họ được cải thiện hơn. Hãy tìm cách để đôi bên cùng có lợi.

9. Sáng suốt lựa chọn những người đáng tin cậy

Đừng đi khắp nơi rêu rao những nhận xét không hay về người khác, bạn sẽ không bao giờ biết được những lời nói đó có đến tai họ hay không. Trừ phi không nói khiến bạn không chịu được, nếu không hãy cố gắng giấu kín trong lòng. Cho dù có nói thì chỉ nên tâm sự với bạn đời hoặc những người bạn tâm giao.

NHỜ CẬY NHỮNG NGƯỜI BẠN TỐT XUNG QUANH MÌNH

Tục ngữ có câu: “Một vị hảo hán, ba người giúp”, “Thêm một người bạn, thêm một con đường”. Trong xã hội cạnh tranh khốc liệt ngày nay, bạn bè ngày càng trở nên quan trọng, biết cách nhờ cậy bạn bè thường khiến cuộc sống của bạn thoải mái, vui vẻ, có nhiều cơ hội và nhiều người giúp đỡ. Vì vậy bồi dưỡng thói quen quan hệ tốt với bạn bè đồng nghĩa với bạn đã có hy vọng thành công.

Dưới đây là một ví dụ cho việc nhờ “bạn bè” mà trừ được mối họa tiềm tàng.

Trong đại chiến Xích Bích thời Tam Quốc, đại quân của Tào Tháo không thạo sông nước song do trọng dụng những hàng tướng Kinh Châu rất giỏi thủy chiến như Sái Mạo, Trương Doãn nên năng lực thủy chiến của quân Tào có bước tiến rõ rệt. Khi Chu Du cho thuyền thám thính thì phát hiện quân Tào bố trí thủy trại rất tinh vi. Vì vậy, Chu Du đã âm thầm hạ quyết tâm: “Ta phải nghĩ kế trừ khử hai người này trước, sau đó mới có thể đánh Tào”.

Đúng lúc Chu Du đang vắt óc suy nghĩ sách lược thì Tưởng Cán, mưu sĩ của Tào Tháo, đồng thời là bạn cũ của Chu Du đến thăm. Chu Du thoáng nhìn đã biết ý của Tưởng Cán, một là khuyên hàng, hai là đến thám thính tình hình quân đội. Chu Du liền nghĩ ra một diệu kế tận dụng người "bạn" này.

Tối hôm đó, Chu Du cho người bày tiệc lớn khoản đãi Tưởng Cán. Trong bữa tiệc, Chu Du cười nói vui vẻ, ăn uống no say. Tới đêm, Chu Du giả bộ say mèm, kéo lấy tay Tưởng Cán và nói: "Lâu không được ngủ cùng Tử Dực (tên chữ của Tưởng Cán), đêm nay chúng ta ngủ cùng nhau nhé!" Khi trống quân điểm canh hai, Tưởng Cán trở mình thấy đèn chưa tàn vẫn tỏ, Chu Du lại ngủ ngáy như sấm. Trong số những bức thư trao đổi nằm trong đống công văn, Tưởng Cán phát hiện có bức ghi *Gửi riêng Sái Mạo, Trương Doãn*, Tưởng Cán vô cùng ngạc nhiên vội mở ra xem. Trong thư viết rằng: "Ta đánh Tào, chẳng phải vì lợi lộc mà do tình thế ép buộc. Nay quân Tào khốn đốn trong trại, chỉ cần chờ thời là sẽ lấy đầu giặc Tào treo dưới cờ, sớm muộn sẽ có người đến thông báo". Tưởng Cán nghĩ, hóa ra Sái Mạo, Trương Doãn đã ngấm ngầm kết giao với Đông Ngô, bèn giấu thư trong áo, lại lên giường giả vờ ngủ.

Khoảng canh tư, có người gọi khẽ Chu Du, Chu Du vờ ra vẻ "ngạc nhiên". Người đó nói: "Giang Bắc có người đến đây." Chu Du quát: "Nói khẽ thôi!" rồi lại quay sang Tưởng Cán gọi hai tiếng, Tưởng Cán giả bộ ngủ say không biết gì. Chu Du lẳng lặng ra khỏi doanh trướng, Tưởng Cán vội nhổm dậy nghe lén, chỉ thấy bên ngoài có tiếng rằng: "Hai vị đô đốc Trương Doãn, Sái Mạo nói: 'Lúc cấp thiết không được ra tay…" còn những lời sau rất nhỏ nghe không rõ. Lát sau, Chu Du quay lại trướng và ngủ tiếp.

Canh năm, Tưởng Cán nhân lúc Chu Du ngủ say chưa tỉnh bèn lén rời đi, về đến Giang Bắc báo cáo tình hình cho Tào Tháo và đưa cho Tào bức thư giả kia, Tào Tháo nổi cáu, lập tức hạ lệnh chém Sái Mạo và Trương Doãn. Khi hai chiếc thủ cấp được trình lên, Tào Tháo mới sực tỉnh nói rằng: "Ta trúng kế rồi!"

Chu Du "lợi dụng" người bạn cũ Tưởng Cán, một công đôi việc, trừ khử được hai mối họa lớn nhất. Vậy nên mới có trận hỏa chiến Xích Bích đốt cháy doanh trại quân Tào lừng danh.

Thường có câu rằng, ở nhà dựa vào bố mẹ, ra đường dựa vào bạn bè. Người lãnh đạo càng cần phải có bạn bè để trợ giúp trong cuộc sống và sự nghiệp của mình.

Câu chuyện về Hoắc Thế Xương, người sáng lập tiệm bánh Santa Ana nổi tiếng Hồng Kông dựa vào bạn bè lập nên sự nghiệp có lẽ sẽ giúp bạn có thêm nhiều gợi mở có ích.

Khi được hỏi về bí quyết kinh doanh, Hoắc Thế Xương chỉ cười nói: "Tôi vay tiền mở cửa hàng và phát tài nhờ bạn bè." Từ câu trả lời ngắn gọn đó có lẽ bạn đã biết tình hình khi mới khởi nghiệp của anh.

"Khi ấy tôi làm việc ở công ty sản xuất đèn điện, liên quan đến sửa chữa kĩ thuật. Lúc đó chưa kết hôn nhưng tôi đã có bạn gái, cô ấy rất thích làm những món như điểm tâm, bánh

ngọt... mùi vị rất tuyệt. Cô ấy học theo một thầy. Tôi liền nghĩ, đồ đệ đã đạt được thành tích như vậy, hẳn sư phụ phải giỏi hơn rồi, rồi lóe lên ý tưởng mở cửa hàng. Lúc ấy ở Hồng Kông ngành sản xuất bánh ngọt chưa được phát triển mạnh mẽ như bây giờ. Nghĩ đến việc kinh doanh có triển vọng này tôi bèn bàn bạc nghiên cứu cùng với thầy dạy của cô ấy. Chúng tôi đều tán thành kế hoạch này, song vấn đề quan trọng nhất là thiếu vốn, vậy là tôi quyết định nhờ đến sự giúp đỡ của bạn bè. Trước tiên tôi thảo ra một bản kế hoạch chi tiết bao gồm dự toán, địa điểm, vốn, phương châm kinh doanh... Sau đó tìm một người bạn và thương lượng. Sau khi người bạn đó xem qua, anh ấy đã nhanh chóng chấp nhận bản kế hoạch, thế là ba người chúng tôi trở thành một nhóm cho đến tận bây giờ."

Lúc đầu anh phải vay vốn để mở tiệm, nay mỗi năm đều mở thêm một chi nhánh, năm 1997 sau khi Hồng Kông trở về với Trung Quốc, tiệm bánh của Hoắc Thế Xương càng thêm đông khách.

Bán anh em xa, mua láng giềng gần, tận dụng tốt những người bạn quanh mình sẽ có ích lớn cho sự nghiệp của bạn.

LÀM MỘT NGƯỜI LÃNH ĐẠO CÓ TÌNH NGƯỜI

Người lãnh đạo tuy cần có tính cách kiên nghị quyết đoán, cứng rắn mạnh mẽ song cũng không được hoàn toàn mất đi chữ "Tình". Tình người giúp cho lãnh đạo càng được nhiều người yêu mến, càng dễ nhận được sự ủng hộ, giúp đỡ của người khác.

Ông vua máy móc nông nghiệp McCormick bề ngoài có vẻ lạnh lùng, nhưng thực ra lại là một con người rất trọng tình cảm.

Một công nhân già đã theo ông gần 20 năm, bỗng một hôm sinh sự say rượu gây rối, liên tục không đi làm đúng giờ. Nhân viên quản lý báo cáo với McCormick về tình hình người công nhân già nọ, McCormick suy nghĩ một lúc rồi quyết định đuổi việc.

Người công nhân già nọ khi nhận được thông báo đuổi việc cảm thấy không phục, hộc tốc đi tìm McCormick, sau khi gặp mặt liền mắng: "McCormick, năm đó khi anh không có tiền, ba tháng không phát lương cho tôi, tôi cũng đâu có nói gì, nay tôi chỉ phạm một lỗi nhỏ, anh liền sa thải tôi, anh thực là người vô tình, bạc bẽo!"

"Tôi mà không nể tình, chẳng đợi anh nói hết tôi đã bảo người lôi anh ra ngoài rồi." McCormick bình tĩnh nói: "Anh có biết đây là công ty, là nơi có quy củ, không phải chỗ nói chuyện riêng giữa anh và tôi. Tôi chỉ có thể làm việc theo quy định, không thể có ngoại lệ."

"Nhưng mà..." người công nhân nọ hạ giọng, "Bất luận thế nào cũng phải gọi tôi đến hỏi cho rõ ngọn nguồn chứ, sau đó sa thải tôi cũng chưa muộn."

"Anh say rượu gây rối, không đi làm đúng giờ, việc này có hay không?"

Người công nhân cúi đầu: "Nhưng tôi có nỗi khổ tâm."

“Đã là việc có thật thì tôi sa thải anh không hề sai.” McCormick kiên quyết nói: “Anh có nỗi khổ tâm sao không nói với tôi sớm?”

“Tôi cứ thấy anh mặt nghiêm nghị là không dám bắt chuyện.” Người công nhân nói: “Đồng thời tôi cho rằng, anh nên quan tâm hơn đến những công nhân già như tôi, nếu chúng tôi có hành vi gì khác thường, anh nhất định phải điều tra cho rõ.”

“Các anh muốn trở thành những thành phần đặc cách sao?” McCormick đứng dậy nói: “Cách làm này của các anh chẳng phải đồng nghĩa với việc hạ thấp tôi sao?”

Sau một hồi chất vấn, người công nhân già nọ cúi đầu rằng: “Chí ít thì khi chúng tôi có khó khăn, đau khổ, anh cũng nên quan tâm chút ít chứ?”

McCormick trả lời: “Đó là điều đương nhiên, song tuyệt đối không được dùng phương thức gây sự để khảo nghiệm tôi. Chúng ta là bạn lâu năm, điều đó không sai, nhưng tôi chỉ có thể giúp anh trong việc tư, còn việc công tôi chỉ có thể làm theo đúng quy định.”

“Ý anh là việc sa thải tôi là chắc chắn rồi?” Người công nhân trả lời một cách buồn khổ.

“Tạm thời không bàn đến chuyện đó, anh nói cho tôi biết, trước kia anh là người luôn tuân thủ quy định, sao lại đột nhiên trở nên thế này?” McCormick ân cần hỏi.

Thở dài một tiếng, người công nhân buồn bã ngồi xuống ghế. “Vợ tôi mất rồi, hai đứa con, một đứa cả ngày ở nhà khóc, một đứa thì bị ngã phải nhập viện”, người công nhân thẫn thờ.

“Sao? Vợ anh mất rồi ư? Khi nào?”

“Hôm kia, chính là hôm tôi say rượu gây rối đó.”

“Vậy sao anh không nói rõ với nhân viên quản lý?”

“Tôi vốn định nói với anh ta, nhưng tôi uống nhiều quá. Lúc tôi tỉnh lại thì bị anh ta mắng cho một trận. Tôi nghĩ: ‘Thân già này đã nên cơ sự này rồi, sợ gì đuổi việc nữa!’” Người công nhân dừng một lúc và nói tiếp: “Lúc đó tôi buồn quá, tôi thấy những người xung quanh không còn ai có tình người nữa, nỗi khổ của tôi hà tất phải kể cho người khác?”

“Thật là quá đỗi hồ đồ!” McCormick trách: “Bây giờ anh đừng nghĩ gì cả, mau về nhà mà lo việc hậu sự cho chị nhà. Lúc nãy không phải anh đã coi tôi là bạn bè sao? Vậy thì anh yên tâm, sẽ không có việc gì lớn đâu.” McCormick rút ra một tập tiền đưa cho người công nhân.

“Anh sẽ không sa thải tôi chứ?” Người công nhân hỏi một cách ngờ vực.

“Anh hy vọng tôi sẽ làm thế chứ?”

Người công nhân lắc đầu nói: “Không, tôi không hy vọng như vậy vì tôi đã vi phạm quy

định.”

“Đúng!” McCormick vỗ mạnh lên vai người công nhân và nói: “Đây mới là bạn tốt của tôi. Anh yên tâm về đi, tôi sẽ sắp xếp ổn thỏa cho anh.”

Về sau người công nhân đó đã làm quản gia cho một trang trại của McCormick. Khi xử lý người công nhân, McCormick vừa giữ vững nguyên tắc, vừa có tình người, điều này thật đáng quý. Con người đôi khi tuân thủ nguyên tắc mà mất đi tình người, còn khi giữ được chữ tình lại bỏ qua nguyên tắc.

Xử lý tốt mối quan hệ giữa tình và lý sẽ giúp ta có thêm nhiều bạn, hạn chế được phiền phức.

THÂN THIỆN VỚI NGƯỜI ĐỒNG CẤP

Quan hệ đồng cấp tồn tại rất nhiều trong đời sống hàng ngày, từ bộ trưởng các bộ ngành cấp nhà nước đến giám đốc doanh nghiệp, công ty đều có quan hệ đồng cấp, xử lý tốt quan hệ đồng cấp sẽ khiến cho công việc suôn sẻ, thuận lợi, giúp toàn cục công việc được phối hợp chặt chẽ.

1. Cạnh tranh và hợp tác cùng tồn tại

Kì thực, mối quan hệ giữa người với người tất cả đều có thể thể hiện ra bằng quan hệ cạnh tranh hay hợp tác. Chỉ là có chỗ thể hiện rõ hơn, có chỗ thể hiện mờ nhạt. Có lẽ quan hệ đồng cấp chính là ví dụ điển hình cho cạnh tranh và hợp tác, người cùng cấp, ai cũng có suy nghĩ rằng, mình nhất định phải làm tốt hơn anh ta, như vậy mình mới có hy vọng thăng chức. Còn sự hợp tác là khi tôi đã làm xong, bạn vẫn chưa xong, là một tập thể tôi cũng gặp rắc rối, chúng ta nhất định phải phối hợp tốt. Đương nhiên, cũng có những lãnh đạo đạt được mục đích trèo cao của mình thông qua việc hãm hại người đồng cấp, cách này không nên dùng và cũng vô đạo đức, đây không phải cách ứng xử phù hợp với mối quan hệ đồng cấp. Muốn xử lý tốt quan hệ lãnh đạo đồng cấp, người lãnh đạo phải mở rộng tầm mắt, nhận biết rõ thế giới xung quanh, chớ làm ếch ngồi đáy giếng. Phải nghĩ rằng sự cạnh tranh giữa bản thân và người đồng cấp chính là môi trường tốt để rèn luyện bản thân, “núi cao còn có núi cao hơn”, cạnh tranh lành mạnh, không ngừng tiếp thu cái tốt với lãnh đạo đồng cấp ở nơi này để thích ứng tốt hơn với nơi khác. Sự hợp tác giữa các lãnh đạo đồng cấp cũng là cơ hội để ta bồi dưỡng năng lực phối hợp với người khác, học hỏi lẫn nhau để cùng tiến bộ.

Đương nhiên cần học cách làm nổi bật bản thân trong số người cùng cấp bậc. Song cũng cần biết phối hợp với người khác, như vậy mới có thể tránh khỏi sự nuối tiếc “Cây cao hơn rừng, gió sẽ quật đổ”, chỉ có vậy ước mơ của bản thân mới thực hiện được.

2. Thắt chặt tình cảm với người đồng cấp

Tình cảm là “máy điều hòa” trong quan hệ giữa con người với con người, quan hệ đồng

cấp cần phải hài hòa, đừng thiết lập "phòng tuyến tâm lý" với nhau, có như vậy khi làm việc mới suôn sẻ, bản thân cũng cảm thấy thoải mái. Vì sự thành bại của công việc bản thân không liên quan trực tiếp đến lợi ích người đồng cấp, do vậy khi tìm kiếm sự phối hợp hay giúp đỡ của lãnh đạo cùng cấp, "tình cảm" giữa bạn và anh ta chính là nhân tố quan trọng để biết họ có vui vẻ giúp mình hay không. Nếu giữa hai người có quan hệ tốt, vấn đề sẽ nhanh chóng được giải quyết, còn không bạn sẽ phải tốn khá nhiều công sức. Do đó, người lãnh đạo có kinh nghiệm khi xử lý mối quan hệ đồng cấp luôn đặt "tình cảm" lên vị trí hàng đầu.

Trước tiên nên chủ động tìm hiểu người đồng cấp, mở rộng tấm lòng, khơi thông mối giao lưu tình cảm. Nếu vậy, đối phương cũng sẽ dần dần hé mở "cánh cửa tâm lý". Cứ thế có qua có lại, tình cảm sẽ ngày một sâu đậm. Giữa đồng cấp với nhau, gặp nhau luôn tươi cười sẽ có ích cho việc giải quyết một số mâu thuẫn, bất đồng. Trong cuộc sống hiện thực, giữa đồng cấp với nhau khó tránh khỏi bất đồng, nhưng chúng thường sẽ biến mất sau những tiếng cười vì thế khi gặp bất đồng, hãy khống chế cơn giận, cố gắng dùng nụ cười thân thiện để hóa giải.

Lời phê bình giữa những người đồng cấp cũng rất quan trọng, song để những lời phê bình ấy thực sự đạt được hiệu quả tốt không hề dễ. Ở đây muốn đề cập tới nghệ thuật phê bình, trước khi phê bình người khác phải tự hỏi mình: Việc ta phê bình là gì? Có phải soi mói, bới lông tìm vết không? Đối phương có thể tiếp thu ý kiến của mình mà sửa chữa không? Ta muốn đối phương thay đổi đến mức độ nào? Ta nên chọn thời điểm, phương thức và tình huống như thế nào để đưa ra ý kiến của mình? Ta có thể chịu trách nhiệm về lời phê bình đó không? Liệu đối phương có thể hiểu nhầm ý của ta không? Hỏi xong những vấn đề này còn cần phải chú ý:

- Xác định đúng mục đích phê bình.
- Lời phê bình phải rõ ràng.
- Dùng "Tôi nghĩ rằng, tôi thấy rằng..." để nói, không nên dùng những từ ngữ mang sắc thái trách móc hay cao ngạo.
- Để đối phương hiểu nguyên nhân bạn phê bình.
- Đừng tỏ ra không vui thông qua lời nói.
- Biết cách thông cảm cho tình cảnh của đối phương.
- Khi thấy đối phương thay đổi theo hướng tích cực nên lập tức khen ngợi và chúc mừng.
- Cần chú ý đến tâm lý cạnh tranh và đố kị của đối phương, đừng để họ nghĩ rằng bạn đang muốn hạ bệ hay ganh đua với anh ta.
- Khéo léo đưa những lời phê bình vào trong câu chuyện thường ngày hay những trò vui. Coi trọng nghệ thuật phê bình mới có thể đạt được hiệu quả tốt, khi đối phương tỉnh

ngộ sẽ cảm kích bạn, như vậy mục đích thắt chặt thêm tình cảm của bạn mới có thể đạt được.

GIỮ LIÊN HỆ VỚI KHÁCH HÀNG

Nhà máy sản xuất nồi hơi Đại Đông bán cho công ty Dân Sinh một chiếc nồi hơi cỡ vừa, dù phía Dân Sinh cho biết bên họ đã có đội ngũ kĩ thuật lắp ráp nhưng Đại Đông vẫn cử ba nhân viên có kinh nghiệm sang hỗ trợ.

Quả nhiên, nồi hơi vừa chuyển đến xưởng liền phát hiện cần phải điều chỉnh đôi chút so với thiết bị gốc mới có thể vận hành được. Ba nhân viên nọ ngay lập tức mặc trang phục làm việc và bắt tay vào điều chỉnh. Lắp ráp xong, châm lửa lần một thành công. Ba ngày sau, họ lại đến kiểm tra, hành động này khiến công ty Dân Sinh rất hài lòng.

Sau đó cứ cách hai tháng, Đại Đông lại cử người sang Dân Sinh kiểm tra tình hình sản phẩm, Dân Sinh thấy họ nhiệt tình, không yêu cầu nhưng vẫn đến, phục vụ vô cùng chu đáo nên rất cảm kích, liền tư vấn cho nhiều khách hàng của mình đến Đại Đông mua nồi hơi. Lời khuyên của bạn bè còn linh nghiệm hơn nhân viên tiếp thị, vậy là Đại Đông đã tăng thêm một số khách hàng thân thiết.

Trong ngành marketing có một nguyên tắc quan trọng, đó là nguyên tắc 80 - 20. Ý nghĩa là: 80% thành quả có được nhờ 20% nỗ lực của chúng ta, 80% lượng tiêu thụ do 20% khách hàng chủ chốt của chúng ta mang lại.

20% khách hàng chủ chốt đó là "khách ruột", "khách quen" mà chúng ta hợp tác dài lâu. Nếu mất đi 20% khách hàng chủ chốt này, chúng ta sẽ mất đi 80% thị trường. Vậy trong thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, làm thế nào để chúng ta có thể giữ chân những "khách ruột"? Câu trả lời là sản phẩm vượt trội và dịch vụ hậu mãi chu đáo. Nhưng hiện nay nhiều nhà xưởng và nhân viên tiếp thị vẫn chưa thực sự chú ý đến dịch vụ hậu mãi.

Thực ra, khi bán ra một sản phẩm cũng là lúc chúng ta bắt đầu dịch vụ hậu mãi, và dịch vụ hậu mãi lại là nền tảng cho lần bán sản phẩm sau, đó là phản ứng dây chuyền trong quá trình marketing.

Nói một cách nghiêm túc, "Marketing" bao gồm ba hàm nghĩa:

- Để khách hàng mua hoặc tiếp nhận những sản phẩm, dịch vụ mà trước mắt khách hàng chưa có nhu cầu hoặc nhu cầu không cao.
- Để khách hàng hài lòng sau khi mua sản phẩm hoặc sử dụng dịch vụ của chúng ta.
- Sau khi khách hàng hài lòng thì lần sau muốn mua tiếp hoặc giới thiệu khách hàng mới.

Điều này yêu cầu sau khi làm ăn thành công vẫn phải giữ liên hệ với khách hàng, có thể

mượn cớ "Có việc đi qua nên tiện ghé thăm!", đừng để khách hàng cảm thấy ngại. Hoặc dùng phương thức gọi điện thoại thăm hỏi.

Khi bạn gọi điện thoại cho khách hàng vừa mua sản phẩm, có thể nói: "Tom, tôi gọi điện thoại cho anh để cảm ơn anh đã đặt hàng chỗ chúng tôi hôm qua, tôi rất vui vì được hợp tác với anh, nếu có việc gì cần chúng tôi giúp đỡ, xin hãy gọi cho tôi." Có thể bạn không biết những vị khách này vô cùng cảm động khi nghe điện thoại của bạn.

Xây dựng mối quan hệ song phương như vậy, vừa giúp khách hàng giải quyết vấn đề một cách chân thành vừa giúp bạn có được lượng khách hàng thân thiết. Sau đó, khi khách hàng hài lòng sẽ giúp bạn có được nhiều khách hàng mới hơn, đây là hiệu ứng tuyết lăn. Hãy xây dựng một hạt nhân khách hàng kiên cố xung quanh bạn và mỗi năm hạt nhân ấy sẽ ngày càng lớn.

DOANH NGHIỆP CÙNG NGÀNH KHÔNG NHẤT ĐỊNH PHẢI LÀ "OAN GIA"

Trước kia, vì mục đích kiếm lời, các công ty thường muốn giành thị trường cho riêng mình, luôn nghĩ cách hãm hại những doanh nghiệp cùng ngành. Khi xử lý mối quan hệ với các doanh nghiệp cùng ngành, họ đa phần dùng cách hạ bệ, công kích nhau. Không chỉ quan niệm "Cùng ngành tức là oan gia", mà còn giữ thái độ "Các ngành nghề đều phải cạnh tranh". Doanh nghiệp trong xã hội hiện đại ngày nay tuy cũng chủ trương cạnh tranh nhưng cạnh tranh với mục đích thúc đẩy lẫn nhau, cùng tiến bộ, cùng phát triển. Đương nhiên cùng với sự phát triển của kinh tế thị trường, cạnh tranh trên thương trường ngày càng khốc liệt, cũng xuất hiện tình trạng các doanh nghiệp trở mặt thành kẻ thù.

1. "Kẻ thù" cũng là bạn bè

Trong cạnh tranh, ai cũng muốn thắng không muốn bại. Sở dĩ nói các công ty trong cạnh tranh thị trường là "kẻ thù" là vì trong quá trình cạnh tranh lẫn nhau họ có các tính chất sau: Một là tính bảo mật. Trong những giai đoạn và tình huống nhất định các bên đều muốn bảo vệ những bí mật nhất định của mình. Hai là tính trinh thám. Người cạnh tranh hầu như đều tiến hành thăm dò tình hình đối phương để vạch ra sách lược chiến thắng đối phương. Ba là tính hiếu thắng. Các bên cạnh tranh đều muốn thắng lợi, đều muốn có một khoản lợi nhuận nhất định, muốn sản phẩm của mình chiếm lĩnh thị trường. Bốn là tính đối địch. Giả sử thị trường không thể chấp nhận tất cả những đối thủ cạnh tranh, bất cứ doanh nghiệp nào cũng muốn mình tồn tại và "vùi dập" đối phương. Ngay cả khi thị trường có thể chấp nhận tất cả các bên, họ cũng đều muốn lấy mạnh hiếp yếu.

Tuy các công ty cạnh tranh lẫn nhau có chút giống "kẻ thù" trên chiến trường, song xét về bản chất thì không phải vậy. Đó là vì: Mục tiêu kinh doanh căn bản của công ty là cống hiến cho xã hội, sản phẩm của công ty nhằm thỏa mãn nhu cầu xã hội, số tiền công ty kiếm được dùng cho ba phía nhà nước, công ty và nhân viên, phương thức cạnh tranh của công ty

phải hợp pháp, xét theo ý nghĩa này, giữa các công ty với nhau hoàn toàn có thể giúp đỡ, ủng hộ và thông cảm cho nhau.

2. Nên đối mặt với đối thủ đáng gờm bằng thái độ thân thiện

Đối thủ cạnh tranh trên thị trường có mối quan hệ tương hỗ không nên tồn tại cảm giác oan gia ngõ hẹp, nên chung sống hòa hảo, phóng khóang hơn. Điều này giống như hai vị quyền sư võ cao đức trọng tỉ thí với nhau, một mặt phải phân định thắng thua cao thấp, mặt khác phải quan tâm học hỏi lẫn nhau, thắng không kiêu, bại không nản, cùng trao đổi võ nghệ, nâng cao tài năng.

3. Không được "đánh lén", chỉ được thắng đối thủ bằng cách chính đáng

Trong cạnh tranh thị trường, vì sự sinh tồn phát triển của bản thân, các đối thủ cạnh tranh với nhau hết sức mình là chuyện bình thường. Song nhất định phải sử dụng phương thức cạnh tranh chính đáng, tức chỉ được thông qua chất lượng, giá cả, khuyến mãi để tiến hành cuộc tỉ thí trên thương trường một cách quang minh chính đại, quyết không được dùng những thủ đoạn lén lút, phao tin đồn nhảm hay thủ thuật không chính đáng khác để hãm hại đối phương.

4. Đừng vui buồn chỉ vì thắng thua nhất thời

Trời cao chim tung cánh, bể rộng cá lội bơi. Thị trường rộng lớn, đa dạng, một người lãnh đạo có đầu óc nhanh nhạy, khi con đường lớn thênh thang đã bị mọi người chen lấn thì chớ vì thế mà nảy sinh đố kị, nên tránh xa họ để bước trên con đường nhỏ khác, vượt qua khó khăn gian khổ đi tới đỉnh vinh quang.

Trong điều kiện xã hội hiện đại ngày nay, tình hình thị trường không ngừng biến đổi, tình hình ấy lúc này có thể tốt cho doanh nghiệp A, lúc khác lại có lợi cho doanh nghiệp B. Vì vậy người lãnh đạo nên có cái nhìn thoáng, đừng lấy thành bại chốc lát để luận anh hùng, càng đừng vì thất bại nhất thời trút giận lên đối thủ.

CÂN ĐỐI SỰ NGHIỆP VÀ GIA ĐÌNH

Người lãnh đạo thành công là người xử lý tốt mối quan hệ giữa sự nghiệp và tình yêu, để tình yêu trở thành động lực cho sự nghiệp, sự nghiệp là kết tinh của tình yêu.

Để làm được điều này không những phải bỏ công sức cho việc lựa chọn tình yêu mà còn phải không ngừng phát triển, không ngừng bồi dưỡng tình yêu đã chọn để tình yêu mãi mãi đơm hoa kết trái.

Chúng ta đều biết cảm giác tình yêu và trạng thái tâm lý của niềm tin tương tự nhau, vì thế, tình yêu thường khiến con người biến động lực tư duy thành sức mạnh tinh thần tương ứng. Từ đó, ta càng có thêm động lực theo đuổi thành công trong sự nghiệp, để lấy đó báo đáp cho tình yêu. Cho nên người ta thường nói: Đằng sau những người đàn ông thành đạt

luôn có bóng dáng của người phụ nữ. Tình yêu của phái đẹp đã tạo nên động lực và nhiệt huyết cho người đàn ông trong sự nghiệp.

Tìm một người bạn đời cùng chung chí hướng không hề đơn giản, không nhiều người tìm được bạn đời cùng chung chí hướng, đa phần đều phải xây đắp tình yêu thông qua thực tế cuộc sống. Thực ra cả tình yêu và gia đình đều cần bạn phải bảo vệ suốt đời, vì chúng như một món đồ thủy tinh, chỉ cần không để tâm một chút là sẽ bị tan vỡ.

1. Chọn một người phải có quyết tâm xây dựng sự nghiệp

Khi đi tìm người bạn đời của mình hãy thật chú ý đến chí tiến thủ của họ. Yêu một người không phải chỉ là yêu cơ thể của họ mà quan trọng là yêu ý chí, tâm hồn của anh ta, tức là bạn yêu một người có đam mê, hoài bão chứ không phải một kẻ sống không mục đích, không lý tưởng.

Mấu chốt ở đây là, khi bạn theo đuổi sự nghiệp, đừng quên nửa kia của mình, hãy để anh ấy hoặc cô ấy cùng bận rộn với bạn, để họ cũng bị cuốn vào sự nghiệp của bạn, cùng chia ngọt sẻ bùi, chớ để họ nhàn rỗi, không có việc làm, họ sẽ thấy rất buồn chán, cô đơn hiu quạnh, ắt sẽ nghĩ quẩn, sẽ xa lòng cách dạ cuối cùng dẫn đến chia ly, bởi họ nghĩ rằng bạn đã quên đi sự tồn tại của họ, họ không còn quan trọng với bạn nữa, và đi tìm người coi trọng họ.

Nếu bạn có thể kể cho anh ấy hay cô ấy nghe về những mâu thuẫn, phiền muộn, khổ sở của bạn trong sự nghiệp để họ nghĩ cách giúp bạn, họ sẽ rất vui và yêu bạn hơn.

2. Dù ở bất cứ đâu cũng không thể quên gia đình

Rất nhiều người lấy lí do rằng công việc bận, không có thời gian chăm lo gia đình, tình yêu, trên thực tế đây là người thiếu tình yêu thương.

Người có tình yêu thương bất kể trong trường hợp nào cũng không để người yêu thương mình phải cô đơn, đau khổ, lúc công việc bận nhất cũng sẽ gọi điện thoại trò chuyện với người nhà và người bạn đời của mình, bởi đây chẳng qua chỉ là việc nhỏ, không hề ảnh hưởng đến công việc của họ, chỉ có điều họ có muốn làm vậy hay không mà thôi.

Khi bạn cảm thấy tình yêu tan vỡ, bạn vẫn đùn đẩy trách nhiệm cho đối phương, bạn vẫn không hề ý thức được rằng chính sự thiếu hụt tình yêu thương của bản thân là nguyên nhân cơ bản khiến tình yêu và gia đình bạn tan vỡ. Cho nên, không có tình yêu thương, chỉ chú ý đến sự nghiệp là một sự thiếu sót vô cùng lớn.

3. Khi xây dựng gia đình, mỗi người đều có trách nhiệm và nghĩa vụ nhất định với gia đình

Đam mê theo đuổi sự nghiệp là một biểu hiện cho trách nhiệm của bạn đối với gia đình và cá nhân bạn, song gia đình cần bạn phải có trách nhiệm một cách toàn diện trên nhiều mặt chứ không chỉ có sự nghiệp.

Có những người cả ngày bận rộn với sự nghiệp, thực chất là trốn tránh trách nhiệm và nghĩa vụ đối với gia đình, ăn xong cơm, chùi mép là đi ngay, đây không chỉ là sự không tôn trọng với công sức của người vợ mà còn là sự thiếu trách nhiệm với bản thân, bởi gia đình không phải chỉ cần bạn kiếm tiền mà hơn hết họ cần tình yêu thương của bạn.

Nếu bạn nghĩ rằng chỉ cần kiếm tiền và không cần quan tâm đến bất kì thứ gì khác, vậy bạn hãy đến làm việc ở một cơ quan nào đó để đáp ứng nhu cầu cơm ăn áo mặc, không cần phải kết hôn làm gì!

Có vị lãnh đạo, ngày ngày bận lo cho sự nghiệp, cho rằng chỉ cần kiếm tiền mình sẽ trở thành "Thái thượng hoàng" trong nhà, mọi người trong nhà chỉ là "nô bộc", đều phải vâng lời anh ta. Kết quả là con trai anh ta đã vùng lên "tạo phản", cậu muốn quyền lợi và sự tự do của chính mình, không muốn tiếp tục sinh sống trong gia đình chuyên chế đó nữa. Cha con chia rẽ, cũng khiến cho người vợ "phản bội", vợ đứng về phía con, vị lãnh đạo nọ trở thành kẻ cô độc.

Ngày nay gia đình càng cần sự dân chủ, vì vậy nếu bạn muốn kiếm tiền nuôi gia đình, theo đuổi sự nghiệp, bạn còn cần phải quan tâm đến gia đình, tận hưởng niềm vui do tình yêu mang lại, có vậy bạn mới là một con người hoàn thiện, một người có đầy đủ các cung bậc tình cảm, một người có sức sống. Cuộc sống của bạn khi ấy mới thú vị, mới có sắc màu, bạn mới thực sự tận hưởng được niềm vui của cuộc đời.

Chương XIV

SỨC KHỎE

Sức khỏe là tiền đề của thành công

✷ *Sức khỏe của một người bao gồm ba phương diện: cơ thể khỏe mạnh, tinh thần khỏe mạnh và năng lực thích ứng xã hội tốt.*

✷ *Phải tăng cường quản lý sức khỏe của bản thân, hình thành những thói quen sống tốt, rời xa những thói quen sống không tốt.*

✷ *Một người lãnh đạo thông minh nhất định sẽ biết phân chia thời gian làm việc và nghỉ ngơi, thời gian làm việc thì tập trung làm việc, thời gian nghỉ ngơi thì thoải mái nghỉ ngơi, sắp xếp thời gian biểu khoa học.*

✷ *Người có sức khỏe dồi dào, sức sống mạnh mẽ, hiệu quả làm việc sẽ cao hơn nhiều người có sức khỏe yếu ớt.*

SỨC KHỎE LÀ TÀI SẢN THẬT SỰ CỦA BẠN

Sức khỏe của một người nên bao gồm ba phương diện: cơ thể khỏe mạnh, tinh thần khỏe mạnh và năng lực thích ứng xã hội tốt.

Làm thế nào để đánh giá cơ thể khỏe mạnh và tinh thần lành mạnh? Tổ chức Y tế thế giới đã đưa ra tiêu chuẩn "Năm nhanh" để đánh giá trạng thái khỏe mạnh của cơ thể và tiêu chuẩn "Ba tốt" để đánh giá tình trạng lành mạnh của tinh thần.

"Năm nhanh" bao gồm ăn nhanh, nói nhanh, đi nhanh, ngủ nhanh, bài tiết nhanh.

Ăn nhanh: Ăn ngon miệng, không kén chọn đồ ăn, có thể ăn nhanh hết một bữa cơm. Điều này có nghĩa là chức năng nội tạng trong cơ thể bình thường.

Nói nhanh: Ngôn ngữ biểu đạt chính xác, nói năng lưu loát, cho thấy đầu óc nhanh nhạy, chức năng tim phổi bình thường.

Đi nhanh: Đi lại thoải mái, hoạt động nhanh nhẹn, thể hiện sức khỏe dồi dào, trạng thái cơ thể tốt.

Ngủ nhanh: Khi muốn ngủ, lên giường rất nhanh có thể ngủ được, hơn nữa ngủ rất ngon, sau khi tỉnh dậy tinh thần dồi dào, đầu óc tỉnh táo. Điều này nói lên hệ thống thần kinh trung ương hưng phấn, chức năng khống chế nhịp nhàng, đồng thời nội tạng không bị bệnh lý xâm nhập.

Bài tiết nhanh: Khi muốn bài tiết thì có thể nhanh chóng đại tiểu tiện và cảm thấy thoải mái. Điều này nói lên chức năng thận, dạ dày, đại tràng đều tốt.

"Ba tốt" bao gồm cá tính tốt, năng lực xử thế tốt, quan hệ giao tiếp tốt.

Cá tính tốt: Tâm tư ổn định, tính cách ôn hòa, ý chí kiên cường, tình cảm phong phú, lòng dạ thẳng thắn vô tư, độ lượng lạc quan.

Năng lực xử thế tốt: Quan sát vấn đề khách quan xác thực, có năng lực tự kiềm chế tốt, có thể ứng phó với những tình huống phức tạp, giữ vững tâm tư tốt khi đối diện với sự thay đổi của sự vật, có cảm giác biết hài lòng.

Quan hệ giao tiếp tốt: Đối xử với người khác rộng rãi độ lượng, coi trọng tình bạn, coi việc giúp người là niềm vui, thích giúp đỡ người khác, quan hệ với người khác tốt đẹp. Không soi xét khuyết điểm của người khác, không tính toán quá đáng.

Cách đánh giá "năm nhanh" và "ba tốt" giúp cho chúng ta có thể nắm rõ tình trạng sức khỏe bản thân một cách toàn diện, điều chỉnh thích hợp các hành vi không tốt, để sức khỏe mãi mãi đồng hành bên chúng ta.

Từ đó chúng ta có thể có được nhận thức chính xác đối với sức khỏe, khỏe mạnh trên thực tế chính là cuộc sống vui vẻ, vui vẻ sống cuộc sống mỗi ngày, vui vẻ đối diện với mọi người, tự tạo niềm vui cho mình và cho thế giới xung quanh. Ngược lại, nếu bạn làm cho cuộc sống của mình thêm đau khổ, gây ra đau khổ cho người khác, bạn chính là một người có bệnh, cho dù tứ chi bình thường khỏe mạnh, nhưng tinh thần lại có bệnh. Có những người như Helen[(1)], tuy là một người mù, nhưng bà đã tự vượt qua chính mình, thực hiện tiềm năng lớn nhất của con người, trở thành tấm gương cho những người khuyết tật, ai có thể nói bà là một người không khỏe mạnh? Vì vậy, xét từ góc độ này, khỏe mạnh chủ yếu được đánh giá từ tinh thần, chứ không phải từ cơ thể.

Muốn khỏe mạnh trước tiên phải làm cho tinh thần khỏe mạnh. Tinh thần khỏe mạnh mới có thể giúp chúng ta đưa ra những lựa chọn và phán đoán chính xác trong cuộc sống, cũng mới có thể làm cho cuộc sống của chúng ta tràn đầy niềm vui.

Có những người lãnh đạo khi còn trẻ dùng sức khỏe của mình để đổi lấy tiền bạc, khi về già lại dùng tiền bạc đi đổi lấy sức khỏe. Tuy nhiên chúng ta nên nhận thức một cách tỉnh táo rằng, cho dù làm nghề gì chúng ta cũng không nên vì tiền bạc mà hy sinh sức khỏe của mình. Một con người đầu óc thông thái hoàn toàn dựa vào cơ thể khỏe mạnh, mà một người cơ thể khỏe mạnh thì tài cán và tiềm năng luôn vượt qua tài cán và tiềm năng của 10 người có cơ thể yếu ớt. Mọi người đều biết, ông vua dầu mỏ John Rockefeller đã từng lập

nên hai kỷ lục đáng ngạc nhiên lúc bấy giờ, một là ông kiếm được số tài sản lớn nhất thế giới lúc đó, hai là ông sống đến 98 tuổi. Có thể thấy, sức khỏe là tiền đề của thành công, chỉ có duy trì cơ thể và tinh thần khỏe mạnh, người lãnh đạo mới có thể dùng sức mạnh lớn nhất của mình ứng phó với công việc, mới có thể đạt được thành tựu mà chúng ta mong muốn.

Nhận thức được tầm quan trọng của sức khỏe, mục tiêu phấn đấu đầu tiên của chúng ta khi sống trên thế giới này là có được một cơ thể khỏe mạnh năng động, tất cả mọi tài sản vật chất trên thế giới này đều nằm ngoài sự tồn tại của bạn, chỉ có sức khỏe là của bạn, nó chính là tài sản thật sự của bạn.

SỨC LỰC LÀ VỐN QUÝ GIÁ CỦA BẠN

Hầu hết mọi người thường không coi trọng sức khỏe của mình bằng những vật phẩm quý, có những người lại chỉ quan tâm đến những thứ mà từ đó người ta có thể có được thù lao hậu hĩnh.

Lấy ví dụ hệ thống tiêu hóa. Hệ thống tiêu hóa là cơ quan cung cấp động lực cho toàn cơ thể chúng ta, tuy nhiên cách thức mà chúng ta đối đãi với nó lại luôn không thích hợp. Chúng ta khiến cho hầu hết năng lượng tiêu hao vào việc tiêu hóa những thực phẩm dư thừa hoặc không thích hợp, vì vậy khi phải tiêu hóa những thực phẩm cần thiết lại gặp khó khăn. Ngược lại, có một số người vì nhiều nguyên nhân mà không hấp thu đầy đủ những loại thực phẩm cần thiết, dẫn đến các tổ chức cơ quan trong cơ thể đều bị suy dinh dưỡng.

Một số người lại vì tiếc thời gian, quá dốc sức làm việc mà từ bỏ tất cả những hoạt động nghỉ ngơi và giải trí nên có, kết quả là tự hủy hoại sức sống của bản thân họ.

Có tài năng nhưng vì sức khỏe yếu mà không thể phát huy, lúc này tài năng của bạn sẽ có tác dụng gì? Nếu bạn vì sinh hoạt không hợp lý hoặc không chú ý nghỉ ngơi kịp thời mà làm cơ thể suy nhược, sức sống giảm sút, thậm chí nhất cử nhất động hiện rõ bộ dạng sức cùng lực kiệt, thì đầu óc của bạn có nhanh nhạy đến đâu, cho dù có được gọi là thiên tài cũng có tác dụng gì?

Người lãng phí sức sống quý giá là kẻ tội lỗi nhất. Loại người này còn tồi tệ hơn nhiều so với những kẻ lãng phí tiền của. Bọn họ đang tự giết chết những cơ hội và hạnh phúc trong cuộc đời mình.

Nếu đầu óc bạn tỉnh táo, ý chí kiên cường, lại có chí làm việc lớn, thì bạn phải coi từng chút sức lực, từng chút thể lực, từng chút nghị lực đều là vốn sống quý báu của mình, quyết không được hoang phí vào những việc không có giá trị.

Bạn phải coi hao tổn sức lực dưới bất kỳ cách thức nào, coi tổn thất từng chút sức lực là một loại lãng phí không thể tha thứ, thậm chí là một loại hành vi phạm tội hoặc một tội ác không thể khoan dung.

Giữ cơ thể và tinh thần khỏe mạnh dồi dào để thích ứng với công việc, như vậy khi bạn làm việc mới có thể vui vẻ, chủ động và không cảm thấy miễn cưỡng hay đau khổ. Nếu sức lực dồi dào thì trên diện mạo ngay từ "lỗ chân lông" cũng đều hiện ra vẻ sung sức. Người có sức lực cường tráng, sức sống mạnh mẽ, hiệu quả làm việc một giờ còn cao hơn so với hiệu quả làm việc cả ngày của người có sức khỏe yếu ớt.

BẢO VỆ TỐT TRÍ NÃO CỦA BẠN

Đại não là bộ phận quan trọng nhất của cơ thể con người, cũng là nguồn vốn thành công lớn nhất, vì thế nó cần được bảo vệ để có thể hoạt động tốt nhất.

Đại não cũng giống như sinh mạng, tất nhiên sẽ già yếu đi, đây là quy luật không ai có thể kháng cự. Tuy nhiên, dựa trên phương châm tôn trọng quy luật tự nhiên, nghiên cứu tìm ra phương pháp làm chậm quá trình lão hóa của đại não và sử dụng đại não một cách có hiệu quả cao và lâu dài nhất có thể, lại là việc hoàn toàn thực hiện được.

Theo những kết quả nghiên cứu khoa học và kinh nghiệm cuộc sống xã hội lâu dài của con người, việc bảo vệ đại não nên chú ý bốn điểm sau đây:

1. Không để đại não mệt mỏi quá độ

Đại não mệt mỏi quá độ sẽ phá hoại sự cân bằng hưng phấn và ức chế của vỏ não, gây ra suy giảm chức năng đại não, biểu hiện là tinh thần rối loạn, phản ứng chậm chạp, sức chú ý phân tán, trí nhớ giảm sút, học tập và làm việc cảm thấy khó khăn, đồng thời bị hoa mắt, chóng mặt, toàn thân mệt mỏi, chán ăn, mất ngủ, thậm chí dẫn đến các chứng bệnh như cao huyết áp, loét dạ dày hoặc các bệnh về thần kinh...

Biện pháp chủ yếu để phòng tránh đại não mệt mỏi quá độ là nghỉ ngơi đúng lúc, để cho thần kinh căng thẳng được thả lỏng. Phương pháp nghỉ ngơi rất nhiều và đa dạng, như tiến hành một số hoạt động tiêu khiển vui vẻ thoải mái (nghe nhạc, trồng hoa, thưởng thức nghệ thuật, câu cá, đánh cờ, đọc sách...), tập thể dục thể thao, ngủ... Ngoài ra, kịp thời thay đổi trung tâm hưng phấn ưu thế của lớp vỏ đại não làm cho các khu vực trên lớp vỏ đại não luân phiên hưng phấn và ức chế, tức là luân phiên thay đổi nội dung làm việc, phương thức làm việc, từ đó tránh tình trạng một khu vực nào đó hưng phấn quá độ.

2. Cải thiện dinh dưỡng cho đại não

Đối với những người lao động trí óc phải hoạt động tư duy trong thời gian dài, cần phải bổ sung dinh dưỡng thích hợp. Những chất dinh dưỡng đó có thể hấp thụ từ rất nhiều loại thực phẩm. Thực phẩm có hàm lượng protein cao bao gồm đậu nành, trứng gà, sữa, các loại thịt...; rau, hoa quả lại là nguồn thực phẩm chủ yếu cung cấp vitamin, canxi, phôtpho, sắt; cá, tôm... cũng có hàm lượng cao protein, vitamin, phôtpho. Tóm lại, mỗi loại thực phẩm có hàm lượng thành phần dinh dưỡng riêng của nó, chỉ cần khẩu phần của chúng ta phong phú và cân bằng thì sẽ có được đầy đủ dinh dưỡng đáp ứng nhu cầu của đại não.

3. Chú ý các nhân tố ảnh hưởng đến chức năng của đại não

Một là không khí, đặc biệt là oxy và ion âm. Cung cấp oxy không đủ, thiếu hấp thụ ion âm, có ảnh hưởng rất lớn đến việc phát huy chức năng đại não. Để có được đầy đủ oxy và ion âm, chúng ta phải thường xuyên hoạt động ngoài trời, đến với thiên nhiên, đến những khu vực xanh, công viên, cánh đồng bát ngát, ngoại ô, bờ biển, rừng để hòa mình vào thiên nhiên...

Hai là âm thanh. Tiếng nhạc êm tai, tiếng vọng của không gian, tiếng chim líu lo, tiếng ếch kêu sau trời mưa... có thể làm con người cảm thấy vui vẻ. Ngược lại, tạp âm chói tai, tiếng ồn của giao thông, tiếng động cơ máy móc... làm cho con người khó chịu, bất an.

Ba là ánh sáng. Cường độ, thể loại, phương hướng... của ánh sáng đều có ảnh hưởng đến hoạt động của đại não.

Bốn là màu sắc. Có những màu sắc khiến con người lo lắng không yên. Những tông màu nắng như đỏ, vàng, cam thường làm cho con người hưng phấn; những tông màu lạnh như xanh lá cây, xanh da trời, tím lại làm cho con người thấy yên tĩnh. Sự mẫn cảm đối với màu sắc của mỗi người là không giống nhau, xuất phát từ thực tế bản thân mỗi người nên sử dụng màu sắc thích hợp trong công việc và cuộc sống của mình.

4. Làm chậm quá trình lão hóa của đại não

Biểu hiện bên ngoài của đại não bị lão hóa là phản ứng trì trệ, hành động chậm chạp thậm chí gặp trở ngại, tư duy không rõ ràng thậm chí rối loạn, trí lực suy giảm, trí nhớ giảm sút, tính cách thất thường, thường dễ nổi nóng, đa nghi... Biểu hiện trong kết cấu đại não là tế bào thần kinh giảm, trọng lượng não giảm nhẹ, thể tích não co lại, tâm thất não mở rộng, độ lồi lõm của vách ngăn tâm thất não lộ rõ, độ dày của lớp vỏ đại não giảm, thành phần hóa học và cenlulô thần kinh trong tế bào thần kinh thay đổi, tắc nghẽn mạch máu não...

Làm thế nào để làm chậm quá trình lão hóa của đại não?

Trước tiên phải thường xuyên sử dụng não. “Thường xuyên sử dụng thì tiến hóa, không thường xuyên sử dụng thì thoái hóa” là quy luật tiến hóa của vạn vật, đại não cũng vậy, càng sử dụng sẽ càng linh hoạt, không sử dụng còn khiến cho não lão hóa đi nhanh hơn. Đương nhiên phải nắm rõ nguyên tắc sử dụng thích hợp.

Tiếp theo là phải giữ cho tâm trạng luôn lạc quan vui vẻ. Tâm tư lạc quan không chỉ làm tinh thần con người dồi dào, sức lực cường tráng mà còn có thể làm chậm quá trình lão hóa của đại não. Ngoài ra, bạn còn phải lao động và nghỉ ngơi hợp lý, sinh hoạt điều độ, căn bằng giữa lao động trí óc và lao động chân tay.

ĂN UỐNG KHOA HỌC

Chúng ta thường nghe thấy “tôi thích ăn cái này”, “tôi không thích ăn cái kia”, đương

nhiên ai cũng lựa chọn thứ mình thích, không chọn thứ mình không thích. Nhưng thích hay không thích thông thường chỉ là theo cảm tính, nó có thể được quyết định bởi màu sắc, hương vị thậm chí hình dáng của thực phẩm, nhưng rất ít khi chúng ta chú ý đến thành phần dinh dưỡng hay tác dụng đối với sức khỏe của thực phẩm.

Cho nên trong thực tế xuất hiện rất nhiều người ăn uống phản khoa học, ăn uống quá tùy ý và tự do mà coi thường nhu cầu của cơ thể và gây hại cho sức khỏe.

Vậy làm thế nào để lựa chọn thực phẩm thật sự tốt cho sức khỏe? Ở đây giới thiệu ba nguyên tắc để mọi người tham khảo:

1. Cố gắng lựa chọn bữa sáng có nhiệt lượng thấp, lượng mỡ và lượng cholesterol thấp. Qua một đêm nghỉ ngơi, cơ thể ở trong trạng thái đói, nhiệt lượng hấp thụ sẽ tương đối nhiều, do đó ăn những đồ có nhiệt lượng cao, lượng mỡ nhiều hoặc lượng cholesterol nhiều sẽ gây kích thích dạ dày, như vậy là không tốt.

2. Phải ăn nhiều rau và hoa quả tươi, tốt nhất nên giữ nguyên mùi vị ban đầu của chúng, như vậy mới không làm hủy hoại kết cấu và hàm lượng dinh dưỡng vốn có. Chúng ta biết rằng, rất nhiều thực phẩm vì chế biến không thích hợp khiến những chất vốn có lợi biến thành có hại cho sức khỏe, làm hại chính bản thân chúng ta.

3. Cố gắng giảm thiểu lượng thịt. Lượng mỡ, protein trong thịt là nhân tố gây ra rất nhiều bệnh, giảm lượng thịt trong khẩu phần hàng ngày một cách hợp lý rất có lợi cho sức khỏe, hoàn toàn có thể thông qua những thực phẩm khác bổ sung lại dinh dưỡng mất đi trong đó.

Xem xét lại thực đơn và thói quen ăn uống hàng ngày của bạn, chú ý liên hệ chúng với tình hình sức khỏe hiện tại, nghĩ xem các loại thực phẩm mà bạn thích rốt cuộc chiếm vị trí như thế nào và có tác dụng gì trong nhu cầu của cơ thể bạn, sau đó bạn sẽ có thể sắp xếp một cách khoa học việc ăn uống của mình.

BỆNH TÂM LÝ KHÔNG THỂ XEM NHẸ

Cùng với sự phát triển của xã hội, mức độ hiện đại hóa và công nghiệp hóa ngày càng cao, con người ngày càng phải gánh chịu nhiều loại áp lực và xung đột tâm lý, là một người lãnh đạo, áp lực phải gánh chịu lại càng lớn hơn người bình thường. Áp lực quá mức của cuộc sống trong xã hội hiện đại thường làm cho con người cảm thấy rất khó thích ứng, khó giữ được cảm xúc ở trạng thái tích cực. Do căng thẳng, sợ hãi, lo lắng được mất trong thời gian dài, tâm trạng căng thẳng sẽ tiến triển trở thành bệnh tâm lý.

Trong cuộc sống hàng ngày của con người, bệnh tâm lý biểu hiện rất đa dạng: trầm cảm, ảo giác, cảm thấy trống rỗng, bất lực, đau đầu... Khi những bệnh này cản trở cuộc sống hàng ngày, thì phải tiến hành điều trị tâm lý. Bệnh tâm lý còn biểu hiện dưới những dạng sau:

1. Ngoại tình

Ngoại tình trên thực tế là một loại bệnh tâm lý không lành mạnh, ảnh hưởng đến phán đoán cuộc sống hàng ngày của con người. Ngoài ngoại tình do bất hạnh trong hôn nhân, đại đa số ngoại tình là do người trong cuộc tâm lý có vấn đề, một loại bệnh thái tâm lý khiến họ làm ra những sự việc trái với quy luật bình thường. Cho nên, đối với người ngoại tình cần phải phân tích tình hình thực tế cụ thể để áp dụng những phương thức khác nhau, không thể quá quyết liệt, dứt khoát.

2. Buồn bực trong thời gian dài

Đây là một loại bệnh tâm lý phổ biến, vì cuộc sống hiện đại với công việc bận rộn, những sự việc không thuận lợi, không nhìn thấy tương lai, đều dễ dàng làm con người sầu muộn. Lo buồn sầu muộn trong thời gian ngắn thì không nguy hại, chỉ cần điều chỉnh kịp thời thì có thể vui vẻ trở lại, nhưng lo buồn sầu muộn trong thời gian dài thì có thể dẫn đến phát sinh bệnh tâm lý nghiêm trọng, cho nên, nhất định không được coi thường.

3. Cảm thấy cô độc

Cảm thấy cô độc là một loại bệnh tâm lý ở mức độ nhẹ. Con người vốn là một loại động vật cao cấp sống hợp quần, duy trì hoạt động xã giao bình thường thì sẽ cảm thấy vui vẻ; nếu không muốn giao tiếp với người khác mà thường xuyên khép kín bản thân thì sẽ sản sinh ra cảm giác cô độc khiến con người càng ngày càng lập dị, càng không muốn giao tiếp với người khác, lâu ngày trở thành bệnh.

4. Không có khả năng tự nhận định

Đối với những chuyện lớn, người bình thường đều sẽ đưa ra được phản ứng nhận định và cách đối phó bình thường. Nhưng người rối loạn tâm lý sẽ không biết nên làm thế nào, sẽ do dự thiếu quyết đoán, tự mình mâu thuẫn chính mình. Đó là do họ bị mất đi niềm tin vào chính mình, dẫn đến không thể nào đưa ra được nhận định chính xác.

5. Quan hệ giao tiếp không tốt

Người có tâm lý bất ổn chắc chắn sẽ không có quan hệ giao tiếp tốt, bởi vì họ không thể hợp tác với người khác, họ không tin tưởng bất cứ người nào.

6. Thường xuyên mất ngủ

Người có chứng bệnh tâm lý luôn sống trong mộng tưởng, họ không thể thực hiện được lý tưởng của mình trong thực tế, nên sẽ thỏa mãn bản thân bằng việc nằm mơ giữa ban ngày trong tưởng tượng, họ luôn sống trong thế giới viễn tưởng không thể thoát ra được, không phân biệt rõ ngày và đêm, quá trình hưng phấn và ức chế thần kinh xảy ra rối loạn, mất ngủ là chuyện thường xuyên.

7. Cảm thấy áp lực công việc vượt quá sức chịu đựng

Người có tâm lý không khỏe mạnh luôn oán trách công việc của mình quá nặng, luôn

cảm thấy bản thân phải làm nhiều, người khác làm ít, cảm thấy mình phải chịu thiệt thòi lớn, từ đó cho rằng bản thân không có cách nào chịu đựng áp lực công việc, công việc vượt quá phạm vi năng lực của họ.

8. Thất vọng đối với môi trường làm việc

Tâm lý có vấn đề, con người sẽ có phản ứng bất mãn với hoàn cảnh. Trước tiên là tỏ ra bất mãn với môi trường làm việc của bản thân, luôn oán trách điều kiện này không tốt, điều kiện kia không tốt, cho rằng không phải bản thân mình làm không tốt mà là môi trường khiến cho bản thân không có cách nào làm tốt.

9. Bất mãn với môi trường sống

Người oán trách môi trường sống là người có vấn đề về tâm lý. Người bình thường đều có thể thích ứng với môi trường, bạn sống trong một môi trường riêng đã được xác định, bạn không có cách chọn lựa, bạn chỉ có thể thích ứng với môi trường đó, oán trách cũng không thể thay đổi được gì. Nếu biết rõ không thể thay đổi mà vẫn tỏ ra bất mãn, thì đó chính là nguyên nhân của tâm lý không khỏe mạnh.

Bất kỳ ai, khi gặp trở ngại về tâm lý, đặc biệt trong trường hợp gặp tai nạn bất ngờ, các cú sốc về thần kinh, tổn thương tâm lý, mâu thuẫn trong các mối quan hệ giao tiếp đều nên kịp thời đến gặp bác sỹ tâm lý.

Người mắc bệnh tâm lý, một mặt phải dựa vào điều trị của bác sỹ tâm lý, nhưng quan trọng hơn là vẫn phải dựa vào chính bản thân mình, tự "giảm áp lực", "nới lỏng trói buộc" cho bản thân. Phải kết hợp như vậy mới có thể trị khỏi bệnh tâm lý của bản thân, có được tâm lý khỏe mạnh. Tâm lý khỏe mạnh biểu hiện ở những điều sau:

(1) Người có tâm lý khỏe mạnh có các phương thuốc riêng để giải trừ những khó khăn về tâm lý, họ không kỳ vọng ngăn cản được sự công kích của áp lực mà họ đối diện với nó một cách tích cực.

(2) Người có tâm lý khỏe mạnh cho rằng, chịu đựng trắc trở chỉ là một cửa ải của cuộc đời, con người khó tránh được cảm giác không vui vẻ, không hài lòng, nhưng họ sẽ đánh tan đau buồn hướng đến sự vui vẻ.

(3) Người có tâm lý khỏe mạnh hiểu được đạo lý thông suốt, thay đổi tính cách cố chấp, làm cho bản thân mình giống như ngọn cỏ, tuy bé nhỏ nhưng có sức sống, có thể đứng vững trong mưa to gió lớn.

(4) Người có tâm lý khỏe mạnh tin rằng, con người là động vật có tình cảm, họ bình tĩnh đón nhận những cảm xúc của bản thân và hiểu được làm thế nào để kiểm soát chúng.

(5) Người có tâm lý khỏe mạnh biết tự mình tìm thấy niềm vui và cảm giác hài lòng, họ biết bản thân có điểm gì tốt, có khả năng vui vẻ ngay cả những khi cô đơn.

(6) Người có tâm lý khỏe mạnh sẽ không giữ trong lòng những âu sầu trắc trở, cho dù là khó khăn nhỏ nhất họ cũng quen xử lý triệt để.

(7) Người có tâm lý khỏe mạnh hiểu được làm thế nào để có được một người bạn tri kỷ, người bạn tri kỷ thường như dòng nước mát làm sạch tâm hồn tăm tối.

(8) Người có tâm lý khỏe mạnh có cuộc sống thanh nhàn thú vị, phóng khóang, thích lấy cảnh đẹp thiên nhiên gột sạch những đau buồn trong lòng.

Người có tâm lý khỏe mạnh không phải là người hoàn hảo không thiếu sót, chỉ là họ biết vươn tới sự sống trong hoàn cảnh ngang trái, hiểu rõ làm thế nào để đối mặt với khó khăn, thích ứng với hoàn cảnh. Họ rất nhạy cảm với hiện thực, có thể tìm được điểm cân bằng giữa thành công và thất bại.

Chúng ta nên cố gắng kiềm chế cảm xúc của bản thân những khi căng thẳng lo lắng, làm cho bản thân đạt đến ranh giới bình tĩnh. Chỉ khi chúng ta có được tâm lý khỏe mạnh, mang tâm trạng thoải mái, hoạt bát, cởi mở tập trung vào công việc, cuộc sống thì mới đạt được thành công.

BIẾT LÀM VIỆC, BIẾT NGHỈ NGƠI

Hiệu quả cao trong công việc bắt nguồn từ sức lực dồi dào, mà sức lực dồi dào lại phải xuất phát từ việc nghỉ ngơi đầy đủ. Nắm được cách nghỉ ngơi hợp lý có thể làm cho người lãnh đạo sau khi làm việc mệt mỏi, trong thời gian ngắn nhất có thể hồi phục lại hoàn toàn sức lực, điều chỉnh cơ thể và tinh thần để quay lại công việc.

Ngoài việc đi ngủ, còn có rất nhiều hình thức nghỉ ngơi khác, ví dụ như duỗi thẳng lưng, ngáp một cách thoải mái, tập thể dục, nghe nhạc, tán gẫu, uống trà hoặc cà phê...

Người lãnh đạo ở văn phòng nếu nắm được một số cách nghỉ ngơi, có thể đạt được hiệu suất làm việc gấp hai lần bình thường còn có thể duy trì sức khỏe của bản thân.

1. Nghỉ ngơi tích cực

Vì duy trì hiệu suất công việc mà nghỉ ngơi, chúng ta gọi đó là nghỉ ngơi tích cực. Người lãnh đạo tại văn phòng thường phải đảm nhiệm một lượng công việc lớn, không thể dừng lại nghỉ ngơi trong một thời gian dài, mà phải hồi phục sức lực để bắt đầu lại công việc trong thời gian ngắn nhất có thể.

Thông thường, công việc ở văn phòng làm cho con người cảm thấy mệt mỏi, hầu hết là vì họ phải giữ mãi một tư thế trong thời gian dài, khiến tuần hoàn máu không tốt, cơ thể mệt mỏi. Vì vậy, nếu bạn phải thường xuyên giữ một tư thế ngồi thì thỉnh thoảng nên đứng dậy, đi lại một chút; nếu bạn luôn phải cúi đầu xem văn bản tài liệu thì hãy tranh thủ hoạt động cổ và lưng một chút. Mỗi nửa tiếng lại hoạt động hoặc đi lại một lần như vậy tuy công việc rất nhiều nhưng bạn cũng sẽ không cảm thấy mệt mỏi.

Nghỉ ngơi tích cực không yêu cầu kỹ xảo hay thiết bị máy móc gì đặc biệt. Chỉ cần sau khi làm việc cảm thấy mệt mỏi, bạn có ý thức dừng lại để nghỉ ngơi một chút, như vậy có thể có hiệu quả rất tốt.

Nhất định phải kiểm soát tốt thời gian nghỉ ngơi. Có người cứ nhắc đến nghỉ ngơi là rất vui mừng. Khi nghỉ ngơi là không muốn tiếp tục làm việc lại nữa. Nếu như vậy thì nghỉ ngơi tích cực sẽ không có ý nghĩa gì.

Người lãnh đạo phải học được cách quản lý thời gian của bản thân một cách linh hoạt, kết hợp tốt giữa làm việc và nghỉ ngơi, nghỉ ngơi để thúc đẩy hiệu suất công việc, chứ không phải nghỉ ngơi chỉ để nghỉ ngơi.

Có người tự quy định làm việc một tiếng thì nghỉ ngơi 10 phút, tuân thủ một cách nghiêm ngặt, kết quả là nghỉ ngơi không có hiệu quả tốt, còn khiến khi quay lại làm việc thì trở nên rất lười nhác. Bởi vì họ quá cứng nhắc về thời gian nghỉ ngơi, khi nhiệt tình công việc của bản thân đang lên cao hay khi một công việc nào đó đang làm dở dang thì lại dừng lại, kết quả là khiến cho công việc lẽ ra có thể làm được tốt hơn thì lại trở nên kém hiệu quả.

2. Nghỉ ngơi bằng cách tự thư giãn

Ví dụ, xem một đoạn phim hài, nghe một đoạn kịch vui, thưởng thức một khúc nhạc yêu thích, tưới hoa, cho cá ăn... Các hình thức nghỉ ngơi thật sự rất nhiều, chỉ cần bạn là một người yêu cuộc sống thì sẽ tìm thấy xung quanh mình rất nhiều "phương thuốc tốt" có thể giúp bạn giải tỏa khó khăn, mệt nhọc.

Ở đây giới thiệu thêm một hình thức nghỉ ngơi thích hợp với tất cả mọi người, hơn nữa hình thức nghỉ ngơi này làm toàn bộ cơ thể thả lỏng, giúp con người cảm thấy nhẹ nhàng, vui vẻ, từ đó đạt được hiệu quả nghỉ ngơi.

Trước tiên, nằm trên giường hoặc ngồi trên ghế, tự mình thả lỏng.

Tiếp theo, không dùng sức, không nghĩ gì, bắt đầu để ý niệm nghỉ ngơi đi đến toàn bộ các cơ quan trong cơ thể, sau đó nghĩ cơ thể của bạn sẽ có phản ứng đối với việc này.

Bắt đầu từ chân trái, nghĩ đến đầu ngón chân trước, nghĩ rằng nó đã nghỉ ngơi, để ra hiệu ngầm nghỉ ngơi. Tiếp đó ra hiệu ngầm cho chân, sau đó cho cổ chân, bụng chân, đầu gối, rồi liên tục đến đùi.

Lại chuyển sang nghĩ đến chân phải, cũng bắt đầu từ đầu ngón chân, liên tục đến đùi.

Sau đó bắt đầu từ ngón tay, bàn tay, cổ tay, cánh tay, liên tục đến nách.

Tiếp đó phát tín hiệu đến đầu, mặt, cổ, để chúng cũng đều nghỉ ngơi.

Cuối cùng để thân người tiếp nhận tín hiệu, bắt đầu từ ngực men dần theo bụng liên tục

xuống dưới.

Theo thứ tự như vậy, dần dần để cơ thể được nghỉ ngơi. Thông thường để toàn bộ cơ thể được nghỉ ngơi một lần như vậy cần 5 - 10 phút. Có thể lặp lại vài lần nữa theo thứ tự như vậy, toàn bộ cơ thể sẽ được nghỉ ngơi hoàn toàn.

Nghỉ ngơi theo phương pháp này, bạn có thể không bị hạn chế bởi địa điểm, ngồi tại phòng làm việc, ngồi tại nhà hay ngồi trên xe bus đều có thể làm.

3. Không mang công việc về nhà

Trong thời gian tám tiếng làm việc, phải cố gắng hết sức hoàn thành lượng công việc phải làm, không nên mang công việc còn lại về nhà.

Mang công việc về nhà sẽ làm lẫn lộn thời gian làm việc và thời gian sống. Nếu công việc thật sự làm không hết, có thể làm thêm giờ một cách hợp lý, nhưng tuyệt đối không được làm như vậy trong thời gian dài. Nếu không, sẽ chỉ dẫn đến sự tuần hoàn không tốt, làm cho lượng công việc của bạn luôn trong tình trạng làm không hết. Trên thực tế, còn làm giảm hiệu suất công việc của bạn.

Mang công việc về nhà đồng nghĩa với cướp đoạt thời gian nghỉ ngơi của bản thân. Nói một cách cụ thể hơn, là cướp đoạt thời gian ở cùng nhau của bản thân và người trong gia đình. Điều này tất nhiên sẽ gây ra sự bất mãn của người nhà.

Sự hòa thuận và đầm ấm trong gia đình là trụ cột tinh thần rất lớn của người lãnh đạo. Mất đi sự ủng hộ của người nhà, người lãnh đạo sẽ giống như thuyền mất đi mái chèo, không có cách nào chống lại sóng gió.

Một người lãnh đạo thông minh nhất định sẽ biết sắp xếp thời gian biểu hợp lý, phân chia thời gian làm việc và nghỉ ngơi, thời gian làm việc tập trung làm việc, thời gian nghỉ ngơi thả lỏng nghỉ ngơi.

HÌNH THÀNH THÓI QUEN SỐNG TỐT

Người bình thường chỉ cần bắt đầu từ khi 35 tuổi, tăng cường tự mình quản lý sức khỏe bản thân, hình thành thói quen sống tốt thì có thể kéo dài bảy năm tuổi thọ. Một thói quen sống khỏe mạnh, tuân theo quy luật có thể cải thiện một số "bệnh về già" như tim mạch, ung thư, cao huyết áp. Chỉ cần duy trì thói quen sống khoa học, lành mạnh thì trong thời kỳ xế chiều của cuộc đời vẫn có thể hưởng thụ một cuộc sống khỏe mạnh và tự chủ.

Muốn tăng cường sức khỏe, hình thành thói quen sống tốt, trước tiên phải tránh xa thói quen sống không lành mạnh. Những thói quen sống không lành mạnh thường gặp có năm loại:

1. Sở thích không lành mạnh

Như thích uống rượu, nghiện rượu, thường xuyên hút thuốc, ham mê cờ bạc. Có người nói rất đúng, trong rất nhiều nhân tố nguy hại đến sức khỏe, nhân tố nguy hiểm nhất chính là tác dụng xấu ngày qua ngày của những sở thích không lành mạnh gây ra.

2. Thói quen sống không lành mạnh

Như thói quen vệ sinh kém, dẫn đến dễ mắc các bệnh đường ruột hoặc bệnh ký sinh trùng. Người ăn quá nhiều, uống quá nhiều dễ mắc bệnh dạ dày, tiêu hóa không tốt và có thể dẫn đến viêm tuyến tụy cấp tính nguy hiểm đến tính mạng. Người thích ăn đồ nhiều mỡ, nhiều muối dễ mắc chứng cao huyết áp, kèm theo bệnh tim... Khi đã hình thành thói quen không lành mạnh thì tác hại đối với sức khỏe sẽ thường xuyên xuất hiện hoặc lặp đi lặp lại.

3. Lạm dụng thuốc

Các chuyên gia chỉ ra rằng, hiện nay tác hại của thuốc đã trở thành tác hại thứ ba chỉ đứng sau tác hại của khói thuốc và tác hại của rượu. Trên thế giới, mỗi năm số người chết vì tác hại của thuốc không dưới vài trăm nghìn người. Vì vậy, muốn khỏe mạnh sống lâu phải ngừng lạm dụng thuốc, bao gồm cả thuốc bổ. Vì thuốc bổ dùng không đúng sẽ thành hại người.

4. Mệt mỏi quá mức hoặc sống lười nhác trì trệ

Có những lãnh đạo ưu tú qua đời ở tuổi trung niên, nguyên nhân chủ yếu là do cường độ lao động trí óc và nếp sống thiếu khoa học. Từ trước đến nay không có ai sống không điều độ mà có thể sống lâu. Nhưng sống một cách lành mạnh, sinh hoạt đúng giờ, ăn uống điều độ, luôn luôn là những đặc điểm của những người sống lâu.

5. Không coi trọng đời sống tinh thần

Cùng với sự phát triển của khoa học y tế, con người ngày càng nhận thức được một cách chính xác sự phát sinh và phát triển của một số bệnh về tinh thần (tâm lý) có vị trí đặc biệt quan trọng. Ví dụ, lo lắng quá mức, căng thẳng trong thời gian dài, cáu giận và kìm nén... thường là những nhân tố dẫn đến các bệnh như cao huyết áp, bệnh tim và có thể khiến cho bệnh tình thêm nghiêm trọng. Hay ví dụ như tâm trạng tồi tệ (ưu phiền, đau buồn, hoảng sợ...), do có tính chất ức chế tinh thần mạnh hoặc thường trực trong thời gian dài có thể làm giảm chức năng miễn dịch của cơ thể, tăng khả năng mắc bệnh ung thư.

Để điều chỉnh cách sống không điều độ và hành vi không lành mạnh, hãy thiết lập thói quen sống khoa học, hình thành hành vi lành mạnh, các nhà khoa học đưa ra lời khuyên nên tăng cường cải thiện từ 10 phương diện sau:

- Tính tình rộng lượng, tinh thần lạc quan, đơn giản hóa mâu thuẫn và quan hệ giao tiếp phức tạp.
- Ăn uống hợp lý, vừa phải phòng chống thiếu dinh dưỡng vừa phải tránh dư thừa dinh

dưỡng, duy trì cân bằng bữa ăn và thực phẩm.

- Kết hợp giữa làm việc và nghỉ ngơi, kiên trì tập luyện, đặc biệt là người lao động trí óc, người trong giới kinh doanh, càng nên dành thời gian tham gia hoạt động thể thao.
- Sinh hoạt điều độ, nề nếp, biết thư giãn, biết tìm vui vẻ trong buồn khổ.
- Không hút thuốc (bao gồm cả hút thuốc thụ động), không nghiện rượu.
- Gia đình hòa thuận, cuộc sống ổn định, không khí hòa hợp.
- Thích giúp đỡ người khác, tự tôn tự trọng, không hồ đồ chuyện lớn, không tính toán chuyện nhỏ.
- Coi trọng vệ sinh, giữ sạch sẽ, chú ý an toàn.
- Dùng thuốc hợp lý, có bệnh sớm trị, không bệnh sớm phòng.
- Sinh hoạt tình dục lành mạnh, không buông thả.

HÌNH THÀNH QUAN HỆ GIAO TIẾP TỐT

Quan hệ giao tiếp tốt không chỉ thúc đẩy công việc hàng ngày phát triển, mà còn là liều thuốc tốt cho tinh thần khỏe mạnh. Tác dụng tích cực của quan hệ giao tiếp tốt đối với tinh thần biểu hiện ở mấy phương diện sau:

1. Quan hệ giao tiếp tốt có tác dụng bù đắp tinh thần

Khi bạn mất đi thứ gì đó, vì nó mà đau khổ, sinh ra tinh thần lệch lạc, luôn có những đôi tay nhiệt tình đưa ra giúp đỡ bạn, giúp bạn rời bỏ đau thương, hồi phục trạng thái tinh thần cân bằng. Quan hệ giao tiếp tốt giống như nguồn nước không bao giờ khô cạn, không ngừng tưới tắm cho cánh đồng tâm hồn của chúng ta, giúp chúng ta trừ bỏ lo lắng hạn hán nứt nẻ, chìm đắm trong ánh sáng mùa xuân tươi đẹp, rạng rỡ, vui vẻ.

2. Quan hệ giao tiếp tốt có tác dụng ổn định tâm trạng

Con người hàng ngày làm việc bận rộn, căng thẳng, vì cuộc sống không thể không bôn ba khắp nơi, khó tránh khỏi những khó khăn trắc trở, cảm thấy phiền não, lo lắng, ức chế và đau khổ, tinh thần căng thẳng, tâm lý mất cân bằng, vừa ảnh hưởng đến công việc vừa nguy hại đến sức khỏe. Lúc này, con người cần sự an ủi và động viên của người khác, cần có người đồng cam cộng khổ, giúp đỡ vượt qua khó khăn, có được niềm tin tiến về phía trước. Quan hệ giao tiếp tốt có thể đáp ứng những nhu cầu này của con người, làm cho họ được giải thoát khỏi trạng thái tâm lý căng thẳng, ức chế, mang lại cho họ sự ổn định tâm trạng, từ đó lại có thể tập trung vào công việc và cuộc sống với một tinh thần thoải mái, vui vẻ. Nó giống như chậu nước mát trong ngày hè nóng nực, lò than sưởi ấm trong mùa đông lạnh giá, làm cho bạn thoải mái, dễ chịu, sảng khoái, và ấm áp trong lòng.

3. Quan hệ giao tiếp tốt giúp chúng ta phát triển và làm sâu sắc ý thức tự thân

Trong quan hệ giao tiếp, con người tiếp nhận lẫn nhau, thừa nhận lẫn nhau, tôn trọng lẫn nhau, từ trong ánh mắt và thần thái của những người xung quanh mỗi người đều có thể thấy được diện mạo và giá trị của mình, thỏa mãn lòng tự tôn, tăng cường sự tự tin; ý thức được trách nhiệm và ảnh hưởng đối với xã hội của bản thân; sản sinh ra động lực tiến về phía trước. Đồng thời, cũng thông qua thái độ của người khác đối với bản thân, con người mới có thể làm sâu sắc nhận thức đối với bản thân mình, nâng cao năng lực tự đánh giá, làm cho sự tự đánh giá ngày càng trở nên khách quan và toàn diện, tố chất tâm lý cũng không ngừng được nâng cao và tăng cường.

Ngược lại, sự mất cân bằng trong quan hệ giao tiếp tất nhiên sẽ cản trở sự phát triển khỏe mạnh của tâm lý con người, dẫn đến các vấn đề tâm lý và áp lực tinh thần. Họ không có cách nào nhận thức rõ bản thân, không thấy được giá trị và ý nghĩa của cuộc sống; khi khó khăn không tìm được bạn bè người thân giúp đỡ, trong đau khổ chỉ có một mình đơn độc, không có người thổ lộ, không có người an ủi; thường xuyên phiền não, liên tục gặp trắc trở; cảm thấy tất cả mọi người đều đối địch với mình, tất cả mọi việc đều không theo ý mình, do dự nghi ngờ, cáu giận bất bình. Tâm lý rơi vào trạng thái hỗn loạn cực đoan, áp lực tinh thần cũng lúc nặng lúc nhẹ. Tính tình sẽ trở nên càng ngày càng lập dị, kỳ quái, càng ngày càng khó hiểu, khó giao tiếp. Đến lúc không thể chịu đựng được nữa thường sẽ có hành vi công kích hoặc chỉ trích người khác, xã hội hoặc chỉ trích bản thân, cuộc đời trở thành bi kịch.

Vì vậy, duy trì quan hệ giao tiếp tốt cho dù đối với ai cũng đều rất quan trọng, duy trì tâm lý khỏe mạnh mới có thể đảm bảo cơ thể khỏe mạnh, quan trọng nhất là duy trì một cuộc đời khỏe mạnh.

TRÁNH XA TÂM TRẠNG TIÊU CỰC

Tâm trạng tiêu cực làm cho chúng ta cảm thấy đau khổ. Trong cuộc sống hiện thực, chúng ta thường sẽ gặp phải những tâm trạng tiêu cực dưới đây, nhận thức chính xác những tâm trạng không tốt này có thể giúp chúng ta thoát khỏi vực sâu đau khổ.

1. Buồn thương

Nguyên nhân sinh ra buồn thương là do mất đi thứ mà bản thân coi trọng, hơn nữa hy vọng tìm lại được rất mù mịt. Ví dụ, mất đi người thân, bạn tốt hoặc tình cảm tốt đẹp, thậm chí là một vật bản thân rất quý trọng. Buồn thương làm cho tinh thần con người đi xuống, thần sắc đau khổ. Mức độ buồn thương quyết định bởi mức độ coi trọng của bản thân đối với đối tượng bị mất đi.

Phương pháp điều chỉnh tâm trạng này có rất nhiều, thường gặp nhất là phương pháp chuyển dịch, chính là chuyển sự chú ý của bản thân từ đối tượng bị mất sang chỗ khác. Đối

tượng mới nhất định phải là thứ mà bạn thấy có hứng thú hoặc có giá trị, nếu không hiệu quả sẽ không tốt. Có những nỗi buồn thương trong thời gian ngắn không thể xóa bỏ được, đặc biệt là khi mất đi người thân và bạn tốt, những tình huống này cần phải tự mình điều chỉnh tâm lý, biến đau khổ thành sức mạnh, thúc đẩy thành tình yêu cuộc sống. Phương pháp chuyển dịch chỉ trị được phần ngọn không trị được phần gốc.

2. Phẫn nộ

Khi con người ở vào trạng thái phẫn nộ, dễ mất đi lý trí, gây ra một số hành vi quá nóng vội. Những hành vi thường thấy là khơi vào nỗi đau của người khác, làm cho người khác rơi vào tình thế khó xử hoặc mất thể diện. Cho nên, tâm trạng này nếu không được kiểm soát sẽ rất dễ gây tổn thương lòng tự trọng của đối phương, từ đó ảnh hưởng đến tình cảm hai bên. Vì vậy, khi cần thiết để bảo vệ lòng tự tôn và nhân cách, đối với những người và việc có ác ý, biểu thị phẫn nộ theo hình thức như thế nào nhất định phải bình tĩnh suy nghĩ, không để cho cơn phẫn nộ làm mụ mị đầu óc, nếu không sẽ hối hận không kịp.

3. Đố kị

Đố kị là một loại tâm trạng giày vò con người một cách tồi tệ, làm con người phiền não nhất, nó thường đến cùng với dục vọng, uất hận, đau khổ. Tâm lý đố kị phát sinh từ việc so sánh bản thân với người khác, mong muốn bản thân có nhiều tài sản, danh vọng và sự quan tâm yêu thương hơn người khác.

Sự đố kị phát triển đến mức quá cố chấp sẽ sinh ra tâm lý bất ổn. Ví dụ, thấy đắc ý khi niềm vui của bản thân được gây dựng trên đau khổ của người khác, tâm lý này rất có thể dẫn bản thân rơi vào trạng thái tự hủy hoại chính mình. Để phòng tránh tâm lý này nảy sinh và phát triển, con đường duy nhất là chấp nhận. Chấp nhận hòa hợp bản thân và người chúng ta khâm phục, chứ không phải đối lập bản thân với người khác. Vì đố kị là do tâm lý cạnh tranh không chính đáng gây nên, cho nên chấp nhận người khác, khôi phục tâm lý cạnh tranh lành mạnh là thuốc trị liệu tốt nhất.

4. Sợ hãi

Sợ hãi là do mong muốn thoát khỏi tình cảnh nguy hiểm nào đó gây ra. Đối tượng của sự sợ hãi có thể là người, cũng có thể là vật hoặc việc, sợ hãi có thể là tâm trạng sinh ra trong thời khắc gặp nguy hiểm, cũng có thể là bóng đen do một khoảng thời gian dài ở trong tình cảnh nguy hiểm để lại, cũng có thể do lo sợ đối với một sự vật nào đó mà tích lũy thành sợ hãi. Sợ hãi khiến con người trốn tránh, để chiến thắng sợ hãi chỉ có cách là phá vỡ ảo giác sợ hãi, làm con người cảm thấy không sợ hãi nữa.

5. U uất

Đây là một loại tâm trạng cực đoan thường gặp nhất, nó làm cho con người dường như sống trong một cái kén tằm, xung quanh là tơ do bản thân nhả ra cuốn quanh, muốn trở mình cũng rất khó khăn. Người có tâm trạng này có phản xạ thần kinh đặc biệt mẫn cảm,

dễ dẫn đến một loại tâm trạng cực đoan khác - nóng nảy, mất bình tĩnh. U uất làm làm con người sống rất dè dặt, để thay đổi tâm trạng này chỉ cần tự mình khích lệ, có được ý thức tự mình khích lệ sẽ rất dễ dàng thoát ra tâm trạng đau khổ, giống như kén tằm muốn biến thành cánh bướm, cần phải tự mình đột phá.

6. Lo lắng

Trong cuộc sống hàng ngày, lo lắng không thể bị loại bỏ hoàn toàn và cũng không cần thiết phải như vậy. Lo lắng hợp lý có thể thúc đẩy con người hành động, nhưng lo lắng quá mức sẽ tước đoạt hết sự vui vẻ của chúng ta.

7. Xấu hổ

Thông thường, xấu hổ xuất hiện khi chúng ta làm việc gì gây tổn hại đến hình tượng bản thân hoặc những người quan tâm chúng ta, sinh ra đau khổ và bất an. Người có thể cảm thấy xấu hổ là người có tự tôn và đạo đức, cho nên đừng vì tâm trạng này mà cảm thấy bất an. Nhưng đừng để sự xấu hổ trong thời gian dài khống chế tâm trạng của bạn, nếu không sẽ dẫn đến tâm lý tự ti. Phương pháp xóa bỏ tâm trạng này là bù đắp bằng cảm giác tự hào hoặc dũng cảm nhận sai.

8. Căng thẳng

Căng thẳng hợp lý có thể làm cho chúng ta tập trung sức chú ý, nhưng căng thẳng quá độ sẽ sinh ra phản ứng không tốt, ví dụ sắc mặt nhợt nhạt, tứ chi run rẩy, ngôn ngữ lộn xộn. Căng thẳng thường do thiếu kinh nghiệm gây nên, nếu có thể nếm trải một vài lần, căng thẳng sẽ biến mất. Nhưng cũng có một số người sẽ càng ngày càng căng thẳng, lúc này cần tự mình điều tiết và khích lệ. Tập trung chú ý vào bản thân sự vật, đừng suy nghĩ hậu quả hay những yếu tố ngoài lề khác, phương pháp này tương đối hữu hiệu để khống chế tâm trạng căng thẳng.

TÍCH CỰC TẬP LUYỆN THỂ DỤC THỂ THAO

Đi tản bộ là một phương thức thể dục vận động rất tốt. “Ngày nào cũng đi bộ, sao còn phải đi tản bộ?” Có người hỏi một cách thẳng thừng như vậy. Đúng vậy, đối với những người lãnh đạo cả ngày bận rộn mà đề ra việc đi tản bộ để tăng cường sức khỏe, thật sự giống như trò cười, nhưng thực ra đi tản bộ và đi bộ không hoàn toàn giống nhau. Đi bộ có nhanh có chậm, sở dĩ phải đi bộ là vì có việc phải làm. Đối với một người lãnh đạo, “đi như bay” là đặc điểm thường thấy. Nhưng đi tản bộ mà chúng ta đang nói đến lại là đi chậm rãi, nghe rõ tiếng chân chậm rãi bước về phía trước, không ràng buộc, tự do tự tại. Cơ thể phải thả lỏng tự nhiên, tinh thần điềm tĩnh, nhẹ nhàng, vui vẻ, thong dong thoải mái.

Đi tản bộ để tăng cường sức khỏe, từ thời Xuân Thu Chiến Quốc đã rất được coi trọng. Sách *Nội kinh* yêu cầu sáng sớm sau khi thức dậy phải “quảng bộ vu đình”, tức đi tản bộ chậm rãi trong sân. Đây là một loại vận động điều hòa, có thể thư giãn gân cốt, giúp chân

khỏe mạnh, mà khí huyết ở chân có lưu thông hay không lại có quan hệ đến toàn thân, ngoài ra, đi tản bộ còn là một loại vận động thả lỏng tâm hồn. Bước đi thoải mái có nhịp độ, hít thở sâu và điều hòa, làm cho tâm trạng điềm tĩnh, ung dung thư thái. Đúng như người xưa từng nói: "Đi tản bộ dưỡng tinh thần." Có người cho rằng đây chỉ là quan điểm của lớp người già cổ hủ, người trung thanh niên không cần để ý, nhiều người lãnh đạo càng không nghĩ đến phải dùng thời gian quý giá của mình để đi tản bộ. Đây đúng là một sai lầm to lớn. Đặc điểm của loại vận động này chính là ở hai chữ "kiên trì", kiên trì bền lòng nhiều năm, mới có thể thấy được kết quả, không phải chỉ có vận động mạnh mới có thể tăng cường sức khỏe, kì thực một số phương pháp vận động nhẹ nhàng lại thường cho hiệu quả tốt hơn.

Thời gian làm việc của hầu hết lãnh đạo khá dài, ban ngày ngồi cả buổi, tối về lại treo đèn làm việc đến nửa đêm, rất dễ làm cho cơ thể sớm suy yếu. Sách *Nhập môn y học* viết rằng: "Cả ngày ngồi một chỗ, dễ chết sớm." Suốt ngày cúi gục làm việc, phần gáy thường xuyên cúi gập về phía trước, mạch máu phải chịu áp lực nhẹ, ảnh hưởng đến cung cấp dưỡng chất như oxy và đường gluco cho tổ chức não, mà hoạt động trí óc lại căng thẳng thường tiêu hao lượng lớn những chất này, thời gian lâu dần sẽ cảm thấy đau đầu chóng mặt. Hơn nữa, trong quá trình liên tục lao động trí óc căng thẳng hoặc sau khi lao động trí óc thời gian dài, không có vận động cơ thể thích hợp để điều tiết, sự mệt mỏi của đại não khó mà xóa bỏ được. Lâu dần sẽ dẫn đến chức năng đại não rối loạn và ảnh hưởng không tốt đến các hệ thống khác trong cơ thể.

Người lãnh đạo sau khi làm việc một khoảng thời gian, đặc biệt là khi cảm thấy khả năng tập trung suy giảm thì nên tạm dừng vận động trí óc, nhanh chóng hoạt động thân thể một chút. Bạn có thể ở ngay tại văn phòng khua khoắng gập duỗi chân tay, cũng có thể ra ngoài văn phòng tập thể dục, luyện quyền. Nhìn từ bề ngoài, dường như những hoạt động này đều chiếm mất một chút thời gian, nhưng sự nâng cao hiệu suất công việc sẽ bù đắp lại khoảng thời gian của bạn, quan trọng hơn là bạn có được cơ thể khỏe mạnh. Cho nên có người mỗi ngày đều kiên trì tập luyện, coi như một sự đầu tư sức khỏe. Roosevelt cho rằng, tinh lực dồi dào ở trong cơ thể khỏe mạnh. Thể thao và thư giãn tuy chiếm mất một số thời gian quý giá, nhưng lâu dài sẽ giúp ta có được sức khỏe, cho nên vị tổng thống này hài hước nói rằng: "Tôi 'có lãi' rồi!"

Có cơ thể khỏe mạnh, tinh lực hơn người, mới có thể lao động trí óc căng thẳng, gánh vác nhiệm vụ nặng nề. Thường ngày chú ý vận động, rèn luyện tốt sức khỏe, không chỉ có lợi cho việc đạt được thành tích to lớn, mà còn ngăn chặn sự lão hóa của cơ thể, cùng với sự trôi đi của thời gian bạn vẫn sẽ tư duy nhạnh nhạy, sức lực dồi dào, tiếp tục có những cống hiến lớn. Đó chính là thứ mà vận động hàng ngày báo đáp cho bạn.

Chương XV

THỜI GIAN

Sử dụng tốt 24 tiếng mỗi ngày

✷ *Sự khác nhau giữa người bận rộn và người nhàn rỗi là ở chỗ người nhàn rỗi biết quản lý và tận dụng tốt thời gian của mình.*

✷ *Làm việc theo kế hoạch sẽ giúp tiết kiệm thời gian và tinh lực của bạn.*

✷ *Một người biết tính toán công việc chính xác đến từng phút từng giây, thì nhất định sẽ đạt được thành công lớn trong sự nghiệp.*

✷ *Rèn luyện bản thân tận dụng thời gian, chạy đua với thời gian, cố gắng biến 24 giờ mỗi ngày thành 48 giờ.*

NGƯỜI GIỎI QUẢN LÝ THỜI GIAN

Thời gian rất quý giá, khi đã trôi qua thì không thể lấy lại được. Vì thế, một người lãnh đạo bên cạnh việc quản lý tốt tiền vốn, thiết bị và con người, thì phải tập trung quản lý thời gian của bản thân, đồng nghiệp và cấp dưới.

Làm như vậy không chỉ để tăng số lượng công việc làm được hoặc nâng cao chất lượng công việc, mà còn giúp bạn có thể phát triển tối đa sự nghiệp của mình, thực hiện mục tiêu của bản thân và tổ chức. Người có tài năng vượt trội trong thời gian làm việc cả đời có thể hoàn thành được hai đến ba sự nghiệp. Người lãnh đạo đã lập gia đình càng phải cân nhắc kỹ lưỡng vấn đề thời gian, bởi vì họ chắc chắn sẽ phải đồng thời làm hai công việc một lúc.

Phải quy hoạch thời gian hợp lý. Hãy phân chia thời gian một ngày thành những khoảng nhỏ, mỗi khoảng nửa tiếng đồng hồ, và phân tích hướng đi của công việc theo thời gian. Đối chiếu chi phí thời gian này với mục tiêu của cá nhân hoặc tổ chức, nếu không đúng hướng thì tức là bạn dùng thời gian vào những việc chưa cần thiết, phải thay đổi thứ tự ưu tiên.

Nghiêm khắc yêu cầu bản thân và đồng nghiệp thực hiện đúng thời gian biểu. Nếu bạn lãng phí thời gian vì những việc không cần thiết thì hoặc là bản thân bạn có vấn đề, hoặc là có người đang cố tình đùa giỡn bạn. Bạn nên chuyển công việc đó cho người khác làm, hoặc

dừng ngay việc đó lại. Mục tiêu không rõ ràng hoặc hoạt động không có kế hoạch là nguyên nhân chủ yếu gây ra lãng phí thời gian.

Là một người lãnh đạo, trước tiên phải biết nâng cao hiệu quả công việc bằng cách:

- Linh hoạt đặt ra thời gian hoàn thành công việc nhưng phải có giới hạn, nếu không công việc có thể bị trì hoãn, lãng phí rất nhiều thời gian.
- Nếu công việc có thể giao cho người khác hoàn thành thì bản thân không cần ôm đồm. Cấp dưới có thể làm không xuất sắc bằng bạn, nhưng nếu không cho họ cơ hội, họ sẽ mãi mãi không theo kịp được bạn.
- Sắp xếp hợp lý các việc cần làm, để có nhiều thời gian hoàn thành những công việc quan trọng, như đặt ra kế hoạch phát triển, viết báo cáo, phân tích tình hình kinh doanh hoặc lựa chọn phương hướng chiến lược...
- Xác định thời gian làm việc hiệu quả nhất của bản thân và đồng nghiệp, sắp xếp để làm những công việc quan trọng trong thời gian đó.
- Hãy nhớ rằng, áp lực vừa phải sẽ thúc đẩy năng suất và hiệu quả công việc, nhưng áp lực quá lớn sẽ làm hỏng việc.
- Phải làm cho những người xung quanh giúp bạn tận dụng tối đa thời gian.
- Hình thành thói quen đặt ra câu hỏi “Việc này sẽ mất bao nhiêu thời gian?”.
- Đề ra thời gian giãn cách giữa các cuộc họp để xác định phương án và kế hoạch trong mỗi cuộc họp.

Ngoài ra, bạn cũng nên chú ý đến những cách thức để nâng cao hiệu quả quản lý thời gian cho cấp trên:

- Tập trung vào những điểm quan trọng định bàn bạc với cấp trên trong buổi họp.
- Cố gắng để buổi họp kết thúc đúng kế hoạch.
- Đừng cố gắng giải quyết quá nhiều vấn đề trong một buổi họp, nếu cần thiết thì tiến hành thêm một vài buổi họp khác sẽ tốt hơn.
- Dành thời gian làm báo cáo ngắn gọn sau buổi họp: Nếu buổi họp tốn nhiều thời gian mà chỉ đặt ra kế hoạch hành động ngắn gọn, cấp trên sẽ hiểu được rằng bản thân đã lãng phí thời gian.
- Nếu cấp trên của bạn bắt đầu tán gẫu thì hãy nhẹ nhàng nhưng dứt khoát nói với họ rằng, bạn còn rất nhiều việc phải hoàn thành, vì vậy bạn phải quay về phòng làm việc.

Người lãnh đạo có thể quản lý tốt thời gian hay không sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu

quả công việc. Quản lý tốt thì tốn ít công sức mà hiệu quả cao; ngược lại sẽ tốn nhiều công sức mà hiệu quả thấp.

Có một vị giám đốc nữ rất biết cách quản lý thời gian. Bà để công việc liên lạc thư từ cho cấp dưới làm, chỉ tự mình xử lý những vấn đề quan trọng qua điện thoại. Kế hoạch họp hành của bà chu toàn, chỉ tham gia thảo luận những vấn đề quan trọng, những vấn đề còn lại giao cho nhân viên quyết định. Bà rất quen thuộc với khách hàng và nhà cung cấp, bởi vì bà có đủ thời gian để tìm hiểu họ. Đồng thời, bà còn có thời gian đọc tin tức để nắm bắt tình hình thị trường ngành nghề của mình. Bà không chỉ thảo luận vấn đề mà còn giải quyết vấn đề. Bà gần như luôn có thời gian nhàn rỗi...

Sự khác nhau giữa người bận rộn và người nhàn rỗi nằm ở chỗ người nhàn rỗi biết quản lý và tận dụng thời gian của mình một cách hợp lý.

BÍ QUYẾT SẮP XẾP THỜI GIAN

Bạn có thể dùng một quyển sổ để sắp xếp công việc hàng ngày. Mỗi ngày dùng một tờ, chia đôi trang giấy, bên trái viết tên những người cần liên lạc, bên phải ghi việc của người đó. Cũng có thể để trong túi một ít danh thiếp, dùng để ghi lại một số điểm quan trọng cần nói với cấp dưới ở công ty.

Phương pháp sắp xếp thời gian của mỗi người khác nhau, có người rất đơn giản, có người rất tỉ mỉ. Có người tiện tay viết lên trên một tờ giấy những việc cần làm trong một tuần, theo đó hoàn thành từng việc một, có người có một quyển sổ việc làm rất dày, phân loại rất chi tiết. Nhưng phương pháp có hiệu quả với người này chưa chắc đã thích hợp với người khác, tuy nhiên một người thành công không thể không có phương pháp sắp xếp thời gian của bản thân một cách hợp lý.

Cho dù đã có phương pháp tốt nhất, nếu không cẩn thận chú ý một số khuyết điểm của bản thân và người khác, thì sự sắp xếp có trật tự ban đầu rất có thể bị đảo lộn. Sau đây là bốn bí quyết để sắp xếp thời gian:

1. Làm việc dễ trước, việc khó sau

Giả sử hôm nay bạn có 11 việc phải làm, trong đó có tám việc có thể tính chính xác thời gian cần thiết để xử lý, hai việc là có thể ước lượng thời gian tương đối, nhưng có một việc liên quan đến một phạm vi tương đối khó khăn, bạn sẽ làm việc nào trước?

Rất nhiều người sẽ chọn làm việc khó khăn trước. Kết cục là, họ không hoàn thành được việc nào cả. Bạn nên cố gắng làm tám việc có thể hoàn thành đúng hạn trước. Làm xong những việc này sẽ mang lại cho bạn cảm giác thành công vui vẻ và sự khích lệ, để đối mặt với những công việc tương đối khó khăn còn lại. Hoàn thành những việc dễ dàng cũng là một cách để hưởng thụ, không nên coi nhẹ chúng hoặc cảm thấy làm xong rồi cũng không có gì đáng kể.

2. Đừng tỏ ra anh hùng, cũng đừng làm vật hi sinh

Rất nhiều người thích tỏ vẻ anh hùng về thời gian, họ luôn muốn làm rất nhiều việc trong thời gian ngắn. Có thể họ thấy rằng trong một tiếng đồng hồ có thể tập trung làm hết những việc bình thường phải cần hai tiếng đồng hồ mới làm hết thì không thể hoàn thành cũng vẫn được coi là anh hùng! Thật ra điều này không liên quan đến khí phách anh hùng, hơn nữa còn dẫn đến sai tiến độ công việc, và làm liên lụy người khác.

Bạn đã từng trải qua chuyện như thế này chưa? Có người hẹn gặp bạn lúc 6 giờ chiều sau khi tan làm, nhưng trước khi đến, anh ta còn cố gọi vài cuộc điện thoại và giải quyết thêm một số việc, kết quả là đến 7 giờ anh ta mới đến. Bạn phải tránh trở thành vật hi sinh cho anh ta. Bằng cách có thể hỏi trước: "6 giờ? Anh còn phải làm nhiều việc như vậy, 6 giờ làm sao đến kịp? Anh làm xong hết việc đi, 7 giờ chúng ta gặp nhau."

Đương nhiên, bạn không thể hy vọng một cách ngây thơ rằng thời gian của bạn sẽ không chịu ảnh hưởng bởi người khác, ví dụ có người sẽ hủy bỏ cuộc hẹn mà không báo trước hoặc sát nút mới báo. Bạn không nên bị động hay nhẫn nhịn với những người như vậy.

3. Sắp xếp thứ tự gọi điện thoại

Cho dù đối tác là ai, đều nên hạn chế thời gian gọi điện thoại không quá 5 phút. Bạn cần đặc biệt lưu ý đến cách thức gọi điện thoại của bản thân và thói quen khi gọi điện thoại của đối tác.

Có người thích đơn giản, ngắn gọn, có người lại thích nói chuyện dông dài, vì vậy bạn nên xem xét thứ tự gọi điện thoại, nếu trong vòng nửa tiếng phải gọi 7 cuộc điện thoại, trong đó 6 cuộc có thể trao đổi nhanh chóng, thì nên gọi trước cuộc điện thoại nhanh chóng trước. Như vậy, khi bạn dành thời gian cho cuộc điện thoại "đường dài" đó, ít nhất sẽ không cảm thấy sốt ruột, lo lắng vì không có thời gian gọi sáu cuộc điện thoại kia.

4. Lên danh sách

Bạn có thể liệt kê ra những việc cần làm trong một ngày. Mỗi lần bạn gạch đi trên giấy một việc đã làm xong, sẽ có một cảm giác vui vẻ, phấn chấn.

Nếu bạn muốn trở thành một người làm việc có kế hoạch, điều quan trọng không phải là bạn có thể liệt kê ra bao nhiêu việc phải làm mà là khi kết thúc một ngày, bạn gạch đi được bao nhiêu việc đã hoàn thành. Một danh sách lý tưởng là khi kết thúc một ngày, những việc cần làm đều đã được gạch hết.

GỌN GÀNG NGĂN NẮP CHÍNH LÀ HIỆU SUẤT

Có một lần, nhà khoa học nổi tiếng Trung Quốc Diệp Vĩnh Liệt đi từ Thượng Hải đến Quảng Châu công tác. Một biên tập viên biết được 3 năm trước ông có viết một bản thảo hay nên rất muốn xem. Diệp Vĩnh Liệt đi công tác không mang theo bản thảo liền gọi điện

thoại nói với vợ, bản thảo để trong tập bản thảo viết tay trong ô ngăn kéo thứ nhất bên trái tủ sách, vợ ông không cần đến một phút đã có thể tìm ra, ba ngày sau bản thảo được gửi đến tay người biên tập viên đó qua đường chuyển phát nhanh.

Hơn 20 năm công tác, số lượng bản thảo sách mà Diệp Vĩnh Liệt viết ra lên tới trên 5 nghìn tập, vợ ông làm thế nào có thể rất nhanh tìm được bản thảo viết tay mà ông cần đó? Mấu chốt là: ngăn nắp, có trật tự.

Có một câu ngạn ngữ nói rất đúng: "Hãy yêu thích sự ngăn nắp trật tự, nó có thể bảo vệ thời gian và sức lực của bạn."

Một số "chuyên gia sắp xếp thời gian" phương Tây, sau khi sử dụng máy tính điện tử đo lường và trắc định, đã đưa ra rất nhiều lời khuyên để mọi người sắp xếp thời gian, trong đó có một điều là "ngăn nắp, có trật tự chính là hiệu suất". Họ so sánh: trong vali của người thợ mộc, nếu các loại dụng cụ được sắp xếp ngăn nắp, có trật tự, các loại đinh có độ dài khác nhau được sắp xếp lần lượt, khi cần có thể lấy được ngay. Mỗi lần làm việc xong, thời gian đem dụng cụ để vào chỗ cố định không hơn kém là mấy so với thời gian để dụng cụ vứt lung tung vào trong vali, mà hiệu quả lại khác rất nhiều.

Theo thống kê, có trên 95% những người quản lý luôn bực mình vì trên bàn làm việc chất đầy đồ vật. Phương pháp mà những người thành công sắp xếp bàn làm việc ngăn nắp là:

- Thường xuyên thanh lý những thứ không liên quan đến công việc đang làm.
- Thường xuyên thanh lý những thứ không liên quan đến công việc đang làm.
- Đừng để mình bị cuốn hút bởi một công việc khác hoặc vì chán ghét công việc đang làm mà bỏ dở dang công việc đang làm đi làm việc khác.
- Để những thứ đã xử lý hoàn tất vào chỗ quy định. Kiểm tra lại công việc trọng điểm còn dư lại, sau đó tiếp tục làm tiếp công việc quan trọng thứ hai.

Đối với tài liệu, văn kiện, có thể căn cứ theo độ quan trọng và thứ tự trước sau cần hoàn thành để phân thành bốn mức sau: "Nên xử lý ngay lập tức", "xử lý tạm thời", "sau này xử lý" và "lưu lại làm tài liệu". "Nên xử lý ngay lập tức", như thư tín khẩn cấp và những việc phải xử lý, quyết định ngay lập tức; "xử lý tạm thời", tức là xem qua nội dung văn kiện, phân loại theo nội dung để vào kẹp hồ sơ, trước khi áp dụng hành động thích hợp, luôn luôn để ở đó; "sau này xử lý", tức là những công việc không thật sự quan trọng, những việc cần nghiên cứu sâu thêm và những việc cần sắp xếp đầy đủ thời gian và sự chú ý; "lưu lại làm tài liệu" bao gồm chính sách, chỉ thị, quyết định của cấp trên và tài liệu, văn kiện lưu lại có giá trị, như vậy quản lý bàn làm việc sẽ giống như "quản lý giao thông" có trật tự, không lộn xộn, tránh được hỗn loạn, thời gian sẽ không bị phung phí vào việc tìm đi tìm lại.

TẬN DỤNG THỜI GIAN ĐI LÀM MỘT CÁCH CÓ HIỆU QUẢ

Thời gian đi làm là thời gian rất quan trọng, nó không chỉ liên quan đến giá trị thời gian một ngày, mà còn ảnh hưởng đến thành quả lập nghiệp của người lãnh đạo.

Công việc khi đi làm rất đa dạng, mức độ phức tạp khác nhau. Người lãnh đạo giỏi giang sẽ có cảm giác như thế này: "Nếu tôi có ba đầu sáu tay thì tốt!" Đối với người lãnh đạo, ngoài những công việc thường ngày, còn phải ứng phó với những việc đột ngột phát sinh. Mà những việc đột ngột phát sinh rất có thể sẽ làm cho công việc cả một ngày đều bị đảo lộn. Vì vậy, người lãnh đạo cần phải có năng lực xử lý nhanh các sự việc đột ngột, ví dụ mở cuộc họp tiến hành thảo luận ngay, hoặc lập tức đưa ra phương pháp xử lý.

Làm việc tại văn phòng, sẽ phải giải quyết công việc đến từ khắp nơi, người lãnh đạo giống như vị tướng quân cầm quân, chủ trì đại cục, phải đưa ra quyết sách chính xác, dẫn dắt tất cả đoàn thể đánh thắng mọi chiến dịch.

Tận dụng linh hoạt thời gian đi làm, tiến hành quản lý có hiệu quả theo các phương diện sau, có thể tiết kiệm được rất nhiều thời gian cho người lãnh đạo.

1. Sắp xếp trình tự công việc

Khi sắp xếp trình tự công việc, cố gắng liệt tất cả các công việc vào trong bảng công việc, sau đó sắp xếp theo thứ tự nặng nhẹ, chậm gấp.

Khi đối mặt với công việc quá nhiều, có thể dùng quy tắc "80/20" để quyết định trình tự công việc. Bởi 80 % lượng công việc trên thực tế đều tập trung ở 20% công việc quan trọng, cho nên chỉ cần nhanh chóng hoàn thành tốt 20% công việc sắp xếp ở vị trí đầu tiên trong bảng trình tự công việc thì có thể bảo đảm 80% lượng công việc được hoàn thành. Một số công việc khác thì có thể xử lý trong thời gian còn lại.

2. Chia công việc thành hai loại

Thông thường, công việc có thể chia thành hai loại, một loại là "việc tự tay mình làm", loại khác là "việc giao cho người khác làm".

Sau khi phân chia như vậy, người lãnh đạo có thể tiến hành phân công công việc tốt, để một số công việc ủy thác cho người khác đi xử lý. Lấy ví dụ một số công việc thường ngày, thư ký hoặc trợ lý văn phòng có thể giúp lãnh đạo xử lý, để tiết kiệm thời gian làm việc quý giá của lãnh đạo.

3. Ưu tiên giải quyết những việc gấp

Mỗi buổi sáng khi bước vào văn phòng làm việc, người lãnh đạo trước hết phải làm một việc là kiểm tra xem có hay không những văn kiện chờ đợi đối tác trả lời. Nếu có, phải nhanh chóng liên hệ với đối tác, giao văn kiện và chờ đợi đối tác trả lời.

Bởi vì đối với người lãnh đạo cần phải tranh thủ từng phút từng giây, những văn kiện cần đối tác trả lời, thời gian xử lý chúng không thể do bản thân quyết định, vậy nên giao cho đối tác sớm cũng sẽ có được kết quả sớm. Có khi, những văn kiện quan trọng chỉ trì hoãn mười mấy phút thậm chí mấy phút cũng có thể dẫn đến những kết quả rất khác.

Sau khi xử lý xong những văn kiện này, người lãnh đạo nên giao công việc cho cấp dưới, nói rõ ràng cho cấp dưới những công việc cần cấp dưới đi hoàn thành, đảm bảo cho cấp dưới hiểu đúng và hoàn thành công việc theo chỉ thị của mình.

Sau đó mới là thời gian người lãnh đạo tự mình bắt tay làm việc, ví dụ gặp gỡ bàn bạc, xử lý văn kiện, gọi điện thoại...

4. Giải quyết những công việc cần tập trung sức lực vào buổi sáng

Sau một giấc ngủ đầy đủ, đầu óc sẽ rất tỉnh táo, tinh thần dễ tập trung. Vì vậy, những việc cần đến trí óc và tinh thần tập trung cao độ người lãnh đạo nên sắp xếp xử lý chúng vào buổi sáng. Ví dụ, như buổi họp quan trọng, cuộc điện thoại quan trọng, báo cáo cần phân tích...

Buổi chiều, tốc độ hoạt động của đại não sẽ giảm đi rõ rệt, thường sẽ không thể nghĩ ra được biện pháp gì tốt. Vì vậy người lãnh đạo chỉ cần có thể xử lý hết những công việc thường kỳ trong một ngày là đã coi như không lãng phí thời gian.

Thông thường, vào buổi chiều nên sắp xếp một số buổi tiếp khách, hiệu quả sẽ tốt hơn một chút. Qua việc nói chuyện với khách, còn có thể giúp sức lực người lãnh đạo được hồi phục, tinh thần được thoải mái.

DÀNH THỜI GIAN ĐỂ LÀM NHỮNG VIỆC QUAN TRỌNG

Trong cuộc sống hiện tại, có một số lãnh đạo rất bận rộn, gần như lúc nào cũng có rất nhiều công việc phải làm, kết quả là làm được việc này thì hỏng mất việc kia, thiếu hiệu quả. Vì vậy, nâng cao hiệu quả công việc là vấn đề người lãnh đạo phải đặc biệt chú ý.

Để đạt được mục tiêu có ý nghĩa và trở thành lãnh đạo có hiệu quả, chúng ta cần phải ưu tiên dùng thời gian vào những hoạt động có ý nghĩa, thay vì các hoạt động thứ yếu hoặc không có ý nghĩa.

Bây giờ chúng ta sẽ thảo luận làm thế nào tận dụng thời gian một cách thỏa đáng hơn, từ đó làm cho công việc càng có hiệu quả hơn. Tôi không có ý định dạy bạn kéo dài thời gian làm việc lên 10 - 12 tiếng, nếu muốn, bạn thậm chí còn có thể rút ngắn thời gian làm việc.

Điều tồi tệ là, rất nhiều người thật sự có ý đồ kéo dài thời gian làm việc của họ, để hoàn thành được nhiều công việc hơn. Nhưng điều đó lại không có lợi. Công việc sẽ không ngừng nhiều thêm, để lấp đầy thời gian mà nó có thể chiếm đoạt. Công việc không phải thể rắn, nó

giống như thể khí, sẽ tự động giãn nở, và lấp đầy không gian dư thừa.

Đây chính là lý do mà chuyên gia quản lý thời gian không khuyến khích bạn vì giải quyết vấn đề thời gian mà kéo dài thời gian làm việc. Kéo dài thời gian làm việc không chỉ ảnh hưởng đến cuộc sống của gia đình bạn và xã hội, nó còn làm giảm hiệu quả công việc của bạn, bởi vì bạn coi buổi tối là sự kéo dài của ban ngày. Nếu một kế hoạch đến lúc tan làm vẫn chưa viết hết, có thể bạn sẽ nhún vai nói với bản thân mình: "Mình sẽ viết xong trong buổi tối." Bạn có thể thà làm như vậy chứ không muốn tận dụng 15 phút trước khi tan làm để hoàn thành nốt công việc; hoặc bạn không muốn làm việc vội vã và đặt bản thân dưới áp lực; hoặc không muốn đùn đẩy nhồi nhét cho người khác. Tóm lại, bạn không muốn giải quyết hết công việc chưa hoàn thành trong thời gian làm việc.

Nhưng nếu bạn bất chấp mọi khó khăn vẫn muốn hoàn thành nhiệm vụ của mình trong thời gian quy định, thì như vậy cũng không tốt. Bởi vì khó khăn sẽ gây ra áp lực, thậm chí có thể dẫn đến rối loạn tinh thần, loét dạ dày hoặc bệnh tim mạch đột phát. Khi bạn dồn ép các hoạt động trong lượng thời gian như vậy thì cũng giống như thể khí - tuy có thể bị ép chặt, nhưng áp lực mà nó phải chịu càng lớn thì áp lực của nó đối với vách bình đựng cũng sẽ càng lớn.

Đây chính là nguyên nhân gây ra căng thẳng, suy sụp tinh thần, thậm chí tồi tệ hơn.

Con người càng ngày càng đem nhiều công việc nhồi nhét vào trong cùng một cái bình thời gian hữu hạn, khiến cho bản thân rơi vào trạng thái căng thẳng cực độ, cuối cùng, áp lực quá lớn dẫn cái bình nổ tung.

Bạn có thể sẽ nói rằng: "Thôi đi, tôi thà kéo dài thời gian làm việc cũng không muốn bị nổ tung!" Tuy nhiên, kéo dài thời gian làm việc sẽ chỉ dây dưa công việc phải làm. Nếu bạn có một bình đựng thời gian lớn hơn, bạn có thể nhét vào trong đó nhiều hoạt động hơn, và chắc chắn bạn sẽ làm như thế. Nhưng đó chính là bản tính cuồng công việc. Mà cuối cùng cái bình cũng bị nổ, bạn là người bị hại duy nhất.

Kéo dài thời gian làm việc không phải là biện pháp. Những việc bạn làm quyết định hiệu suất của bạn, hơn nữa, nó còn quan hệ đến sức khỏe của bạn.

Pareto, nhà kinh tế học và nhà xã hội học Italia, trong nguyên tắc Pareto do ông sáng tạo đã chỉ ra rằng: trong một quần thể, thành phần quan trọng thông thường chỉ chiếm một tỷ lệ tương đối nhỏ trong toàn bộ các thành phần, con số này trong thực tế là 20% và 80%. Cho nên 20% hoạt động của bạn chiếm 80% giá trị tất cả các hoạt động của bạn, đây chính là định luật 80/20.

Điểm làm người ta ngạc nhiên của nguyên lý này là nó gần như thích hợp sử dụng với tất cả các sự việc. 20% nhân viên nghiệp vụ mang lại 80% nghiệp vụ mới; 20% hạng mục phát minh tạo ra được 80% giá trị toàn bộ cá phát minh; 20% số người gọi điện thoại cho bạn chiếm dụng 80% thời gian gọi điện thoại của bạn; 20% công việc của bạn mang đến cho bạn 80% thành quả quan trọng...

80% và 20% có thể không tuyệt đối chính xác, nhưng nguyên lý này trong thực tế rất hữu dụng. Nó có thể mang đến cho bạn quan niệm về thời gian, và cơ sở để quản lý thời gian của mình một cách thành công.

Nếu bạn có thể phân loại các loại hoạt động của mình, có thể bạn sẽ phát hiện ra 20% trong đó là những hoạt động vô cùng quan trọng, chúng mang đến cho bạn 80% thành quả; 80% hoạt động còn lại bao gồm hoạt động quan trọng, hoạt động không quan trọng nhưng cần phải làm, hoạt động không quan trọng và hoạt động không cần thiết.

Xét từ góc độ lý luận, bạn có thể lược đi 80% hoạt động, nhưng vẫn giữ được 80% thành quả. Vậy nên bạn hoàn toàn có thể:

- Loại bỏ 5% - 10% hoạt động không cần thiết;
- Nhờ người khác làm một số việc. Điều này giúp bạn tiết kiệm được 20% - 50% thời gian.

Sau đó, dùng thời gian tiết kiệm được này để hoàn thành những công việc đặc biệt quan trọng như lên kế hoạch và suy nghĩ về cách cải tiến công việc.

Trước tiên, bạn phải quyết định bạn sẽ dành bao nhiêu thời gian để làm việc. Sau đó, bạn phải loại bỏ hoặc cắt cử người khác đi làm những hoạt động thứ yếu, và lấy những hoạt động đặc biệt quan trọng lấp đầy khoảng thời gian tiết kiệm được này. Những hoạt động đặc biệt quan trọng là những hoạt động có thể mang lại cho bạn nhiều thù lao hơn, đạt được thành quả quan trọng, giúp bạn tiến bước mạnh mẽ đến mục tiêu của cá nhân và của công ty.

TIẾT KIỆM TỪNG GIỜ, TỪNG PHÚT CHO SỰ NGHIỆP

Tất cả những người lãnh đạo thành công đều không tách rời một thói quen tốt: giỏi dùng thời gian!

Thời gian tuy là thứ mọi người đều có, nhưng nó tuyệt đối khác nhau ở từng người. Một người có cuộc sống vô vị sẽ cảm thấy thời gian trôi quá chậm, nhưng một người có nhiều việc phải làm lại cảm thấy thời gian trôi quá nhanh. Ngay như chúng ta, có những lúc đếm thời gian từng ngày từng ngày một, cảm thấy thời gian trôi đi thật chậm, nhưng nhiều năm qua đi đếm lại ngày tháng lại cảm thấy thời gian trôi đi thật nhanh. Biểu hiện của thời gian không giống nhau.

Con người phát minh ra đồng hồ, là dùng để nắm bắt thời gian, quan sát thời gian, chứ không để tận dụng thời gian. Người lãnh đạo muốn làm nên đại sự thì phải có tài tận dụng thời gian, hình thành thói quen sử dụng thời gian tốt.

Có một người mở một công ty tư vấn, một năm tiếp nhận khoảng 130 vụ kiện, mỗi năm đều phải đi đến rất nhiều nơi, cho nên có rất nhiều thời gian phải ở trên máy bay. Cô tin rằng duy trì quan hệ tốt với khách hàng rất quan trọng. Cho nên cô thường tận dụng thời

gian trên máy bay viết những ý kiến ngắn gửi cho họ. Một lần, một người khách đi cùng máy bay đang chờ lấy hành lý liền đến gần nói chuyện với cô, ông ta nói: "Khi ở trên máy bay tôi đã chú ý đến cô, trong vòng 2 tiếng 48 phút, cô luôn luôn viết những ý kiến ngắn, tôi dám chắc ông chủ của cô nhất định rất hài lòng về cô." Người trẻ tuổi này trả lời "Tôi chính là chủ". Không chỉ là ông chủ trong sự nghiệp, còn phải học cách làm "ông chủ" của thời gian.

Trong cuộc sống và công việc cho dù bạn có hiệu suất cao thế nào, sẽ luôn có người làm bạn phải chờ đợi: bạn có thể lỡ xe buýt, tàu điện ngầm, máy bay, phải nghỉ ngơi giữa đường ngoài dự tính; bạn có thể đã cố hết khả năng cẩn thận sắp xếp mọi việc, nhưng bạn có thể bất ngờ bị kẹt tại sân bay, vô cớ mất thêm ba tiếng đồng hồ. Những việc mà tất cả những người thành công làm trong tình huống này là: "Tôi mang theo quyển sách; Tôi viết các thứ; Tôi sửa báo cáo. Tôi có thể làm bất kỳ công việc gì trong thời gian này." Như vậy, bạn không chỉ khai thác được thời gian đang có, mà còn tiến thêm một bước trên con đường hướng đến hàng ngũ những người thành công.

Thật ra, trong cuộc sống hàng ngày có rất nhiều thời gian rảnh rỗi có thể tận dụng, nếu bạn có thể biến những khoảng thời gian linh tinh đó thành hoàn chỉnh, thì công việc và cuộc sống của bạn sẽ thoải mái hơn.

Thời gian vụn vặt là thời gian không liên tục hoặc thời gian trống giữa công việc này với công việc khác. Những khoảng thời gian như vậy thường bị con người không để ý bỏ qua. Thời gian vụn vặt tuy ngắn, nhưng nếu một ngày, một tháng, một năm không ngừng tích lũy lại thì tổng số của nó sẽ tương đối khả quan. Những người có thành tích trong sự nghiệp, hầu hết đều biết tận dụng có hiệu quả thời gian vụn vặt.

"Tôi coi toàn bộ thời gian là 'tấm vải hoàn chỉnh', gọi từng chút thời gian là 'vải vụn', may quần áo có cả tấm vải tất nhiên là tốt, nhưng cả tấm vẫn không đủ thì nên tận dụng vải vụn, mỗi ngày hai ba mươi phút, cộng lại thì có thể từ ngắn biến thành dài, có thể có công dụng lớn." Đây là bí quyết của người thành công, cũng là phương pháp tốt chúng ta nên lấy làm gương học tập.

Charles Darwin, nhà sinh vật học vĩ đại, cũng từng nói: "Tôi không bao giờ cho rằng nửa tiếng đồng hồ là khoảng thời gian nhỏ không đáng để nói đến." Trải nghiệm của Rayman - người đạt giải Nobel - càng cụ thể hơn, ông nói: "Chút thời gian dư thừa, cho dù chỉ có năm sáu phút, nếu tận dụng nó cũng có thể có được thành tựu rất lớn." Tích lũy thời gian từ vụn vặt thành hoàn chỉnh, chịu khó tận dụng, chính là một trong những bí quyết đạt được thành tựu rực rỡ của rất nhiều nhà khoa học từ xưa đến nay, cũng là một trong những ưu điểm mà chúng ta nên học từ họ.

BIẾN 24 GIỜ THÀNH 48 GIỜ

Độ dài ngắn của thời gian là do con người sử dụng nó quyết định, trong cùng một thời gian, có người làm được nhiều việc, có người chỉ làm được chút ít, thời gian sẽ có sự khác biệt

tương đối về độ dài ngắn.

Tuy nhiên, cho dù là tổng thống, doanh nhân, hay là công nhân, ăn mày, một ngày của mỗi người đều chỉ có 24 tiếng, đây là điều công bằng nhất mà ông trời ban cho con người.

Tuy là như vậy, nhưng một số người lại có bản lĩnh biến 24 tiếng một ngày thành 48 tiếng để dùng.

Đây không phải là thần thoại mà là sự thật.

Vậy những người này đã làm như thế nào?

Hãy xem sự sắp xếp thời gian một ngày của một người trong số họ:

Mỗi sáng thức dậy lúc 5 giờ, tập thể dục, sau đó ăn sáng, đọc báo, tiếp theo lái xe đi làm. Vì đi sớm nên sẽ không tắc đường, đến công ty là khoảng 7 rưỡi, anh ta dùng thời gian từ 7 rưỡi đến 8 giờ đọc báo, đồng thời lựa lại những bài báo có giá trị, sau đó chuẩn bị tài liệu cần thiết cho một ngày làm việc. Buổi trưa sau khi ăn cơm anh ta ngủ 30 phút, buổi chiều tiếp tục làm việc, đến khi tan làm, anh ta sẽ tận dụng hơn một tiếng để đọc sách, khoảng 7 giờ về đến nhà, bởi vì không tắc đường, nửa tiếng là có thể về đến nhà ăn cơm tối. Sau khi ăn cơm, đọc sơ qua báo buổi tối, nói chuyện với vợ và con, rồi vào phòng làm việc đọc sách, ghi chép, cho đến 11 giờ lên giường đi ngủ.

Người này không giống những người khác, bởi vì một ngày của anh ta có 48 tiếng, cũng có nghĩa là công việc anh ta làm một ngày là công việc người khác hai ngày mới có thể làm hết. Rất rõ ràng, thành tựu của anh ta vượt xa so với những người cùng tuổi.

Thật ra người này cũng không có bảo bối gì, anh ta chỉ đơn giản là không để thời gian trôi qua một cách lãng phí mà thôi. Muốn để thời gian trôi đi mất thì rất dễ, buông thả bản thân, xem ti vi, chơi điện tử, một buổi tối rất dễ dàng trôi qua. Nếu ngày nào cũng như vậy, một năm, hai năm rất nhanh chóng qua đi, thành tựu của bạn sẽ không thể so sánh với người khác.

Vì vậy, bạn cũng cần phải biến một ngày thành 48 tiếng, để cho mỗi phút mỗi giây của bạn phát huy hiệu ích lớn nhất.

Thật ra việc này không hề khó, quy hoạch lại thời gian của bạn và thực hiện một cách nghiêm túc là được.

Hãy nhớ, chỉ có hai điểm:

- Định ra một bảng thời gian làm việc và nghỉ ngơi trong 24 tiếng.

- Sinh hoạt một cách nghiêm túc theo bảng thời gian làm việc và nghỉ ngơi đó.

Các trường học đều có thời khóa biểu, đây chính là quy hoạch thời gian cơ bản nhất, bạn cũng có thể tham khảo phương thức này, liệt kê ra một bảng biểu bao gồm thời gian nào

trong một ngày bạn làm việc gì, đồng thời hàng ngày làm việc và nghỉ ngơi theo bảng đó. Khi mới bắt đầu bạn sẽ thấy không quen, hơn nữa vì không có người giám sát nên bạn rất có khả năng sẽ "lười biếng", nếu lười biếng thì bạn sẽ thất bại, cho nên bạn phải kiên trì, thở không được cũng không thể buông xuôi. Qua một thời gian, việc sinh hoạt như vậy trở thành thói quen, sau đó trong thời gian một ngày của bạn sẽ thành 36 tiếng, 48 tiếng, thậm chí nhiều hơn, cũng có nghĩa là hiệu quả thời gian của bạn đã được nâng cao.

Ngoài ra, do thời gian làm việc và nghỉ ngơi trong cuộc sống của bạn là theo kế hoạch, bạn sẽ phát hiện ra, hiệu ích thời gian đã được nâng cao, thời gian đã dài ra và nhiều lên. Lúc này, bạn có thể điều chỉnh một chút làm việc và nghỉ ngơi, tập trung thời gian vụn vặt lại, như vậy, lại có được một khoảng thời gian hoàn chỉnh, bạn có thể tận dụng để làm việc khác. Cho dù thế nào, con người đều sẽ gặp phải những việc ngoài dự đoán, cũng chính là những việc ngoài kế hoạch thời gian, ví dụ tắc đường, đợi người, đợi xe... Thời gian này có người dùng để học thuộc từ tiếng Anh, có người dùng để đọc báo xem sách, có người nghe ghi âm, có người nghe phát thanh, có người nghe tin tức, tóm lại, không thể để khoảng thời gian này qua đi một cách lãng phí.

NÂNG CAO HIỆU SUẤT CÁC CUỘC HỌP

Các cuộc họp là một nguyên nhân quan trọng khiến rất nhiều lãnh đạo tổn thất thời gian, đem thời gian họp hành cộng lại, thì có thể thấy, bản thân đã tổn thất bao nhiêu thời gian cho các cuộc họp!

Theo thống kê, bình quân mỗi vị lãnh đạo tốn khoảng 20 - 80% thời gian cho việc tham dự các cuộc họp. Trong một tuần tham dự sáu buổi họp trong công ty sẽ tốn mất 9 tiếng, thế nhưng trong một cuộc khảo sát, có 3/4 số người được hỏi đã gay gắt chỉ ra rằng: "Thời gian dùng vào họp hành có đến một nửa là lãng phí."

Biện pháp đầu tiên để cải thiện tình hình này và tiết kiệm thời gian chính là hủy bỏ những cuộc họp không thực sự cần thiết. Nhưng biện pháp này thường bị coi nhẹ, một số cuộc họp vô vị và dài dòng vẫn được tiến hành trong công ty.

Xuất phát từ tầm quan trọng của việc tiết kiệm thời gian, nâng cao hiệu suất các cuộc họp, cần có phân tích mang tính nguyên tắc đối với mỗi cuộc họp. Quyết định họp trong tình huống nào? Những người nào nên tham dự cuộc họp? Làm thế nào nâng cao hiệu suất cuộc họp?...

1. Nên họp trong tình huống nào?

Khi có một hoặc vài lý do được đưa ra sau đây thì nên họp:

- Khi khâu sản xuất gây ảnh hưởng lớn cho công việc.
- Khi cần nhiều người có những kiến thức và kinh nghiệm khác nhau tiến hành thảo luận

mới đưa ra được kết luận.

- Khi phải giải quyết vấn đề cấp bách mà nếu làm từng bước một theo các bước trong quy tắc quản lý chính thống thì không kịp.
- Khi phải thực hiện phương pháp mới, thay đổi phương pháp cũ.
- Khi bạn cho rằng người tham gia cuộc họp vì chịu ảnh hưởng của buổi họp sẽ tương đối dễ dàng tiếp nhận quyết định được cuộc họp đưa ra.
- Khi việc thảo luận trong cuộc họp có giá trị quan trọng đối với những người tham gia.

2. Nên để những người nào tham dự cuộc họp?

Khi xem xét những người tham dự cuộc họp có thể dựa vào các tiêu chuẩn dưới đây:

- Người này có liên quan đến quyết định cuộc họp sẽ đưa ra không?
- Người này có kiến thức chuyên ngành về vấn đề mà cuộc họp sẽ thảo luận không?
- Người này có phải chấp hành quyết định của cuộc họp không?
- Người này trước đây có kinh nghiệm về vấn đề đưa ra họp bàn không?

3. Kỹ xảo rút ngắn thời gian họp

Dưới đây là một vài kỹ xảo để rút ngắn thời gian họp:

- Triệu tập cuộc họp lúc sắp tan làm buổi chiều
- Họp đứng
- Họp trước giờ cơm trưa
- Hạn chế thời gian họp
- Cử người đại diện tham dự cuộc họp

Chương XVI

HỌC TẬP

Không ngừng nâng cao và hoàn thiện bản thân

✷ *Một người muốn thành công không thể không có nền tảng là kiến thức.*

✷ *Thế giới rộng lớn vô cùng, có muôn vàn cách học tập khác nhau, bầu trời tri thức luôn rộng mở với người ham học.*

✷ *Nếu bạn muốn làm việc gặp ít trở ngại, tránh sai sót thì cách thông minh nhất là tham khảo ý kiến người khác.*

HÃY DÙNG KIẾN THỨC ĐỂ TỰ VŨ TRANG CHO MÌNH

Là người lãnh đạo cần có một bộ óc đi trước thời đại, đồng thời không ngừng hoàn thiện bản thân. Điều đầu tiên cần đến để hoàn thiện bản thân là phải trau dồi kiến thức, dùng kiến thức để tự vũ trang cho mình. Nhà triết học người Anh Francis Bacon đã từng nói: "Kiến thức chính là sức mạnh." Một người muốn có sức mạnh, mong đạt được thành công, tất phải có kiến thức.

Trong kỷ nguyên kinh tế tri thức mà loài người hướng đến như hiện nay, kiến thức trở nên vô cùng quan trọng đối với mỗi người. Cùng với việc chuyển hướng từ lao động chân tay sang lao động trí óc, kiến thức và kỹ năng chuyên môn cũng trở thành tâm điểm cạnh tranh tìm kiếm việc làm của mọi người, người thất nghiệp đa phần là người có kiến thức thấp. Vận may như kiểu "thằng bờm phát tài" trước đây đang dần dần mất đi. Những giai tầng giàu có nhờ tri thức đang nổi lên nhanh chóng; yêu cầu tri thức hóa đội ngũ lãnh đạo cũng ngày càng được đề cao. Xu thế này mới xuất hiện từ khoảng cuối thế kỷ 20, từ đó tới nay đã ngày càng thể hiện rõ nét.

Muốn dùng kiến thức để tự vũ trang cho mình thì cần phải học, học tập là con đường duy nhất để có được kiến thức. Học tập kiến thức, lấy kiến thức tự vũ trang cho mình là điều rất cần thiết và cũng là nhu cầu phát triển bản thân của mỗi con người. Ngoài ra, cũng cần phải chú ý một số điểm sau đây:

1. Kết hợp giữa "rộng " và "sâu"

“Rộng” chính là có kiến thức phong phú, cả khoa học tự nhiên và khoa học xã hội, mở rộng tầm mắt, trải rộng hiểu biết của mình.

“Sâu” chính là nắm vững những tinh hoa của kiến thức trong phạm vi công việc chuyên môn của mình. Sự kết hợp giữa “rộng” và “sâu” chính là “Kết cấu kiến thức hình chữ T”.

Một người rất cần phải có kiến thức “sâu”, nếu không thì sẽ rất khó để có thể đảm nhiệm công việc trong một lĩnh vực nào đó mà bạn tham gia vào; nhưng chỉ có “sâu” mà không có “rộng” lại làm bản thân trở nên yếu kém, khó có thể đáp ứng được nhu cầu của cuộc sống xã hội ngày càng phức tạp. Thứ mà xã hội hiện đại ngày nay cần là những người tài vừa có chuyên môn trong một lĩnh vực, lại vừa có kiến thức trong nhiều lĩnh vực, chính là những người có “kết cấu kiến thức hình chữ T”. Người lãnh đạo cũng nên thích ứng với yêu cầu đó, tự biến mình trở thành mẫu nhân tài như vậy.

2. Đừng chờ đợi, hãy bắt đầu ngay từ bây giờ

Nhà nghiên cứu người Nhật Bản, Hideo Hosokawa, đã đưa ra quan điểm “ngày hôm nay chính là cơ hội”. Ông nói: “Chỉ cần bản thân tự cho rằng mình có nhu cầu, thì cần phải nhanh chóng nắm lấy kiến thức. Khi cảm thấy cần thiết, đó chính là cơ hội để học tập. Nếu cứ nghĩ là để ngày mai làm thì có nghĩa là đã bỏ lỡ cơ hội tốt. Học tập kiến thức chính là như vậy, cơ hội không chờ đợi ai, thời gian không quay trở lại, vì vậy, cần phải tìm cách để có được những kiến thức cũng như những thông tin hữu dụng. Hãy nhớ rằng, ngày hôm nay chính là cơ hội.”

Giả sử một công ty ưu tiên đề bạt những người có bằng Thạc sĩ Quản trị kinh doanh trở lên nắm giữ những vị trí quản lí, trong khi bạn lại có mong muốn được đề bạt, thì bạn đừng chờ đợi mà hãy nhanh chóng đi học để có được “học vị” này, bằng cách học toàn thời gian hay bán thời gian đều được. Có thể vì việc này mà bạn mất một khoản chi phí lớn, nhưng chỉ cần có triển vọng cho tương lai của bạn thì khoản chi phí đó cũng không uổng phí.

Nếu như bạn không biết nắm bắt cơ hội trong học tập, không hành động ngay lập tức, cứ kéo dài hết ngày này đến ngày khác thì thành công sẽ mãi tránh xa bạn mà thôi.

3. Chịu khó, chăm chỉ, kiên trì

Có thể chia thành công thành hai loại, đó là “Thành công kiểu bình dân” và “Thành công kiểu quý tộc”. Những người “thành công kiểu bình dân” chủ yếu dựa vào lao động chăm chỉ; còn những người “thành công kiểu quý tộc” lại thường dựa những yếu tố không phải tự mình làm nên như họ hàng, thừa kế hay quan hệ. Trong xã hội hiện đại ngày nay, tuyệt đại đa số mọi người đều đi trên con đường “thành công kiểu bình dân”. Nếu bản thân bạn hay gia đình là những người bình dân, bạn không nên oán trời trách người, cũng không nên ham muốn, đố kỵ hay ghen ghét những người “quý tộc” mà nên tự mình tìm ra con đường thành công mang đặc sắc riêng của “bình dân”.

Nhìn tổng thể “thành công” từ cổ tới kim thì chân lí chủ yếu của thành công là nắm

vững kiến thức, kiên trì, nhẫn nại làm việc. Một người có thể thành công hay không không phải do hoàn cảnh xuất thân của anh ta quyết định, mà quan trọng là người đó có kiến thức, năng lực hay không. Kiến thức, năng lực đó lại do sự chăm chỉ học tập mang lại. Nếu ngại lao động khó khăn, gian khổ, chỉ mong kiến thức từ trên trời rơi xuống thì đó là điều hoang tưởng, chắc chắn sẽ không thể có được thành công.

KHAI THÁC NHIỀU CÁCH HỌC KHÁC NHAU

Ta có thể có được kiến thức bằng nhiều con đường khác nhau, vì vậy cần phải biết cách tìm những con đường học tập phù hợp. Tất cả những người lãnh đạo thành công đều hết sức coi trọng việc tận dụng các cách thức khác nhau để làm phong phú thêm kiến thức của mình. Người thông minh biết cách khai thác những con đường học tập khác nhau, nhưng những người kém thông minh có khi những con đường đó bày ra trước mắt cũng không nhìn thấy. Thế giới này rộng lớn vô cùng, có muôn vàn những cách học tập khác nhau, bầu trời tri thức luôn rộng mở với người ham học.

1. Tham gia lớp học

Tham gia các lớp học (bao gồm việc đến trường để học tập) là một trong những con đường học tập chính, trong thời đại hiện nay, tuyệt đại bộ phận những người thành công đều phải đi qua con đường này mới có thể vươn tới những đỉnh cao của tri thức. Ưu điểm của việc học trên lớp là người học có thể nắm được hầu hết kiến thức của các môn học một cách toàn diện và có hệ thống, bởi vì những thầy cô giáo dạy trên lớp đều được đào tạo chính quy, những thầy cô này đều nắm vững những kiến thức, những nguyên lí cơ bản của môn học, nắm được những bước phát triển của ngành học đó, nhờ vậy trong một thời gian ngắn có thể giúp người học nắm được những nét khái quát, những nguyên lí và những điểm quan trọng, những điểm khó của môn học, đồng thời có vai trò dẫn dắt trong một số vấn đề quan trọng. Điều này so với việc người học phải tự đi mày mò, tìm hiểu kiến thức thì đã rút ngắn đường đi rất nhiều. Vì vậy, việc học trên lớp có thể bảo đảm tính hệ thống và khoa học của kiến thức.

2. Đọc thật nhiều

Đọc cũng là một cách học quan trọng. Thông thường, nghe giảng là một phương thức học trong một giai đoạn nhất định của cuộc sống, giai đoạn đó gọi là tuổi đi học. Nhưng con đường học hành theo suốt cả một đời người thì chủ yếu là đọc. So với việc nghe giảng thì thời gian mà người học dùng phương thức đọc để khám phá tri thức sẽ cần phải lâu dài. Trong thời đại "bùng nổ tri thức" hiện nay, những kiến thức có được bằng cách nghe giảng, hay còn gọi là những kiến thức thời đi học, chỉ là cơ sở ban đầu cho công việc chuyên môn. Khi ra trường, các kiến thức này sẽ sớm bị lạc hậu, đặc biệt là những kiến thức về khoa học kỹ thuật, có khi những kiến thức này chỉ hữu ích trong vòng một vài năm, sau đó đã trở nên lỗi thời, không thể sử dụng được nữa. Phần lớn những kiến thức mới bắt buộc phải dựa vào phương thức đọc để nắm bắt được. Nếu cho rằng phương thức nghe giảng giúp chúng ta bồi dưỡng năng lực tư duy, năng lực phân tích và khả năng giải quyết vấn đề thì phương

thức đọc lại bồi dưỡng cho chúng ta khả năng tự học và khả năng đưa ra những sáng kiến mới. Có thể thấy những người đạt được nhiều thành công trong sự nghiệp đều suốt đời cần mẫn không ngừng đọc để thu nạp kiến thức. Đọc chính là phương thức học có thể thu được nhiều kiến thức nhất.

3. Tìm thầy để học

Người xưa từng nói: "Không thầy đố mày làm nên" hay "Thầy hay mới có trò giỏi". Tìm thầy để học chính là cách thức phù hợp nhất để đẩy nhanh tốc độ học tập.

Nhà khoa học nổi tiếng James Clerk Maxwell khi 15 tuổi thường không học tập một cách có hệ thống, học không tuân thủ theo tuần tự trước sau. Nhà giáo dục kiệt xuất John Hopkins phát hiện ra điểm yếu đó của Maxwell, ôn tồn nói: "Nếu như không có tuần tự trước sau thì anh mãi mãi không thể trở thành một nhà vật lí hay nhà toán học giỏi được". Nghe lời dạy của Hopkins, Maxwell liền thay đổi cách học của mình. Và quả nhiên chưa đầy 3 năm sau, ông đã trở thành một nhà toán học trẻ tài ba.

Tìm thầy để học, học từ kiến thức trường lớp hay tự học đều không thể hoàn toàn thay thế cho nhau. Những học giả lớn đều có học thuật cao cấp riêng, mỗi người có phương thức học tập nghiêm túc riêng, những điều này đều không đọc trong sách được, cũng không thể nghe được trên giảng đường, mà chỉ có đến học và tiếp xúc trực tiếp với thầy thì bản thân mới tự tiếp thu được.

4. Học qua trò chuyện

"Trong ba người cùng đi, tất phải có một người là thầy của ta". Bạn muốn tận dụng cơ hội trò chuyện để học hỏi thì phải không ngại ngùng, giấu dốt, mà nên coi việc hỏi han là niềm vui. Tuân Thục thời Hậu Hán là một học giả nổi tiếng. Một lần trên đường đi chơi, Tuân Thục gặp Hoàng Hiến. Khi đó Hoàng Hiến mới có 14 tuổi, chưa có địa vị, danh vọng gì, nhưng Tuân Thục nghe cách nói chuyện của Hoàng Hiến cảm thấy người này rất có học vấn, vậy nên rất cung kính thỉnh giáo Hoàng Hiến, nói chuyện cả ngày vẫn chưa muốn chia tay. Tuân Thục kính cẩn nói với Hoàng Hiến: "Ngài chính là thầy của ta."

5. Áp dụng công nghệ cao vào việc học

Trong thời đại Internet như hiện nay, việc công nghệ hóa dạy và học là một cách để nâng cao hiệu quả của giáo dục. Áp dụng công nghệ cao giúp làm phong phú thêm nội dung kiến thức, mở rộng tầm mắt của người học, giúp người học có hứng thú với việc học tập, nghiên cứu khoa học, khám phá những điều thần bí của tự nhiên, nâng cao khả năng tư duy, trí tưởng tượng và tính sáng tạo.

6. Thực hành

Có một người thanh niên thích làm văn hỏi Lỗ Tấn về "bí quyết thành công". Lỗ Tấn dẫn người thanh niên đó đến bờ biển, bảo anh ta xuống bơi. Người thanh niên ngơ người ra một hồi, rồi vội vã lôi từ trong túi ra cuốn sách *Hướng dẫn bơi*, ngồi lên một tảng đá đọc sách,

chỉ thả hai chân xuống nước quẫy đi quẫy lại. Lỗ Tấn lo lắng hỏi: “Cậu đã đọc cuốn sách này chưa vậy?” Chàng thanh niên trả lời: “Cháu đã đọc năm, sáu lần rồi, nhưng không nhớ hết được...” Lỗ Tấn nói: “Để ta giúp cậu!” Nói xong, ông liền đẩy cậu thanh niên xuống nước, khiến cậu ta phải cố mà bơi lên!

CỐ GẮNG ĐỌC THẬT NHIỀU SÁCH

Đọc sách vốn là một hoạt động tinh thần, từ cổ chí kim đọc sách luôn được coi là thanh cao. “Vạn ban giai hạ phẩm, duy hữu độc thư cao”, ý nói là mọi việc trên thế gian đều thấp hèn, chỉ có việc đọc sách là cao quý. Vì vậy, đọc sách xưa nay vẫn được cho là việc cao đẹp, thanh nhã.

Mỗi người chúng ta đều nhất thiết phải đọc thật nhiều sách, vì đó là nguồn tri thức vô cùng dồi dào, không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi chúng ta.

Người lãnh đạo hoàn toàn có thể học được những kiến thức sâu rộng, vượt trội mà không cần kỹ thuật gì đặc biệt, chỉ cần đáp ứng được hai, ba điều kiện tiền đề đơn giản là được.

1. Đọc sách cần có quy luật

Có nghĩa là tự tạo thành thói quen đọc sách. Mỗi ngày dù thế nào bạn cũng nên dành ra một khoảng thời gian nhất định để đọc sách, kể cả chỉ có nửa tiếng thôi cũng được. Đối với bất kì ai thì việc bỏ ra nửa tiếng đều không phải là quá khó đúng không? Nếu bạn có thể làm như vậy 20 năm liền không ngừng nghỉ, chắc chắn bạn sẽ trở thành một người có kiến thức uyên thâm. Một khi bạn đã rèn luyện được thói quen này, bạn sẽ tìm ra những điểm thú vị khi đọc sách mà thú vui của những người bình thường khác không bao giờ có được.

2. Không đọc những cuốn sách vô bổ

Điều này thậm chí có thể coi là mấu chốt của việc đọc sách. Bởi vì chúng ta từ lâu đã quen đọc những cuốn sách vô bổ đang được bán tràn lan trên thị trường.

3. Tuyệt đối không đọc sách có nội dung xấu

Một khi bạn “nghiền ngẫm” những cuốn sách xấu thì những tư tưởng, tinh thần tốt đẹp của con người bạn sẽ dần dần bị tan biến hết. Sứ mệnh của chúng là là nuôi dưỡng những tư tưởng, tinh thần tốt đẹp. Chỉ cần bạn có những sự lựa chọn rõ ràng thì bạn hoàn toàn sẽ không bị lung lay, phân vân giữa cái thiện và cái ác.

Đọc sách một cách đúng đắn là một điều không dễ dàng, nhưng lại có thể giúp bạn tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Đọc sách một cách đúng đắn, chính là đọc đi đọc lại những điều bạn thực sự mong muốn nắm được rõ hàm ý nội dung của nó, còn nếu chỉ muốn biết về nội dung cuốn sách thì bạn thật sự không cần đọc đi đọc lại!

Thực tế thì đọc một cuốn sách đến lần thứ hai mới có thể coi là bắt đầu đọc cuốn sách đó. Lần thứ nhất có thể đọc khái quát toàn bộ cuốn sách, đến lần đọc thứ hai lại cần phải đọc kĩ lưỡng từng phần của cuốn sách đó.

4. Đọc sách cũng cần điều độ

Nếu khi đọc sách bạn cảm thấy chán nản hay mệt mỏi thì tốt nhất bạn nên dừng lại. Tuy nhiên, khi mới bắt đầu thì tuyệt nhiên không nên dừng, bởi vì đọc sách cũng như những công việc bình thường khác, lúc mới bắt tay vào làm thì thường không thấy bất kì sự hứng thú nào cả. Nếu cứ cố đợi đến khi có hứng thú mới đọc sách thì e rằng, vô số người sẽ không thể đọc sách được. Vì vậy việc hạn chế được tính lười biếng là rất quan trọng, lười biếng chính là trở ngại lớn nhất của sự nghiệp.

Từ những điểm đã nói ở trên, có thể thấy quan trọng nhất là khi mới bắt đầu. Vì thực tế, có quá nhiều các loại ấn phẩm trên nhiều lĩnh vực khác nhau, khiến cho người đọc không biết nên bắt đầu đọc từ đâu.

Tuy nói như vậy nhưng bạn cũng đừng mất đi dũng khí. Để không mất đi dũng khí, ít nhất là để không bỏ cuộc giữa chừng, hoặc để lấy lại dũng khí, bạn nên bắt đầu đọc từ những chỗ quan trọng nhất.

Cựu phó tổng thống Mỹ Henry Wilson sinh ra trong một gia đình nghèo khổ. Ngay từ khi còn còn nằm nôi, ông đã phải đối mặt với sự khủng khiếp của cái nghèo. Ông đã từng nếm trải cái cảm giác thèm một mẩu bánh mì mà trong tay cha mẹ không có một xu.

Năm 10 tuổi, Henry Wilson bỏ nhà ra đi, năm 11 tuổi ông bắt đầu đi học nghề, mỗi năm được vào trường học một tháng. Cuối cùng, sau 11 năm làm việc cực nhọc, gian khổ, ông nhận được thù lao là 1 con bò và 6 con cừu. Ông liền bán bò và cừu, được 84 đôla Mỹ. Từ khi sinh ra cho đến khi đó đã 21 tuổi, ông chưa từng tiêu tốn một đồng nào cho những việc vui chơi, giải trí, dù cho là chi ra một đồng ông cũng luôn tính toán rất kĩ lưỡng.

Một tháng sau ngày kỷ niệm sinh nhật lần thứ 21, Wilson dẫn theo một nhóm người vào tận sâu trong rừng rậm, nơi chưa ai từng đến để chặt những cây gỗ thật lớn. Ngày nào ông cũng thức dậy từ khi những ánh nắng đầu tiên mới bắt đầu ló ra từ đường chân trời, làm việc hết sức chăm chỉ, siêng năng cho đến tận khi trăng sao hiện rõ mới nghỉ ngơi. Suốt một tháng ròng làm việc chăm chỉ, bất kể ngày đêm như vậy, ông nhận được thù lao là 6 đôla Mỹ, khi đó đối với Wilson thì số tiền này là một con số lớn. Trong mắt ông, mỗi đồng đôla Mỹ đó đều như ánh trăng đêm rằm vừa to vừa tròn, ánh sáng tỏa khắp bốn phương.

Trong hoàn cảnh nghèo túng, khó khăn như vậy, Wilson hạ quyết tâm không để tuột mất bất cứ cơ hội phát triển, nâng cao bản thân nào. Không có nhiều người có thể hiểu sâu sắc giá trị của những phút giây nhàn rỗi như Wilson. Ông tranh thủ từng khoảng thời gian quý giá đó như thể chúng là vàng bạc vậy, ông không để một giây một phút nào trôi qua một cách uổng phí.

Tính đến trước khi 21 tuổi, ông đã đọc, nghiên cứu được 1.000 cuốn sách. Sau khi rời khỏi nông trường, ông đi bộ liền hơn 100 dặm để đến thành phố Natick của bang Massachusetts học đóng giày. Ông cũng đi qua Boston, nơi ông được thấy tấm bia kỷ niệm trận đánh Bunker Hill và những di tích lịch sử khác. Toàn bộ chuyến đi của ông chỉ tiêu tốn mất 1 đôla và 6 xu. Một năm sau, ông tham gia vào một câu lạc bộ hùng biện ở Natick và trở thành một thành viên rất nổi trội ở đây. Sau đó, ông có một bài phát biểu rất nổi tiếng về việc phản đối chế độ nô lệ trước nghị viện bang Massachusetts, khi đó ông mới đến bang này chưa được 8 năm. Và 12 năm sau, ông được vào Quốc hội, ngồi ngang hàng với Charles Summer[(1)] nổi tiếng.

Đối với Wilson, mỗi cuốn sách đều mang lại cho ông trí tuệ, ông luôn coi đó là những nấc thang dẫn ông đi trên con đường thành công.

HỌC HỎI TỪ KINH NGHIỆM CỦA NHỮNG NGƯỜI KHÁC

Có một sự kiện trong đó 100 nhà lãnh đạo rất thành công của các công ty Mỹ cùng chia sẻ về quá trình học tập của bản thân mình để học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau. Những kinh nghiệm đó có thể tập trung lại ở những ý sau:

1. Học từ những công ty khác. Nếu có cơ hội làm việc ở những công ty khác, nên chú ý quan sát những sở trường, điểm mạnh trong công việc kinh doanh của người lãnh đạo công ty đó.

2. Tuyển dụng những nhân viên thông minh, nhanh nhẹn, năng động. Nhiều nhà lãnh đạo cho rằng, việc tuyển dụng những nhân viên thông minh, nhanh nhẹn, năng động không những có lợi cho sự phát triển của công ty mà các nhà lãnh đạo cũng có thể tự học hỏi từ chính những người nhân viên đó.

3. Nên thường xuyên đi ăn uống với những người thành đạt. Chỉ cần người đó có những kinh nghiệm thực tế mà bạn còn thiếu thì bạn đừng ngại ngần, hãy tích cực mời họ cùng đi ăn. Nói chuyện cùng những người từng trải như thế, bạn có thể học hỏi từ họ rất nhiều kiến thức và phương pháp.

4. Sử dụng những công cụ nghe nhìn để làm phong phú thêm kiến thức về quản lí của mình. Ví dụ như các chương trình nói về quản lí trong doanh nghiệp được chiếu trên truyền hình, bạn nên dành thời gian theo dõi hoặc có thể thu lại để đến khi nào rảnh rỗi thì xem lại, lâu ngày nhất định sẽ có tác dụng.

5. Kết bạn với những cán bộ trong các cơ quan nhà nước có liên quan đến công việc của mình. Những người này có thể là nguồn kiến thức tuyệt vời. Nếu bạn thường xuyên quan hệ qua lại với họ, có thể bạn sẽ có được rất nhiều thông tin và cơ hội.

6. Dũng cảm học tập theo phương pháp “thử - sai - sửa”. Mò mẫm, tìm tòi để có được kinh nghiệm có lẽ không phải là phương pháp có hiệu quả nhất, nhưng những thủ thuật,

kinh nghiệm kinh doanh mà bạn tự thấy được chính là những điều thực sự quý giá và thực tế.

7. Tham gia Hội Doanh nhân, tham gia các hoạt động như những buổi diễn thuyết, hội thảo hay gặp mặt nói chuyện. Bạn có thể thu được rất nhiều lợi ích từ những cơ hội không chính thức như thế này.

8. Ăn trưa với nhân viên. Bạn hãy ăn trưa hàng ngày với một số nhân viên chủ chốt, từ đó có thể học tập lẫn nhau, trao đổi ý tưởng, sáng kiến, có thể coi là một công được nhiều việc.

9. Lắng nghe ý kiến của người nhà. Có thể vợ hay chồng của bạn có rất nhiều sáng kiến, có thể cha mẹ bạn có rất nhiều kinh nghiệm đáng học hỏi trong các lĩnh vực như tiếp thị hay pháp luật... Tóm lại, bạn hãy lắng nghe ý kiến của người nhà, lợi ích thu được sẽ không hề nhỏ.

10. Đọc nhiều sách vở, báo, tạp chí, thông tin mua bán... Đó đều là những nguồn thông tin rất hữu ích.

11. Thuê cố vấn riêng. Việc thuê cố vấn không chỉ giúp bạn giải quyết công việc mà bạn còn có thể học hỏi nhiều từ chính người cố vấn của bạn, đặc biệt là khi việc kinh doanh của công ty bạn đang trên đà phát triển nhanh, người cố vấn quản lí có thể dạy bạn về nghệ thuật sử dụng quyền lực hay bí quyết để quản lí nhân viên, đồng thời cũng có thể giúp công ty của bạn phát triển vững mạnh.

12. Mua một chiếc máy tính cá nhân. Trên thị trường hiện nay có rất nhiều chương trình phần mềm rất hữu dụng có thể giúp bạn làm tốt hơn công việc của mình.

13. Lắng nghe ý kiến của nhân viên. Tại sao bạn lại tuyển dụng một nhân viên? Đó là vì họ có kiến thức và những sở trường riêng. Vì vậy, bạn nên chú ý lắng nghe những ý kiến tâm huyết từ phía họ.

14. Học tập từ những người giỏi. Nếu bạn ở gần những người giàu có hay những người tài hoa, ngày qua ngày, một cách từ từ, bạn sẽ phát hiện ra mình thu được rất nhiều thứ. Bí quyết để có được điều này là hãy thường xuyên đi ra ngoài, gặp mặt nói chuyện nhiều với khách hàng, với nhân viên hay với các chuyên gia.

15. Tận dụng trí tuệ của những nhà cung cấp. Những nhà cung cấp thường không chỉ thành thạo nghiệp vụ kinh doanh mà còn có thể đưa ra cho bạn rất nhiều lời tư vấn đặc biệt có ích.

16. Mỗi tuần mời chuyên gia đến diễn thuyết một lần, giúp nhân viên cập nhật được những kiến thức kinh doanh mới nhất.

17. Lắng nghe những ý kiến phản hồi từ khách hàng. Từ những ý kiến phản hồi của khách hàng, bạn có thể thấy được những điểm thiếu sót của mình để có thể sửa chữa ngay.

Nếu như phương pháp của bạn là đúng, bạn nên tiếp tục duy trì và làm tốt hơn nữa.

18. Làm theo người khác. Giả sử bạn biết được một người A nào đó gây dựng sự nghiệp kinh doanh rất thành công tại một thành phố A, còn bạn cũng đang gây dựng sự nghiệp tại một thành phố B. Vậy thì bạn nên gặp trực tiếp hỏi han người A đó, nhờ anh ta chia sẻ kinh nghiệm cho mình.

19. Học một khóa học về quản lí. Hiện nay các công ty tư vấn quản lí thường tổ chức những buổi nói chuyện chuyên đề, đồng thời cũng có rất nhiều trường đại học mở các lớp về nghiên cứu quản lí, bạn nên tranh thủ thời gian buổi tối hay những ngày cuối tuần để tham gia học tập, nghiên cứu trong những chương trình này.

20. Giúp đỡ nhân viên phát triển. Bạn nên hỗ trợ tài chính cho nhân viên tham gia các khóa học về quản lí hay tham gia những buổi hội thảo, như vậy có thể cùng với nhân viên duy trì một tiêu chuẩn nào đó về chuyên môn nghiệp vụ.

21. Tích cực tìm kiếm các vấn đề thảo luận. Một khi bạn đưa ra vấn đề nào đó, đa số mọi người đều có thể sôi nổi đưa ra hướng giải quyết cho vấn đề đó, chứng tỏ vấn đề của bạn thu hút sự chú ý của mọi người, dần dần nó sẽ biến thành thú vui của mỗi người. Cũng như vậy, giả sử một người hỏi bạn về một vấn đề, hãy giúp người đó giải đáp vấn đề đó. Nói cách khác, nếu như bạn muốn biết được nhiều điều, trước tiên bạn phải cho đi nhiều.

HÃY THAM KHẢO Ý KIẾN CỦA NGƯỜI KHÁC

Trong số các tổng thống của nước Mỹ, người khiêm tốn nhất, luôn sẵn sàng học hỏi người khác nhất, không ai khác chính là Franklin D. Roosevelt. Đối với những người ông tin tưởng, ông luôn trao cho họ một niềm tin tuyệt đối. Mỗi khi gặp phải một vấn đề gì đó, ông thường họp bàn với những người có liên quan, nghiên cứu cẩn thận vấn đề. Có lần vì muốn tham khảo thêm ý kiến của một người khác, Roosevelt thậm chí đã phát điện báo đi hàng nghìn cây số để mời bằng được người mà ông cần tham khảo ý kiến đó đến gặp mặt bàn bạc.

Một nhân vật rất nổi tiếng trong giới chính khách của nước Mỹ thời kỳ đầu là Lewis George, ông nổi tiếng về sự khôn ngoan và cẩn thận trong xử lí các công việc hành chính. Mỗi lần ông làm xong một bản dự toán ngân sách, trước khi gửi cho Ủy ban kiểm toán Quốc hội vài ngày, ông luôn cùng một số chuyên gia bàn thảo lại về dự toán đó, kể cả những điểm dù là nhỏ nhất ông cũng không bỏ lỡ cơ hội tham khảo thêm ý kiến mọi người. Bí quyết thành công của Lewis George có thể tóm lại thành một câu nói, đó là: “Học tập người khác thật nhiều”.

Có người nói, Tổng Giám đốc công ty gang thép Hoa Kỳ Jared rất thích lắng nghe mọi người trình bày ý kiến của mình với ông, đặc biệt là những ý kiến chỉ ra lỗi sai của ông. Ông luôn cố gắng lấy ý kiến của những nhân viên trong công ty, bất kì người nào nói với ông, ông đều hết sức lắng nghe.

Từ cổ chí kim, những người thành công vĩ đại, biết sử dụng bí quyết "Học hỏi người khác" để thành công, quả thực nhiều không kể xiết. Những nhà lãnh đạo đều có thói quen lắng nghe ý kiến của người khác.

Có thể nói rằng, qua việc một người có được sự giúp đỡ của người khác nhiều hay ít, ta có thể nói được người đó vĩ đại đến mức nào. Một người thông minh, có được nhiều thành công, đó là người biết cách để những người khác tự động đóng góp ý kiến cho anh ta, biết cách xem xét, cân nhắc những ý kiến đó, biết tận dụng những điều thu được để làm tăng lợi ích cho mình. Ngược lại, những người không đủ năng lực thường không biết làm thế nào để lấy được ý kiến của người khác, thậm chí ngay cả khi có được ý kiến của người khác rồi họ cũng không biết làm sao tận dụng những ý kiến đó để đưa ra những quyết định, lựa chọn chính xác, phù hợp cho mình.

Nếu bạn là một người chuyên quyền độc đoán, thường làm những việc kiêu ngạo, coi những ý kiến của người khác đóng góp cho bạn là một điều xúc phạm, sỉ nhục, thì đó quả là một sai lầm lớn. Một khi mọi người đóng góp cho bạn thật nhiều ý kiến để tham khảo, đó quả thật là cơ hội tốt mà bạn phải tận dụng để làm hoàn thành công việc tốt đẹp hơn, bớt sai sót hơn. Nếu như bạn bỏ lỡ cơ hội như thế này, sau này người cảm thấy tiếc nuối, đau khổ nhất không phải bất kì ai khác mà chính là bạn.

Trong thời kì Chiến tranh thế giới thứ nhất, Đại tá Robinson đang chỉ huy ngoài tiền tuyến thì cấp dưới có hai người lính đảo ngũ, bỏ đi theo quân Đức. Robinson lập tức lệnh cho một người đội trưởng dẫn theo một đội quân đuổi theo bắt hai người đó lại. Tuy nhiên, người đội trưởng này là một người liều lĩnh, không biết lên kế hoạch trước cho hành động, cũng không biết tham khảo ý kiến người khác, chỉ biết liều lĩnh xông lên đánh, kết quả bị thua đau một trận, cả đội đều bị đánh tơi bời.

Nghe tin đội quân mình cử đi bị đánh bại, Đại tá Robinson lại lệnh cho một đội trưởng khác dẫn một đội quân đi. Vị đội trưởng này đã thấu hiểu bí quyết của thành công, trước tiên ông đi gặp một sĩ quan Pháp, nói với sĩ quan đó kế hoạch dự định của ông trong trận chiến này, và hỏi xem ý kiến của sĩ quan ra sao. Vị sĩ quan Pháp đương nhiên rất nhiệt tình chỉ bảo, dùng kinh nghiệm của bản thân mình để chỉ cho đội trưởng cách đánh an toàn, chắc chắn nhất. Vị đội trưởng làm theo cách này, quả nhiên đi bắt được người về một cách an toàn.

Cùng là hai người dũng cảm, nhưng người đi trước chỉ biết hành động một cách độc đoán, kiêu ngạo, không những không hoàn thành được nhiệm vụ mà còn gây hại cho bản thân và quân sĩ. Người đi sau lại khác, anh ta khiêm tốn học hỏi người khác, không chỉ bảo đảm an toàn cho bản thân cùng quân sĩ mà còn có thể hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao. Vì thế chúng ta có thể nói: Việc học tập, tham khảo ý kiến của người khác không phải là điều gì đáng xấu hổ, ngược lại, điều đó còn thể hiện bạn là một người có tư tưởng, có chí tiến thủ, có trí tuệ.

HỌC VÌ KIẾN THỨC CHỨ ĐỪNG HỌC VÌ ĐIỂM SỐ

Tỷ phú người Trung Quốc Lý Gia Thành từ khi còn niên thiếu đã mồ côi cha, mất đi cơ hội được học tập đầy đủ. Từ năm mới 14 tuổi, dựa vào mức lương ít ỏi từ quán trà, ông đã phải một tay lo liệu hết các công việc gia đình. Khi đó, Hồng Kông vẫn trong tình trạng chiến tranh, tuy vậy sức mạnh của khoa học kỹ thuật có thể thấy ở bất kì đâu. Trung Quốc khi đó bị Nhật Bản xâm chiếm, nhưng Nhật Bản cuối cùng cũng bị đánh bại dưới tay Mỹ trên mặt trận Thái Bình Dương, những kết quả này đều phản ánh trình độ phát triển khoa học kỹ thuật của mỗi nước. Chúng ta cũng có thể tưởng tượng ra khi thế giới bước vào kỉ nguyên hòa bình, sức mạnh của khoa học kỹ thuật sẽ càng hiện rõ.

Lý Gia Thành luôn chú ý đến tình hình lúc bấy giờ, ông sớm nhận ra rằng nếu không có khoa học kỹ thuật thì không thể làm nên việc lớn được. Ông tự xây dựng cho mình một kế hoạch: tranh thủ thời gian ngoài giờ làm việc tự học để hoàn thành chương trình trung học.

Lý Gia Thành thời gian đó ngày nào cũng như ngày vậy, buổi sáng tinh mơ đã đi làm, làm cho đến tối mịt, mỗi ngày tới hơn 15 tiếng đồng hồ. Sau khi về nhà, ông thắp đèn dầu miệt mài học tập cho đến tận đêm khuya, nhiều khi học đến quên cả thời gian, đến mức khi nghĩ đến chuyện đi ngủ thì tới đến giờ phải đi làm rồi.

Cuộc sống khổ cực đã tôi rèn cho Lý Gia Thành một ý chí ngày càng cứng rắn, kiên cường, đặc biệt là trong chuyện học tập, ông lại có một nghị lực phi thường. Ông cố gắng, kiên trì vừa học vừa làm.

Lý Gia Thành có một ham muốn mạnh mẽ với việc tìm tòi tri thức, ông luôn băn khoăn lo lắng làm sao kiếm được tiền để mua sách về học. Từ nhỏ Lý Gia Thành đã có tính kiêu ngạo, không muốn ai bố thí cho mình cái gì, càng không muốn chịu ân huệ của ai. Vì vậy, không bao giờ ông nghĩ đến chuyện đi mượn sách.

Tuy nhiên, tiền lương của ông rất thấp, không đủ để chăm lo cho cuộc sống hàng ngày của gia đình, chưa kể còn phải chi trả cho tiền học của em trai và em gái ông. Ông không muốn hai em vì cuộc sống khổ cực mà phải sớm bỏ học đi kiếm sống như mình, phải được học đến nơi đến chốn.

Vậy thì tiền mua sách lấy đâu ra đây? Lý Gia Thành đã nghĩ ra một cách tuyệt vời.

Qua quá trình để ý quan sát, ông phát hiện đại đa số học sinh sau khi học xong đều vứt sách vở đi như rác vậy, một số khác biết tính toán hơn thì bán đi lấy tiền.

Ông dự đoán: Nếu đã có người thu mua sách cũ, chắc hẳn phải có một cửa hiệu chuyên buôn bán sách cũ. Sau đó ông bắt đầu chú ý xem xét cẩn thận, quả nhiên thực tế chứng minh dự đoán của ông là hoàn toàn chính xác.

Vì vậy, Lý Gia Thành tìm đến những nhà sách chuyên bán sách cũ với giá chiết khấu rất nhiều đó để mua sách, mỗi lần mua một, hai cuốn. Sau khi học xong, ông lại mang bán lại

cho nhà sách đó, sau đó lại lấy tiền bán sách cũ để mua những quyển sách cũ "mới". Bằng cách này, Lý Gia Thành không chỉ có sách để học mà còn có thể tiết kiệm rất nhiều tiền, quả đúng là một mũi tên trúng hai đích.

Về sau, khi nói lại về chuyện này, Lý Gia Thành vẫn cảm thấy rất đắc chí, dường như việc tiết kiệm được vài đồng vào thời đó làm ông hưng phấn hệt như việc ngày nay ông kiếm được hàng triệu đồng vậy. Ông nói:

"Khi cha tôi mất, tôi mới chưa đầy 15 tuổi. Đối mặt với hoàn cảnh khó khăn khắc nghiệt như vậy, tôi buộc lòng phải gác chuyện học lại để đi làm kiếm sống. Lúc đó thật sự tôi rất thích đọc sách, nhưng hoàn cảnh gia đình khó khăn như vậy, tôi chỉ có thể mua sách cũ về tự học. Trí tuệ nhỏ bé của tôi khi đó bị hoàn cảnh ép cho nảy ra cái khôn. Tôi chỉ tiêu một chút tiền là có thể mua được những cuốn sách 'nửa mới' rồi, đọc xong tôi lại mang bán lại cho nhà sách, rồi lại mua sách cũ tiếp. Bằng cách đó tôi vừa học được kiến thức, vừa tiết kiệm được rất nhiều tiền."

Từ một việc nhỏ này chúng ta có thể thấy ngay từ khi còn niên thiếu, Lý Gia Thành đã có một bộ óc kinh doanh. Có thể nói, suy nghĩ đầu tiên trên đời về kinh doanh đã nảy sinh trong Lý Gia Thành khi ông mới chỉ có 14 tuổi.

Nhìn chung, để trở thành một người thành công, thông minh tất nhiên là một yếu tố không thể thiếu, nhưng quan trọng nhất vẫn phải là tính cần cù, siêng năng. Trong một hoàn cảnh khó khăn, khổ cực, Lý Gia Thành vẫn cố gắng tích cực học tập, trau dồi nâng cao trình độ hiểu biết của mình, quả là một điều đáng quý vô cùng. So với những người có điều kiện thuận lợi cả về thời gian, tiền bạc và các yếu tố khác, nhưng lại không có chí tiến thủ, không chăm chỉ học hành, thì Lý Gia Thành quả thật thể hiện rõ sự khác biệt.

Vì vậy, dù thành tích học tập của Lý Gia Thành không cao, nhưng kiến thức ông có được lại rất lớn, điều này hoàn toàn có thể lí giải được.

Học tập là công việc của cả một đời người. Dù là bất kì ai, một khi đã muốn làm được việc lớn, có thể không cần có một bảng điểm ấn tượng nhưng nhất thiết phải có kiến thức tốt. Một số người từ những tấm gương của Lý Gia Thành, Vương Vĩnh Khánh (nhà kinh doanh người Đài Loan), Konosuke Matsushita (nhà sáng lập công ty điện tử Panasonic), hay thậm chí là tấm gương của Bill Gates (nhà sáng lập tập đoàn Microsoft) mà kết luận rằng "việc học là vô dụng", đó là một sai lầm lớn. Những tấm gương đó, họ chỉ không có một bảng thành tích học tập sáng chói, nhưng học vấn, kiến thức của họ vô cùng phong phú, có thể vượt qua không ít người có thành tích học tập ấn tượng.

Chia sẽ ebook : http://downloadsachmienphi.com/
Tham gia cộng đồng chia sẽ sách : Fanpage :
https://www.facebook.com/downloadsachfree
Cộng đồng Google :http://bit.ly/downloadsach

1. J. C. Penney (1875-1971): Doanh nhân người Mỹ, người sáng lập chuỗi cửa hàng J. C. Penney.
2. Hilaire Belloc (1870-1953): Nhà văn, nhà thơ, nhà sử học, nhà hoạt động chính trị, mang hai quốc tịch Anh và Pháp.
3. Lev Nikolayevich Tolstoy (1828-1910): Tiểu thuyết gia, nhà triết học, nhà cải cách giáo dục người Nga. Ông là tác giả của những cuốn sách nổi tiếng như Chiến tranh và hòa bình, Anna Karenina…
4. Lee Iacocca (1924-): Doanh nhân người Mỹ, được biết đến với vai trò là chủ tịch Tập đoàn xe hơi Ford từ năm 40 tuổi, nhưng sau 34 năm cống hiến cho Ford, ông bị sa thải năm 1978. Ở tuổi 54, ông đến Chrysler và vực dậy tập đoàn xe hơi đang trong tình trạng sắp phá sản này.
5. William James (1842-1910): Nhà tâm lí học và triết học tiên phong người Mỹ.
6. Franklin Delano Roosevelt (1882-1945): Tổng thống thứ 32 của Hoa Kỳ.
7. Napoléon Bonaparte (1769-1821): Nhà quân sự, nhà chính trị kiệt xuất người Pháp. Với đế hiệu Napoléon I, ông là hoàng đế nước Pháp từ năm 1804 đến năm 1815.
8. Indira Gandhi (1917-1984): Thủ tướng thứ 5 và thứ 8 của Ấn Độ; đồng thời là con gái của Thủ tướng Ấn Độ đầu tiên và mẹ của Thủ tướng Ấn Độ thứ 6.
9. Napoleon Hill (1883-1970): Tác gia người Mỹ, ông được mệnh danh là người sáng lập ra khoa học thành công. Ông là tác giả của hơn 30 cuốn sách, trong đó cuốn Think and Grow Rich - 13 nguyên tắc nghĩ giàu làm giàu là một trong những cuốn sách bán chạy nhất mọi thời đại.
10. Claude Monet (1840-1926): Họa sĩ nổi tiếng người Pháp, một trong những người sáng lập trường phái Ấn tượng.
11. Pablo Ruiz Picasso (1881-1973): Họa sĩ nổi tiếng người Tây Ban Nha, một trong hai người sáng lập trường phái Lập thể trong hội họa và điêu khắc.
1. Ralph Waldo Emerson (1803-1882): Nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ.
2. George Herbert Walker Bush (1924-): Tổng thống thứ 41 của Hoa Kỳ.
3. Jean Paul Getty (1892-1976): Nhà công nghiệp Mỹ gốc Anh, được Tổ chức Guinness xếp hạng là người giàu nhất thế giới năm 1966.
4. Mary Kay Ash (1918-): Một trong những doanh nhân lớn của Mỹ, người sáng lập ra công ty mỹ phẩm rất được ưa chuộng Mary Kay.
5. Immanuel Kant (1724-1804): Một trong những triết gia quan trọng nhất của nước Đức, hơn nữa là một trong những triết gia lớn nhất của thời kỳ cận đại.
1. AQ: Là nhân vật chính trong tác phẩm AQ chính truyện của Lỗ Tấn. AQ hay bắt nạt kẻ kém may mắn hơn mình nhưng lại sợ hãi trước những kẻ hơn mình về địa vị, quyền lực, sức mạnh. Anh ta tự thuyết phục bản thân rằng mình có tinh thần cao cả hơn những kẻ áp bức anh ta.
2. Anthony Robbins: Nhà huấn luyện về thành công tác giả, diễn giả nổi tiếng người Mỹ.
3. Franco Corelli (1921- 2003): Ca sĩ opera nổi tiếng người Ý.
1. Nỗ Nhĩ Cáp Xích (1559– 627): Thủ lĩnh của bộ tộc Nữ Chân, cuối đời Minh. Ông là người đã xây nền móng mà sau đó con trai ông, Hoàng Thái Cực đã phát triển và trở thành vị hoàng đế đầu tiên của nhà Thanh. Về sau, con cháu ông tôn xưng miếu hiệu của ông là Thanh Thái Tổ dù ông không giữ ngôi vị hoàng đế nhà Thanh một ngày nào.
2. Wayne W. Dyer: Tác giả và diễn giả người Mỹ, nổi tiếng trong lĩnh vực tự phát triển bản thân.
3. Georgi Dimitrov (1882-1949): Nhà lãnh đạo Đảng Cộng sản Bulgari, Tổng thư ký của Quốc tế Cộng sản từ 1934–1943.
4. Francis Bacon (1561-1626): Nhà triết học, chính khách và nhà nghiên cứu người Anh. Ông được coi là cha đẻ của chủ nghĩa duy vật Anh và ngành khoa học thực nghiệm hiện đại.
5. Thomas Woodrow Wilson (1856-1924): Tổng thống thứ 28 của Hoa Kỳ.
6. Ivan Turgenev (1818-1883): Nhà văn, nhà soạn kịch nổi tiếng của Nga. Tiểu thuyết Cha và Con của

ông được coi là một trong những tác phẩm lớn nhất thế kỷ 19.
7. Lâm Tắc Từ (1785-1850): Một vị tướng đời Thanh, Trung Quốc.
8. Tô Thức (1037-1101): Nhà văn, nhà thơ nổi tiếng Trung Quốc thời Tống, thường được biết đến với tên gọi Đông Pha cư sĩ hay Tô Đông Pha.
1. Karl Malden (1912-2009): Diễn viên nổi tiếng người Mỹ gốc Serbia.
2. Montesquieu (1689-1755): Nhà bình luận xã hội và tư tưởng chính trị người Pháp. Ông nổi tiếng với lý thuyết Tam quyền phân lập.
3. Barbecue (BBQ): Chỉ việc nướng thịt trực tiếp trên than hoặc lò nướng.
4. Bill Gates: Doanh nhân người Mỹ, chủ tịch tập đoàn Microsoft.
5. John D. Rockefeller (1839-1937): Nhà công nghiệp người Mỹ, được mệnh danh là "Vua dầu lửa".
6. Andrew Carnegie (1835-1913): Doanh nhân người Mỹ gốc Scotland, được mệnh danh là "Vua thép".
7. Abraham Lincoln (1809-1865): Tổng thống thứ 16 của Hoa Kỳ.
8. Robert Peary (1856-1920): Nhà thám hiểm người Mỹ, đặt chân lên Bắc Cực vào tháng 4 năm 1909.
9. Benjamin Disraeli (1804-1881): Thủ tướng Anh từ năm 1874 đến năm 1880.
1. Nelson Mandela (1918-2013): Tổng thống Nam Phi, nhà hoạt động chống chủ nghĩa phân biệt chủng tộc. Ông được trao Giải Nobel Hòa bình năm 1993.
2. Tống Liêm (1310 - 1381): Nhà chính trị, nhà sử học, nhà văn, nho sĩ, đại thần cuối thời Nguyên đầu thời Minh.
1. Warren G. Bennis: Học giả người Mỹ, chuyên gia tư vấn tổ chức và tác giả, được coi là người tiên phong trong lĩnh vực nghiên cứu về lãnh đạo.
2. John White (1924 - 2002): Tác giả và diễn giả người Anh.
3. Anthony F. Smith: Nhà tư vấn, chuyên gia về phát triển lãnh đạo người Ý.
4. Alfred W. Adler (1870-1937): Bác sĩ, chuyên gia tâm lý, người sáng lập trường phái tâm lý học cá nhân.
1. Ronald Reagan (1911-2004): Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ.
2. Julius Caesar (100 TCN – 44 TCN): Lãnh tụ quân sự và chính trị của La Mã, được coi là một trong những người có ảnh hưởng lớn nhất trong lịch sử thế giới.
1. Chu Ân Lai (1898–1976): Nhà lãnh đạo của Đảng Cộng sản Trung Quốc, từng giữ chức Thủ tướng Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa từ năm 1949 đến 1976.
2. Hồ Tuyết Nham: Doanh nhân Trung Quốc, nổi tiếng ở Hàng Châu, từ một chân chạy việc ông đã sở hữu trong tay rất nhiều cửa hàng, cửa hiệu ở Hàng Châu.
3. Lý Gia Thành: Tỷ phú người Triều Châu, Trung Quốc, là một trong những người giàu nhất thế giới, nổi tiếng về tính nhạy bén trong kinh doanh.
4. George Washington (1732-1799): Tổng thống đầu tiên của Hoa Kỳ.
1. Frederick Douglass (1818-1895): Nhà cải cách xã hội người Mỹ gốc Phi, nhà hùng biện, nhà văn, nhà chính khách. Ông từng là một nô lệ.
2. Levi Strauss (1829-1902): Doanh nhân người Đức gốc Do Thái. Ông là người sáng lập của thương hiệu quần jean Levi's nổi tiếng thế giới.
3. Armand Hammer (1898–1990): Tỷ phú trong ngành dầu mỏ Mỹ, đồng thời là nhà sưu tập nghệ thuật, nhà từ thiện và có mối quan hệ gần gũi với Liên Xô.
4. Bá Di: Thái tử nước Cô Trúc - quốc gia chư hầu của nhà Thương trong lịch sử Trung Quốc. Ông nổi tiếng vì sự trung thành với nhà Thương.
5. Tên một vị tiên, tương truyền là thần Mưa.
6. J. P. Morgan (1837- 913): Nhà tài chính và ngân hàng Mỹ, là người thống trị ngành tài chính Mỹ

trong thời đại của ông.

1. William Henry "Bill" Gates (1955-): Chủ tịch tập đoàn Micosoft. Ông luôn có mặt trong danh sách những người giàu nhất thế giới từ năm 1995 đến 2004.

1. Helen Adams Keller (1880-1968): Nữ nhà văn, nhà hoạt động xã hội, diễn giả khiếm thị và khiếm thính người Mỹ.

1. Charles Summer (1811-1874): Chính trị gia và thượng nghị sĩ tiểu bang Massachusetts.