Andy Andrews

Diệu Thu *dịch*

NEW YORK TIMES BESTSELLING AUTHOR

Tư duy vượt giới hạn

1980 BOOKS

NXB DÂN TRÍ

Table of Contents

Lời khen dành cho cuốn sách
1 - Trò chơi
2 - Ý niệm về sự hiểu biết
3 - Quyết tâm có cánh
4 - Trước khi chúng ta tiếp tục
5 - Anh ấy có thể… hay anh ấy sẽ?
Lời ngỏ
6 - Suy nghĩ vượt lên trên những gì đã được coi là Chân lý
7 - Suy nghĩ về khiếu hài hước
7.5 - Và trong khi chúng ta vẫn còn đang bàn luận về chủ đề này…
8 - Mọi thứ đã rõ ràng chưa?
9 - Vâng…Điều đó làm thay đổi tất cả mọi thứ
10 - Tưởng tượng vượt lên trên mức tưởng tượng
11 - Tiêu chuẩn ngầm
12 - Nơi đặc biệt của riêng bạn
13 - Làm ơn! Hãy suy nghĩ vượt qua những khuôn khổ!
14 - Sao tôi có thể bỏ lỡ điều đó chứ?
15 - Chi tiết muối mặn
16 - Khám phá sự thật về chính bản thân mình
16.5 - Không hoàn toàn là một ngã rẽ
17 - OGV và tương lai của bạn
18 - Cạnh tranh ngầm
19 - Khía cạnh không thể cạnh tranh ngầm
20 - Kiếm tiền từ rác
21 - Một người đàn ông thông minh… và một người đàn ông khôn ngoan
22 - Kết nối các điểm
23 - Tiến tới miền đất hứa
Lưu ý cuối cùng

https://thuviensach.vn

Giới thiệu tác giả

https://thuviensach.vn

LỜI KHEN DÀNH CHO CUỐN SÁCH

"N

ăm đầu tiên hợp tác với Andy Andrews, doanh thu của Fairway đã tăng gấp đôi, từ 5,4 tỷ đô la lên 11,2 tỷ đô la. Năm thứ hai hợp tác với Andy, doanh thu của chúng tôi cán mốc 17 tỷ đô la, và năm thứ ba doanh thu của chúng tôi đạt hơn 22 tỷ đô la."

- **STEVE JACOBSON,** Nhà sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Công ty thế chấp tư nhân Fairway

"Tôi vẫn nhớ cái ngày Andy Andrews nói ông ấy có thể dạy chúng tôi cách cạnh tranh ở một tầm cỡ mà đối thủ của chúng tôi không hề hay biết rằng có một cuộc cạnh tranh đang diễn ra. Kể từ thời điểm đó, năm đầu tiên chúng tôi hợp tác với nhau là 2012, Andy đã dành thời gian để chỉnh đốn đội ngũ của chúng tôi. Không có gì phải nghi ngờ, trong năm đầu tiên đó chúng tôi đã bất ngờ trở thành nhà môi giới thương mại số một tại khu vực trung tâm Florida một cách đầy ngoạn mục. Điều hiển nhiên là chúng tôi vẫn tiếp tục hợp tác với Andy, cùng tài liệu về nguyên tắc "đáy bể" của ông ấy. Nhờ có sự tư vấn của ông, chúng tôi nhanh chóng vượt mốc doanh thu 100 tỷ đô la và đã quyên tặng cho Hiệp hội môi giới bất động sản, đạt các kỷ lục thương mại trong ba năm qua. Năm nay sản lượng sản xuất của chúng tôi cao hơn so với đối thủ cạnh tranh theo sau 338%. Điều này hoàn toàn nghiêm túc đấy."

- **TODD RAINSBERGER,** Nhà môi giới kiêm Chủ sở hữu bất động sản thương mại ngân hàng Coldwell

https://thuviensach.vn

“Khi đã nghỉ hưu và rời khỏi vị trí Chủ tịch kiêm giám đốc điều hành của công ty, hiện tại tôi có thể tiết lộ rằng thực tế tôi đã thương lượng một hợp đồng độc quyền với Andy Andrews. Trong suốt năm năm, chúng tôi trở thành doanh nghiệp duy nhất trong lĩnh vực chúng tôi hoạt động được học giáo trình hiện nằm trong cuốn sách này. Khoảng thời gian năm năm này, Andy Andrews không chỉ đóng vai trò là nguồn ảnh hưởng bên ngoài liên tục làm việc với các chuyên gia trong lĩnh vực bán hàng của chúng tôi, mà ông ấy còn là cố vấn cho bộ phận quản trị. Trong suốt thời gian này, doanh thu hằng năm của chúng tôi từ mức dưới 100 triệu đô la đã tăng lên gấp mười lần. Khi Andy lần đầu tiên diễn thuyết với chúng tôi, tôi đã yêu cầu ông ấy phải đứng trước tám trăm khán giả. Năm năm sau đó chúng tôi đã phát triển tới điểm mà sự kiện tương tự đã phải tổ chức tại Sân vận động Cowboy.

- **RICHARD WRIGHT,** Cựu Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành Công ty Advocare International

“Tôi lấy làm ngạc nhiên khi tài liệu trong *Tư duy vượt giới hạn* giờ đây đã được xuất bản tới công chúng. Fearless Mom đã coi thông tin và cách nhìn nhận của Andy là một phần nội dung trọng tâm của bài học. Chỉ trong một năm, số lượng người theo dõi của chúng tôi đã tăng lên 233%, và chúng tôi hiện đang tiếp cận các bà mẹ ở hơn ba mươi quốc gia. Cuốn sách này sẽ cung cấp định hướng cho bạn, nó đóng vai trò giống như một bậc phụ huynh và giúp bạn tìm ra lời giải đáp cho các vấn đề liên quan đến cuộc sống cá nhân và công việc của mình.”

- **JULIE RICHARD**, Nhà sáng lập Công ty Fearless Mom

“Chúng ta tin tưởng rằng Andy Andrews sẽ mang đến cho chúng ta những dòng chữ truyền cảm hứng, sự hướng dẫn đầy tính thực tế và những lời khuyên khôn ngoan. Cuốn sách này hứa hẹn mang lại những điều tương tự tới tất cả những ai có được may mắn đọc nội dung của nó.”

https://thuviensach.vn

- **MAX LUCADO,** Cố vấn và Tác giả của các đầu sách bán chạy trên tạp chí *New York Times*

“Cuốn sách này sẽ không thể nào đáng giá hơn, trừ phi nội dung của nó được in trên giấy bằng vàng. Cách đây ba năm, việc kinh doanh của tôi đã giậm chân tại chỗ, và khi đó tôi đã không thể xác định được cách để lấy lại đà tăng trưởng. Do đó, tôi tìm đến Andy Andrews và những nguyên tắc của ông từ cuốn*Tư duy vượt giới hạn*. Từ khi áp dụng các nguyên tắc này vào thực tiễn, công việc kinh doanh của tôi đã tăng hơn 500%. Ngoài ra, có một nội dung giáo dục đặc biệt trong cuốn sách này trực tiếp mang lại doanh thu hơn 700.000 đô la.”

- **TIFFANI KING**, Tác giả kiêm chủ sở hữu Dùng bữa tại gia và Các kế hoạch cho bữa ăn tại nhà, *Eat at Home Tonight* (tạm dịch: Hôm nay hãy ăn tối ở nhà)

“Andy Andrews là người kể chuyện tài ba nhất nước Mỹ kể từ thời Mark Twain. Có ai ngờ được tiếng cười và nhận thức sâu sắc lại có thể kết hợp tuyệt vời đến thế?”

- **MARK LOWRY**, Nghệ sĩ kiêm Tác giả của bài hát Giáng sinh kinh điển có tên *Mary, Did You Know?*

“Tôi viết những dòng này vào cuối tháng 1 năm 2019. Vâng, tôi đã được cấp quyền truy cập trước tài liệu nằm trong cuốn *Tư duy vượt giới hạn,* và công việc kinh doanh của tôi đã và đang áp dụng các biện pháp được đề cập trong cuốn sách này. Điều đáng ngạc nhiên là lần này kết quả kinh doanh năm 2019 của chúng tôi đã tăng 51%. Nếu năm nay bạn dự định đọc một cuốn sách nào đó, thì hãy lựa chọn cuốn này. *Tư duy vượt giới hạn* sẽ chứng minh cho bạn thấy những điều mà chưa từng cuốn sách nào làm được.”

https://thuviensach.vn

- **JOE PICI**, Chủ tịch kiêm giám đốc điều hành công ty Pici & Pici, nằm trong danh sách 30 nhà bán hàng giỏi nhất thế giới của Global Gurus

"Với sự ra đời của cuốn sách *Tư duy vượt giới hạn*, tôi tin rằng Andy Andrews là một con người hoàn toàn khác biệt. Cho dù bạn đang tìm kiếm sự đột phá cho các vấn đề cá nhân hay cho công việc, thì cuốn sách này sẽ vẫn phù hợp với bạn. Những điều bạn được nghe là hoàn toàn chân thực: Andy Andrews sản sinh ra những kết quả rất bất ngờ."

- **DAVE RAMSEY**, người dẫn chương trình trên sóng phát thanh, đồng thời là tác giả của các cuốn sách bán chạy, *The Total Money Makeover*

https://thuviensach.vn

1
TRÒ CHƠI

K

hi tôi còn là một đứa trẻ, bố mẹ tôi cho tôi đi bơi suốt mùa hè. Đây hẳn là một phương pháp trông trẻ tuyệt vời vì hầu hết các bậc cha mẹ đều làm như vậy. Ngày qua ngày, suốt một mùa hè dài, chúng tôi dường như không bao giờ cảm thấy chán khi "ở bể bơi".

"Ngày hôm qua bạn đã ở đâu?"

"Ở bể bơi."

Chúng tôi chơi Macro Polo[1], cưỡi ngựa, đánh bóng trên mặt nước, xoáy nước nguyên tử[2], đẩy dưa hấu[3] và blue rover – giống như red rover[4] ngoại trừ nó được chơi trên mặt nước. Trước đây, tất nhiên tất cả các bể bơi được khử trùng với một lượng lớn clo. Vào giữa tháng Bảy, nếu một cậu bé tóc vàng hoe không có đốm màu xanh lá mạ trên tóc, thì ai cũng cho rằng cậu bé ấy đã không dành nhiều thời gian ở bể bơi.

[1] *Marco Polo là một hình thức chơi bài của Mỹ trong bể bơi.*

[2] *Tất cả người chơi bước vào bể bơi và đứng thành một hàng dọc theo mép bể, sao cho khoảng cách giữa hai người là rất nhỏ. Sau đó cả hàng đi bộ trong vài phút, chạy bộ thêm vài phút, rồi chạy quanh mép bể bơi vài phút nữa. Nếu làm đúng cách, dòng nước sẽ cuốn người chơi đi vòng quanh bể bơi. Cuối cùng, yêu cầu họ quay lại và đi theo chiều ngược lại. Gần như là không thể đi ngược chiều dòng nước.*

https://thuviensach.vn

[3] *Đầu tiên, người chơi chia thành hai đội có số lượng người bằng nhau và chia bể bơi hành hai phần bằng nhau. Mỗi đội di chuyển về một bên. Sau đó ném dưa hấu vào bể bơi (nó sẽ nổi). Trò chơi về cơ bản giống như bóng đá, nhưng là ở môi trường nước và với một quả dưa hấu thay cho bóng đá.*

[4] *Chia người chơi thành hai đội. Mỗi đội đứng thành một hàng và nắm tay nhau. Hai đội đứng đối diện với nhau, cách nhau khoảng 30 đến 50 bước. Chọn một đội đi trước. Đội đó bí mật chọn một người chơi từ đội kia để gọi với sang. Khi đã quyết định xong, đội đi trước gọi RED ROVER, RED ROVER, GỌI (điền tên người chơi đã chọn) BƯỚC SANG! Người chơi được chọn sẽ chạy về phía đội đối phương và cố gắng vượt qua nắm tay của 2 người chơi trong hàng. Nếu một người chơi có thể vượt qua hàng đó, người ấy sẽ quay lại đội của mình. Nếu không thể vượt qua, người ấy ở lại với đội đối phương. Các đội thay phiên nhau gọi người chơi qua. Trò chơi kết thúc khi một đội chỉ còn một người chơi.*

Một sự việc đã diễn ra vào giữa tháng Bảy. Chúng tôi dần cảm thấy chán với hầu hết những trò mà chúng tôi đã làm và bắt đầu sáng tạo ra các trò chơi của chính mình.

Chúng tôi tổ chức cuộc thi có tên gọi là “cá heo”. Vào thời điểm đó, mọi người đều rất yêu thích chương trình Flipper[1] trên truyền hình, mà chương trình đó nói về một chú cá heo tham gia vào hết chuyến phiêu lưu này đến chuyến phiêu lưu khác. (Hãy nghĩ về Lassie trong bộ đồ ướt sũng). Các ngôi sao là con người trong buổi biểu diễn là Bud, Sandy và những cậu con trai của một kiểm lâm viên trong công viên Quốc gia Coral Key.

[1] *Flipper là một chương trình truyền hình Mỹ phát sóng lần đầu tiên trên NBC từ ngày 19 tháng 9 năm 1964, cho đến ngày 15 tháng 4 năm 1967. Flipper, một con cá heo mũi chai, là thú cưng của Porter Ricks, Cảnh sát trưởng tại Coral Key Park và Marine Preserve (phiên bản hư cấu của John Pennekamp Coral Reef State Park ở Key Largo, Florida) và hai cậu con trai nhỏ Sandy và Bud. Chương trình được mệnh danh là “Lassie dưới*

https://thuviensach.vn

nước" và một lượng đáng kể đồ chơi trẻ em lấy cảm hứng từ chương trình đã được sản xuất trong lần phát sóng đầu tiên.

Chẳng có ai ở lứa tuổi chúng tôi không xem chương trình đó cả, và tất cả chúng tôi đều ngạc nhiên trước cảnh Flipper có thể vọt thẳng lên khỏi mặt nước và "đi bộ" bằng cái đuôi của nó.

Và đó là trò chơi của chúng tôi.

Tất cả chúng tôi đứng thành một vòng tròn lớn dưới bể bơi, mọi người bước đi dưới nước. Từng người một, chúng tôi lần lượt đóng vai làm chú cá heo. Mỗi người sẽ có một lượt bơi vào trung tâm của vòng tròn. Nguyên tắc của trò chơi là bạn phải sử dụng cánh tay, chân, bàn tay và bàn chân để đẩy thân mình lên khỏi mặt nước càng cao càng tốt.

Không ai bật lên cao được bằng Aaron Perry. Cậu ấy lớn hơn chúng tôi một tuổi và cao hơn chúng tôi một cái đầu. Hãy tin khi tôi nói rằng mọi người rất khó đấu lại với cậu ấy vì đôi chân của cậu ấy rất to. Và bàn tay của cậu ấy… Ôi trời ơi, hai bàn tay của cậu ấy! Chưa từng có đứa trẻ nào có đôi bàn tay to như vậy cả. Nói cho các bạn biết nhé, cậu ta có thể nhồi một quả bóng rổ từ khi còn học lớp ba!

Hình thể của Aaron giúp cậu ấy trở nên có lợi thế hơn ở trong bể bơi. Khi Aaron lật bàn chân to đùng của cậu ấy và vẫy đôi găng tay của thủ môn mà cậu ấy gọi là tay để quạt nước, cậu ấy sẽ bật lên khỏi mặt bể bơi giống như chú cá heo Flipper vậy. Hoặc ít nhất cũng giống họ hàng của Flipper, nhưng là người.

Đó là vào mùa hè, sau khi kết thúc năm học lớp bốn, và chúng tôi đều đã mười một tuổi. Aaron lúc đó hiển nhiên đã mười hai tuổi rồi. Anh ấy nói với chúng tôi, khá thường xuyên, rằng anh ấy giỏi hơn chúng tôi về mọi mặt. Đáng tiếc là, chúng tôi đều bị thuyết phục rằng anh ấy nói đúng. Chuyện đó thật đáng thất vọng.

https://thuviensach.vn

Ở trò Điệu nhảy Cá heo, đặc biệt, Aaron là người có thành tích cao nhất. Anh ấy luôn là người thắng cuộc. Luôn luôn là như vậy. Thành tích của anh ấy (điều mà tất nhiên cũng giống như sự sáng tạo ra trò chơi này) là điều chưa từng xảy ra. Một vòng tròn không thể cạnh tranh, không bị đánh bại, không bị trói buộc, không bị chia tách và trên mặt nước trong thời gian giao thoa giữa năm lớp bốn và lớp năm, không thể theo kịp được. Anh ấy đã làm ra điều không tưởng và không thể giải thích nổi. Và anh ấy hiểu rõ điều đó. Aaron là ông hoàng của trò Điệu nhảy Cá heo!

Cho đến ngày Kevin Perkins đánh bại anh ấy với thành tích 45cm.

Tôi vẫn nhớ buổi chiều hôm đó, cũng giống buổi chiều hôm qua. Chúng tôi có khoảng mười người dưới bể bơi. Chúng tôi xếp thành một vòng tròn lỏng lẻo, lần lượt nhảy, và chăm chú theo dõi khi người khác thực hiện phần thi của họ. Chúng tôi không phải chỉ là những đối thủ của nhau, chúng tôi cũng luân phiên thực hiện vai trò làm ban giám khảo nữa. Tất cả chúng tôi có quyền được phát ngôn như nhau, dù đã cố gắng tạo ra sự công bằng, nhưng giữa chúng tôi vẫn xảy ra vài bất đồng, tranh cãi.

Ngày hôm đó, tôi đã thực hiện lượt thi của mình. Aaron và những người khác, trừ Kevin Perkins, đều là bạn thân nhất của tôi. Khi Kevin bơi vào trung tâm của vòng tròn, một vài bạn đã hét lên: “Nhanh lên. Nhảy đi. Hãy mau làm đi.”

Hai người trong nhóm chúng tôi, Roger Lujer và bạn gái của cậu ấy, Carol đã bỏ về sớm. Không phải tôi trách móc họ. Lẽ ra đã có một thành tích lịch sử đối với Điệu nhảy cá heo trên bể bơi Azalea để mọi người đều được tận mắt chứng kiến, màn trình diễn đó lẽ ra diễn ra khá rõ ràng sau khi Aaron Perry thực hiện lượt nhảy của mình, nhưng trò chơi đã kết thúc. Mặt khác, mọi người đều thích Kevin, vì vậy họ đều háo hức chờ đợi lượt của cậu ấy. Mặc dù không kiên nhẫn với việc chờ đợi lắm, nhưng chúng tôi vẫn phải đợi.

https://thuviensach.vn

Kevin dừng lại ở trung tâm của vòng tròn. “Sẵn sàng chưa?” Anh hét to.

“Sẵn sàng.” Chúng tôi đồng thanh trả lời. “Đi thôi.” Và anh ấy đã thực hiện lượt nhảy của mình.

Nhưng anh ấy đã không ngoi lên mặt nước. Kevin cứ thế chìm xuống đáy bể bơi.

Những người trong số chúng tôi đã ngoi lên mặt nước đều thắc mắc nhìn nhau. Cậu ấy đang làm gì vậy nhỉ? Chúng tôi lặn xuống nước cố gắng kiểm tra xem cậu ấy có ở dưới đó không. Kevin đã đi hết quãng đường xuống đáy bể bơi. Khớp gối của cậu ấy gập lại… trong tư thế ngồi xổm, và cậu ấy cứ thế chìm xuống… đáy của bể bơi.

Đột nhiên, trước khi bất cứ ai trong số chúng tôi kịp đưa ra câu hỏi hay lời bình luận nào, Kevin đạp mạnh xuống nền bê tông ở đáy bể bơi, và lao vụt lên trên mặt nước rất nhanh. Một giây sau, cậu ấy đã không còn ở dưới đáy bể nữa, Kevin bật lên và lao vào không trung với tiếng thét đắc thắng.

Chúng tôi cũng hét theo cậu ấy. Rõ ràng Kevin đã bay lên cao hơn so với thành tích của Aaron rất nhiều. Đúng là một khoảnh khắc kỳ diệu. Đúng là thót tim quá. Mặc dù vậy, không lâu sau, Aaron nói: “Ờ, điều chắc chắn là cậu đã bật lên rất cao, nhưng điều cậu đã làm… ờm, không đúng với nguyên tắc của luật chơi. Cậu đã ăn gian.”

Kevin điềm tĩnh mỉm cười. “Thật vậy sao?” Cậu ấy hỏi. “Và à… có luật nào quy định cậu không được lặn xuống dưới đáy bể bơi sau đó bật lên cao?”

“Phải đấy! Phải đấy!” Chúng tôi đều đồng tình reo lên. “Luật nào? Hả? Hả?” Chúng tôi liên tục té nước vào mặt Aaron. Trò cũ, té nước Clo vào mắt người khác, cùng với lời đe dọa ngầm rằng ít nhất có nửa tá bọn trẻ con tầm mười một tuổi sẵn sàng dìm cậu ta xuống nước (và các hình thức bạo

https://thuviensach.vn

lực khác tại bể bơi mà chúng tôi có thể làm với cậu ta), Aaron nhanh chóng đồng ý rằng chiêu của Kevin là hợp lệ.

Thật không may Hội đồng thẩm định Điệu nhảy Cá heo chính thức, Danny Stone và Bob Woodall bị ép buộc (bởi mẹ của Aaron) phải thừa nhận rằng kỹ thuật mới sẽ ngay lập tức được áp dụng cho tất cả các thành viên trong các cuộc thi tiếp theo.

Khi Aaron sử dụng kỹ thuật mới trong cuộc thi kế tiếp, mọi người đều biết rằng vương miện sẽ sớm không còn dành cho Kevin nữa. Tuy nhiên, một điều thú vị là chúng tôi đều đã ghi nhớ và áp dụng các kỹ thuật cơ bản của Kevin. Bằng cách thay đổi các nhận thức và tin tưởng về điều có thể xảy ra, Kevin đã thực sự thay đổi cuộc chơi. Mãi mãi.

Mặc dù Aaron một lần nữa đầy hãnh diện trở thành ông hoàng của Điệu nhảy Cá heo, Kevin vẫn mãi là người chiến thắng khi tạo ra cú bật nhảy lên không trung mà chúng tôi đều ghi nhớ. Đối với chúng tôi, Kevin vẫn là huyền thoại của Điệu nhảy Cá heo.

Nhiều năm trôi qua, tôi thấy tò mò khi trí nhớ của mình thường hồi tưởng lại sự kiện đặc biệt của ngày hôm ấy. Và mỗi lần nhớ lại, những ký ức của tôi như một đám mây mù không rõ ràng lắm về những chi tiết chính. Như thể tôi đã lãng quên điều gì đó.

Có thể tôi không hề quên. Tôi đã suy nghĩ một ngày. Có thể tôi đã thực sự quên điều gì đó. Nhưng tôi đã bỏ lỡ điều gì chứ? Tôi đã ở ngay bên cạnh Kevin khi sự việc xảy ra. Tôi đã chứng kiến toàn bộ sự việc. Và câu chuyện đó thì không bao giờ thay đổi.

Thế nhưng vẫn có điều gì đó chưa rõ ràng, một suy nghĩ chưa xác định được. Cuối cùng, vào một buổi sáng cách đây vài năm, tôi thức dậy với điều này trong đầu: trong suốt toàn bộ lịch sử của cuộc thi Cá heo, cho đến

https://thuviensach.vn

thời điểm Kevin Perkins lao lên khỏi mặt nước, thì chúng tôi đã thi đấu qua tất cả các lần theo chỉ một cách thức.

Chính xác là chỉ theo một cách thức ư? Đúng vậy. Tại sao? Bởi vì chúng tôi biết luật chơi. Chúng tôi đã biết cách điều đó được thực hiện. Có thể điều đó nghe rất lạ lùng, nhưng bởi vì bể bơi Azelea Pool là nơi duy nhất trên thế giới mà trò chơi của chúng tôi diễn ra, chúng tôi không đơn thuần chỉ là các chuyên gia. Không, trên thực tế, mặc dù là trẻ con nhưng chúng tôi vẫn là người chơi trò nhảy Cá heo giỏi nhất trên hành tinh này.

Bằng cách thay đổi các nhận thức và tin tưởng về điều có thể xảy ra, Kevin đã thực sự thay đổi cuộc chơi. Mãi mãi.

Đáng tiếc là có một nguyên tắc mà không ai trong số chúng tôi hiểu được tại thời điểm đó. Dù mãi sau này khi đã trưởng thành, tôi cũng chưa bao giờ nghĩ điều này là đúng sự thật.

Nguyên tắc quy định các Giới hạn, Kết quả và hoàn toàn giữ vai trò xoay chuyển từng phần cuộc sống của bạn. Nguyên tắc tại cùng một thời điểm, tư duy trở nên vô cùng đơn giản và khó tin. Nó giống như thế này:

Hãy cẩn thận về những gì bạn cho là bạn hiểu.

Bởi vì bạn không thể luôn luôn tin tưởng mọi thứ bạn nghĩ.

https://thuviensach.vn

2
Ý NIỆM VỀ SỰ HIỂU BIẾT

V

ì chúng tôi là những người chơi trò nhảy Cá heo giỏi nhất trên hành tinh này.

Thực tế chúng tôi là những người chơi *duy nhất* trên hành tinh này.

Và hãy suy nghĩ về điều này: nếu chúng tôi là người chơi giỏi nhất và Aaron lại là người chơi giỏi nhất trong số chúng tôi, thì Aaron Perry là người chơi trò nhảy Cá heo giỏi nhất trên đời này!

Những người còn lại trong số chúng tôi, theo cách của riêng mình, đã làm được trong thực tế và trong trò chơi, là gần như y hệt cách mà Aaron đã làm. Chúng tôi nghiên cứu và bắt chước chính xác từng động tác của Aaron. Nguyên nhân việc làm ấy của chúng tôi chẳng có gì đáng ngạc nhiên cả. Chúng tôi đã làm theo những gì Aaron làm bởi chính sự thành công của cậu ấy. Aaron Perry trở thành tiêu chuẩn vàng của môn thể thao này. Điều đó không có gì phải bàn cãi cả.

Ngay cả khi cậu ấy không có mặt ở bể bơi, thì hình ảnh của Aaron vẫn luôn ở trong tâm trí của chúng tôi. Chúng tôi ngay lập tức nghĩ đến cậu ấy. Chúng tôi thường bí mật thảo luận để mổ xẻ mọi thứ Aaron đã làm, điều đó hóa ra là nỗ lực có hiệu quả theo cách khác biệt để tạo ra điều kỳ diệu trong thành tích của cậu ấy.

Chúng tôi thắc mắc làm cách nào mà người anh hùng vĩ đại ấy có thể khum hai bàn tay lại và ở góc bao nhiêu độ? Cậu ấy có gập ngón cái bên dưới những ngón tay khác vào thu nó vào trong lòng bàn tay không? Hay cậu ấy

https://thuviensach.vn

để ngón tay cái *bên cạnh* những ngón tay khác? Aaron có quẫy chân liên tục khi cậu ấy lao vút lên không trung không, hay cậu ấy *bật mạnh một cái* để lao mình lên cao?

Không có ai trong số chúng tôi có lợi thế về mặt thể hình mà Aaron có được (thật khó mà tưởng tượng, trẻ con cũng có thể trở thành một con người vĩ đại! Cậu ấy mới chỉ là một đứa trẻ cao một mét tư!), nhưng bởi vì mỗi ngày chúng tôi có thể quan sát cậu ấy rất kỹ lưỡng, nên chúng tôi bắt đầu thành thạo từng động tác của cậu ấy, do đó các kỹ thuật của chúng tôi cũng được cải thiện rõ rệt.

Chúng tôi đã chơi trò chơi này được vài năm. Với những gì chúng tôi đã được học hỏi, cộng với sự phát triển về mặt thể chất, một vài người trong số chúng tôi thực sự đã có những tiến bộ đáng kể và gần như đạt được thành tích của Aaron. Nhưng Aaron cũng đã lớn lên và cũng đã tiến bộ hơn, và vì lý do đó, ít nhất cho đến khi Kevin tạo ra một kỷ lục mới, chúng tôi sẽ không bao giờ đánh bại cậu ấy.

Hàng thập kỷ đã trôi qua kể từ mùa hè năm ấy, chúng tôi chưa từng quên cái ngày cậu bạn thân của tôi sử dụng đáy bể bơi làm bàn đạp để tạo ra thành tích đáng nể đó. Đầu tiên, khi Kevin chìm xuống hồ thay vì bơi lên trên mặt nước, chúng tôi nghĩ cậu ấy đã mất trí rồi, nhưng cậu ấy vẫn tiếp tục lặn xuống dưới đáy bể bơi. Hóa ra, Kevin đã nhìn thấy một sức mạnh có thể khai thác được, chính điều đó đã tạo ra thành tích mà tất cả chúng tôi đều cho là điều không tưởng.

Mặc dù cậu ấy chủ đích di chuyển theo hướng hoàn toàn trái ngược với phương pháp được chấp nhận áp dụng đối với trò chơi, Kevin đã sử dụng một chiến thuật mà chúng tôi chưa từng thử trước đó, và thành tích mà cậu ấy đạt được không chỉ chứng tỏ những khả năng phán đoán của cậu ấy là chính xác, mà còn khiến chúng tôi thay đổi luật chơi mãi mãi.

https://thuviensach.vn

Hóa ra, Kevin đã nhìn thấy một sức mạnh có thể khai thác được, mà chính điều đó đã tạo ra thành tích mà tất cả chúng tôi đều cho là điều không tưởng.

Kevin Perkins là một cậu bé mười một tuổi, nhưng tại bể bơi Azalea Pool chiều hôm đó, khi cậu ấy xé toạc mặt nước, tay siết chặt thành nắm đấm giơ lên cao, cùng với một tiếng thét lớn từ sâu thẳm tâm hồn, khoảnh khắc đó, đối với bất kỳ ai chứng kiến sự việc, chỉ có thể mô tả là “ngoạn mục”.

Ngoạn mục ư? Chính xác là như thế.

https://thuviensach.vn

3
QUYẾT TÂM CÓ CÁNH

D

ù cho các bạn có thấy quen thuộc với từ *Ngoạn mục* hay không, thì phần lớn mọi người đều khẳng định rằng nó là một từ có thực được định nghĩa trong một số cuốn từ điển. Đó không phải là từ được đề cập trong *tất cả* các cuốn từ điển bởi vì thực tế là mãi cho đến trước ngày 18 tháng 10 năm 1968, người ta chẳng có lý do gì để thêm hậu tố *esque* (với nghĩa *riêng biệt, đặc biệt)* vào sau cái tên *Beamon* cả.

Năm 1968, giá ga lúc đó là hai mươi tám cent[1] một bình, tàu vũ trụ Apollo đã bay lên mặt trăng, và chương trình *The Andy Griffith Show*[2] chiếu tập cuối cùng, kết thúc mùa cuối với mức rating đứng thứ nhất, vẫn là một trong ba bộ phim truyền hình đứng ở vị trí cao, hai bộ phim theo sau là *I Love Lucy*[3] và *Seinfeld*[4].

[1] *1 cent bằng 232,55814 đồng.*

[2] *Andy Griffith Show là một bộ phim hài tình huống của Mỹ được phát sóng trên CBS từ ngày 3 tháng 10 năm 1960 đến ngày 1 tháng 4 năm 1968, với tổng số 249 tập phim dài nửa giờ kéo dài trong tám mùa phim, 159 tập phim đen trắng và 90 tập phim màu.*

[3] *I Love Lucy là một bộ phim sitcom truyền hình Mỹ ban đầu được phát trên CBS từ ngày 15 tháng 10 năm 1951 đến ngày 6 tháng 5 năm 1957 với tổng số 180 tập dài nửa giờ kéo dài sáu mùa. Chương trình có sự tham gia của Lucille Ball, người chồng ngoài đời của cô, Desi Arnaz, Vivian Vance và William Frawley.*

https://thuviensach.vn

[4] *Seinfeld là một bộ phim sitcom hành động trực tiếp của Mỹ được tạo bởi Larry David và Jerry Seinfeld cho NBC. Bối cảnh được đặt chủ yếu trong một tòa nhà chung cư ở Upper West Side của Manhattan ở thành phố New York, chương trình có một số bạn bè và người quen của Jerry Seinfeld (như một phiên bản hư cấu của chính anh), bao gồm bạn thân George Costanza (Jason Alexander), bạn bè và bạn gái cũ Elaine Benes (Julia Louis-Dreyfus), và hàng xóm bên kia hội trường Cosmo Kramer (Michael Richards). Chương trình thường được mô tả là "một chương trình chẳng về điều gì", vì nhiều tập phim của nó nói về những chi tiết vụn vặt trong cuộc sống hàng ngày.*

Chắc chắn đó là sự trùng hợp, nhưng vào năm 1968, cùng năm Kevin trở thành huyền thoại điệu nhảy Cá heo, một người thanh niên trẻ có tên Bob Beamon gần như trở thành một hiện tượng trên thế giới về bộ môn nhảy xa. Đây là điều mọi người ai cũng biết.

Thành tích mà anh lập nên vô cùng xuất sắc, mặc dù chưa đạt đến mức hoàn hảo để coi là vĩ đại. Đến từ bang Queens, thành phố New York, anh chỉ dự thi một bộ môn duy nhất, bộ môn nhảy xa.

Beamon dự định tham gia Lễ hội Olympic tại thành phố Mexico và được coi là ứng cử viên sáng giá cho chức vô địch. Nhưng không may là hai ngày thi đấu mà anh đã chuẩn bị sức lực trong toàn bộ cuộc đời đã khởi đầu không được suôn sẻ lắm. Thành tích nhảy xa của anh trong cả hai ngày đều rất thấp. Suýt bị loại ra khỏi vòng đầu, Beamon đã suýt chút nữa không được góp mặt trong vòng cuối, do thành tích của anh không đạt mãi cho tới lần nhảy thứ ba và cuối cùng của anh.

Trong vòng thi đấu cuối cùng của Beamon ở ngày thi đấu thứ hai, đối thủ của anh là hai người đạt huy chương vàng môn nhảy xa: Ralph Boston người Mỹ, người đã giành giải vô địch môn này năm 1960 và Lynn Davies đến từ Vương quốc Anh, người giành giải vô địch năm 1964.

https://thuviensach.vn

Bị loại khỏi vòng đấu là Igor Ter-Ovanesyan. Igor Ter-Ovanesyan sinh ra tại Kiev, cha là vận động viên môn ném đĩa người Mỹ, mẹ là vận động viên bóng chuyền người Ukraina và thi đấu cho đội Olympic Xô Viết. Hai lần, anh đều giành huy chương đồng giải Olympic. Mặc dù vậy, ở các kỳ Olympic, các vận động viên của Xô Viết đến thành phố Mexico đều nhắm đến huy chương vàng, do khi đó anh là người giữ kỷ lục thế giới về môn nhảy xa.

Trước đó một năm, tại một cuộc giao lưu quốc tế được tổ chức ở sân vận động thành phố Mexico, anh đã đặt ra mục tiêu phải giành chiến thắng trước ba đối thủ: Boston, Davies và Beamon. Khi đó anh đang đứng trên một sân khấu lớn nhất thế giới, trong vòng cuối của Đại hội thể thao Olympic.

Trong những cuộc thi đấu của thế kỷ trước thế vận hội Olympic năm 1968, kỷ lục thế giới trong môn nhảy xa chỉ được phá mười ba lần. Với đà tăng thêm, khi kỷ lục này được phá, trung bình dao động trong khoảng một đến hai inch[1] rưỡi. Vào ngày kết thúc đại hội thể thao Olympic, kỷ lục thế giới vẫn giữ nguyên như Xô Viết lập ra năm trước đó, 27 feet[2], 4.75 inch. Davies đã dẫn đầu, theo sau là Boston, và sau đó là Ter-Ovanesyan. Ba vận động viên thi đấu đầu tiên đã cố gắng tiếp đất ở mốc 27 foot.

[1] *1 inch bằng 2,54 centimet.*

[2] *Số nhiều của foot, chính xác là 0,3048 mét.*

Đã hoàn thành phần thi trong khả năng, ba người quay sang quan sát vận động viên người Mỹ trẻ tuổi. Tuy nhiên, Ralph Boston bất ngờ di chuyển nhanh chóng tới bên cạnh của Beamon. Vốn được xem như người cố vấn dày dạn kinh nghiệm đối với vận động viên trẻ tuổi hơn, Boston nói thẳng vào tai trái của Beamon. Ngay lúc đó, Bob Beamon đã bị thay đổi bởi sự tập trung gần như siêu nhiên mà anh chưa từng có trước đây.

https://thuviensach.vn

Sau đó anh thuật lại sự việc lúc đó và những lời anh bạn mình đã nói. “Về mặt thể chất.” Beamon nói. “Tôi gần như hoàn hảo. Về mặt tinh thần… và tôi không chắc lắm, tất nhiên tôi gần như không được khỏe lắm. Nhưng khi tôi đứng ở đây, chuẩn bị bước vào đường chạy cho lượt nhảy của mình, Ralph nói chuyện với tôi. Những lời của cậu ấy cứ lớn vởn trong đầu tôi.”

Đoạn tư liệu lưu lại những khoảnh khắc đó cho thấy một Beamon nhìn chằm chằm thẳng tiến khi Boston vội vàng nói chuyện với anh. Nhanh chóng, vận động viên lớn tuổi thì thầm, “Hãy nhanh chóng bay lên không trung. Anh sẽ có không gian. Tăng thêm hai inch ở phía trước. Anh sẽ tiếp đất bằng cả hai chân. Đôi chân của anh chưa bao giờ khỏe như bây giờ. Lúc này, cơ thể của anh như không trọng lượng. Tâm trí của anh như có thêm đôi cánh. Hãy sử dụng đôi cánh đó. Bay lên. Bay thật xa.”

Boston lùi lại phía sau và Beamon di chuyển vào vị trí. Anh dành hai mươi giây, nhìn chằm chằm xuống đường chạy. Ngạc nhiên chỉ có một lần, anh ngẩng đầu lên và hai tay phồng lên như hai cái piston.

Đáng kinh ngạc, phải mất sáu giây để Beamon chạy mười chín bước thật nhanh, sau đó nhảy vọt lên không trung ở độ cao hơn sáu feet và chân của anh tiếp tục đưa về phía trước trong một chuyển động đang chạy và tiếp đất trong hố cát ở cuối đường chạy.

Nhưng có một vấn đề…

Vấn đề không nằm ở việc bật nhảy của Beamon, vấn đề thường gặp phổ biến nhất đối với những vận động viên môn nhảy xa là họ thường chạy quá ván bật nhảy. Anh đã tiếp đất khá gọn gàng bên trong ranh giới của hố cát.

Tình trạng khó xử là vị trí tiếp đất trong hố cát của vận động viên người Mỹ. Thiết bị quang học được cài đặt bởi IOC để xác định khoảng cách đã không thể đo được bước nhảy của anh. Bob Beamon đã nhảy qua và vượt rất xa thành tích có thể đo đếm được của chiếc máy.

https://thuviensach.vn

Gần hai mươi phút sau, cả sân vận động đều theo dõi, chờ đợi trong sự thiếu kiên nhẫn khi các trọng tài Olympic dùng thước dây truyền thống để đưa ra quyết định chính thức về những gì vừa xảy ra.

Khi khoảng cách cuối cùng đã được công bố, có một sự im lặng đột ngột trên sân và trong sân vận động. Bỗng nhiên, Beamon khuỵu gối xuống, hai tay ôm mặt và có tiếng gào thét từ đám đông khiến rung chuyển cả tòa nhà.

Thành tích của Bob Beamon là 29 feet, 2,5 inch, hơn gần 2 feet so với kỷ lục của bất cứ ai trước đó từng lập ra.

Beamon không chỉ đơn thuần xác lập kỷ lục; mà anh còn phá vỡ kỷ lục. Kỷ lục Olympic đó vẫn còn giữ được đến ngày nay và hầu hết mọi người đều đồng ý với đánh giá được thực hiện tại chỗ bởi Lynn Davies, khi đó đang bảo vệ huy chương vàng Olympic. “Bob,” anh nói một cách kính nể, “anh đã phá kỷ lục!”

“Cú nhảy”, trở nên nổi tiếng, được *Sport Illustrated*[1] gọi là một trong năm khoảnh khắc vĩ đại nhất trong lĩnh vực thể thao của thế kỷ XX. *ESPN*[2] gọi là màn trình diễn Olympic tuyệt vời nhất trong lịch sử. Và như bạn đã biết, bước nhảy đó được thực hiện bởi chàng trai trẻ đến từ New York khiến cả thế giới sững sờ đến nỗi nó đã trở thành nguồn gốc khiến hình thành một từ mới:

Beamonesque. . . một tính từ có nghĩa là một kết quả

vượt trội hơn mọi thành tích trước đây, một thành tích rất đáng kinh ngạc.

[1] *Sports Illustrated là một tạp chí thể thao của Mỹ thuộc sở hữu của Authentic Brands Group, Meredith Corporation xuất bản. Ấn bản đầu tiên ra mắt vào tháng 8 năm 1954, thu hút hơn 3 triệu người đăng ký và 23 triệu người đọc mỗi tuần, trong đó có hơn 18 triệu độc giả là nam giới.*

https://thuviensach.vn

[2] *ESPN tên viết tắt trước đây của Entertainment and Sports Programming Network. Đây là một kênh truyền hình chuyên về thể thao ra đời ngày 7 tháng 9 năm 1979, phát sóng 24 giờ hằng ngày.*

https://thuviensach.vn

4
TRƯỚC KHI CHÚNG TA TIẾP TỤC

V

ới cái nhìn về đích đến cuối cùng của chúng ta – đáy bể bơi và sự nhận thức được những lợi ích lớn nhất của nó tích lũy trong cuộc sống của những người có thể thường xuyên thực hiện việc đi xuống đáy bể bơi, hiện giờ tôi chỉ tập trung vào bước đi đầu tiên. Đã đến lúc chúng ta hụp xuống dưới và quan sát nhanh bên dưới mặt nước.

Khi bạn nghĩ về nó, mặc dù bạn và tôi lúc này mạo hiểm chỉ cách bề mặt nước vài inch, thực tế vài inch ngắn ngủi trong bể bơi lại là vị trí sâu hơn so với nơi hầu hết mọi người sinh sống.

Hầu hết ư?

Vâng, hầu hết. Nhiều năm qua, tôi đã tự mình kết luận về tỷ lệ phần trăm mà mọi người định nghĩa là "hầu hết". Trong thực tế, đặc biệt là về lĩnh vực tư duy trí óc đặc biệt này, hầu hết có thể là bất cứ con số nào nằm trong khoảng từ 51 đến 99%.

Thế thì đối với tôi, *hầu hết* có ý nghĩa như thế nào? Tôi e rằng mình không có đủ tư cách để nói với bạn, ít nhất không phải là thời điểm hiện tại. Tôi là người phục vụ bạn trên hành trình này, là người dẫn đường cho bạn. Với tư cách là người hướng dẫn viên đưa bạn tới nơi hiếm có người ghé thăm này, tôi biết quá rõ rằng bản chất con người có thể sẽ không để bạn được người khác dẫn đường nhiều hơn một lần. Đây là lý do tại sao tôi thường trả lời các câu hỏi… bằng một câu hỏi khác.

https://thuviensach.vn

Giá trị lớn nhất của tôi đối với bạn tại thời điểm này không chỉ đơn giản là nói cho bạn nghe những gì tôi nghĩ! Nếu tôi làm vậy, kết luận của tôi sẽ nhanh chóng nắm quyền kiểm soát khả năng nhận định vấn đề của bạn. Nghĩa là một khi suy nghĩ của tôi đã được xác định thì bộ não của bạn sẽ coi đó là "câu trả lời", và như thế, nó sẽ hình thành một rào cản, khiến bạn không thể nghĩ xa hơn, vượt ra khỏi những suy nghĩ của tôi.

Thay vào đó, tôi sẽ giới thiệu các chiến lược hiệu quả mà bạn có thể áp dụng để tự tìm kiếm sự khôn ngoan cho bản thân mình. Các chiến lược này bao gồm các ví dụ thực tiễn về kết quả đạt được bởi những người hoàn toàn bình thường, những người, ở một số điểm nhất định trong cuộc sống của họ, đã học được cách vượt ra khỏi những giới hạn về tư duy. Và ít nhất có một ví dụ về sự thất vọng có thể xảy ra khi một người đã chạm tới đáy bể bơi, nhưng sẽ không bao giờ tìm thấy đường trở lại mặt nước.

Bi kịch cá biệt đó, tôi quyết tâm, sẽ không để nó xảy ra với bạn. Để có một kết luận chắc chắn cho điều này, trong chuyến khám phá đầu tiên đến đáy bể bơi của bạn, chúng ta sẽ coi những trang này là phương tiện chính. Chúng ta sẽ dừng lại thường xuyên, tại hầu hết mọi điểm trên quãng đường từ mặt nước xuống đáy bể bơi.

Khi chúng ta tiến tới điểm sâu nhất, tôi hứa sẽ không bơi quá nhanh. Thay vào đó, tôi sẽ chỉ dẫn bạn từ từ, chỉ ra một số điểm rất quan trọng nhưng mọi người thường không để ý tới trên suốt quãng đường từ mặt nước xuống đáy bể bơi.

Lưu ý, hãy luôn luôn cảnh giác. Thi thoảng chúng ta sẽ chuyển hướng, và bạn không được bỏ lỡ ngã rẽ đó. Những sai lệch nhỏ trong việc chuyển hướng sẽ khiến bạn phải đối mặt với một mối nguy hiểm nào đó, hoặc tập trung quá nhiều vào phần không quan trọng của cuộc hành trình này của mình.

https://thuviensach.vn

Hãy nhớ rằng, nhận thức sâu sắc về quá trình tư duy sắp được tiết lộ sẽ tạo ra sự khác biệt trong việc liệu bạn có thể tự mình quay trở lại đáy bể, bất cứ khi nào bạn cần thực hiện một chuyến đi như thế này hay không.

Vâng, tôi dự định sẽ tiết lộ một số điều bí mật. Và tôi sẽ chỉ cho bạn cách. Nhưng tôi không thể áp dụng các bài học đối với bạn. Bạn chính là người thực hiện việc đó cho mình. Bằng cách nào, khi nào và theo hướng nào bạn cho là phù hợp, đó là lựa chọn bạn phải tự mình đưa ra. Tôi rất hân hạnh được là hướng dẫn viên của bạn, nhưng đừng quên rằng bạn chính là người thực hiện từng phần của chuyến thám hiểm này.

Ngoài ra, chúng ta sẽ thực hiện một quá trình thực hành ngắn về việc lao lên khỏi mặt nước của bể bơi. Điều này sẽ giúp bạn nhanh chóng hiểu ra rằng, cuộc hành trình lớn hơn sẽ như thế nào. Sau đó, chúng ta sẽ thảo luận một số vấn đề liên quan đến yếu tố an toàn, một số khái niệm mà bạn phải làm quen, một chiến lược cụ thể để học hỏi và một số tình huống mô phỏng giúp bạn hiểu đầy đủ và rõ ràng trình tự các bước thực hiện.

Chẳng bao lâu, sau một lần ghé thăm đáy bể bơi thành công, bạn sẽ chính thức được chứng nhận là có thể hướng dẫn gia đình, bạn bè hoặc đồng nghiệp tới điểm đến đặc biệt này.

Tuy nhiên, bạn đừng vội vàng hứa hẹn với họ bất cứ điều gì. Lúc này, họ đang vui vẻ tận hưởng trò té nước trên mặt nước, và cuộc sống đối với họ dường như khá thú vị. Vì vậy, hãy để họ tận hưởng niềm vui. Sớm thôi, bạn sẽ phải giải thích rõ ràng với họ rằng, thực tế còn có những điều thú vị hơn nữa.

Tuy nhiên, hiện tại, có lẽ tốt nhất là bạn hãy loại bỏ điều đó ra khỏi đầu của mình. Đừng bận tâm về họ. Họ đều ổn cả. Và trong thực tế, bạn bè của bạn không có gì bất thường cả. Trong thực tế, ngay lúc này, tại tất cả các bể bơi trên thế giới, mặc dù mọi người đều biết rằng họ có thể lặn xuống đáy bể bơi bất cứ lúc nào họ muốn, thì hầu hết họ lại vui vẻ bơi bồng bềnh trên

https://thuviensach.vn

mặt nước. Và tại sao họ không làm vậy chứ? Sẽ là an toàn hơn khi bơi trên mặt nước, và sẽ luôn có nhiều người đồng hành cùng bạn hơn.

Bạn biết đấy, bề mặt của bể bơi là một phép ẩn dụ thích hợp về điều kiện sống của con người. Chúng ta sống trên bề mặt. Một lần nữa, tại sao chúng ta không lựa chọn sống trên bề mặt chứ? Có nhiều kết quả rõ ràng trên bề mặt, các kết quả thu được hết lần này qua lần khác bởi cả phụ nữ, và đàn ông, những người đang đối mặt với các câu hỏi/vấn đề của cuộc sống đều tìm thấy các câu trả lời chính xác.

Chúng ta đạt được sự đồng thuận về các quan điểm trên bề mặt. Hầu hết mọi người sẵn sàng nói chuyện trên bề mặt của vấn đề. Họ sẽ cho chúng ta biết cách giải quyết một vấn đề và tại sao một cách khác lại không có tác dụng. Việc tin vào điều đó hay không phụ thuộc rất nhiều vào sự trải nghiệm, con người sinh ra để thử nghiệm và mắc sai lầm, hầu như không có sự ngoại lệ nào, các kết luận được rút ra... là hoàn toàn đúng sự thật.

Rõ ràng, với rất nhiều thông tin hữu ích và đúng đắn từ các chuyên gia, những người đã đạt được thành công trong các lĩnh vực của cuộc sống mà chúng ta cho là quan trọng, thì điều đó chỉ hợp lý khi chúng ta dành thời gian vào bề mặt của vấn đề. Vì vậy nên đó là cách chúng ta thực hiện.

Hãy suy nghĩ về tình huống này: Khi bạn còn là một đứa trẻ và cha mẹ đưa bạn tới bể bơi, để người lớn tiếp tục hành động giống như những con người điềm tĩnh và có lý trí, họ cho rằng mình cần phải như thế, họ yêu cầu bạn phải ở yên trong khu vực nào của bể bơi? Ở vùng nước nông, phải không? Nhưng thậm chí ở vùng nước nông, họ vẫn yêu cầu bạn phải ở trên mặt nước.

Điều gì xảy ra nếu bạn *không ở* trên mặt nước? Mọi thứ đều ổn miễn là bạn chỉ lặn xuống nước một chút và chỉ trong một thời gian ngắn thôi. Năm hoặc sáu giây dưới mặt nước thì chẳng có ai coi đó là chuyện lớn cả.

https://thuviensach.vn

Nhưng bạn có nhớ điều mà người lớn đã làm trong lần đầu tiên thấy bạn bơi từ bên này sang bên kia của bể bơi không? Họ đã đứng phắt dậy phải không? Họ đến bên kia của bể bơi, quan sát từng động tác của bạn, và đứng ngồi không yên mãi cho đến khi bạn quay trở lại… mặt nước.

Chỉ để bạn có thêm thông tin, đó không phải là lý do khiến chúng ta bất đắc dĩ rời khỏi bề mặt nước. Thử thách lớn nhất mà chúng ta phải đối mặt trong việc lựa chọn rời khỏi bề mặt là chính bề mặt nước! Hãy quan sát xung quanh. Có những tấm gương đáng noi theo ở khắp mọi nơi, đó là những người đàn ông và phụ nữ có tầm ảnh hưởng, những người có nhiều năm kinh nghiệm và đã đạt được thành tích thực tế. Ngoài ra, câu trả lời được tìm ra ở bề mặt rất hữu ích, hoàn toàn chính xác, và được thoải mái chia sẻ. Thực tế, mọi thứ trên bề mặt của cuộc sống thường rất tuyệt vời.

TUYỆT VỜI!

Đó là một từ mô tả những hy vọng và ước mơ của một thế hệ. Được sử dụng đúng như ý nghĩa của nó, để chỉ một mức độ thành tích nhất định trong hầu hết mọi hoạt động tích cực mà thế giới có thể tưởng tượng ra. Anh ấy là một cầu thủ tuyệt vời. Họ là những bậc cha mẹ tuyệt vời. Cô ấy là một học sinh, một bác sĩ hay một kỹ sư tuyệt vời. Họ là một đội tuyệt vời. Chúng tôi đã có một năm tài chính tuyệt vời.

Từ này truyền tải chính xác xu hướng phát triển của xã hội: từ “tốt” sang “tuyệt vời”. Tuyệt vời là đích đến chính xác mà đại bộ chúng ta đều hướng đến.

Nhưng tại sao lại đưa ra khái niệm *tuyệt vời* trong khi vẫn có khái niệm *tốt nhất* đang chờ đợi bạn ở một mực nước sâu hơn? Và tại sao con người không hướng đến mức tốt nhất? Có lẽ vì lý do tương tự, Bob Beamon không bao giờ có thể lặp lại thành tích đã khiến anh trở nên bất hủ trong bộ môn nhảy xa. Rõ ràng những người ở trên mặt bể bơi có tiếng nói lớn hơn rất nhiều so với những người ở dưới đáy bể bơi.

https://thuviensach.vn

Nhưng tại sao lại đưa ra khái niệm tuyệt vời trong khi vẫn có khái niệm tốt nhất đang chờ đợi bạn ở một mực nước sâu hơn?

Những người vĩ đại, những người chiếm hết không gian trên bề mặt, tất cả những người nói rất chắc chắn về "cái gì là đúng", "cái gì là sai" hay "cái gì có thể làm được" và "cái gì không thể làm được", giọng nói của họ thường lấn át những tiếng thì thầm nhỏ hơn của những người tốt nhất ở đáy bể bơi.

Ồ… và chỉ để bạn không bị ngạc nhiên, bạn cần phải biết rằng, ngay cả hôm nay, khi một người nào đó giống như bạn rời khỏi bề mặt nước và hướng tới vùng nước sâu hơn... điều này sẽ làm cho mọi người thực sự, thực sự lo lắng.

https://thuviensach.vn

5
ANH ẤY CÓ THỂ… HAY ANH ẤY SẼ?

Đ

iều thú vị là Bob Beamon không bao giờ có thể lặp lại thành tích đối với bước nhảy huyền thoại của anh. Thành tích ấy đã khiến cả thế giới thích thú. Vài lần trong suốt những năm sau ngày đó, Beamon quay trở lại sân vận động thành phố Mexico. Ở đó anh đã thi đấu cùng thời điểm và nhiệt độ thời tiết giống hệt như cái ngày anh đã lập ra kỷ lục kia.

Beamon đã dự định phải đạt thành tích bằng hoặc cao hơn thành tích 29 feet và 2,5 inch trên sân vận động với không khí ánh sáng như trước đây.

Chúng ta biết rằng thành tích môn nhảy xa sẽ không được công nhận nếu xuôi chiều một cơn gió có vận tốc lớn hơn hai dặm/giờ, mỗi bước nhảy của Beamon tại sân vận động đó trong suốt sự nghiệp còn lại được thực hiện khi hướng và tốc độ gió rõ ràng giống hệt cái ngày anh đã làm nên điều kỳ diệu.

Hơn một lần anh thậm chí phải đối đầu với những đối thủ giống nhau. Anh mặc áo cũng với màu sắc đó, thậm chí đi cùng một đôi giày. Nhưng anh không bao giờ lặp lại được thành tích đã đạt được vào cái ngày anh bị hối thúc: “Hãy tiến thêm hai inch nữa về phía trước đi… hãy vượt thành tích hai feet khi tiếp đất.”

Tại sao chứ?

https://thuviensach.vn

Trong vòng một năm, câu hỏi đó đã được các chuyên gia nghiên cứu về tư duy bề mặt trên khắp thế giới làm sáng tỏ. Điều đó ngày càng trở nên rõ ràng hơn, họ nói rằng Bob Beamon đã ăn may khi ghi được thành tích 29 feet 2.5 inch. Bước nhảy về sau của anh, vì bất cứ lý do gì, đơn giản đã trở thành một món quà từ Chúa, một sự kiện hiếm hoi, giống như chuyện người duy nhất trong lịch sử loài người được tận mắt nhìn và tận tay sờ vào con kỳ lân vậy.

Màn trình diễn của Beamon khiến những người có lối tư duy bề mặt khẳng định với mọi người, giống như một ngọn lửa bên trong cái chai vậy, vụt lóe sáng huy hoàng trong một khoảnh khắc, sau đó tắt ngấm mãi về sau.

Mãi về sau ư? Đó là những gì mọi người nói. Bởi vì kết luận mà các chuyên gia này đưa ra vào thời điểm đó là chính xác và vẫn bảo toàn tính đúng đắn của nó, đây là nơi thực tế trở nên rất thú vị.

Dường như câu hỏi đặc biệt của các chuyên gia này khi đó rất dễ tìm ra lời giải đáp. Đó là một câu hỏi, ở dạng này hay dạng khác đã tồn tại trong bể bơi công cộng mà yên tĩnh kể từ trước buổi chiều ngày 18 tháng 10 năm 1968.

Câu hỏi này được công bố một cách rộng khắp và được thảo luận sôi nổi. Nó được các chuyên gia có lối tư duy bề mặt đặt ra, câu hỏi đó rất đơn giản và rất trực tiếp. “Liệu Beamon có lặp lại được thành tích kia một lần nữa không?”

Lạ kỳ, lời đáp (với phong cách lịch sự của các chuyên gia có lối tư duy bề mặt) bắt đầu hình thành gần như ngay lập tức sau khi Beamon không thể “lặp lại lịch sử” sau lần cố gắng đầu tiên. Với mỗi lần “thất bại” tiếp theo và thậm chí bị thương, các chuyên gia này tin (và ngày càng chắc chắn) rằng câu trả lời mà họ đưa ra là đúng đắn.

https://thuviensach.vn

Các tờ báo và tạp chí thời điểm đó đưa tin về sự chắc chắn của các chuyên gia. Bob Beamon, rõ ràng là cũng đã biết tới các bài báo này và xác định rằng mọi chuyện phụ thuộc vào tương lai của anh ấy.

Giá trị một câu trả lời thường được xác định bởi chất lượng câu hỏi, nhưng đáng tiếc là không có ai từng công khai hỏi điều gì trước đó để tạo cơ hội cho người đàn ông trẻ tuổi tham gia vào một môn thể thao có một kết luận khác về bản thân anh.

Vì vậy, hơn nửa thế kỷ sau sự việc này, tại sao bạn và tôi không kiểm chứng một vài câu hỏi mà chưa có ai từng đặt ra…

1. Nếu trong một trăm năm trước, kỷ lục môn nhảy xa đã bị phá vỡ chỉ mười ba lần ở mức thành tích chênh lệch trung bình 2,5 inch, thì chúng ta có thể cho rằng không có đối thủ nào trong lịch sử của môn thể thao này từng đặt chân lên bàn đạp xuất phát và nghĩ rằng mình sẽ có thể phá kỷ lục thế giới bằng thành tích 2 feet?

2. Vào ngày 18 tháng 10 năm 1968, khi đứng vào vị trí bàn đạp xuất phát, liệu Bob Beamon có suy nghĩ rằng mình sẽ phá kỷ lục thế giới với thành tích 2 feet không? Chà, theo những gì Ralph Boston nói với cậu thanh niên Beamon hai mươi hai tuổi ngay trước khi anh bật nhảy là: “Chỉ cần cố thêm 2 inch nữa thôi, cậu sẽ đạt thành tích 2 feet khi tiếp đất.” Chúng tôi biết khả năng về thành tích nhảy xa đó ít nhất từng xuất hiện trong đầu của anh ấy.

3. Trong đời, bạn đã từng trải qua những ngày mà chẳng vì một lý do đặc biệt nào, bạn cảm thấy cơ thể mình khỏe khoắn hơn, bạn có nhiều năng lượng hơn, so với ngày hôm trước hoặc hôm sau đó không? Có phải sức khỏe thể chất của bạn tốt hơn không? Bạn đã thực sự có nhiều năng lượng hơn không? Giả sử “khi bạn cảm thấy khỏe mạnh hơn và có nhiều năng lượng hơn” thì bạn sẽ làm việc hiệu quả hơn so với “khi bạn cảm thấy mệt mỏi và có ít năng lượng hơn”. Yếu tố nào khiến bạn kết luận rằng hai mươi tư giờ sau một ngày bận rộn sẽ “không tuyệt vời bằng”? Bạn có thực sự kết

https://thuviensach.vn

luận như vậy không? Bạn đã từng nghĩ bất kỳ cảm giác nào của bạn cũng phải dẫn đến các kết quả của một lựa chọn tích cực không?

4. Trong cuộc đời mình, bạn đã bao giờ bước lên một cái cân và cảm thấy mình nhẹ cân hơn và khỏe mạnh hơn, bạn nhận thấy rằng cân nặng của bạn rõ ràng vẫn như vài ngày trước khi bạn cảm thấy mình bị kiệt sức và thừa cân chưa?

5. Liệu suy nghĩ của con người có cánh không? Khi Ralph Boston nói với Bob Beamon rằng đôi chân của cậu ta chưa bao giờ khỏe hơn thế, Beamon có tin những gì Ralph nói không? Khi Boston khẳng định rằng cơ thể Beamon sẽ trở nên phi trọng lượng, Beamon đã nghĩ gì? Khi nghe Ralph nói rằng: "Lúc này đây cơ thể của anh là phi trọng lượng", Beamon đã nghĩ như thế nào?

6. Cho dù bạn nghĩ rằng bạn có thể hoặc bạn không thể... hoặc cả hai điều này, bạn đều đúng. Bạn có từng thấy lời tuyên ngôn này áp dụng theo bất kỳ cách nào dẫn tới kết quả mà bạn đã trải qua trong đời mình? Bạn có thấy điều này đúng với người khác hơn là với mình chưa? Vào ngày 18 tháng 10 năm 1968, khoảnh khắc trước khi nhảy, Bob Beamon có suy nghĩ rằng anh ấy có thể nhảy được 2 feet không? Trong khoảnh khắc trước khi nhảy, liệu suy nghĩ là mình không thể làm được điều đó có xuất hiện trong đầu Beamon không?

7. Có phải thành tích nhảy của Beamon giống như ngọn lửa trong một cái chai, vụt sáng trong một khoảnh khắc ngắn ngủi, rồi vụt tắt mãi mãi không? Khi nào "Beamon có thể lặp lại điều anh đã làm được trong lịch sử?" là câu hỏi đầu tiên được đặt ra, liệu có ai đó nhận ra tác động tiêu cực mà câu hỏi vô tâm này gây ra không?

Liệu suy nghĩ có chắp thêm đôi cánh cho chúng ta không? Chắc chắn là có. Đáng tiếc là, suy nghĩ cũng có một mỏ neo. Và cả đôi cánh và mỏ neo đều có thể được xuất hiện trong cùng một luồng tư duy.

https://thuviensach.vn

Một suy nghĩ có đôi cánh trải rộng hoàn toàn tạo ra một loạt các hành động phù hợp có thể dẫn tới các kết quả tích cực. Các kết quả này là đồng nhất, thậm chí với những người quan sát bình thường, những người thường coi điều đang xảy ra là "động lực".

"Beamon có thể lặp lại điều anh đã làm được trong lịch sử?" là câu hỏi đầu tiên được đặt ra, liệu có ai đó nhận ra tác động tiêu cực mà câu hỏi vô tâm này gây ra không?

Mặt khác, khi một suy nghĩ gấp đôi cánh của nó lại và thả mỏ neo của nó xuống, các kết quả giảm dần xảy ra cũng có tính đồng nhất, thậm chí bởi những người quan sát bình thường, những người thường coi các tình huống tiêu cực là "sự mất động lực".

Động lực quan trọng đến thế sao? Vâng, nếu bạn là một vận động viên. Vâng, nếu bạn là một doanh nhân. Vâng, nếu bạn có ý định định hướng gia đình của mình chuyển sang một hướng tích cực hơn. Vâng, nếu thực tế, bạn có một đội, nhóm và muốn những người khác trong nhóm của mình đều đồng lòng như một.

Các tác động của động lực thường dễ đoán nếu một người nhận thức được sức mạnh của nó đối với một con người cụ thể như thế nào. Nhân tiện, điều động lực tác động lên một cá nhân chính xác là tác động của nó đối với cả một nhóm, cả một gia đình, cả một tổ chức, hay cả một doanh nghiệp. Khi một người có động lực, các kết quả đạt được trong bất cứ hoạt động nào cũng sẽ lớn lao hơn so với thực tế. Ngược lại, khi một người thiếu động lực, các kết quả từ mọi hoạt động của người đó đều thấp hơn so với thực tế.

Nói cách khác, có động lực, đội của bạn sẽ hoạt động tốt hơn so với khả năng thông thường mà họ thể hiện. Không có động lực, họ sẽ hoạt động kém hiệu quả hơn.

https://thuviensach.vn

Có thể Bob Beamon thực sự đã nhanh chóng mất đi động lực sau khi đạt được thành công từ màn trình diễn xuất sắc nhất của mình trong lĩnh vực nhảy xa chăng? Phải, đó không phải chỉ là khả năng, mà đó chính xác là điều đã xảy ra.

Bạn có thắc mắc điều đó xảy ra như thế nào không? Chúng ta hãy quay lại câu hỏi vô tâm kia, và khi chúng ta nghĩ kỹ về nó, tôi sẽ gợi cho bạn nhớ rằng chất lượng câu trả lời của một người thường được xác định bởi chất lượng của câu hỏi của một người khác.

Thế thì tại sao câu hỏi: "Liệu Beamon có lặp lại lịch sử?" lại là một câu hỏi không phù hợp? Một lý do vô cùng đơn giản là "không" chính là câu trả lời sai trái kinh khủng dẫn đến hậu quả tồi tệ. Thực tế, nó cho thấy rằng nguyên nhân là tư duy trong đầu Bob Beamon đã "nhổ neo".

Nếu câu hỏi là "Liệu Beamon sẽ lặp lại lịch sử không?" câu trả lời "không" từ bất cứ nguồn nào đều hoàn toàn có thể chấp nhận được. Bởi vì đó hẳn là một quan điểm, một sự phỏng đoán, không có tác động lớn đến suy nghĩ của Beamon như mấy câu chuyện cổ tích của bạn.

Nhưng câu hỏi: "Beamon *có thể* lặp lại thành tích đó không?" và câu trả lời cho câu hỏi đó nghe có vẻ sẽ nghiêng về đáp án "có"! Bởi vì anh đã từng làm được điều đó. Bob Beamon, về mặt thể chất, rõ ràng có thể đạt được thành tích 29 feet, 2,5 inch. Rõ ràng là vậy phải không? Phải, bởi vì anh ấy thực tế đã đạt được thành tích đó.

Thế thì nếu xét về mặt thể chất, trước đây Beamon từng đạt được khoảng cách đó, thì điều gì là trở ngại khiến anh không thể lặp lại thành tích đó một lần nữa? Đó chắc chắn không phải trở ngại liên quan đến thể chất. Anh đã chứng minh với toàn thế giới, và với bản thân anh rằng anh có đủ sức khỏe để đạt được thành tích đó. Do đó, trở ngại duy nhất có thể là điều đã ảnh hưởng đến suy nghĩ của anh.

https://thuviensach.vn

Vào một buổi chiều tháng Mười năm 1968, từng có khoảnh khắc, trên sân vận động có rất nhiều người reo hò, thì Bob Beamon đã nghe thấy một giọng nói. Đó là giọng nói từ vị cố vấn của mình. Những lời nói của Ralph Boston đã chắp thêm đôi cánh cho tinh thần của Beamon, và đôi cánh đó đã kéo cơ thể của anh bay vút lên không trung để đánh dấu một thành tích vượt lên trên tất cả những vận động viên khác.

Mặc dù vậy, ngay sau chiến thắng vang dội của anh tại thành phố Mexico, xuất hiện nhiều ý kiến trái chiều. Thay vì lắng nghe ý kiến cho rằng có thể suy nghĩ của Beamon bị bao vây bởi lời tuyên bố của các chuyên gia *những gì anh từng* làm được… là chuyện không tưởng.

Về mặt tác động, suy nghĩ của Bob Beamon đã nâng cơ thể của anh lên để thực hiện khả năng của nó vào một ngày đặc biệt khi anh đang ở độ tuổi hai mươi hai. Trong suốt sự nghiệp của anh về sau, những suy nghĩ đó đã nói với cơ thể đó rằng thành tích nhảy, thành tích mà cơ thể này đã làm được là một sự kỳ diệu, một sự may mắn, một sự ngoại lệ.

Về mặt bản chất, Bob Beamon đã nói với Bob Beamon rằng anh sẽ không bao giờ có thể lập ra thành tích nhảy xa tới mức đó một lần nữa.

Và anh ấy đã không bao giờ làm được điều đó.

https://thuviensach.vn

LỜI NGỎ

T

ôi thắc mắc rằng, bạn có thường bỏ qua phần lời ngỏ của một cuốn sách không?

Còn tôi thì "rất thường xuyên". Và tôi cũng không biết lý do tại sao mình lại hay bỏ qua phần này của một cuốn sách. Có thể do sự thiếu tập trung của tôi, nên tôi chỉ muốn đi thẳng vào nội dung chính của cuốn sách. Vì thế, tôi rất thường xuyên bỏ qua các nội dung của một cuốn sách nằm phía trước Chương 1.

Thống kê về người đọc và thói quen đọc sách của họ cho thấy rằng, nếu bạn cũng hiếm khi đọc phần tựa của các cuốn sách, thì bạn và tôi đều nằm trong nhóm đa số. Khi đó, tôi thực sự thấy rằng phân tích thống kê về số lượng độc giả đọc phần tựa sách rất ít ỏi, và tôi đã… sao nhỉ? Choáng ư? Hay ngạc nhiên? Không, tôi *không ngạc nhiên.*

Tại sao ư? Tôi cho là mình không thấy ngạc nhiên khi tỷ lệ người đọc dành thời gian đọc phần tựa của cuốn sách quá thấp, bởi vì hầu hết phần tựa tôi từng đọc rất nhàm chán và tôi cho rằng đó là phần nội dung không cần thiết.

Dù nói vậy nhưng tôi *thực sự* muốn bạn đọc phần tựa trong cuốn sách này của tôi. Do đó, tôi đã quyết định đặt nó ở đây. Sau Chương 5.

"Liệu nhà xuất bản có chấp nhận ý tưởng này không nhỉ?" hẳn đó là điều các bạn đang thắc mắc.

Không, chắc chắn là không rồi. Bạn thấy đấy, có "một cách mà những kiểu dụng ý này được thực hiện". Và đây không phải cách phù hợp.

https://thuviensach.vn

Nhà xuất bản của tôi cũng không thích khi tôi sử dụng nhiều hơn một dấu chấm than ở cuối câu. Quá nhiều hiệu ứng in nghiêng, in đậm, và thay đổi kiểu chữ khiến những người đọc sách bỏ lỡ những dòng cuối cùng mà chưa bao giờ họ bỏ qua. Họ bảo tôi rằng máy khử rung tim đã được lắp đặt tại hội trường bên ngoài cửa văn phòng của nhà xuất bản của tôi. Nhưng tôi không nên khoe khoang khoác lác.

Và… họ cũng không thích có quá nhiều dấu chấm… như thế này. Người ta gọi đó là các elip (trong khi tôi và các bạn gọi là dấu ba chấm) Và… chúng bớt gây hồi hộp hơn khi tôi mở đầu các câu bằng Và và Nhưng.

Nhưng… dù sao tôi cũng vẫn phải làm vậy!!!

Lý do của tôi khá đơn giản. Tôi tưởng tượng một cuộc trò chuyện với bạn khi tôi viết những dòng này. Tôi viết khi tôi giả sử rằng bạn và tôi thực sự trò chuyện trong cùng một căn phòng. Tôi nghe thấy câu hỏi của bạn. Tôi hiểu những vấn đề khiến bạn thắc mắc. Và thỉnh thoảng, tôi cảm nhận được nỗi lo sợ của bạn. Do đó, hãy tưởng tượng rằng bạn có thể nghe thấy tôi, tôi coi những trang này như một chướng ngại vật giữa chúng ta mà tôi cố gắng vượt qua bằng cách tạm dừng lại với các dấu ba chấm, làm chậm bài phát biểu của tôi lại bằng từ in nghiêng và tăng âm lượng trong lời nói lên với một vài dấu chấm than.

Đó là cách duy nhất tôi có thể nói to lên **qua các trang sách của mình!!!**

Trước khi chúng ta kết thúc phần tựa này, các bạn có thắc mắc tại sao tôi lựa chọn một vị trí kỳ lạ này để đưa ra những suy nghĩ trong cuốn sách này không? Câu trả lời rất đơn giản. Như tôi đã tự thú rằng mình thường bỏ qua phần lời tựa của các cuốn sách. Nhưng tôi thậm chí còn không đề cập đến việc mình cũng thường bỏ qua phần Lời giới thiệu và phần Lời nói đầu của các cuốn sách nữa.

https://thuviensach.vn

Tuy nhiên, biết rằng các bạn và tôi có nhiều điểm giống nhau, và biết chắc rằng tôi sẽ để ý đến phần mở đầu được đặt ở một vị trí ngớ ngẩn như này, tôi sẵn sàng thừa nhận kết quả tôi mong muốn giờ đã trở thành hiện thực: rằng các bạn đang đọc phần lời tựa của tôi.

Hãy đợi đã! Đừng vội bỏ đi…

Phải, phần lời tựa mà bạn đang đọc lúc này được đặt ở vị trí khá ngớ ngẩn. Và trong khi tôi đặt phần lời tựa ở đây nhằm buộc các bạn đọc nó, và thực tế là các bạn đang đọc nó khiến tôi có thể tiết lộ lý do căn bản khiến tôi đặt phần này tại đây ngay từ đầu.

Tóm lại, tôi muốn đưa ra một "bằng chứng" để khẳng định với các bạn rằng thời gian các bạn dành cho phần này và sự tập trung cho nó là cần thiết, phần bơi lội mà bạn chuẩn bị thực hiện sẽ rất xứng đáng. Sự thực là bạn sẽ khám phá đáy của bể bơi, bạn sẽ lựa chọn khai thác một sức mạnh đặc biệt, sẽ cho bạn cơ hội để tạo ra thành tích phi thường từ điều bình thường được coi là thành công xứng đáng.

Và phần lời tựa này sẽ là bằng chứng đầu tiên của việc suy nghĩ vượt ra khỏi những khuôn khổ truyền thống có thể giúp bạn đạt được những kết quả ngoài mong đợi. Các bạn có hiểu ý tôi không?

Để hiểu bằng chứng này có tác dụng như thế nào, các bạn và tôi sẽ cần phải suy nghĩ một cách kỹ lưỡng hơn và tại một nơi bình thường hơn là tồn tại trên bề mặt. Hãy ghi nhớ rằng bề mặt là điều tất cả mọi người đều nhìn thấy. Bề mặt chứa các thông tin và lý lẽ mà tất cả mọi người đều biết. Nhưng chúng ta chuẩn bị lặn sâu xuống bên dưới bề mặt. Đây là cuốn sách đầu tiên. Không có gì khó khăn cả. Không có gì đáng sợ cả, chỉ đơn giản là vượt ra khỏi nơi nguy hiểm nhất thôi.

Lường trước thử thách đặt ra với mỗi tác giả chính là phần lời tựa mà cho một cuốn sách được viết trong vài tháng, thậm chí vài năm. Tác giả của

https://thuviensach.vn

mỗi cuốn sách có phần lời tựa đều rất mong muốn tất cả độc giả sẽ dành thời gian đọc phần này. Nếu không thì tại sao tác giả lại phải dành nhiều thời gian đến vậy để viết ra nó? Tại sao tác giả lại đưa phần lời tựa vào trong cuốn sách của mình?

Đáng tiếc thay, như bạn đã biết, các thống kê cho thấy một số đông người đọc đơn thuần không đọc phần lời tựa dù cho nội dung trong đó có là gì đi nữa.

Tuy nhiên, điều lạ lùng là khi đặt phần lời tựa vào vị trí mà ít tác giả chọn, nhiều người đọc có thể nghi ngờ đây là sự nhầm lẫn nghiêm trọng của một người nào đó, và thế là phần lời tựa được đọc từ đầu đến cuối bởi tất tả những người sở hữu cuốn sách đó.

So sánh với tỷ lệ người mua sách, những người đọc phần lời tựa trung bình của một cuốn sách, kết quả dường như vừa xấu vừa tốt hay hiếm như đếm trên đầu ngón tay. Không phải vậy. Thực tế là vị trí của phần lời tựa được đặt ra rất có chủ đích và các kết quả dự đoán trước cung cấp cho bạn và tôi bằng chứng rằng, giá trị lớn trong lối tư duy để đạt tới mức độ hiểu biết sâu sắc hơn so với những thứ trên bề mặt.

Đây chỉ là một ví dụ chúng ta sẽ kiểm chứng, một ví dụ đạt được các kết quả ngoài mong đợi nhờ "bước rẽ trái" cho dù các tiêu chuẩn có sẵn yêu cầu phải rẽ phải.

Quá trình tư duy sâu sắc hơn và mang tính quốc tế hơn thường sẽ vượt lên trên những gì đúng đắn và đều đi tới sự thật. Chúng ta sẽ phân tích kỹ hơn về khái niệm này sau, còn bây giờ, hãy xem xét điều này:

Trong khi rõ ràng các nhà xuất bản luôn luôn đặt phần lời tựa ở đầu mỗi cuốn sách, thì thực sự là phần lời tựa có thể đặt bất cứ vị trí nào theo nguyện vọng của tác giả.

https://thuviensach.vn

Tôi tin rằng bạn vẫn còn ở đây và rất cảm ơn bạn đã kiên trì đọc đến tận phần này. Tôi dự định sẽ chứng minh và giải thích điều tôi đã học hỏi được trong suốt mấy năm qua với hy vọng rằng các bạn sẽ có được bài học sau những biến động của cuộc sống. Để làm được việc này, tôi cũng biết rằng nội dung của cuốn sách phải đủ hấp dẫn để bạn kiên trì đọc tới những dòng này và suy ngẫm về ý nghĩa của nó.

Thực tế là vị trí của phần lời tựa được đặt ra rất có chủ đích và các kết quả dự đoán trước cung cấp cho bạn và tôi bằng chứng rằng giá trị lớn trong lối tư duy để đạt tới mức độ hiểu biết sâu sắc hơn so với những thứ trên bề mặt.

Suy ngẫm ư? Vâng. Đó là điều duy nhất tôi có thể giúp bạn. Cuối cùng thì tôi không quen với việc phức tạp hóa cuộc sống của người khác. Bạn có mối quan hệ quan trọng nào từng trải qua giai đoạn khó khăn chưa? Cuộc sống của bạn từng đạt được các mốc tài chính cao mà bạn mong muốn chưa? Có vấn đề nào liên quan đến gia đình từng vượt ra khỏi tầm kiểm soát của bạn chưa? Chỉ mình bạn mới biết rõ mức độ phức tạp của những kết quả ngoài mong đợi cần nhất.

Có thể đây là suy nghĩ đơn giản, nhưng lại có tầm quan trọng rất lớn đối với tôi, rằng cuốn sách này cần có nội dung hấp dẫn. Khi bạn đọc, có thể nhiều lần bạn sẽ cảm nhận thấy mạch truyện hơi ngẫu hứng. Đừng lo lắng. Chỉ cần bạn tiếp tục theo sát trong khi người khác vẫy tay chào tạm biệt "cách mọi người vẫn làm".

https://thuviensach.vn

6

SUY NGHĨ VƯỢT LÊN TRÊN NHỮNG GÌ ĐÃ ĐƯỢC COI LÀ CHÂN LÝ

N

hiều thế kỷ trước, ở châu Âu, theo thông lệ thẩm phán thường đội cái mũ lên đầu trước khi tuyên án đối với tội phạm. Bởi vì thẩm phán thường là người khôn ngoan nhất nên họ thường được coi là người có "tư duy sáng suốt". Sau một thời gian, cái mũ mà ngài thẩm phán đội được gọi là "mũ tư duy".

Tôi không cho rằng ai cũng tin sẽ có một người luôn đưa ra các câu trả lời chính xác và khôn ngoan trong mọi tình huống, nhưng không lâu sau lại xuất hiện thuật ngữ "mũ tư duy", mà ngày nay nó vẫn rất phổ biến.

Khi tôi còn bé, mẹ tôi muốn tôi tập trung, tập trung tinh thần và tiến về phía trước, bà sẽ khích lệ tôi, chuẩn bị trước cho tôi những điều tôi sắp học hỏi hoặc một vấn đề tôi cần giải quyết.

Theo nghĩa bóng, mẹ sẽ đưa tôi đến vạch xuất phát, và trước khi tôi bắt đầu tìm hiểu điều mình phải đọc, phải làm, phải sửa chữa hoặc phải hiểu, thì bà đã hối thúc tôi bắt đầu. Bà nói: "Con đã sẵn sàng chưa? Tốt lắm. Thế thì hãy đội cái mũ tư duy lên đầu và bắt đầu thôi!"

Vài năm trước, tôi đã bắt đầu kiểm tra lại cẩn thận một số điều tôi đã được dạy và phải tin rằng nó là đúng. Tôi đã cảm thấy nhẹ nhõm, vì hầu hết

https://thuviensach.vn

những điều đó là đúng. Điều đáng buồn là nhiều điều trong số đó không đúng sự thật.

Chính bởi nhận thức đáng lo ngại đó, tôi đã bắt đầu thận trọng hơn nhưng cũng quyết tâm tìm kiếm những điều không đúng với thực tế có thể nằm ngoài các giới hạn được đưa ra dưới cái tên "thực hành chuẩn", "tiêu chuẩn ngành", hay "các phương thức vấn đề được xử lý". Kỳ lạ là, tôi không tìm thấy câu trả lời mà tôi đã hy vọng mình sẽ tìm ra bằng cách tìm kiếm ở mọi nơi. Cả việc xem xét ở các góc độ khác hay từ trên ngọn nguồn của vấn đề xuống đều không có tác dụng.

Sẽ rất hữu ích để hiểu rằng trong *mọi ngành nghề, đều có một mức thu nhập bình quân.* Mặc dù các mức bình quân mang tính cá nhân không được quan tâm đến, nhưng trong cuộc sống riêng tư của con người luôn có một kết quả bình quân. Là cha mẹ, vợ hoặc chồng hoặc công dân của xã hội, mỗi người chúng ta đều sẽ tạo ra một kết quả. Kết hợp lại với nhau, kết quả được cộng gộp lại và tính bình quân, theo định nghĩa, đó là một mức trung bình hoặc kết quả bình thường. Hầu hết những kết quả bình thường là tốt, và một số thậm chí còn có thể vượt qua ngưỡng tiêu chuẩn được phân loại là *tuyệt vời.*

Với nỗ lực hiện tại, tôi và các bạn hướng tới một ngưỡng cao hơn thế. Khi hành trình của chúng ta bắt đầu, sẽ rất hữu ích để chúng ta suy ngẫm thực tế này:

Bất kỳ câu trả lời nào là chính xác thường sẽ mang lại những kết quả thực tế và tốt đẹp.

Tuy nhiên, đây lại chính là lý do hầu hết mọi người không bao giờ đào sâu suy nghĩ cho vấn đề này. Họ thường không bao giờ làm vậy! Cuối cùng, họ tìm thấy câu trả lời, câu trả lời là đúng, và câu trả lời đó mang lại kết quả như mong muốn của họ.

https://thuviensach.vn

Thực tế, kết quả mà người ta đạt được càng cao, thì họ lại càng cố gắng được ghi nhận ở mốc cao hơn, bởi vì các kết quả họ đã đạt được, dường như họ không nỗ lực suy nghĩ vượt lên trên những điều mà họ làm ngày hôm nay.

Thực tế, kết quả mà người ta đạt được càng cao, thì họ lại càng cố gắng được ghi nhận ở mốc cao hơn, bởi vì các kết quả họ đã đạt được, dường như họ không nỗ lực suy nghĩ vượt lên trên những điều mà họ làm ngày hôm nay.

Tuy nhiên, vẫn tồn tại mức hiểu biết sâu sắc hơn đối với hầu hết các vấn đề tôi và bạn có thể cho là quan trọng. Những kiến thức chuyên sâu hơn luôn có sẵn để chúng ta tìm đến, vì nó nằm trong tầm với của bất kỳ ai mong muốn sự khôn ngoan mà nó mang lại.

Hầu hết mọi người thường chấp nhận định nghĩa khôn ngoan là "hiểu biết sâu sắc các nguyên tắc". Nếu một người mong muốn thực hiện việc kinh doanh hay làm cha mẹ, có phải sẽ là cần thiết khi trang bị sự hiểu biết về việc áp dụng các nguyên tắc vào từng hoàn cảnh cụ thể? Và không phải là nguyên tắc sẽ được áp dụng hiệu quả hơn khi tầm hiểu biết của chúng ta về nó vượt qua ngưỡng *sâu sắc hơn* sao? Cao hơn nữa, có ngưỡng hiểu biết nào cao hơn mức độ *sâu sắc hơn* không? Có. Và, lạ lùng là mức này lại sẽ được mô tả là "sâu sắc hơn".

Sức mạnh của sự khôn ngoan đôi khi gần hơn chúng ta nghĩ, nhưng nó thường bị cài cắm trong những nền tảng tạo thành nguyên tắc. Nó chìm sâu, chỉ được nhận ra một cách có chủ ý, và hàm chứa khả năng thay đổi thế giới nếu được trao cơ hội. Thực tế của nó tồn tại vượt lên trên tất cả những gì chúng ta vẫn đơn thuần cho là chính xác.

Chúng ta gọi đây là đồng minh đáng tin cậy, bất bại... chính là *CHÂN LÝ*.

https://thuviensach.vn

7
SUY NGHĨ VỀ KHIẾU HÀI HƯỚC

B

ạn đang cười phải không? Ngay lúc này, ý tôi là... Tôi giả sử bạn đang đội cái mũ tư duy một chút phải không?

Ngay cả khi lúc trước bạn không cười, nhưng bây giờ thì sao? Cười tủm tỉm? Chỉ một chút thôi?

Xuất sắc!

Này, không có ai ở đây ngoài chúng ta cả. Liệu bạn có đồng ý nghỉ ngơi một chút xíu không? Tôi cần vài phút để thả lỏng thư giãn các cơ, có thể là tản bộ một lúc. Ồ, hãy chắc chắn rằng chiếc mũ tư duy của chúng ta được đội chắc chắn và an toàn trên đầu nhé.

Nếu bạn không nhận thấy ánh mắt đầy ngưỡng mộ của tôi, tôi phải nói rằng trông phong cách của bạn rất thời thượng. Tôi thích cách bạn đội chiếc mũ tư duy hơi thấp một chút, chênh chếch ở góc đó. Không, tôi không nghĩ rằng màu đỏ đó quá rực rỡ đâu. À, vâng, bạn hoàn toàn có thể đội cái mũ tư duy đó ngay cả khi bạn đang ở trong nhà!

À, không, bạn không phải đang đội một cái mũ *thông thường* ở trong nhà đâu! Không phải loại mũ mà người ta có thể thấy được. Ô không. Tuyệt đối không!

Không phải ở trong nhà nhé! Bạn có biết rằng vào lần đầu tiên đội Alabama chơi trong sân vận động mái vòm, Bear Bryant nhất quyết không đội chiếc mũ có họa tiết răng sói đã làm nên thương hiệu của mình khi vào đường

https://thuviensach.vn

biên hay không? Anh trả lời rằng, bởi vì mẹ anh đã dặn quý ông vào nhà thì hãy bỏ mũ ra!

Nhưng điều này thì hoàn toàn khác biệt. Nếu bạn mua cho mình một chiếc mũ tư duy có chất lượng tốt, vâng, tôi đã luôn luôn nghĩ rằng bạn càng đội nó nhiều, thì bạn càng trở nên tốt hơn.

Cách đây vài năm, tôi đã phải thêm một cái dây buộc vòng xuống dưới cằm cho chiếc mũ của mình. Cái dây đó rất có tác dụng. Có thể nó chỉ có tác dụng với tôi thôi, nhưng trong một thời gian sau khi tôi có cái dây đó, và thường xuyên quên sử dụng nó - mỗi lần tôi rơi vào trạng thái căng thẳng, cái mũ tư duy của tôi bị rơi xuống và bị gió thổi bay đi mất. Tất nhiên, tôi thậm chí còn không phát hiện ra nó đã bay mất. Và trước khi bạn biết điều đó, tôi đã đưa ra một quyết định đáng ngờ khác, một quyết định mà tôi gần như không bao giờ đưa ra nếu lúc đó tôi đội chiếc mũ tư duy của mình.

Đó là lý do tại sao tôi trang bị thêm cho mình cái dây đeo mũ. Tôi chỉ cần nhớ thắt nó lại thôi.

Này, trước khi chúng ta quay lại chủ đề chính, tôi muốn nói rằng tôi cảm kích việc các bạn sẵn sàng kiểm soát trí tưởng tượng của mình và tham gia toàn bộ trò chơi “chiếc mũ tư duy” như thế nào! Từ nãy đến giờ, bạn đã minh họa cho khiếu hài hước rất tốt đấy. Tin tôi đi, đó là một điểm cộng.

Hơi tế nhị một chút, nhưng tôi thỉnh thoảng có tình cờ gặp vài người, những người, dù thế nào đi nữa, cũng nhất mực từ chối trở thành một thành viên tích cực của một đội trừ khi họ được chọn làm đội trưởng.

Bạn biết đấy, bất kể tình huống tại thời điểm đó có thể căng thẳng hay thành công như thế nào đi nữa, khả năng của một người thể hiện ra bên ngoài rằng mình đang “tận hưởng khoảnh khắc”, cũng như khả năng “giúp người khác tận hưởng khoảnh khắc cùng mình” là rất quan trọng, dễ dàng quan sát được và cho thấy nhiều thứ đã tạo nên một con người.

https://thuviensach.vn

Những mốc quan trọng này cho thấy mức độ thích nghi, sự kiên nhẫn, và mức độ kỷ luật cá nhân hiện tại của một người. Đối với những người xây dựng đội ngũ, điều quan trọng là cân nhắc những đặc điểm về mặt tính cách của từng kiểu người trước khi quyết định mức độ trách nhiệm của công việc giao cho người đó.

Hãy biết rằng các đội, nhóm không phải chỉ chơi bóng đá, *các gia đình, các công ty và các tổ chức từ thiện cũng là các đội nhóm,* khiếu hài hước được phát triển rộng rãi và khả năng kiểm soát sự mở rộng cũng như các giới hạn của trí tưởng tượng cá nhân có thể mang lại lợi ích to lớn cho mọi người, những thành viên của một nhóm lớn hơn.

Nhiều lần, có những quy định bất thành văn mà một thành viên trong nhóm sẽ phải âm thầm, lặng lẽ chấp nhận. Có những hành động không ai biết mà một thành viên trong gia đình có thể thực hiện thường xuyên. Trong những hành vi tuân thủ này, dường như được tiến hành dưới sự giám sát của thiết bị ra-đa, xuất hiện khả năng nâng cao một cách không ngừng và liên tục về thái độ, đạo đức nghề nghiệp, và kết quả mà tất cả mọi người có thể đạt được. Bất cứ ai có trái tim biết rung động trước sự tử tế, tốt bụng của con người, đều sở hữu một tâm hồn có thể nhận thức giá trị to lớn hơn của một người khác.

Lĩnh hội và vận dụng được khiếu hài hước rõ ràng là một sự lựa chọn mà mọi người tự đưa ra cho bản thân mình, cho dù là có được do rèn luyện hay do bẩm sinh. Điều tương tự cũng đúng với việc nuôi dưỡng hiện tại và tương lai của một con người với trí tưởng tượng được kiểm soát cẩn thận.

Nếu cuộc sống của bạn bị lún sâu trong vũng bùn lầy theo mặc định… nếu bạn vô tình đi theo một con đường dẫn đến các kết quả tiêu cực, có tin tốt lành dành cho bạn đây! Bởi vì giờ bạn biết một điều gì đó mà bạn không biết trước đó một giây thôi! Nhanh như một cái búng ngón tay, bạn có thể ngay lập tức bắt đầu thay đổi quỹ đạo cho tương lai của mình.

https://thuviensach.vn

Sự đảo ngược vận mệnh này dễ dàng đạt được hơn so với những gì bạn vẫn nghĩ. Và thực sự, nếu bạn nghi ngờ điều đó, bạn sẽ không chỉ tiết lộ *thêm*bằng chứng cho thấy một mức độ suy nghĩ khác có thể theo trình tự? Nghiêm túc mà nói, bạn muốn có sự đảo ngược vận may của số phận dễ dàng đạt được không? Các câu trả lời trong trường hợp bạn đang ở trong thế bí là CÓ và CÓ.

Vì vậy, đã đến lúc quyết định và hành động theo quyết định đó ngay lập tức. Ngay bây giờ… bật công tắc tinh thần lên, để kích hoạt khiếu hài hước đáng kinh ngạc của bạn. Nếu có một lúc nào đó nó không hoạt động, đừng lo lắng. Đèn dẫn đường sẽ luôn sáng. Hãy chờ một chút… Đó! Bạn có nghe thấy âm thanh nhỏ đó không? Tốt. Tôi cũng vậy. Thế thì khiếu hài hước của bạn đã bật rồi đó và sự lo lắng là bình thường.

Bây giờ, bạn cũng có thể bắt đầu thực hành năng khiếu mà tôi đã đề cập – khả năng kiểm soát trí tưởng tượng của bạn!

Trong danh mục *Chỉ mình bạn biết*, mặc dù chúng ta thường trò chuyện về chủ đề này trong suốt thời gian bạn coi là nghỉ giải lao ngắn cho chủ đề chính, không nghĩ có lúc tôi lại nói đùa. Thực tế, tôi đã cho là bản thân mình hơi nghiêm túc về toàn bộ những gì liên quan tới “khiếu hài hước”.

Và xin vui lòng đừng lo lắng rằng tôi dường như đã lạc đề. Tôi không lạc đề đâu. Thực tế, nếu bạn dành thời gian cho cuốn sách này mà không hiểu chủ đề chính, có thể bạn sẽ bỏ dở nó giữa chừng. À… đó là vì, tôi cho rằng tôi cần chắc chắn rằng bạn hiểu nội dung chính.

Bạn.

Vấn đề ở đây chính là bạn.

Nghe này, hãy đọc các chương theo thứ tự từ đầu đến cuối. Đọc các chương một cách riêng lẻ. Có thể đọc nội dung ở giữa cuốn sách nếu bạn thích. Không vấn đề gì cả.

https://thuviensach.vn

Miễn là bạn đọc nó với chủ đích cá nhân.

Có những cuốn sách bạn đọc để giải trí, có những cuốn sách bạn đọc để nắm bắt những tiến bộ trong lĩnh vực chuyên môn và có những cuốn sách bạn đọc để có thêm kiến thức về những ý kiến trái chiều. Khi tôi khuyến khích thái độ đọc sách với chủ đích cá nhân, nghĩa là tôi mạnh mẽ khuyến khích bạn đọc cuốn sách này khi đã xác định được cụ thể ít nhất một vài hy vọng và ước mơ lớn nhất của bạn.

Hãy nhớ rằng hầu hết mọi người thậm chí không bao giờ bận tâm suy nghĩ về sự kiện hoặc hoàn cảnh có thể cần phải xảy ra để thay đổi các kết quả trong cuộc sống của họ từ mức độ chấp nhận được đến mức độ tốt đẹp ngoài mong đợi. Thay vào đó, nhiều người trong số chúng ta, khi tâm trí vừa chợt lóe lên ý tưởng về khả năng xảy đến của các kết quả đáng kinh ngạc trong đầu, lại tích cực nỗ lực kiểm soát trí tưởng tượng của mình bằng cách vô hiệu hóa nó hoàn toàn, không bao giờ cho phép bản thân suy nghĩ về những điều có thể xảy ra. Bởi vì chúng ta đã quyết định những gì sẽ xảy ra.

Nói cách khác, chúng ta có thể tự tạo ra một hoàn cảnh mà trong đó chúng ta không bao giờ nhận ra có vô vàn phương thức để đạt được các kết quả vượt trội trong mọi lĩnh vực của đời sống, dù cho chúng diễn ra ngay trước mặt chúng ta từ năm này qua năm khác. Rốt cuộc, làm sao khiến người ta nhận ra được một điều mà trước đó chính họ đã tự thuyết phục mình rằng nó không tồn tại?

Bạn đã bao giờ hay có lẽ tôi nên hỏi đã bao nhiêu lần bạn gặp phải tình huống này: bạn đang ở trong bếp và gọi hỏi chị gái là “Hạt tiêu thô để ở đâu ấy nhỉ?”

Chị của bạn trả lời: “Ở phía trên bồn rửa bát, cùng chỗ các loại gia vị khác đấy.”

https://thuviensach.vn

Bạn nói rằng: “Em không thấy nó đâu.”

Hơi bực mình, chị gái của bạn khẳng định rằng: “Nó nằm ở phía trên bồn rửa mà. Chị đã đặt nó ở đó cách đây chưa đầy một tiếng!”

Giờ đến bản thân bạn cũng trở nên cáu. “Vâng, nói cho chị biết, em đang đứng ngay tại chỗ bồn rửa bát. Em đang *nhìn lên* phía trên nhưng không hề thấy lọ tiêu đâu cả!”

Khi đó chị của bạn đi vào nhà bếp, đẩy bạn sang một bên, kiễng chân và với lên phía trên bồn rửa để lấy hạt tiêu xay thô, giơ nó ra ngay trước mặt bạn.

Cảm thấy rất xấu hổ, bạn nói: “Ôi trời, em xin lỗi. Vậy mà em đã không thấy nó.”

Bạn hoàn toàn đúng, bạn đã không nhìn thấy hạt tiêu. Tất nhiên là bạn không tìm thấy nó. Đứng ngay trước lọ tiêu thô, bạn nói: “Em không thấy nó”. Bạn đã nói: “Hạt tiêu không có ở đây!” Đó là cái miệng của bạn nói với bộ não của bạn rằng: “Hạt tiêu thô không có ở đây.” Là bộ não của bạn nói với đôi mắt của bạn rằng: “Hạt tiêu thô không có ở đây.” Và kỳ lạ là ngay tức thời, mắt bạn không nhìn thấy hạt tiêu thô. Tất nhiên, đó là do chức năng của trí tưởng tượng. Và khi đó trí tưởng tượng của bạn mạnh đến nỗi nó khiến mọi thứ biến mất trước mắt bạn, và cũng đủ mạnh để cho rằng có những thứ không hề tồn tại.

Vì thế… ngay bây giờ… hãy suy nghĩ về những điều trước đây bạn không thể tưởng tượng ra. Kết quả nào bạn cho là vượt quá khả năng của bạn? Thì hãy nghĩ về điều đó. Xem xét nó từ mọi góc độ. Câu trả lời cụ thể nào bạn cần để biến giấc mơ này thành hiện thực? Bây giờ, tiếp tục tiến về phía trước, đọc*cuốn sách này với mục đích cá nhân.* Hãy tưởng tượng câu trả lời bạn tìm kiếm được ẩn giấu trong cuốn sách này. Và đừng tỏ ra ngạc nhiên khi bạn phát hiện ra nó.

https://thuviensach.vn

Điều phần lớn mọi người làm là gì, họ thực hiện điều đó bằng cách nào và điều gì xảy ra khi họ làm không ảnh hưởng tới bạn tại thời điểm này. Ngừng suy nghĩ về người khác và những điều bạn nghĩ rằng họ có thể nghĩ về bạn, hoặc cuốn sách này, hoặc bất cứ điều gì. Những điểm bất thường trong kết quả thống kê cũng thú vị đấy, nhưng không ảnh hưởng gì đến nội dung chính cả.

Nội dung chính – nội dung chính *của tôi* – là bạn.

Chính là bạn.

Không ai trong chúng ta quan tâm đến mục tiêu quá phổ biến là *sản xuất thêm một chút* so với kết quả đạt được thời gian qua. Không, không, không. Tôi muốn trang bị kỹ lưỡng cho bạn để tạo ra kết quả vượt xa khỏi những gì hầu hết mọi người vẫn thường nghĩ. Hoặc thậm chí tưởng tượng họ *có thể* tưởng tượng ra! Sau đó, tôi muốn bạn trở nên tự tin rằng mình có khả năng lập tức đạt được thành công để nhân đôi kết quả bạn tạo ra trước đó.

Ngay bây giờ, hãy nhớ mục tiêu chính là bạn; vì thế, hãy kiểm soát trí tưởng tượng của bạn, khai thác nó để giúp mang lại lợi ích cho bản thân mình, và biến khiếu hài hước của bạn thành bàn đạp để tăng tốc.

LƯU Ý: Đọc lại câu trước một lần nữa nếu bạn thấy cần phải làm như vậy, nhưng xin lưu ý rằng mặc dù nó mang giọng điệu hướng dẫn nhẹ nhàng, nhưng khám phá đầu tiên *của bạn về khái niệm và hành trình tiếp theo đến với đáy của bể bơi,* sẽ tiếp tục diễn ra hoặc thất bại nhanh chóng tùy thuộc vào mức độ nghiêm túc của bạn đối với việc thực hiện các hướng dẫn ở trên. Vì thế, một lần nữa, xin vui lòng, để chắc chắn, đọc lại câu mở đầu, *"ngay bây giờ…"*

Bạn hiểu rồi chứ? Xuất sắc. Bây giờ chúng ta đã ghi nhớ thỏa thuận đó, tôi cảm thấy an tâm hơn về hành trình của chúng ta rồi đấy. Cuối cùng, trong khi tôi chuẩn bị đóng vai Meriwether Lewis[1], còn bạn đóng vai William

https://thuviensach.vn

Clark[2], cả tôi và bạn đều không muốn tiên phong đi qua vùng hoang dã Lemming (còn được gọi là "Tân thế giới") với một người cộng sự thiếu khả năng kiểm soát trí tưởng tượng của mình. Hay không có lấy một chút hài hước nào.

[1] *Meriwether Lewis (18/8/1774 - 11/10/1809) là một nhà thám hiểm, quân nhân, chính trị gia và quản trị viên người Mỹ, nổi tiếng với vai trò là thủ lĩnh của Cuộc thám hiểm của Lewis và Clark, còn được gọi là Quân đoàn Khám phá, với William Clark.*

[2] *William Clark (1/8/1770 - 1/9/1838) là một nhà thám hiểm người Mỹ, người lính, đặc vụ Ấn Độ và thống đốc lãnh thổ. Là người gốc Virginia, ông lớn lên ở Kentucky trước khi định cư ở bang Missouri. Clark là một chủ đồn điền và chủ nô. Cùng với Meriwether Lewis, Clark đã giúp lãnh đạo Cuộc thám hiểm của Lewis và Clark từ 1804 đến 1806 băng qua Cấu địa Louisiana tới Thái Bình Dương, tiến hành đòi bồi thường Tây Bắc Thái Bình Dương cho Hoa Kỳ.*

Trí tưởng tượng của chúng ta có ý nghĩa vô cùng to lớn trong việc xoay chuyển chuyến đi này, hướng chúng ta đến những con đường mà chúng luôn hiện ra rõ mồn một nhưng lại chưa từng có người đặt chân đến.

Hãy nhớ mục tiêu chính là bạn; vì thế, hãy kiểm soát trí tưởng tượng của bạn, khai thác nó để giúp mang lại lợi ích cho bản thân mình, và biến khiếu hài hước của bạn thành bàn đạp để tăng tốc.

Nhân tiện, bạn có thắc mắc tại sao tôi thêm từ được kiểm soát khi đề cập đến trí tưởng tượng không? Bởi vì khi ta không thể kiểm soát trí tưởng tượng của mình, có thể bạn sẽ tạo ra vấn đề lớn hơn bất cứ điều gì bạn muốn đối mặt.

Một sự thật đáng tiếc là mọi người thường để trí tưởng tượng của mình kiểm soát và giới hạn. Sợ hãi. Hiếm khi là sản phẩm của thực tế, sợ hãi

https://thuviensach.vn

không là gì khác ngoài việc sử dụng sai cách sự sáng tạo bẩm sinh mà chúng ta sở hữu. Sử dụng trí tưởng tượng sai cách nghĩa là chúng ta đang tạo cơ hội cho sự lo sợ trỗi dậy. Cần phải hiểu được rằng bản chất nỗi sợ hãi đó và các mặt tiêu cực có liên quan thường không và không thể tồn tại nếu không có sự tiếp tay của con người.

Mặc dù quá trình tạo ra sự sợ hãi, ghét bỏ và giận dữ rất cụ thể, nhưng những cảm xúc tiêu cực này không có khả năng phát triển và xuất hiện một cách không mong muốn. Những cảm xúc này đơn giản không tự nhiên xảy đến với cuộc sống của chúng ta mà không có lý do. Thay vào đó, chúng được cho là điều hiển nhiên, bởi chúng ta.

Đúng rồi. Bạn có quen với những mảnh vỡ của sự sợ hãi mà, đôi khi, những mảnh vỡ của nó văng tới nhà bạn, gia đình bạn, và công ty của bạn? Không? Trong khi thiệt hại đã rất rõ ràng, quả văng, và chuỗi xích bên trên đóng vai trò là cái trục để nó chuyển động qua lại, chỉ trở thành một mối đe dọa hữu hình khi bạn không thể kiểm soát việc trí tưởng tượng của mình đi quá xa.

Nỗi sợ hãi không đáng có làm ảnh hưởng xấu đến tâm lý và tinh thần của một con người. Nỗi sợ vô căn cứ cuối cùng sẽ khiến tình cảm và tinh thần vốn được sinh ra là dũng cảm và mạnh mẽ trở nên vô dụng. Sợ hãi được biểu lộ và nuôi dưỡng bởi trí tưởng tượng không được kiểm soát cũng sẽ làm giảm sức mạnh tinh thần và tình cảm của những người trong cùng một gia đình hoặc trong cùng một đội, nhóm và rõ ràng nó sẽ ảnh hưởng xấu tới những người xung quanh.

Một người có trí tưởng tượng không được kiểm soát tốt có thể gieo rắc nỗi sợ hãi giống như một bệnh dịch, khiến công ty hoặc nhà thờ hay tổ chức từ thiện hoàn toàn mất tinh thần bởi những khó khăn ở mức bình thường đột nhiên biến thành trở ngại lớn như một dãy núi sừng sững đứng bất định.

https://thuviensach.vn

Mặc dù vậy, trí tưởng tượng của bạn, từ thời điểm này trở đi, sẽ nằm trong tầm kiểm soát.

Nó thuộc sự kiểm soát của bạn. Trí tưởng tượng do bạn sở hữu và quản lý sẽ là một dòng suy nghĩ và ý kiến phù hợp, đáng tin cậy được khai thác, định hướng… bởi bạn.

Do đó, trí tưởng tượng CỦA BẠN là một nguồn ý tưởng đáng tin cậy, không bị nao núng bởi những vấn đề rắc rối và sự sợ hãi. Khi phải đối mặt với những ngọn núi, trí tưởng tượng của bạn có thể sẽ lựa chọn phương án đi xuyên qua dãy núi đó bằng con đường hầm bên dưới hoặc chọn cách vượt qua ngọn núi đó bằng lối đi bên trên hoặc đi xuyên qua nó bằng lối đi ngầm bên dưới.

Đối với việc có thể bật cười cùng với người khác và pha trò về ai, đó cũng là một vấn đề lớn hơn hầu hết mọi người thường nghĩ. Vì vậy, xin cho phép tôi được nhắc lại… Tôi cho rằng mình khá nghiêm túc về toàn bộ các vấn đề liên quan đến khiếu hài hước. Bất cứ khi nào và bất cứ nơi đâu chúng ta đến, thì khiếu hài hước sẽ luôn khiến cuộc hành trình của mọi người trở nên thú vị hơn!

https://thuviensach.vn

7.5
VÀ TRONG KHI CHÚNG TA VẪN CÒN ĐANG BÀN LUẬN VỀ CHỦ ĐỀ NÀY…

…T

hậm chí đừng nói với tôi rằng trí tưởng tượng của bạn không được phong phú lắm hay rằng bạn không có khiếu hài hước. Nếu bạn thực sự tin tưởng vào bản thân mình, bạn cũng sẽ dễ dàng hiểu được điều này: Bạn đang sống một cách khó khăn không cần thiết. Và mỗi ngày, bằng việc suy nghĩ rằng mình thiếu mất khiếu hài hước mà bạn tự khiến cho cuộc sống của mình khó khăn hơn.

Hãy biết rằng bạn *không* muốn trì hoãn việc thực hiện tất cả những thứ có sẵn để học hỏi, hãy ý thức rõ rằng bạn hoàn toàn có thể mượn trí tưởng tượng có sẵn của một đứa trẻ năm tuổi hoặc khiếu hài hước được chuyển nhượng từ một người bạn có tính cách dí dỏm hơn.

Nghiêm túc mà nói, nếu bạn thực sự tin rằng bạn không giỏi tưởng tượng hay không có khiếu hài hước, thì bạn cần biết rằng cả hai suy nghĩ này đều không chính xác. Tệ hơn, đó là những lời nói dối. Bạn đã tự lừa dối chính mình. Nhưng bạn cần hiểu rằng bạn đã không *tự thân* đưa ra những kết luận này.

Rất có thể, bạn đã nghe một lời nhận xét rằng bạn không có khiếu hài hước từ một người không hài hước như họ nghĩ về bản thân *họ*. Mặc dù lời nhận xét này đã được đưa ra từ lâu, bằng cách nào đó, nhận xét đó vẫn ăn sâu

https://thuviensach.vn

trong tâm trí bạn. Bây giờ, bạn không nhận ra mình đang thực sự tin vào niềm tin đó suốt nhiều năm qua, thì bạn đã thay đổi rồi. Bởi vì bạn đã được "ám khói". Vâng. Giống như thịt vậy.

Nếu bạn đã nấu nướng trong một căn bếp đầy khói, bạn sẽ hiểu rằng rất khó để rửa sạch mùi khói ám vào hai bàn tay của bạn. Ngay cả sau khi đã rửa nhiều lần, mùi khói vẫn sẽ lưu lại trên tay bạn. Nhưng đó là chuyện của khói.

Xông khói thịt là một quá trình chậm để khói thấm vào từng thớ thịt và các kẽ hở của bất cứ thứ nguyên liệu gì đang được chuẩn bị xông khói. Khói sẽ biến bất cứ thứ gì bạn nấu thành một loại thực phẩm hoàn toàn khác. Bạn không tin vào điều này ư? Hương vị của món đó chắc chắn sẽ rất khác biệt đó. Hãy kiểm tra một siêu thị gần nhà của bạn. Bạn có thể mua giăm bông. Bạn có thể mua giăm bông hun khói. Gà tây… hoặc gà tây hun khói. Vâng, nguyên liệu làm ra hai món đó là giống nhau. Nhưng thành phẩm cuối cùng lại hoàn toàn khác biệt.

Theo một cách nào đó, có thời điểm nào đó trong quá khứ xa xôi của bạn, bạn có thể đã được "xông khói". Bạn sẽ không phải người duy nhất trải qua chuyện này đâu. Vì một số lý do, có vẻ như chúng ta thường tin tưởng ý kiến, nhận xét của người khác hơn những gì chúng ta cảm nhận về bản thân mình. Điều này hoàn toàn có thể xảy ra. Tôi biết. Vì chuyện đó cũng từng xảy ra với bản thân tôi.

Nhưng bây giờ thì tôi không như vậy nữa.

Cho phép tôi làm rõ điều này với bạn nhé. Bạn có trí tưởng tượng và khiếu hài hước tuyệt vời. Đừng bác bỏ luận điểm này. Bạn sẽ không thể phủ nhận điều này đâu. Dù sao đi nữa, bạn sẽ tin vào cô bạn gái thường nói những chuyện ngớ ngẩn khi bạn học lớp tám… hay tin tôi?

https://thuviensach.vn

Dù sao thì bạn cũng chưa bao giờ thích cô ấy. Vì vậy câu trả lời hiển nhiên sẽ là… tôi.

https://thuviensach.vn

8
MỌI THỨ ĐÃ RÕ RÀNG CHƯA?

Bạn có thấy ngạc nhiên khi biết rằng Kevin Perkins và tôi vẫn là bạn thân trong suốt những năm qua không? Vâng, chúng tôi vẫn thường xuyên gặp nhau và liên lạc với nhau. Cách đây một thời gian, Kevin và vợ của cậu ấy, Glenda, đã tới nhà chúng tôi để dùng bữa tối. Như thường lệ, tất cả chúng tôi kể cho nhau nghe những câu chuyện phiếm và cười rất vui vẻ.

Bằng cách nào đó, chủ đề "Những mùa hè khi chúng tôi còn bé" đã được đưa ra, rồi sau đó dẫn đến chủ đề nhỏ phổ biến là "Chuyện đi bơi ở bể bơi", chẳng bao lâu, Kevin và tôi đã tiếp cận danh sách một loạt các câu chuyện nhỏ và thiết đãi các chàng trai của chúng tôi với câu chuyện huy chương vàng. Như bạn có thể đoán được, câu chuyện kinh điển của chúng tôi là "Ngày ông Vua của Điệu nhảy Cá heo bị soán ngôi".

Sau đó, Kevin và tôi rất vui khi nghe những nhận xét của vợ mình (không mang ý mỉa mai quá mức) rằng có bao nhiêu chi tiết đã được thêm thắt vào câu chuyện khi chúng tôi mô phỏng lại các kỹ thuật được vận dụng khi đó.

Tối hôm đó, sau khi Kevin và Glenda đã về, Polly đã chuẩn bị đi ngủ, các con trai đang làm bài tập về nhà mà chúng đã "quên mất" vì mải nghe chú Kevin kể chuyện, thì tôi dắt chú chó Carver đi dạo bên ngoài.

Đột nhiên, sau ngần ấy năm đã trôi qua và cũng rất nhiều lần tôi và Kevin kể câu chuyện về Điệu nhảy Cá heo, thì tối hôm đó một suy nghĩ mới chợt xuất hiện trong đầu tôi.

https://thuviensach.vn

Khi còn bé, chúng tôi cố gắng hết sức để cải thiện kỹ năng nhảy điệu cá heo của mình. Chúng tôi phát triển về mặt thể chất, tất nhiên, nhưng chúng tôi cũng đã tìm kiếm các bí kíp cạnh tranh với các đối thủ của mình. Chúng tôi đã thực hành những gì học được. Chúng tôi thậm chí hình dung mình trở thành người chiến thắng.

Trong khi, như tôi đã đề cập trước đó, Aaron đã có lợi thế, và bí kíp cạnh tranh cùng với sự phát triển thể chất nữa. Thế nhưng, trên hết, cậu ấy đã không cố gắng để cải thiện kỹ năng của mình. Cậu ấy đã không tìm kiếm các kỹ thuật mới, và chắc chắn cậu ấy cũng không hề thực hành.

Suy nghĩ kỹ về mọi thứ đã xảy ra vào mùa hè đó, trong khi vẫn đang dắt chú chó đi dạo, tôi đi đến một kết luận khác. Tôi dừng lại và cau mày, quyết định rằng cũng có thể Aaron chưa bao giờ hình dung mình trở thành người chiến thắng. Và tôi nhận ra, cậu ấy cũng không cần phải hình dung mình trở thành người chiến thắng. Vì cậu ấy luôn chiến thắng. Ngạc nhiên, là Aaron lần nào cũng chiến thắng!

Thế thì tại sao cậu ấy cần phải học hỏi thêm điều gì khác? Từ góc độ quan điểm của Aaron, thì còn có điều gì cần phải học nữa chứ? Và tại sao cậu ấy cần phải luyện tập?

Đêm đó, ở bên ngoài khi trời đã tối, cùng với Carver, có điều gì đó khiến tôi cảm thấy khó hiểu, và tôi không thể xác định được đó là gì. Cảm giác đó cũng giống như bạn nhận ra rằng bạn không thể gọi tên một điều gì đó. Nó nằm ngay trên đầu lưỡi, nó lóe lên trong đầu bạn, mà bạn cứ băn khoăn mãi về nó.

Chúng tôi cũng đã tìm kiếm các bí kíp cạnh tranh với các đối thủ của mình. Chúng tôi đã thực hành những gì học được. Chúng tôi thậm chí hình dung mình trở thành người chiến thắng.

https://thuviensach.vn

Tất cả mọi thứ tôi biết đều có ý nghĩa rõ ràng. Tôi thậm chí còn không chắc tại sao mình cứ mãi suy nghĩ về điều đó. Như tôi đã nói, tôi đã biết tại sao Aaron không thực hành hoặc không cố gắng học hỏi những điều mới mẻ. Còn điều gì cần phải học chứ? Cậu ấy là người giỏi nhất.

Hãy suy nghĩ cẩn thận khi chúng ta lặp lại một nội dung từ Chương 1. Đó cũng chính là suy nghĩ mà tôi có cảm giác chưa trọn vẹn một cách kỳ lạ vào buổi tối đó sau khi Kevin và Glenda ra về.

Bể bơi Azalea là nơi duy nhất trên thế giới trò chơi điệu nhảy cá heo diễn ra. Chúng tôi là những đứa trẻ đã phát minh ra trò chơi đó. Chúng tôi là những người chơi trò này giỏi nhất trên thế giới vì chúng tôi là những người duy nhất chơi trò này trên thế giới. Tất nhiên, điều đó có nghĩa là Aaron Perry là người chơi trò điệu nhảy cá heo giỏi nhất… trên thế giới.

Tối hôm đó, như thường lệ, trong khi Carver vẫn đang đeo xích ở cổ, tâm trí của tôi thì lại không bị "xích" bởi vật gì cả. Vâng, tôi đã ở với con chó, nhưng tâm trí tôi lại đang ở một nơi khác. Và tôi đã cố ý làm như vậy. Vẫn đang đi dạo, nhưng đầu tôi lại đang mải suy nghĩ về thời thơ ấu ở một nơi khác, lần này là với trò chơi mà chúng tôi đã sáng tạo ra và trở nên phổ biến như bộ môn bóng rổ và bóng đá.

Trong suy nghĩ của tôi, trò nhảy điệu cá heo đã trở nên phổ biến và lan rộng khắp nơi trên thế giới. Ở Mỹ, các giải đấu khu vực được các hãng tin tức địa phương đưa tin rầm rộ và Hiệp hội Nhảy cá heo chuyên nghiệp (PDA) tổ chức các trận đấu trên sóng truyền hình quốc gia.

Fantasy Dolphin đã trở thành nỗi ám ảnh đối với nhiều người, và các đội chơi trực tuyến trong các tòa nhà văn phòng trên khắp thế giới đã hình thành các giải đấu của riêng họ. Khái niệm Fantasy Dolphin do một người chủ sở hữu kiêm quản lý tốt bụng, đã xây dựng lên môn đấu vật chuyên nghiệp nhiều năm về trước, tạo ra.

https://thuviensach.vn

Đối với những người theo chủ nghĩa Cá heo đơn thuần, Fantasy Dolphin dường như hơi kỳ cục. Tuy nhiên, hầu hết đều đánh giá cao ý nghĩa châm biếm của trò chơi có tên gọi Cá heo vì nó vốn được bọn trẻ con chơi trong bể bơi sáng tạo ra mà bây giờ biến thành các bể bơi dành riêng cho trò Cá heo, một hoạt động giúp tạo ra doanh thu hàng tỷ đô la, mặc dù trong số đó không ai thực sự lại gần mép nước!

Tuy nhiên, thực tế thú vị nhất về Cá heo là mặc dù có sự tham gia của hàng trăm ngàn vận động viên trên thế giới thì Aaron Perry vẫn là một đối thủ bất bại.

Đột nhiên, tôi dừng bước.

CẢNH BÁO!

Tám đoạn tiếp theo là một đường vòng. Với tư cách là độc giả, bạn có thể thoải mái sử dụng thời gian đi đường vòng làm khoảng nghỉ giải lao ngắn sau thời gian tư duy nghiêm túc vừa rồi. Nếu bạn không muốn bỏ ra khoảng chín mươi giây để đi tuyến đường lòng vòng này, bạn hoàn toàn có thể bỏ qua tám đoạn dưới đây và tiếp tục đi theo con đường chính và coi như đoạn đường vòng này không hề tồn tại.

***

Thỉnh thoảng, những biểu cảm bộc phát ra bên ngoài từ bản chất của tôi, chính tôi và tôi (tất cả ba chúng tôi!) sẽ khiến vợ tôi nhướng mày lên và khua khua tay trước mặt tôi.

Dường như cô ấy nghĩ rằng tôi đã bị mất hồn. Thực ra không phải vậy, chỉ là tôi đang dành thời gian để xâu chuỗi lại sự việc đáng ngờ. Tuy nhiên, vợ tôi vẫn cho rằng theo một cách nào đó, tôi đã mất ý thức trong khi cơ thể tôi vẫn cử động bình thường.

https://thuviensach.vn

Tôi khăng khăng rằng tôi đơn giản chỉ "bần thần trong chốc lát" để nắm bắt một vài thứ có thể hữu ích nếu được kết hợp lại với nhau. Rốt cuộc, tôi vẫn cương quyết giữ quan điểm đó, bao nhiêu thế kỷ đã trôi qua trước khi ông Reese đi làm với một tay cầm thanh sô cô la và một tay cầm bơ đậu phộng?

Để đáp lại hành động nhướng mắt và vẻ cười cười của vợ tôi, tôi thường không có lời biện hộ nào ngoại trừ "đây là cách anh làm việc" và đưa ra bằng chứng hai mươi mấy cuốn sách gì đó có tên của tôi ghi trên trang bìa.

Khi nghe lời giải thích hợp lý nhất của tôi về việc thường xuyên tỏ ra thất thần khi bắt đầu suy nghĩ, người vợ đáng yêu của tôi thường không phản ứng lại, thay vào đó cô ấy thể hiện nụ cười ngọt ngào nhất (với ý đả kích). Tuy nhiên, sâu thẳm lòng mình, tôi sẽ thừa nhận rằng những bằng chứng cô ấy có thể đưa ra để ủng hộ lập luận của mình đã hoàn toàn bị đánh bại. Tôi cho rằng mình có thể viết một ngàn cuốn sách mà vẫn không thể giải thích tại sao, vâng, thỉnh thoảng, tôi không đi theo con đường mà tôi vẫn đi.

Ngoài ra: vâng, tôi thực sự đã rời khỏi con đường liên tiểu bang để mua xăng, trở lại con đường liên tiểu bang sau khi đổ đầy xăng, và lái bảy mươi dặm để quay trở về giống như cách tôi đã đến mà chẳng nhận thấy bất cứ điều gì không ổn.

Vâng, thật lạ kỳ khi tôi để tâm đến mọi thứ liên quan đến công ty và nhóm của tôi, và đã viết cuốn sách có tiêu đề *The Noticer*, được đăng trên mục sách bán chạy nhất của Tạp chí *New York Times*, thế nhưng thực tế có một lần tôi đi ra đi vào phòng khách suốt cả tuần mà *không hề* nhận thấy các món đồ nội thất đã được sắp xếp lại. Vâng, tôi chỉ nhận ra điều đó cho đến khi vợ tôi chỉ cho tôi biết.

Theo cái cớ của tôi, có thể đối với một số người trông tôi thất thần như mất hồn, thì tôi khẳng định rằng có lúc tôi chỉ đơn thuần là đang nghĩ về vấn đề ở một nơi khác thôi. Tôi nghĩ về những lúc đó như thể đang tìm kiếm một câu trả lời cho câu hỏi mà không có ai đặt ra cả. Cuối cùng đã nắm được

https://thuviensach.vn

phần đầu dây có màu sắc khác biệt bị sờn, tôi biết mình đã sẵn sàng cho một cú đột phá. Chạm vào dây này nối với một hoặc hai đầu dây khác, chúng ta sẽ sớm thắp sáng những nơi tối tăm. Nhưng, trước tiên, chúng ta phải kết nối được chúng với nhau đã!

CẢNH BÁO

Độc giả **cùng tham gia** vào con đường chính bên dưới:

Carver giật mạnh sợi dây xích trong tay tôi và tôi nhận ra mình đã đứng yên trong… ờ, tôi cũng không biết mình đã như thế trong bao lâu nữa. Khi tôi bắt đầu bước đi, ý nghĩ đầu tiên xuất hiện trong đầu tôi là, được rồi… *Aaron vẫn* là người giỏi nhất thế giới.

Tôi bắt đầu tưởng tượng cuộc sống của mình sẽ mở rộng ra như thế nào. Trong tình huống đó, tôi đã lập luận, với trò chơi đang được chơi trên khắp thế giới, những người tham gia chắc chắn sẽ nằm trong các mức độ kỹ năng khác nhau. Sẽ có người chơi xuất sắc, người chơi tốt, người chơi trung bình, người chơi kém, và người mới bắt đầu chơi.

Mặc dù sự quan tâm trên toàn thế giới có thể đã tạo ra một nhóm lớn gồm các cầu thủ xuất sắc, chỉ có Aaron vẫn là người bất bại. Rõ ràng cậu ấy đã chơi trò chơi này ở một cấp độ khác, Aaron Perry đã trở thành người được công nhận là xuất sắc nhất trong số họ.

Tôi đã nghĩ rằng nếu trò chơi đã phổ biến đến mức đó, sẽ có các lớp dành riêng cho việc đào tạo kỹ thuật nhảy điệu cá heo. Có lẽ cũng sẽ có những cuốn sách viết về chủ đề này nữa. Và các khóa học trực tuyến cũng sẽ được mở ra.

Cuối cùng, nếu có một vài người nhảy điệu con cá heo xuất sắc nhất thế giới mở một phòng tập ở quê hương của Aaron Perry, thì chắc chắn cậu ấy cũng chẳng thèm đến đó. Tại sao không ư? Bởi vì cậu ấy đã quá giỏi rồi. Và vì cậu ấy là người giỏi nhất, thì ai sẽ là người có thể dạy cậu ấy đây?

https://thuviensach.vn

Không ai hiểu rõ về trò chơi Điệu nhảy Cá heo hơn Aaron Perry. Cậu ấy giữ mọi kỷ lục trong môn thể thao này. Aaron đạt được thành tích cao hơn bất kì ai khác. Bất cứ ai cũng không thể sánh được với cậu ấy. Không bao giờ! Do đó, bằng chứng về sự xuất sắc của cậu ấy là không thể chối cãi. Và không phải chỉ có Aaron là người nghĩ như vậy. Mọi người đều hiểu, họ tin, họ biết… rằng cậu ấy xuất sắc đến nỗi không cần phải học thêm điều gì nữa. Aaron biết tuốt mọi thứ. Đó là điều hiển nhiên.

Ít nhất, chuyện đó sẽ là **hiển nhiên cho đến khi Kevin Perkins bơi xuống thay vì ngoi lên.**

Khi đó thì:

Tất cả mọi thứ từng là điều hiển nhiên… đã không còn đúng đắn nữa.

https://thuviensach.vn

9
VÂNG…ĐIỀU ĐÓ LÀM THAY ĐỔI TẤT CẢ MỌI THỨ

T

ôi phải thừa nhận rằng có một thời gian dài trước khi tôi bắt đầu kết nối các điểm mà chúng dường như cứ bay ra khỏi tầm với của tôi, nhưng dần dần, và lúc đầu còn rất lặng lẽ, một tiếng chuông cảnh báo bắt đầu vang lên trong đầu tôi. Nó như muốn gọi tôi mau *thức dậy.*

Tiếng chuông báo thức không đổ liên tục. Âm thanh cũng không to lắm. Nhưng bởi vì nó đổ chuông bất thình lình, có thể là ban ngày, cũng có thể là ban đêm nên tiếng chuông báo thức chắc chắn sẽ khiến người ta giật mình. Cuối cùng, tôi dần hiểu ra rằng, không phải là một ý tưởng chợt lóe lên trong đầu, tôi ngẫm ra có mối quan hệ kỳ lạ nào đó giữa trò chơi thời thơ ấu và cuộc sống khi đã trưởng thành của tôi.

Vào thời điểm đó, khi bọn trẻ con thi đấu trong một trò chơi có thể lệ rất đơn giản, chúng tôi tin rằng mình đã cố gắng hết sức; chúng tôi tin rằng mình đã thể hiện hết khả năng.

Bởi vì chúng tôi hiểu rõ cách thức chơi trò chơi này như thế nào, lặn xuống tận đáy bể bơi, và bởi vì chúng tôi biết những giới hạn về mặt thể chất của mình, nên chúng tôi có niềm tin nhất định vào khả năng chơi trò này của mình. Ngoài ra chúng tôn tin rằng mình đã làm hết sức có thể, chúng tôi chắc chắn đã chơi hết khả năng của mình.

TUY NHIÊN…

https://thuviensach.vn

Trong khi chúng tôi ã làm tốt nhất trong khả năng, nhưng chúng tôi ã không làm theo cách tốt nhất có thể.

Trong thực tế, "điều tốt nhất có thể thực hiện được" sẽ không bao giờ xảy ra cho đến khi một người chơi lặn xuống đáy bể bơi.

Bạn thấy đấy, trong trò chơi Điệu nhảy Cá heo, một người chơi có thể bật nhảy, rồi duỗi căng người ra, vẫy cánh tay và bàn tay càng nhiều, càng nhanh, và hết sức có thể. Người chơi đó có thể thực hiện những động tác này từ bề mặt nước, cách mặt nước 45 centimet, hoặc từ bất kỳ độ sâu nào từ đáy bể bơi cho đến mặt nước hồ mà người đó chọn. Nhưng thực tế là *phải đến khi chạm tới đáy bể bơi, người đó mới nhận ra tiềm năng thực sự của mình.*

Trong trò chơi Điệu nhảy Cá heo, chỉ có đáy bể bơi có thể tạo ra "điều tốt nhất có thể thực hiện được". Đối với bất cứ bể bơi nào, thì chỉ duy nhất đáy bể bơi là nơi có thể cung cấp một nền móng đủ vững chắc để tạo ra lực đẩy, giúp người chơi có cơ hội khai thác mọi nguồn sức mạnh sẵn có của mình.

Cá heo có nhiều điểm chung với cuộc sống của chúng ta. Nếu bạn và tôi hỏi một người bình thường rằng: "Bạn có đang làm hết sức mình không?" Câu trả lời của người đó sẽ là, "Có". Và câu trả lời đó có thể sẽ đúng.

Giả sử sau đó chúng ta tiếp tục hỏi rằng: "Bạn đang làm hết sức mình có thể đấy chứ?"

Rất có thể, người đó sẽ trả lời với biểu cảm khó hiểu. Tại sao?

Bởi vì hầu hết mọi người đều đang làm hết sức của họ (đặc biệt nếu đó là lĩnh vực mà họ giỏi nhất) thường không nhận thức được từ trước rằng một số giới hạn vẫn tồn tại vượt lên trên những gì mà họ đã đạt được!

Cho dù chúng tôi gọi bạn là doanh nhân, phụ huynh hay bất kỳ chức vụ nào trong số hàng ngàn cách chỉ mặt đặt tên khác của xã hội rằng bạn là ai hoặc

https://thuviensach.vn

bạn làm nghề gì, thì đã có một bản mô tả có sẵn và được sử dụng rộng rãi cho các hành động mà bạn thực hiện hằng ngày. Dù bản mô tả đó là gì đi nữa, nó vẫn đóng một phần cực kỳ quan trọng trong cuộc sống của bạn.

Bạn làm tốt đến đâu, năng suất bạn tạo ra là bao nhiêu, bạn trở thành người có giá trị như thế nào, bạn đi bao xa, bạn leo cao đến mức nào… mỗi khái niệm thước đo này đều quen thuộc và thường xuyên được chúng ta cân nhắc, đánh giá. Chính xác hơn là cách người khác tin chúng ta nên thuộc về một vị trí cụ thể trên thước đo thành tích tương đối đó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cuộc sống gia đình của chúng ta. Bởi vì cách người khác tin chúng ta thành thạo, quan trọng như thế nào là nhân tố chính trong việc quyết định chúng ta sẽ đạt được những gì và mức thu nhập xứng đáng được nhận lại.

Bởi vì hầu hết mọi người đều đang làm hết sức của họ (đặc biệt nếu đó là lĩnh vực mà họ giỏi nhất) thường không nhận thức được từ trước rằng một số giới hạn vẫn tồn tại vượt lên trên những gì mà họ đã đạt được!

Mặc dù hầu hết chúng ta đều bị đánh giá (bởi chính mình và những người khác) rằng đã thể hiện tốt nhất chưa, trong thực tế, kết quả của những nỗ lực của chúng ta vô hình bị hạn chế bởi ba yếu tố sau:

1. Những hiểu biết của chúng ta về những người đã đạt được thành tích cao nhất, dù là người còn sống hoặc đã chết, những người đã từng làm được những điều mà chúng ta muốn làm. Và những thành tích cao nhất mà *họ* từng đạt được.

2. Những hiểu biết của chúng ta về cách điều đó được thực hiện theo cách truyền thống.

3. Chúng ta tin rằng khả năng của mình đang ở mức nào trong hai lần suy nghĩ đầu tiên.

https://thuviensach.vn

Vì thế. Bạn và tôi có đang làm tốt nhất những gì mình có thể làm không? Vâng.

Điều đó hoàn toàn đúng.

Nhưng chúng ta có đang làm tốt nhất những điều có thể được thực hiện một cách tốt nhất không? Không.

Thậm chí gần như vậy cũng chưa được.

Và… đó là sự thật.

https://thuviensach.vn

10

TƯỞNG TƯỢNG VƯỢT LÊN TRÊN MỨC TƯỞNG TƯỢNG

Đ

ây là câu chuyện kỳ lạ có thật mà ít người biết: Walt Disney mới chỉ mười tám tuổi đã bị sa thải khỏi công việc đầu tiên là một họa sĩ truyện tranh cho tờ báo Kansas City Star. Nguyên nhân ư? Theo lời ông chủ của ông thì trí tưởng tượng của Walt không được phong phú và ông không có nhiều ý tưởng hay!

Khi chúng ta đều đã biết mọi thứ cuối cùng diễn biến như thế nào, việc Disney đã bị sa thải khỏi nơi làm việc đầu tiên nghe lạ đời, nhưng việc ông bị sa thải do thiếu trí tưởng tượng và chỉ có những ý tưởng tồi tệ thì gần như không thể tưởng nổi, phải không?

Điều tốt lành là Walt đã không để ý kiến của người khác điều khiển cuộc sống của mình. Hãy để tôi nói cho bạn biết những gì người khác đã không nhìn thấy vào thời điểm đó… hoặc nếu có ai đã nhìn thấy bản chất của sự việc, thì người đó đã không đủ can đảm để lên tiếng. Thực tế, không phải là Walt Disney thiếu trí tưởng tượng. Vấn đề nằm ở ông chủ của ông ấy. Chính ông chủ của Walt thiếu trí tưởng tượng để nhận ra tài năng xuất chúng hằng ngày vẫn đi qua đi lại trước cửa phòng làm việc của ông ta.

Hãy nghĩ về điều này: Nơi Disney làm việc, có khả năng tưởng tượng tốt chính là yếu tố quan trọng hàng đầu của yêu cầu công việc. Tuy nhiên, ông chủ đã sa thải Walt vì ông ta cho là khả năng tưởng tượng của ông không tốt.

https://thuviensach.vn

Về lý do của ông chủ, ông ta không biết gì cả. Ông ta không hề hay biết gì về một tài năng xuất chúng đang ở ngay trước mắt mình. Walt Disney rõ ràng là người có một trí tưởng tượng phong phú, nhưng, ông chủ của ông đã không thể nhận ra điều này. Tại sao? Bởi vì Walt không chỉ đơn thuần có nhiều hơn một người bình thường một vài phần trăm trí tưởng tượng. Nếu đó là trường hợp nhiều hơn một chút, ít hơn một chút thì hẳn là ông chủ kia đã xác định được.

Thế nhưng, trí tưởng tượng của Walt *cao hơn hẳn* những người mà ông chủ đã từng gặp, Disney dường như đến từ một hành tinh khác! Tất nhiên, bây giờ chúng ta biết rằng dù Walt đến từ hành tinh nào đi nữa, thì một ngày nào đó ông vẫn sẽ sinh sống tại Vương quốc Diệu kỳ!

Do tất cả những gì chúng ta đều biết chắc chắn là Disney đã bị sa thải vì lý do "trí tưởng tượng của ông quá nghèo nàn", nên có một chút mỉa mai là bạn và tôi sẽ cần phải sử dụng trí tưởng tượng của mình để xác định nguồn gốc, bản chất của vấn đề này. Một điều gì đó đã xảy ra sau đó (năm 1919) là đúng sự thật. Tuy nhiên, có vẻ như rất nhiều người đã không để ý tới sự thật đó. Dù sao đi nữa, thì chắc chắn chuyện đó có liên quan đến Walt Disney!

Đầu tiên, tôi đoán rằng không có ai gọi chàng trai trẻ vào văn phòng và nói rằng, "Cậu đã bị sa thải. Vì cậu thiếu trí tưởng tượng. Những ý tưởng của cậu đưa ra thật kinh khủng."

Rất có khả năng kịch bản đó như thế này:

"Walt… mời vào. Ngồi xuống đi, con trai. Nghe này. . . tôi có tin xấu cần thông báo tới cậu. Điều này là không dễ dàng đối với cả hai chúng ta, nhưng tôi sẽ nói trước rằng tôi chỉ muốn tốt cho cậu thôi.

"Tôi muốn nói rằng những người làm việc ở đây, tại Kansas City Star đánh giá cao những nỗ lực của cậu. Tôi rất lấy làm tiếc, cậu và tôi đều biết rằng

https://thuviensach.vn

chỉ nỗ lực thôi là chưa đủ, ít nhất là không đủ đối với lĩnh vực này. Trong lĩnh vực sản xuất phim hoạt hình, cậu Disney ạ, Kansas City là thị trường lớn. Chúng tôi thử cho cậu cơ hội. Nhưng không có hiệu quả.

“Nói ra sẽ rất khó nghe, chúng tôi, ban lãnh đạo của Star đang muốn cho cậu nghỉ việc. Một lần nữa, tôi xin lỗi, nhưng chúng tôi chỉ muốn tốt cho cậu, tôi tin rằng, ở độ tuổi của cậu, một sự thay đổi hoàn toàn về môi trường làm việc sẽ dễ dàng để hoàn thành nhiệm vụ hơn và cơ hội này được dành cho một người lớn tuổi hơn.

“Một sự thay đổi môi trường làm việc hoàn toàn, ý tôi là tôi cho rằng cậu nên chuyển sang làm việc ở một hướng khác – có thể là một lĩnh vực khác. Chúng tôi… và bởi “chúng tôi”, tôi muốn nói đến các giám sát viên của cậu và bản thân tôi tại Star… chúng tôi không nghĩ cậu có khả năng có thể nắm bắt tốt cách thực hiện công việc trong lĩnh vực này. Cụ thể, trong khi đó, một lần nữa, công việc của cậu, những cố gắng của cậu đều rất đáng ngưỡng mộ, nhưng thật tiếc, sự thể hiện và sự nỗ lực của cậu lại không phù hợp với nơi này.

“Nói tóm lại, chúng tôi đơn giản cho rằng cậu thiếu trí tưởng tượng hoặc những ý tưởng cần có để thành công ở đây. Tôi chỉ mong muốn cậu sẽ nhận được những điều tốt đẹp nhất trong tương lai.”

Ồ.

Bạn có thể tưởng tượng ai đó gọi Walt Disney vào phòng lớn và nói với ông ấy rằng:

a. Những cố gắng của ông ấy được đánh giá cao (cố gắng để đưa cái rìu đang văng ra một cách lịch sự)

b. Ông ấy không hiểu cách thực hiện công việc trong lĩnh vực đó (giải thích công việc của ông dường như không phù hợp với mọi người trong công ty như thế nào), và

https://thuviensach.vn

c. Ông thiếu trí tưởng tượng và những ý tưởng hữu ích ư?

Tôi cũng không thể tưởng tượng nổi. Mặc dù bây giờ, ta có thể loại trừ phương án A và C.

Với phương án A, Disney có thể không hay biết gì về cách công ty nhìn nhận nỗ lực của ông. Ông sắp bị đuổi việc. Nếu ông biết chuyện này, ông sẽ không tin điều đó. Vậy cũng tốt cho ông. Còn bây giờ các bạn và tôi biết rằng C là phương án sai hoàn toàn, không chính xác, hoặc tuy nhiên, nếu không, bạn muốn mô tả một trong số những quyết định kinh doanh tồi tệ nhất trong lịch sử.

Thế nhưng phương án B lại rất thú vị. Trong thế giới ngày nay, đây là luồng tư duy luôn được sử dụng để biện minh cho việc nói không với một ý tưởng mới hoặc tránh khả năng phải chuyển sang một hướng đi khác. Khi một lời tuyên bố đại loại như "Đây là cách giải quyết công việc", được đưa ra, đó là bằng chứng *ai đó* hướng dẫn *mọi người* lặn xuống nước. Ý nghĩa "các tiêu chuẩn ngành" hoặc "những biện pháp tối ưu nhất" là rất giống nhau.

Kiểu tư duy này không tệ. Trong thực tế, nó không được coi là thảm họa đối với một tổ chức. Nó chỉ đơn thuần là vị trí mặc định. Đây là kiểu tư duy truyền thống của hầu hết các tổ chức mà xã hội cho là thành công. Không quá thành công. Mà chỉ dừng ở mức thành công thôi.

Khi một lời tuyên bố đại loại như "Đây là cách giải quyết công việc", được đưa ra, đó là bằng chứng ai đó hướng dẫn mọi người lặn xuống nước.

Nói cách khác, nhà lãnh đạo ban hành những biện pháp tối ưu nhất, đã đưa ra bản sao các tiêu chuẩn ngành bắt buộc, và có nhân viên cam kết trung thành với "cách mà mọi thứ được thực hiện" theo kiểu cung cấp một cái áo thật rộng để tất cả mọi người đều mặc được. Vâng, phương châm của bạn

https://thuviensach.vn

có thể là “an toàn là trên hết” vì sẽ không ai trong số các nhân viên của bạn tiếp cận đáy bể bơi.

Hãy xem lại phương án B một lần nữa.

Công ty đã quyết định rằng Walt đã không nắm bắt được cách mọi thứ được thực hiện trong ngành của họ. Họ nói cách làm của ông là không phù hợp. Không phù hợp? Vâng. Nếu chúng tôi coi “nền tảng” của tiêu chuẩn công nghiệp... hoặc bình thường... thì theo quan điểm của ông chủ (quan điểm phản chiếu quan điểm của ngành), thì Walt Disney quá xa xôi khác biệt.

Nghĩa là…

Công ty cho rằng tư duy của Disney đã quá tẻ nhạt và lỗi thời... hoặc họ nghĩ anh hoàn toàn điên rồ! Đối với những người cùng thời, Walt Disney bị coi là quá điên rồ để được coi trọng.

Bạn có nghe thấy không?

“Walt! Cố lên nào anh bạn… sao nào? Một con chuột biết nói? Có thật không?”

Được rồi, đừng cười nữa. Ý tôi là, thật buồn cười, nhưng đây là một ý nghĩ rất kỳ cục: Những gì ông chủ nói với Walt, rằng ông đã làm việc không hiệu quả trong lĩnh vực này là đúng. Vấn đề là dường như ông chủ đã không biết rằng còn tồn tại điều gì khác ngoài những gì là sự thật. Rốt cuộc, kết quả lĩnh vực này hướng đến là sản sinh ra những kết quả ổn định.

Tất nhiên, bây giờ chúng ta biết rằng không chỉ có một mình Walt Disney (và ý tưởng liên quan đến chú chuột mà ông đã vẽ trên một chiếc khăn ăn) bị trục xuất khỏi Kansas City Star. Ông chủ và sự khước từ của tờ báo đối với việc suy nghĩ vượt ra khỏi phạm vi tiêu chuẩn ngành đã khẳng định tương lai của công ty này sẽ không bao giờ có chỗ dành cho một chú vịt có

https://thuviensach.vn

tên là Donald, một chú chó có tên là Goofy, hay cô gái xinh đẹp, từng sống trong rừng với bảy chú lùn của ngày nay.

Không hề sai lầm nhưng sứ mệnh của ông chủ đã hoàn thành. Các cổ đông không bao giờ biết đến cậu thanh niên mười tám tuổi kia đã từng bị sa thải khỏi công ty của họ đơn giản bởi vì họ không bao giờ biết đến sự tồn tại của anh. Nếu Ban giám đốc của Star biết về Walt, họ cũng sẽ không bao giờ thắc mắc về quyết định sa thải ông vì sau đó họ cũng không hề bị mất mát gì. Ông chủ chắc chắn cũng không bao giờ phải ân hận về việc làm của mình.

Mặt khác, bằng cách sa thải Walt Disney, ông chủ đã thẳng thừng từ chối bất kỳ khả năng nào mang lại các kết quả bất ngờ có thể xảy ra ở Kansas City (Đêm nay hãy đến gặp Lọ Lem tại Sân vận động Arrowhead!). Thay vào đó, ông ta chọn bảo vệ cho khả năng công ty tiếp tục tạo ra những kết quả bình thường – kiểu tiêu chuẩn ngành – giúp ông chủ tiếp tục giữ được cái ghế của mình ở công ty.

Nhìn từ góc độ này, toàn bộ câu chuyện này có vẻ khiến mọi người rất tò mò, phải không? Xem xét ư? Một phần nào đó, cũng có thể lắm, nhưng tôi cảm thấy tự tin rằng những gì bạn và tôi vừa tái hiện lại là đúng sự thật. Bạn có cảm thấy thế không? Bất cứ lúc nào bạn suy nghĩ kỹ, ngay cả khi bạn nhắm mắt lại, bạn sẽ biết khi nào bạn chạm tới tận đáy của bể bơi.

Tư duy của Walt Disney đã giúp ông tiếp cận vùng nước sâu hơn. Nói cách khác, trí tưởng tượng đã cho ông khả năng suy nghĩ vượt ra khỏi tiêu chuẩn ngày nay. Giống như bạn có thể suy nghĩ vượt ra khỏi tiêu chuẩn của ngày mai.

Đây là một câu hỏi gây tò mò: Bạn có nghĩ Walt đã quên những gì từng xảy ra ở Kansas City không? Không phải ông cảm thấy cay đắng… chỉ… là bạn có nghĩ rằng ông ấy đã quên chuyện ngày hôm đó không? Tôi thì

https://thuviensach.vn

không. Tôi chắc chắn rằng khi còn trẻ, Walt Disney có rất nhiều hy vọng và ước mơ trong những ngày đầu làm việc tại tờ báo đó.

Hãy suy nghĩ về điều đó. Ông là một họa sĩ truyện tranh tại *Star*. Bao nhiêu lần trong suốt thời thơ ấu ông có ao ước được làm việc trong tòa báo đó? Ngày đầu tiên đó, tôi tự hỏi liệu trong đầu ông có nghĩ đến Jiminy Cricket? Nếu có, với Walt, khi đang trong tâm trạng lâng lâng vui sướng với ngày đầu tiên đi làm, chàng trai trẻ có sáng tác một bài hát trong tâm trí cho con dế lên trên chóp mũ không? Chắc chắn là có.

Nỗi khao khát đối với *Kansas City Star*…

Đừng cau mày. Bởi vì có thể sau này bạn sẽ thấy buồn đấy, nhưng bây giờ thì chắc chắn là không! Bạn đã biết cuối cùng câu chuyện ra sao rồi đấy. Kết thúc ở Kansas City trở thành khởi đầu của mọi thứ khác. Bị sa thải là chuyện đáng mừng nhất từng xảy ra với Walt Disney… và không lâu sau trước khi ông - và những người khác trên thế giới đều biết chuyện đó.

https://thuviensach.vn

11
TIÊU CHUẨN NGẦM

V

ợ và con trai là ưu tiên hàng đầu trong cuộc đời tôi. Công việc của tôi là viết lách và diễn diễn thuyết. Lịch làm việc của tôi khá dày đặc. Cho đến gần đây, hầu hết mọi người mới biết rằng đôi khi tôi cũng sẽ đồng ý tiếp một khách hàng của doanh nghiệp. Tôi chưa bao giờ kể câu chuyện của khách hàng dù ở trên sân khấu hay trong một cuộc phỏng vấn. Tôi cũng không quảng cáo khách hàng trên trang web của tôi hay dưới bất kỳ hình thức nào khác.

Hôm nay, khi đang trên sân khấu hoặc trong một cuộc phỏng vấn, tôi có thể kể một câu chuyện có liên quan đến một khách hàng, tôi vẫn không hề quảng cáo rằng tôi sẵn sàng cho một mối quan hệ cố vấn/ khách hàng. Tại sao ư? Bởi vì, trong hầu hết các vai trò, tôi không đứng yên.

Với lý do đó, tôi sẵn sàng đi diễn thuyết ở hầu hết các tập đoàn, các hiệp hội, và các tổ chức. Tôi thích trải nghiệm. Nhưng trước khi tôi cho phép bản thân nghiêm túc xem xét việc hợp tác với ai đó cho một khoảng thời gian dài, có ba tiêu chí cụ thể nhất định phải đáp ứng:

1. Mối quan hệ mới và thời gian cần cho việc hợp tác phải phù hợp với kế hoạch dành cho gia đình của tôi.

2. Tôi phải thích họ. Cuộc sống quá ngắn để lãng phí thời gian làm việc với người khó tính hay ngốc nghếch, nhất là khi thời gian có thể lên tới cả một năm trời và tôi đã học được rằng không có khoản tiền nào đáng giá như một năm cuộc đời của tôi.

https://thuviensach.vn

3. Tiêu chuẩn ngầm.

Châm ngôn về sứ mệnh cá nhân của tôi là thế này: “Phải giúp đỡ những người khác sống cuộc sống mà họ muốn nếu họ chỉ biết cách làm được điều đó.” Bởi mục tiêu đó của tôi, tôi không có nhiều thời gian để sống một cách phung phí.

Vì vậy, khi tôi nói chuyện với lãnh đạo một tổ chức và làm việc để cân nhắc xem một mối quan hệ tư vấn có phù hợp hay không, tôi cố gắng đánh giá xem có phải người đó đang thực sự tìm kiếm sự khôn ngoan vào thời điểm này của cuộc đời họ không.

Anh ấy hoặc cô ấy có tỏ ra cầu thị, sẵn sàng lắng nghe người khác để học hỏi không?

Tôi có thể trở thành một trong những người đó không?

Nhà lãnh đạo này liệu có biết rằng còn điều khác nữa đáng để học hỏi không?

Người này có cởi mở?

Cởi mở tới mức nào?

Người này có phải là người tích cực tư duy, giàu trí tưởng tượng và có khiếu hài hước đáng yêu không?

Người này có dám suy nghĩ vượt lên trên những thành tích xuất sắc nhất đã đạt được không? Suy nghĩ đó tới mức độ nào?

Người này có sẵn sàng vượt qua những gì được cho là đúng đắn để khám phá sự thật không?

Nhưng điều kiện cuối cùng tôi phải đưa ra là tiêu chuẩn bí mật để xác định xem liệu tôi có ký kết hợp đồng với lãnh đạo này hoặc nhóm các nhà lãnh

https://thuviensach.vn

đạo không chính là:

Họ có đồng ý cùng tôi bơi xuống tận áy của bể bơi không?

https://thuviensach.vn

12
NƠI ĐẶC BIỆT CỦA RIÊNG BẠN

K

hi còn bé, ngoài tất cả thời gian tôi ở bể bơi, tôi thường mạo hiểm đi vào khu rừng phía sau nhà. Trong khu rừng rộng lớn, chưa từng khám phá này (có ba lô đất trống), tôi đã xây dựng một số pháo đài. Xây dựng pháo đài rất đơn giản, chỉ cần đào một hố lớn và lôi một miếng gỗ dán cũ đặt lên trên nóc, và trong khi những cung điện bằng gỗ này không phải loại không thấm nước, thậm chí không chịu được nước, chúng vẫn rất hiệu quả trong việc ngăn chặn sự tấn công của các loài động vật nguy hiểm. Chúng cần phải, mặc dù tôi vẫn canh phòng cẩn mật, không để cho một con sư tử hay một con gấu nào phát hiện được ra.

Tôi rất thích pháo đài của mình và luôn duy trì ít nhất một vài cái. Chỉ cần có kẹo và nước ngọt là có thể làm dịu tâm trí của người đang trong tình huống khẩn cấp hoặc gặp bạn đồng hành bất chợt.

Không có trường hợp khẩn cấp nào từng xảy ra, nhưng những vị khách, một khi các vị trí pháo đài của tôi được biết tới, luôn là mối thách thức đối với khả năng mà tôi đã phát triển từ việc lén lút lấy đồ ăn trong bếp của mẹ, nhảy qua hàng rào phía sau nhà chạy vào khu vực hẻo lánh không người.

Từ những người tự coi mình là bạn của tôi, có thể kể tên như Kevin, Danny, Bob và mấy cậu con trai nhà Luker, thì những lời tôi từng nhận được là thách đố tôi “lặp lại chuyện đó” một lần nữa.

Chịu áp lực liên tục này từ hội bạn nghiện đồ ngọt là lý do hết sức thuyết phục để tôi xây dựng một cái nhà trên cây và không bao giờ tiết lộ về nó với bất kỳ ai. Không dễ dàng bị phát hiện từ vị trí trên mặt đất, trông nó

https://thuviensach.vn

không giống một cái nhà trên cây cho lắm khi nó được làm từ những tấm bảng gỗ đóng đinh lên mấy chạc cây của một cây sồi còn xanh tốt. Nằm ở vị trí cách mặt đất khoảng bốn mét rưỡi, tôi coi đây là nơi neo đậu an toàn mỗi khi tôi cảm thấy đơn độc.

Các pháo đài được dùng để chơi trò quân sự hoặc dành cho các vị khách đến để thăm thú, nhưng đó lại là nơi ẩn dật riêng tư của tôi, là nơi giúp tôi có suy nghĩ minh mẫn nhất.

Cuối cùng, gia đình tôi chuyển đến một thị trấn khác. Tôi đã trưởng thành hơn. Xung quanh ngôi nhà mới không có cánh rừng nào gần đó cả, và tôi cũng không bao giờ xây dựng một ngôi nhà trên cây nào khác. Nhưng tôi đã học cách đến thăm ngôi nhà trên cây cũ trong tâm trí của mình. Tôi nhận thấy mình có thể đi dạo trong sân sau mới của chúng tôi hoặc tìm một nơi yên tĩnh trong nhà, nhắm mắt lại, một lát và đôi khi, thậm chí đôi ba lát, chỉ đơn giản là đứng yên.

Tôi bắt đầu thấy rằng dù ở đâu và khi nào cần, tôi đều có thể tạo ra một nơi yên tĩnh, suy nghĩ sâu sắc, và suy nghĩ thấu đáo hơn, nhận thức rõ hơn và có sự kết nối cao hơn.

Trong bản gốc của Sherlock Holmes, nơi này được gọi là “tầng gác mái dành cho mục đích tư duy”. Các phiên bản hiện đại hơn của Holmes đã nâng cấp thành một “cung điện tư duy”. Đối với Sherlock, đây là một nơi chiêm nghiệm quá khứ và rút kinh nghiệm để xác định những điều bí ẩn lớn trong hiện tại. Tôi muốn bạn tiến thêm một bước nữa. Đặt trí tưởng tượng tuyệt vời đó để làm việc đôi khi từ rất sớm và tạo ra Vị trí Chiêm nghiệm của riêng bạn. Rõ ràng, nó không cần phải là một địa điểm vật lý. Rốt cuộc, lỡ đâu bạn cần đến đó nhưng bạn đã rời khỏi thị trấn mất rồi?

Vì vậy, trước hết, hãy dọn dẹp một góc không sử dụng đến trong đầu bạn. Hít một hơi thật sâu, nhắm mắt lại, và bắt đầu. Chọn vị trí. Hãy tạo tầm nhìn bên ngoài và trang trí cho nó. Trang trí nó theo cách bạn muốn.

https://thuviensach.vn

Đây là nơi luôn luôn sẵn sàng chào đón bạn bất cứ lúc nào, và chỉ dành riêng cho bạn. Bạn không cần phải sử dụng địa điểm này phụ thuộc vào bất kỳ lịch trình nào hoặc cho thời lượng đã được sắp xếp trước. Nó luôn ở đó dành cho bạn, cùng với sự yên tĩnh thanh bình, bạn sẽ chọn để tạo ra cho nơi đó, là những gì cuối cùng giúp tạo ra những ý tưởng độc đáo.

Bạn sẽ có thể di chuyển từ bề mặt nước xuống tận đáy bể bơi và quay trở lại. Bạn sẽ thực hiện chuyến đi theo ý muốn, không có rủi ro, và với bất kỳ người đồng hành nào mà bạn muốn.

Bởi vì bạn muốn tạo ra những kết quả phi thường, nên xin vui lòng hiểu rằng bạn sẽ cần phải suy nghĩ theo một hướng phi thường. Có thể bất cứ ai cũng có thể trúng xổ số một lần trong đời. Nhưng chắc chắn, các kết quả phi thường như thế, giống như các kết quả có thể tồn tại trong tương lai của bạn được tạo ra một cách có chủ đích. Bước một, tất nhiên, là học cách rời khỏi bề mặt nước và không nhô lên khỏi mặt nước ngay sau đó!

Nhưng chắc chắn, các kết quả phi thường như thế, giống như các kết quả có thể tồn tại trong tương lai của bạn được tạo ra một cách có chủ đích.

Đó là lý do tại sao bạn đang tạo một không gian mới, một địa điểm chiêm nghiệm của riêng bạn. Tin tôi đi, bạn sẽ phát hiện thấy nơi này được sử dụng với rất nhiều mục đích khác nữa. Bạn có thể tận hưởng thời gian riêng tư và thanh bình của mình ở đó. Tuy nhiên, lúc đầu, mục đích sử dụng chính của vị trí đặc biệt này là tìm hiểu xem làm thế nào để vào đó, ngồi xuống và ở bên trong ít nhất chín mươi giây. Thật đáng ngạc nhiên, lượng thời gian ít ỏi đó là đủ để khám phá một khả năng nào đó mà tất cả mọi người xung quanh bạn không nhận ra.

Tập trung suy nghĩ theo hướng ngược lại với số đông.

https://thuviensach.vn

Đáy bể bơi là điểm cuối cùng theo hướng ngược lại, nhưng đó là nơi duy nhất bạn có thể liên tục tìm thấy câu trả lời trái với câu trả lời đã trở thành tiêu chuẩn ngành, những câu trả lời đã tạo ra kết quả bình thường trong nhiều năm qua.

https://thuviensach.vn

13
LÀM ƠN! HÃY SUY NGHĨ VƯỢT QUA NHỮNG KHUÔN KHỔ!

"V

ượt ra khỏi khuôn khổ" là cụm từ rất hay đối với chúng ta tại thời điểm này, mặc dù trong một số năm, tôi chắc chắn chúng ta sẽ cần một từ khác, một từ mang nghĩa là vượt lên trên mức vượt ra khỏi đó.

Trong vòng một thập kỷ nữa, bạn và tôi sẽ ở đâu đó cùng nhau nghe một khái niệm mới được giải thích. Có một từ hoặc một cụm từ được giải thích sẽ khiến chúng ta từ từ quay lưng về hai phía khác nhau. Lông mày của chúng ta sẽ nhướng lên và cả hai chúng ta sẽ biết rằng thế giới đang bắt kịp sự thay đổi.

Đừng lo lắng. Dù là hiện tại hay sau này. Nhấn ga và đi nào. Đi đâu ư? Lúc này tôi cũng không chắc chắn lắm. Thế nhưng, tôi biết rằng dù ở bất cứ nơi đâu, mọi người sẽ tìm thấy chính mình vào một thời điểm đó, các bạn và tôi sẽ vượt ra khỏi giới hạn và khuôn khổ.

Nhân tiện, xin gửi lời xin lỗi đến mọi người trên thế giới, những người đã sử dụng cụm từ "ngoài khuôn khổ" mười lần ngày hôm qua, bạn và tôi có thể đi qua cái giới hạn đó không? Ít nhất, hãy cho phép tôi có cơ hội để chỉ ra rằng, nếu bạn đã có quan điểm trở thành "ngoài khuôn khổ", bạn nên nhận ra thực tế rằng bạn không còn nằm ngoài khuôn khổ đó nữa. Là một nhà quan sát chuyên nghiệp, tôi đã quan sát thấy một xu hướng kỳ lạ trong suốt vài năm qua. Rõ ràng những nơi tôi đến mọi người đều tự hào rằng họ suy nghĩ vượt qua những khuôn khổ. Cụm từ này, khái niệm này, bài phát

https://thuviensach.vn

biểu ngẫu hứng về cách nó được sử dụng ở khắp mọi nơi, bởi tất cả mọi người. Từ các công ty lớn, doanh nghiệp nhỏ, tổ chức, hiệp hội, các nhóm đội, các nhà thờ, cộng đồng, khu phố, cho đến cả các gia đình. Mọi người đang suy nghĩ vượt qua các khuôn khổ!

Khi tất cả mọi người thực sự vượt ra khỏi khuôn khổ, điều đó không có nghĩa chúng ta đã chạm đến một mức độ mà không có ai thực sự nằm ngoài khuôn khổ cả?

Ngay bây giờ, hãy nhanh chân lên… vào nơi chiêm nghiệm của bạn! Ổn định chỗ ngồi chưa nào? Xuất sắc.

Cụm từ *ngoài khuôn khổ* được sử dụng để mô tả suy nghĩ *khác biệt* hoặc suy nghĩ có *hơi mang ý cạnh tranh*, thi đấu một chút, đúng không nhỉ? Đúng là như vậy, đó là một lợi thế nếu bạn hoặc công ty của bạn nằm trong số 5% những người suy nghĩ bên ngoài khuôn khổ.

Là một phần trong số 5% những con người ưu tú, các thành tích của bạn nằm ở mức trung bình so với những người thuộc 95% còn lại và bạn cảm thấy hồi hộp, cười khúc khích trên điện thoại, im lặng khi đụng mặt nhau ngoài hành lang. Bởi vì bạn biết điều mà họ không biết.

Cho đến khi họ biết điều đó.

Khi ngày càng có nhiều người bắt đầu tập trung ở hành lang vượt ra khỏi khuôn khổ, các kết quả họ đạt được trở nên giống với kết quả của những người nằm trong số 5% kia. Và trong một hình thức tôn thờ các vị anh hùng kỳ lạ, hầu hết chúng ta tiếp tục tôn vinh hoặc làm theo, hoặc bị đe dọa bởi công ty hoặc nhóm người đầu tiên vượt ra khỏi khuôn khổ đó. Chúng ta dường như không bao giờ nhận ra rằng mình đang đứng ngay bên cạnh họ. Và chúng ta chấp nhận rằng tất cả những gì mình làm là cách sự việc được thực hiện.

https://thuviensach.vn

Khi tất cả mọi người thực sự vượt ra khỏi khuôn khổ, điều đó không có nghĩa chúng ta đã chạm đến một mức độ mà không có ai thực sự nằm ngoài khuôn khổ cả?

Trong trận đấu bóng đá của trường đại học có nhiều quy tắc thay đổi từ năm này sang năm khác, và đôi khi một vận động viên xuất chúng sẽ xuất hiện. Những thay đổi này có thể cung cấp cho một nhóm này hoặc nhóm khác một lợi thế nhỏ nào đó. Mặc dù, với lịch sử hơn một trăm năm phát triển, giải thi đấu bóng đá của trường đại học ít có sự thay đổi. Chắc chắn, sẽ có những chiến thuật tấn công mới hoặc các cơ chế phòng thủ khác so với năm trước, nhưng phần lớn, chúng ta, với tư cách là người hâm mộ, theo dõi những gì mình vẫn thường xem. Và chúng ta thích điều đó. Các tiêu chuẩn đã được duy trì rất tốt.

Hãy xem xét một khoảng thời gian được sử dụng giữa các lần chơi. Khoảng "thời gian trống" bắt đầu khi một hồi còi thông báo kết thúc một trận đấu bởi trọng tài. Các cầu thủ rời khỏi sân, thả lỏng cơ hoặc cố điều hòa lại nhịp thở của họ, và di chuyển về phía đường biên. Trong khi đó, các huấn luyện viên bên ngoài đường biên đưa một hoặc hai người thay thế vào sân, và các cầu thủ sắp bị thay thế chạy ra khỏi sân.

Vào lúc đó, lịch sử cho chúng ta biết rằng có mười một người chơi trên sân. Theo thông lệ, các cầu thủ tập trung lại và có một cuộc họp ngắn họ với nhau, được gọi là cuộc hội ý về chiến thuật mà họ sẽ áp dụng trong hiệp đấu sắp tới, trước khi di chuyển về vị trí thi đấu của mình.

Xem xét lối tấn công, cầu thủ ở vị trí tiền vệ mất vài giây để bước đến đường biên, kiểm tra đội hình phòng thủ phía trước mình. Di chuyển về phía giữa sân, tiền vệ hô to báo hiệu cho hàng thủ tấn công của anh, xác nhận hoặc thay đổi những gì họ đã quyết định trong cuộc hội ý vừa rồi, và chộp lấy quả bóng. Một hiệp đá mới bắt đầu.

https://thuviensach.vn

Trong nhiều thập kỷ, quá trình nghỉ giải lao giữa các hiệp đấu mất một khoảng thời gian trung bình ba mươi hai giây. Sau đó, vào năm 2007, đội bóng Oregon Ducks đã thuê Chip Kelly làm điều phối viên hàng thủ tấn công của họ. Năm 2009, Kelly được bổ nhiệm vào vị trí Huấn luyện viên trưởng. Đến năm 2010, các thành viên của đội bóng Ducks đã hoàn toàn dẹp bỏ những cuộc hội ý. Họ đã tạo ra một cách thức mới để giao tiếp trong các trận đấu từ bên đường biên bằng các tín hiệu, rõ ràng loại bỏ sự thay người trong khi đi bóng, và cắt đường di chuyển bóng giữa các hiệp xuống còn 23,2 giây.

23,2 giây so với 32 giây, hẳn đều khiến mọi người đã quen thuộc với nó, có nghĩa là các thành viên của đội bóng Ducks đang chơi theo một tốc độ nhanh hơn 32% so với thời gian đối thủ của họ cần chuẩn bị. Và 23,2 giây chỉ là mức trung bình. Có những cuộc tấn công trong mùa giải 2010, trong đó đội bóng Ducks chỉ sử dụng 9,9 giây giữa các hiệp đấu.

Các đội đối thủ đã choáng váng và bối rối. Trong lịch sử các giải bóng đá tại các trường đại học, nếu một huấn luyện viên từng thử bất cứ chiến thuật nào khác biệt, thì đó thường là một nguyên nhân khiến cho nhịp độ trận đấu bị chậm lại... và tạo cơ hội cho các cầu thủ có thời gian để điều hòa lại nhịp thở.

Nhưng điều này thì sao?

Lối chơi tấn công của Kelly đã tạo ra các tình huống trong đó các đối thủ giả vờ bị chấn thương chỉ để tạm ngừng trận đấu cho đội của họ trước khi bất cứ ai lên cơn đau tim! Đám đông nhà Oregon la ó các trọng tài vì không thể di chuyển đủ nhanh để theo kịp Ducks. Nghiêm túc đấy!

Những gì Chip Kelly đã làm hoàn toàn phù hợp với các quy tắc, nhưng rõ ràng mọi người đều thấy rằng Ducks nằm ngoài các quy tắc đó. Ồ! Vâng, họ hoàn toàn không tuân theo các nguyên tắc.

https://thuviensach.vn

Và bây giờ… họ lại không như vậy.

Kelly đã dẫn dắt đội Ducks đến Giải vô địch quốc gia BCS trước khi bị lôi kéo về NFL (giải bóng đá quốc gia). Vào thời đó có nhiều bản chiến thuật của trường đại học dạy cùng một phương thức tấn công, và dù họ có thực hiện hay không, chiến thuật phòng thủ đã không còn là điều đáng ngạc nhiên. Trong sáu năm kể từ khi Kelly rời đi, Ducks hiện đã thuê huấn luyện viên trưởng tới lần thứ ba. Họ đã chuyển đổi chiến thuật tấn công sang "thi đấu dàn trải" vào năm 2015 và chuyển đổi một lần nữa thành đội hình súng lục năm 2018.

Do bạn đã ở trong Vị trí Chiêm nghiệm riêng của bạn, tôi muốn bạn nghĩ xa hơn, vượt ra khỏi các quy tắc đóng khung.

Năm 1960, khi Walt Disney thuê Mike Vance làm hiệu trưởng trường đại học Disney mới thành lập, chính Mike là người đã phát triển cụm từ suy nghĩ vượt ra khỏi khuôn khổ. Trước khi ông qua đời vào năm 2013, Vance không chỉ hướng dẫn cho Disney mà còn cho những người khác, chẳng hạn như Frank Lloyd Wright[1], Buckminster[2] và Steve Jobs[3].

[1] *Frank Lloyd Wright (8/6/1867 - 9/4/1959) là kiến trúc sư người Mỹ, nhà thiết kế nội thất, nhà văn và nhà giáo dục học, ông đã thiết kế hơn 1000 cấu trúc và 532 công trình kiến trúc.*

[2] *Richard Buckminster "Bucky" Fuller là kiến trúc sư, nhà thiết kế, và nhà sáng chế nổi tiếng người Mỹ. Trong suốt cuộc đời của mình, Fuller ám ảnh bởi câu hỏi liệu nhân loại có khả năng tồn tại lâu dài và bền vững trên Trái Đất không, và nếu có thì như thế nào.*

[3] *Steven Paul "Steve" Jobs là doanh nhân và nhà sáng chế người Mỹ. Ông là đồng sáng lập viên, chủ tịch, và cựu Tổng giám đốc điều hành của hãng Apple, là một trong những người có ảnh hưởng lớn nhất ở ngành công nghiệp máy tính.*

https://thuviensach.vn

Mike Vance đã hoàn thành mọi việc và giúp đỡ mọi người theo cách mà một người như tôi chỉ có thể mơ ước. Nhưng với tất cả sự tôn trọng Mike và mọi thứ ông đã làm, tôi phải nghĩ rằng công việc đã hoàn thành.

Thành thật mà nói, có ai quen thuộc với cụm từ này không? Có ai không sử dụng nó không? Vậy, nếu chúng ta đã đạt đến một thời điểm trong lịch sử xã hội nơi mọi người đang suy nghĩ vượt ra khỏi các khuôn khổ, thì điều đó thực sự có nghĩa là không còn ai "nằm ngoài khuôn khổ" nữa phải không?

Đã đến lúc chúng ta cần suy nghĩ vượt ra khỏi các khuôn khổ.

Vượt ra khỏi. Không phải xung quanh khuôn khổ. Mà là VƯỢT RA KHỎI.

Có một sự khác biệt giữa suy nghĩ vượt ra ngoài khuôn khổ và suy nghĩ xung quanh khuôn khổ. Trong bất kỳ lĩnh vực mà sự thành công được quan sát một cách bền bỉ, siêng năng, thì tỷ lệ các thành tích xuất sắc nhất hầu như luôn luôn được tạo ra bởi những người có suy nghĩ vượt ra khỏi khuôn khổ. Đương nhiên, đạt được thành tích cao hơn mà tốn ít sức lực hơn sẽ là điều cần thiết để bắt đầu từ mốc thành công lớn nhất. Đó là đỉnh cao của một thành tựu đáng kinh ngạc đối với họ. Đó chính là vạch xuất phát dành cho bạn.

Hãy coi mốc thành công lớn nhất đó là điểm kết thúc cho những phương pháp đi theo đường mòn. Để đi xa hơn, bạn phải loại bỏ đám cây bụi nữa; bạn phải làm cho con đường của mình trở nên quang đãng hơn. Để tiết kiệm thời gian và sức lực, chắc chắn bạn sẽ phải sử dụng điểm cuối của con đường thành công trước đó làm điểm xuất phát của mình.

Mặt khác, khi một người suy nghĩ XUNG QUANH khuôn khổ, họ bắt đầu bằng cách đi theo một hướng khác biệt hoàn toàn. Buộc phải khai hoang con đường của riêng họ ngay từ đầu, họ hy vọng sẽ tìm thấy điều gì đó đúng đắn và trở nên thành công theo cách họ đã từng thấy người khác đạt được.

https://thuviensach.vn

Tại sao không tận dụng những gì người khác đã chứng minh là đúng đắn chứ? Bắt đầu từ đó. Bạn đang tìm kiếm sự thật. Ngay cả trên một con đường mòn, bạn vẫn có thể xác định khi nào bạn đến đáy của bể bơi.

Nơi những người khác có thể đã tìm thấy những gì là sự thật, thì hắn họ cũng thường dừng lại ở đó.

Tin rằng mình đã tìm thấy "câu trả lời", họ tuyên bố kết thúc con đường tại đó và không cố gắng đi xa hơn nữa. Đó… chính là vị trí chính xác bạn nên chọn để bắt đầu nhiệm vụ. Từ thời điểm đó, bạn đã nghĩ, và di chuyển ra khỏi ĐIỂM GIỚI HẠN.

Vậy thì tôi và bạn muốn gì? VƯỢT RA KHỎI khuôn khổ. Đó là nơi nào? Đó có phải là lối thoát khỏi thị trấn. Lối thoát khỏi thị trấn nào?

Lối thoát ra khỏi thị trấn là nơi có một khu phức hợp công nghiệp:

• ở đó có đường xá

• ở đó có những ngôi nhà

• ở đó có nhà máy sản xuất những cái hộp mà mọi người đều ở bên ngoài.

Hãy để những người khác suy nghĩ bên ngoài cái hộp. Bạn và tôi sẽ nghĩ thoát ra khỏi cái hộp đó. Theo cách chúng ta sẽ vượt ra khỏi vòng giới hạn của nó.

Chúng ta sẽ suy nghĩ vượt qua mọi giới hạn… và mọi khuôn khổ!

https://thuviensach.vn

14
SAO TÔI CÓ THỂ BỎ LỠ ĐIỀU ĐÓ CHỨ?

C

ứ vài lần một tuần, gia đình tôi lại chuẩn bị bữa trưa và bữa tối ở mái vòm sân sau để tận hưởng không khí trong lành, tươi mới. Pizza, các loại rau củ, bánh mì, thịt – cả mùa hè và mùa đông, chúng tôi nấu toàn bộ các bữa ăn ở ngoài trời.

Bây giờ, giống như bạn đang tưởng tượng cách chúng tôi đang nấu nướng ngoài trời, nhưng đừng nghĩ rằng chúng tôi nướng các món nướng bằng bếp ga nhé. Tôi đã vứt cái bếp ga đi từ rất lâu rồi. Tôi vẫn nhớ khi tôi quyết định vứt nó đi. Tôi cùng mấy cậu con trai đang ở trên boong tàu, tôi sắp xoay cái nắm cửa để đốt cháy khí propan thì Adam, cậu con trai út của tôi hỏi, “Con có thể làm việc này không? Cho con làm đi mà? Nó cũng giống như nhóm lò bên trong nhà thôi mà…”

Tất nhiên là Adam đã không động vào cái núm. Tôi đang đứng ngay ở đó, và mặc dù ở lứa tuổi của thằng bé, nó đã biết đây là trường hợp cần được sự cho phép của người lớn. Nhưng không được phép. Giống như vậy, tôi đi đến đáy bể bơi. Tôi đã bị dụ dỗ bởi những lời nói của một đứa trẻ.

Tôi đã chỉ ở đó nhưng chỉ trong vài giây thôi, khi đó tôi không mô tả nó như thế. Thành thực mà nói, đó là những năm trước khi tôi hiểu cách quá trình diễn ra. Tất cả những gì tôi hiểu lúc đó là tôi sẽ sớm từ bỏ việc nướng bằng bếp ga mà trước đây tôi coi nó là tài sản quý giá của mình. Mặc dù hàng triệu người vẫn vui vẻ với việc nấu nướng ngoài trời bằng bếp ga,

https://thuviensach.vn

giống như cách mọi người vẫn thường làm, tôi đã thay đổi suy nghĩ 180 độ và nhanh chóng suy nghĩ theo hướng đối lập.

Một câu hỏi được đặt ra bởi một đứa con bé nhỏ đã dội vào dòng suy tư của tôi, sau khi đưa ra quyết định, khẳng định rằng từ ngày đó trở đi, tôi sẽ không bao giờ sử dụng bếp nướng bằng ga nữa.

Các bạn thấy tò mò có phải không?

Các bạn đã từng thấy bố mẹ mình chất một đống than củi và dội lên đó dung dịch hóa chất trước khi đứng lùi lại để quẹt một que diêm và thả vào nơi khói tập trung lại không? Bùm! Vâng, bố đã bị mất đi hàng lông mày, nhưng chúng ta vẫn có món bánh burger cho bữa tối nay!

Sau khi chứng kiến cuộc tranh cãi giữa bố mẹ chỉ để chọn nấu một con gà hay làm vài miếng thịt nướng ngoài trời, khi bếp nướng bằng ga được giới thiệu, như là một phép nhiệm màu. Khá chân thực, hàng triệu người chúng ta đã suy nghĩ theo cùng một hướng, và trước đó rất lâu, hầu hết các gia đình đều khoác lác về bếp nướng bằng ga dùng để nấu nướng ở ngoài hiên hoặc trên boong thuyền.

Tôi chưa từng đề cập nó, nhưng đối với tôi, món nướng hay sườn, hay cá mà tôi nướng… ờ, chẳng có món nào mang hương vị giống đồ ăn tôi nhớ mình từng được ăn khi còn bé cả. Tôi âm thầm cảm thấy xấu hổ vì những cố gắng của mình không bao giờ đạt đến mức hoàn hảo của món nướng mà cha tôi đã đạt được với cái bếp kiềng ba chân, cập kênh đầy gỉ sét, chao đảo mà ông gọi là bếp nướng cả.

“Làm ơn đi, bố ơi! Làm ơn đi mà, hãy cho con xoay cái núm đi!” Vâng, đó là nội dung chính của thông điệp mà Adam đang cố gắng gửi đi. Tuy nhiên, tất cả những gì tôi thực sự nghe thấy là lời tuyên bố của thằng bé rằng cái bếp nướng này “hoạt động giống y hệt như cái bếp lò bên trong nhà kia”.

https://thuviensach.vn

Vâng tất nhiên là thế rồi! Cái bếp nướng trong bếp của chúng tôi được bật bằng cách xoay cái núm. Bếp nướng bằng ga cũng giống như vậy. Khi xoay cái núm trên bếp nướng, bộ phận đánh lửa phát ra tiếng tách, tách, tách, tách trước khi ngọn lửa vụt lên với một tiếng phụt nhẹ. Bếp nướng ga cũng có cơ chế hoạt động tương tự như vậy.

Lúc đầu, thức ăn được chuẩn bị và đặt lên trên bếp nướng được tiếp xúc với hơi nóng ở một nhiệt độ nhất định trong một khoảng thời gian nhất định cho đến khi đã "chín".

Cũng… giống… y… xì… như… bếp nướng bằng ga vậy.

Nhiệt từ ngọn lửa trên bếp nướng chỉ đủ để nướng một món. Nhiệt từ ngọn lửa trên bếp nướng không thực sự làm tăng hương vị cho món ăn. Nhiệt từ đầu đốt trên bếp nướng ga cũng không làm dậy hương vị cho món ăn.

Sự thật, lý do rõ ràng cho nỗi thất vọng đối với việc nấu nướng ngoài trời kéo dài trong nhiều năm khiến tôi như bị một đống than bánh đổ ập lên người. Bất luận có cố gắng đến mấy, tôi cũng không đạt được hương vị giống như các món nướng của bố tôi. Thực tế, tôi cũng có thể bắt đầu làm món nướng trong nhà. Hẳn các món ấy đã có hương vị y hệt các món mà bố tôi đã làm.

Chờ chút… trước khi chúng ta tiếp tục, bạn có thắc mắc tại sao tôi lại dành thời gian để kể câu chuyện này không? Rốt cuộc, nó không phải là một câu chuyện nhận được một số tiền lớn hoặc tìm kiếm phương thuốc chữa bệnh đã được nghiên cứu từ lâu cho một số căn bệnh đáng sợ.

Nguyên nhân tôi viết ra chương này là bởi vì điều thực tế đã xảy ra, và cách thức quá trình này xảy ra, là một ví dụ đơn giản hơn nhiều (so với bạn có thể nghĩ) về những điều bạn và tôi tìm kiếm trong từng giai đoạn của cuộc sống. Luôn tồn tại các kết quả vượt trên mức bình thường mà bạn có thể đạt được trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Lĩnh vực công việc hay lĩnh vực

https://thuviensach.vn

đời sống cá nhân, chuyện nhỏ hay chuyện lớn, tất cả phụ thuộc vào suy nghĩ của bạn.

Và hãy luôn ghi nhớ rằng các kết quả TỐT NHẤT luôn vượt xa các "kết quả to lớn" bình thường đã đạt được mà mọi người từng cảm thấy hài lòng về kết quả đó.

Đừng quên rằng mọi sự việc xảy đến với cuộc sống cá nhân hay cộng đồng của bạn, sự hiểu biết sẽ giúp bạn tiếp cận các kết quả được cho là TỐT NHẤT. Và hãy luôn ghi nhớ rằng các kết quả TỐT NHẤT luôn vượt xa các "kết quả to lớn" bình thường đã đạt được mà mọi người từng cảm thấy hài lòng về kết quả đó.

Vì vậy hiện tại, vài lần một tuần, tôi lại chất một đống than củi to và nhét vào bụng khoảng nửa kilogram đồ nướng với chiếc bếp nướng Kamado Joe1. Chỉ cần một que diêm hoặc một cái bật lửa (tôi không sử dụng dung dịch cháy!) tôi có thể nhóm lửa cho đống than củi này trong vài phút, kiểm soát được nhiệt độ với dòng khí và lật đồ ăn một cách dễ dàng bất cứ lúc nào.

Chiếc bếp nướng của tôi đắt hơn một chút so với cái bếp nướng của bố tôi, nhưng bếp nướng Big Joe sẽ không bao giờ bị gỉ sét, chẳng ai thèm ăn trộm nó (nó nặng tới hơn 165kg), và các bữa ăn thực sự có hương vị giống như chúng được nướng ngoài trời, sẽ khiến bố tôi cảm thấy rất tự hào.

[1] *Kamado được làm từ nhiều loại vật liệu bao gồm gốm lửa cao, vật liệu chịu lửa, đất nung truyền thống và hỗn hợp xi măng portland và đá nham thạch nghiền nát. Lò nướng Kamado thường được cung cấp nhiệt bằng than củi.*

https://thuviensach.vn

15
CHI TIẾT MUỐI MẶN

C

hỉ để kiểm tra trước khi chúng ta đi thêm một quãng đường xa… Cho đến thời điểm này, chúng ta có khá nhiều các dấu chấm nằm rải rác khắp nơi. Bạn vẫn đang để ý tất cả các dấu chấm đó chứ? Tôi hy vọng là vậy. Đừng bỏ qua bất kỳ dấu chấm nào nhé. Chúng sẽ dần dần kết nối chúng lại với nhau và bạn sẽ hiểu được ý nghĩa của chúng sớm thôi.

Khi liên kết các dấu chấm lại với nhau, bạn sẽ vô cùng ngạc nhiên khi giải mã các thông tin đã thu thập được. Tôi chắc chắn, bạn đã nhận thấy giá trị của một vài trong số những dấu chấm đó. Tuy nhiên, sớm thôi, trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống, bạn sẽ có khả năng nhanh chóng xác định được những gì mọi người đã tuyên bố là đúng hay sai… có thực sự là sự thật không. Điều đó, như bạn đã biết, là một vấn đề nằm ở đáy bể bơi!

Lúc đầu, các dấu chấm sẽ kết nối nhanh hơn tại Vị trí Chiêm nghiệm của bạn. Đầu tiên, nơi đặc biệt đó sẽ mang đến cho bạn không gian yên tĩnh để bạn dành sự tập trung ở mức độ cần thiết. Tuy nhiên, trước đó, kết nối các điểm sẽ có thêm một ý nghĩa thứ hai nữa.

Bạn sẽ cảm nhận sự khác biệt giữa những gì là đúng và chân lý sẽ trở nên rõ ràng hơn, dường như không có khó khăn nào cản trở khả năng tư duy của bạn trong quá khứ.

Lúc đó bạn sẽ bắt đầu áp dụng sự khôn ngoan học hỏi được bằng cách tạo ra sự khác biệt trong hầu hết mọi mặt cuộc sống. Trong các cuộc nói chuyện, bạn sẽ học cách ứng xử phù hợp để làm hài hòa mọi người một

https://thuviensach.vn

cách tự nhiên nhờ vào sự khác biệt đó. Đổi lại, giá trị bạn mang đến các mối quan hệ, thậm chí với những mối quan hệ lâu dài, sẽ tăng vọt lên.

Khoảng cách giữa những gì là đúng và sự thật sẽ trở nên rõ ràng trong từng cuộc gặp gỡ làm ăn mà bạn tham dự. Quá trình tư duy này sẽ xuất hiện trong cả những khoảnh khắc trầm lắng và sôi nổi nhất của bạn. Thông thường, nó sẽ dẫn đến mức độ hiểu biết thay đổi theo thời gian và phát triển thành sự khôn ngoan mà bạn có thể giải thích và chia sẻ với người khác.

Khi bạn áp dụng nghịch lý hiện tại/chân lý này làm bộ lọc, những câu trả lời bạn khám phá ra, ngay cả câu trả lời cho câu hỏi không có ai đặt ra cả, sẽ rất dễ nhận ra. Sau khi đã kiểm tra, xác nhận, và khai thác, sự khác biệt giữa những gì người khác cho là đúng so với những gì bạn biết là sự thật… sẽ có sức mạnh để thay đổi đáng kể kết quả mà bạn mong đợi đối với đời sống và công việc của mình.

Một điểm quan trọng là:

Sự áp dụng này sẽ tạo ra kết quả phi thường chỉ dành cho *bạn* *vì xã hội hầu như không nhìn thấy trước hậu quả to lớn từ việc tiếp tục bỏ qua một chi tiết nhỏ về cuộc* ***cạnh tranh.***

Chi tiết nhỏ này là một nguyên tắc cơ bản của cuộc sống. Nó được phát hiện dưới đáy bể bơi và đã trở thành chìa khóa bí mật để cạnh tranh theo một cách nào đó, đối thủ cạnh tranh của bạn không hề hay biết một cuộc cạnh tranh đang diễn ra.

Chắc chắn, bạn phải suy nghĩ, *nếu nó đơn giản như vậy, thì mọi người đều đã biết rồi chứ?* Sự lý giải rõ ràng nhất về quá trình suy nghĩ này có thể là một sự cân nhắc đầy ý nhị.

Điều hiển nhiên ai cũng biết, muối giúp tạo hương vị đậm đà cho thức ăn. Nhưng nếu bạn chưa bao giờ ăn muối, nếu bạn không biết trên đời này có sự tồn tại của muối, bạn có nhớ nó không? Bạn có để ý đến sự thiếu vắng

https://thuviensach.vn

của nó không? Không, chắc chắn là không. Thế nhưng, bạn vẫn sẽ thưởng thức các món ăn như bình thường.

Nếu bạn và tôi đã không quyết định suy nghĩ đến tận đáy bể bơi… nếu chúng ta không bao giờ bắt đầu kiểm tra sự khác biệt giữa điều gì là *đúng* và điều gì là *chân lý*, nếu chúng ta chưa từng nói một lời nào, tôi tin chắc rằng sẽ không ai nhớ nó cả.

Nhưng không nhớ nó, họ đã bỏ lỡ MỌI THỨ.

Mọi thứ ư? Hãy định nghĩa *mọi thứ* đi.

Trong trường hợp này, *mọi thứ* là chỉ "những điều tiềm ẩn không ai nhận ra". Và một nơi nào đó ở tận cùng của khả năng không được nhìn nhận đó, có một điểm thực sự là đỉnh cao của hoạt động sản xuất. Thực tế, ở những khu vực dân cư ít và thưa thớt, thường có thành tích cao nhất. Chúng ta có thể gọi đó là nơi TỐT NHẤT.

Bạn có cảm thấy hài lòng khi đã làm *hết sức mình* mà chưa bao giờ đạt được kết quả ở ngưỡng TỐT NHẤT không?

Tất nhiên. Các cụm từ như là "hoàn cảnh thanh bình" hay "hài lòng với sự thể hiện của tôi" đơn giản là cách mô tả cảm giác mà chúng ta từ lâu vẫn lừa phỉnh phía trên mặt nổi của vấn đề. Bạn nhớ chứ? Bởi vì chúng ta biết mình đang làm hết sức và vì chúng ta không biết có tồn tại khả năng nào để đạt được thành tích ở mức cao hơn, chúng ta chưa bao giờ tìm kiếm mức cao hơn mức mà mình vẫn làm!

Thế còn nội dung về muối thì sao? Sẽ dễ hiểu hơn khi chúng ta sử dụng một thứ tương tự. Nếu bạn thích, chúng ta có thể sử dụng cà chua…

Nếu bạn và tôi đã không quyết định suy nghĩ đến tận đáy bể bơi… nếu chúng ta không bao giờ bắt đầu kiểm tra sự khác biệt giữa điều gì là

https://thuviensach.vn

đúng và điều gì là chân lý, nếu chúng ta chưa từng nói một lời nào, tôi tin chắc rằng sẽ không ai nhớ nó cả.

Nhưng không nhớ nó, họ đã bỏ lỡ MỌI THỨ.

Vẫn tiếp tục dùng muối hả? Được rồi… một lúc thôi, hãy tưởng tượng thế giới của chúng ta sẽ ra sao khi không có muối. Muối không có vị gì cả hoặc cũng không được sử dụng trong cuộc sống. Trong thế giới đó, liệu con người có cảm thấy bất mãn không? Không. Tại sao ư? Bởi vì họ sống trong một thế giới không có muối.

Họ có cảm thấy thiếu vắng thứ gì không? Họ có cho rằng họ bị tước đoạt điều gì không? Không, tất nhiên là không rồi. Vì họ sống trong một thế giới không có muối mà.

Con người đã tồn tại qua nhiều thế hệ mà không hề biết đến sự tồn tại của muối. Thực tế, đối với họ, muối không hề tồn tại. Do đó, thế giới của họ, hương vị của các món ăn của họ, cách họ bảo quản thịt và cá, các phương pháp làm tan băng, là hoàn toàn chấp nhận được. Không có ai nhận thấy sự thiếu vắng hay biết đến vị của muối… không có ai từng nghĩ đến muối!

Bây giờ, giả sử muối được mang tới thế giới đó. Sau một khoảng thời gian ngắn, con người liệu có cảm thấy thích mùi vị các món ăn của họ hơn khi có thêm muối không? Có chứ.

Họ có phát hiện ra rằng, muối giúp bảo quản cá hiệu quả hơn và giữ cá có thể dùng được trong khoảng thời gian dài hơn phương pháp bảo quản cá trước kia là phơi cá dưới ánh nắng mặt trời không? Có chứ.

Khi đối phó với một tảng băng nứt với một cái cuốc chim và đẩy nó đi bằng một cái xẻng và một cái xe cút kít, họ có cảm thấy thích muối hơn khi muối trở thành công cụ hiệu quả để di rời băng ra khỏi đường vào gara không? Có. Có. Có chứ.

https://thuviensach.vn

Như vậy, một thế giới không có muối thì không có vấn đề gì, nhưng sự thật là một thế giới có muối vẫn thuận tiện hơn nhiều.

Nhưng bạn vẫn muốn biết về trường hợp với cà chua ư? Chắc chắn rồi…

Cây cà chua là một thành viên của họ thực vật rất ưa bóng râm và từng bị cho là có độc hơn hai trăm năm. Người Bắc Âu nhanh chóng tin rằng cây cà chua là cây chứa độc tố cao. Và đúng là như vậy. Ai có thể phản bác sự thật này chứ? Chẳng ai cả. Vì nhiều người đã chứng kiến chó và các loài gia súc chết sau khi ăn cà chua.

Chuyện cà chua có chứa độc tố vẫn là một sự thật không thể chối cãi đến tận ngày nay. Cây cà chua có chứa độc tố là điều hoàn toàn chính xác. Điều này đúng… nhưng không phải *sự thật.*

Cuối cùng, hóa ra chỉ những loài cây lá xanh và có cuống mới nguy hiểm. Thậm chí đúng là như thế, thì chỉ khi chúng ta ăn một lượng lớn các loài thực vật này thì mới nguy hại cho sức khỏe. Quả cà chua, như bạn đã biết, không chỉ ăn được mà còn rất ngon nữa.

Robert Gibbon Johnson[1] là người gần như đã đơn thương độc mã đi ngược lại quan điểm rằng cà chua có chứa độc năm 1820, khi ông đứng trên một sân khấu phía trước Tòa án quận Old Salem và, với một nhóm khán giả ngồi tập trung quan sát, ông bình thản ăn một rổ cà chua nhỏ. Đám đông chờ đến lúc Johnson chết. Nhưng ông đã không chết.

[1] *Robert Gibbon Johnson (23/7/1771 - 2/10/1850) còn được gọi là Đại tá Johnson, là một nông dân, nhà sử học, nhà làm vườn, thẩm phán, quân nhân và chính khách người Mỹ sống ở Salem, New Jersey. Ông đặc biệt nổi tiếng với tin đồn rằng ông đã công khai ăn một rổ cà chua tại Tòa án Hạt Old Salem vào năm 1820 để chứng minh rằng chúng không độc, như mọi người vẫn nghĩ ở thời điểm đó.*

https://thuviensach.vn

Câu chuyện cây cà chua có độc là đúng. Nhưng nó không phải là sự thật. Thông thường, con người ta ngừng tìm kiếm khi họ đạt tới điều được cho là đúng đắn. Tại sao vậy? Bởi vì điều đó là đúng đắn! Họ cho rằng điều họ tìm ra chính là *câu trả lời*. Bằng chứng họ đưa ra để thuyết phục chính bản thân nhằm xác nhận lại là câu trả lời họ tìm thấy đã tạo ra các kết quả.

Các bạn còn nhớ nội dung chúng ta thảo luận ở Chương 6 không? Thành tích con người đạt được càng cao thì họ càng tiến gần đến đỉnh cao của một lĩnh vực nào đó cùng với nỗ lực được ghi nhận – *bởi vì các kết quả mà chính họ tạo ra* dường như người ta càng ít có suy nghĩ vượt lên trên điều đã mang họ đến với vị trí số một.

Mặc dù vậy, các bạn và tôi, sẽ không dừng lại ở việc khám phá ra sự thật. Đó có thể là một câu trả lời đúng nhưng nó không phải câu trả lời đúng duy nhất. Những điều đúng đắn thường và có thể tạo ra các kết quả to lớn. Nhưng các kết quả này không phải là TỐT NHẤT.

Điều đúng đắn, thường được tìm thấy ở trên mặt của bể bơi, nơi người ta có thể dễ dàng nhìn thấy nó, thậm chí bởi đám đông thường chỉ tìm kiếm một câu trả lời. Trong khi đó, chân lý – TỐT NHẤT - thường được dễ dàng tìm ra nhưng chỉ bởi những người thực sự muốn tìm kiếm nó và chỉ bởi những người tìm kiếm đúng nơi đúng chỗ.

Tìm đúng nơi đúng chỗ… là một vị trí vượt lên trên nơi những người khác thường dừng lại. Khi mọi người dường như hài lòng chấp nhận câu trả lời ở trên mặt bể bơi, thì sự thật đang chờ đón các bạn ở đáy bể bơi.

https://thuviensach.vn

16
KHÁM PHÁ SỰ THẬT VỀ CHÍNH BẢN THÂN MÌNH

T

ôi đã kể với các bạn về câu chuyện ở đáy bể bơi và cách nó khiến mọi thứ trở nên hợp lý. Nhưng các bạn có từng thắc mắc rằng, bằng cách nào mà tôi hiểu được mặt hợp lý của hai vấn đề này không?

Ồ, câu trả lời phải dựa vào điều đã học được rằng trước khi nhảy ra khỏi đó với một lời khuyên lớn dành cho các bạn, tôi nên thử nghiệm với bản thân mình trước. Từ đáy bể bơi, tôi bắt đầu phát hiện những khởi đầu của điều gì đó dường như xã hội hiện đại vẫn chưa nhận ra. Các bạn và tôi đã thảo luận về điều đó – thực tế là điều gì đó có thể đúng nhưng chưa phải là chân lý.

Chân lý, tôi tin rằng, và như các bạn đã biết, thể hiện sự tồn tại của một nền tảng, một thực tế đơn thuần và trần trụi mà tại điểm đặc biệt đó không thể tái định hướng hay giải thích thêm.

Trước đó, tôi đã mô tả một phần quá trình tư duy mà tôi sử dụng để xác định liệu tôi có thể giúp đỡ một công ty, một doanh nghiệp, hay một nhóm nào đó không. Tôi đã nói rằng biện pháp cuối cùng tôi phải thực hiện với những người ở các vị trí lãnh đạo quan trọng là đặt ra câu hỏi: “Họ có sẵn sàng đi cùng tôi đến đáy bể bơi không?”

Câu trả lời cho câu hỏi này là tôi sẽ phải yêu cầu khách hàng tiềm năng của tôi đưa ra một sự xác nhận rõ ràng. Nhưng lý do tôi cần trả lời câu hỏi này một cách chính xác phải được thực hiện với ai đó hoàn toàn khác... Tôi.

https://thuviensach.vn

Đúng vậy. Ai đó khác chính là tôi. Nhìn qua, suy nghĩ mà tôi sắp phân tích chi tiết dường như có chút mâu thuẫn, nhưng xin hãy từ từ, và ở lại cùng với tôi. Chúng ta sắp kiểm tra một chi tiết khác gần như chưa có ai phát hiện ra và đã hoàn toàn bị ngó lơ, mà một khi chúng ta đã hiểu ra, nó sẽ tạo ra một sự khác biệt lớn trong đời sống và công việc của bạn.

Mức độ bạn muốn được trả công phụ thuộc chặt chẽ vào giá trị lớn hơn rõ ràng (gọi tắt là OGV) mà bạn tạo ra cho người khác.

Trong khi xác định xem một khách hàng tiềm năng có sẵn sàng đi cùng tôi đến đáy bể bơi không, điều quan trọng nhất là phải đưa ra quyết định một cách dứt khoát và kiên định mà tôi cảm thấy chấp nhận được. Tôi phải đảm bảo rằng quyết định đó không bị lung lay bởi bất cứ cảm giác vì có cảm tình với vị khách hàng tiềm năng kia hay những lời mời gọi hấp dẫn về mặt tài chính mà họ có thể đưa ra.

Thái độ sẵn sàng tình nguyện đi tới đáy bể bơi phải là quyết định cuối cùng của tôi. Nếu tôi phát hiện ra vì một lý do nào khác, giống như đã từng nói: tôi sẽ chỉ mua thêm rắc rối mà thôi.

Khi bất cứ bộ phận lãnh đạo nào của một tổ chức hài lòng với sự cạnh tranh trên bề nổi – mặc dù những gì họ tuyên bố trước dư luận hoàn toàn trái ngược lại – chắc chắn rằng họ sẽ không bao giờ thấy tổ chức của mình đạt vượt quá mức tăng trưởng trung bình của tiêu chuẩn ngành. Đáng tiếc thay, đây là trường hợp mặc dù một lãnh đạo công khai hứa hẹn với những người ngang hàng một đằng, nhưng thực tế, trong thâm tâm và cách làm của ông ta lại hoàn toàn khác.

Một ví dụ minh họa cho điều này (một ví dụ có thật) là một cuộc họp cao cấp tôi từng tham gia với một khách hàng tiềm năng. Cuộc họp đó diễn ra khi tôi mới bắt đầu sự nghiệp phải chấp nhận loại thách thức hằng năm này. Và ở góc độ đó, những người tôi từng hợp tác đều gặt hái được kết quả rất đáng kinh ngạc. Cuộc họp ngày hôm đó có sự tham gia của Giám đốc điều

https://thuviensach.vn

hành và ba vị phó chủ tịch cấp cao. Khi chúng tôi bắt đầu, tôi giải thích ngắn gọn cách thức mà chúng tôi sẽ ngay lập tức áp dụng để tham gia vào cuộc cạnh tranh ở một mức độ mà đối thủ của họ thậm chí không hề hay biết cuộc chơi đang diễn ra, trong trường hợp chúng tôi đạt được thỏa thuận.

Khi cuộc họp diễn ra, tôi giải thích lý do tại sao tôi rất quan trọng việc đặt mục tiêu trong một năm sẽ tăng doanh thu của tổ chức lên gấp đôi. Ít nhất là như vậy. Tôi chắc chắn rằng họ hiểu kết quả này có tầm quan trọng như thế nào đối với tôi. Và giống như tôi sẽ giải thích với các bạn ở phần sau của chương này, tôi thận trọng thông báo cho họ tại sao việc tăng doanh thu gấp đôi so với năm trước của họ lại quan trọng với tôi. Đó không phải vì tôi là ai. Không, điều đó quan trọng bởi vì tôi *không phải* là người khác.

Tất cả bốn vị lãnh đạo bề ngoài tỏ ra rất nhiệt tình và đều đồng ý rằng việc nhân đôi doanh thu của năm ngoái là cần thiết. Họ hiểu tại sao mục tiêu này cần phải đạt được, và thực tế là tôi đã cho họ thấy cách đạt được mục tiêu này, họ tuyên bố rằng chỉ cần làm cho họ cảm thấy tin tưởng tuyệt đối, họ sẵn sàng tham gia cùng tôi.

Cách đó không lâu, tôi phát hiện ra rằng một trong số các vị phó chủ tịch, mặc dù tỏ ra nhiệt tình với sếp của anh ta (và tôi), nhưng lại không thực sự đồng tình với ý kiến của tôi. Thực tế, gần như ngay sau khi chúng tôi bấm nút “tham gia”, anh ta bắt đầu kể một câu chuyện với ý bàn lùi. Câu chuyện đó có nội dung như sau:

Ồ, tất nhiên, các anh đều biết rằng chẳng có ai thực sự có thể làm tăng doanh thu lên mức gấp đôi cả, phải không nào? Thế nhưng đó là một bài học ý nghĩa cho tất cả mọi người. Nó giúp chúng ta rút kinh nghiệm trong việc đề ra các mục tiêu phù hợp hơn…

“Các anh biết đấy, khi các anh nghĩ về nó, nếu chúng ta thực sự nhân đôi doanh thu, chuyện đó có thể trở thành một thảm họa. Ý tôi là, làm cách nào

https://thuviensach.vn

chúng ta có thể quản lý việc kinh doanh đây? Các ngài có thể tưởng tượng khối lượng công việc sẽ trở nên kinh khủng đến mức nào không?”

Ba người lãnh đạo kia không hiểu chuyện gì xảy ra mãi cho đến khi mọi thứ đã trở nên quá muộn. Và tôi đã cũng rút ra bài học cho bản thân mình. Ở trên boong tàu, người ta rất dễ để tin vào điều một người khác thấy trên khắp con tàu là giống hệt mình. Nhưng nếu một trong số nhân viên lẻn xuống dưới và khoan một cái lỗ trên thân tàu, việc con tàu có thể di chuyển êm ả chỉ là điều hoang tưởng mà thôi.

Giờ đây, trước khi xác định khả năng thiết lập mối quan hệ khách hàng với một lãnh đạo hoặc một nhóm lãnh đạo, tôi thường cẩn thận quan sát các mặt tính cách của họ, cả mặt xấu lẫn mặt tốt. Tôi quan sát sự nhiệt tình, sự khiêm tốn, sự cởi mở, sự kiêu ngạo, sự tò mò và sự ham học hỏi, khiếu hài hước, quyết tâm tìm hiểu vấn đề, sự sẵn sàng lắng nghe, sự vui vẻ, sự linh hoạt, khả năng tự kiểm soát, sợ hãi, tầm nhìn khôn ngoan, trí tưởng tượng, lòng trung thành, và (đây là một yếu tố quan trọng đối với tôi) khả năng tập trung vào những gì một người bình thường đang nói thậm chí ngay cả khi Thống đốc bang đang chờ đợi để nói lời chào.

Trong mọi tình huống, như tôi đã nói, tôi phải hoàn toàn thành thực với bản thân mình về thực tế họ thực sự là ai. Giờ đây tôi cũng hiểu rằng lý do quan trọng nhất tôi phải có đánh giá chính xác của tôi về họ là vì… tôi.

Nghe rất lạ lùng phải không, phần quyết định này không mất nhiều thời gian cân nhắc để xác định tôi nghĩ mình là ai. Thay vào đó, cũng giống như tôi đã nói ở trên, có rất nhiều việc phải làm với con người mà tôi nhận ra không phải là mình!

Tôi không phải người giành huy chương vàng Olympic. Tôi cũng không có chiếc nhẫn của giải Siêu cúp bóng bầu dục của Mỹ. Tôi chưa bao giờ là một anh hùng có thành tích giải cứu một thảm họa quốc gia nào đó, hay từng xuất hiện trên trang bìa của tờ báo Time. Tôi chưa từng là Giám đốc

https://thuviensach.vn

điều hành của một tập đoàn nổi tiếng nào đó. Tôi cũng không phải diễn viên phim truyền hình hay ngôi sao điện ảnh nào cả.

Thế nhưng, tôi có thể có nhiều điểm giống với các bạn. Các bạn rất quan tâm đến việc làm gia tăng mức độ đảm bảo tài chính của gia đình mình. Vâng, tôi cũng thế.

Trong nhiều năm, tôi hiểu được rằng những kiểu người mà tôi liệt kê ở trên đôi khi còn được trả công bằng hai mươi đến ba mươi lần những gì người khác trả cho tôi trên cùng một khoảng thời gian. Khoảng cách về mặt tài chính chưa bao giờ khiến tôi thực sự bận tâm. Cuối cùng, họ đã thực hiện được những việc khiến họ trở nên nổi tiếng. Tôi thì không hề nổi tiếng. Thế nên tôi chẳng có gì phải lo lắng. Mọi chuyện vốn dĩ vẫn theo đúng bản chất của chính nó.

Và bản chất của nó… là đúng.

Tiền vệ đã nghỉ hưu và các cựu huấn luyện viên có giá trị lớn hơn Andy Andrew rất nhiều. Các chuyên gia trong ngành bình luận trước đó rất lâu xác định rằng tôi đã đạt tới mức lương tối đa mà những người giống tôi từng nhận được (Và hãy tin tôi, đó chưa phải là tất cả.)

Vâng, chuyện đó là đúng. May mắn thay, tôi cố gắng chứng minh rằng đó không phải là chân lý. Khi đó, tôi không biết điều này, nhưng tôi đang cạnh tranh trên bề mặt bể bơi… hụp xuống mặt nước để tìm kiếm điều tôi xứng đáng nhận được. Hiện tại, tôi không biết liệu mình có cảm thấy xấu hổ hay không, nhưng tôi đã mò mẫm bơi xung quanh đó rất nhiều năm trước khi hiểu ra điều đơn giản đến nỗi tôi đã không nhận ra nó, vẫn có vẻ rất buồn cười.

Điều tôi phát hiện ra không phải chuyện ngẫu nhiên. Không có điều gì tìm đến với tôi ngẫu nhiên giống như một cái bóng đèn được bật lên cả. Thay vào đó, đó là cả một cuộc chiến khi di chuyển tới đáy bể bơi đó. Dần dần

https://thuviensach.vn

tôi bắt đầu hiểu ra rằng để nhận được mức lương như tiền vệ được vinh danh trong tòa nhà kỷ niệm những người nổi tiếng, tôi không cần phải có chiếc nhẫn của giải Siêu cúp bóng bầu dục của Mỹ. Điều duy nhất tôi phải làm là trở nên có giá trị với một tổ chức giống như tiền vệ kia từng làm đối với đội bóng của anh ta vậy!

Đối với một công ty, tôi tự hỏi bản thân mình, giá trị được vinh danh trong tòa nhà kỷ niệm những người nổi tiếng là gì? Câu trả lời tôi phát hiện ra là nhân tố người nổi tiếng (mọi người có thể chụp ảnh với anh ấy) và truyền cảm hứng qua những câu chuyện về sự nghiệp NFL của anh. Và tiền vệ sẽ liên tưởng đến các câu chuyện có liên quan đến tính cách, sự sẵn sàng, sự kiên trì bền bỉ, và tất cả những thứ mà những người kể chuyện khác (trong đó có cả tôi) thường kể trong những lần họ được đứng trên sân khấu.

Tôi biết tôi không thể cạnh tranh về độ nổi tiếng với tiền vệ kia, và về kỹ năng nói hoặc thậm chí nội dung, cũng không phải vấn đề. Theo như tôi thấy, thiếu các câu chuyện cá nhân để làm ví dụ minh họa - hầu hết các nhà diễn thuyết trước công chúng đã truyền tải thông điệp thông qua cùng một công cụ. Bao gồm cả tiền vệ kia và tôi.

Công nhận rằng sự nổi tiếng của anh ta lấn át nội dung chính của tôi và tin rằng bản thân mình không thể tạo ra sự nổi tiếng, tôi nhận ra rằng có duy nhất một con đường dành cho ai đó giống như tôi.

Tôi phải tạo ra nội dung đánh bại được người nổi tiếng. Điều đó có nghĩa tôi sẽ cần tìm kiếm sự khôn ngoan và hiểu biết như thể tôi chưa từng như thế trong đời mình. Tôi không chỉ cần phải cạnh tranh với giá trị của người nổi tiếng, tôi xác định mình sẽ cần tạo ra nội dung có thể áp đảo nỗi lo lắng về mặt tài chính mà các công ty thể hiện trong suốt thời kỳ suy thoái kinh tế quốc gia.

Các bạn hỏi có thể là một khả năng không? Tôi xác định tất cả phụ thuộc vào giá trị của nội dung. Và bởi vì tôi là người xử lý vấn đề vượt lên trên

https://thuviensach.vn

những điều mà mọi nhà diễn thuyết trên thế giới trình bày, trên thực tế, chính giá trị mà tôi tạo ra là điều mang tính rủi ro cao.

Tôi rất xấu hổ phải nói rằng trước thời điểm đó, tôi chưa từng thử tìm hiểu sự thực về chính bản thân mình. Các bạn thấy đấy, tôi luôn suy nghĩ sự nghiệp của mình theo mức lương tôi được trả hay những gì tôi cho là mình xứng đáng được nhận.

Tôi chưa từng đánh giá một cách thành thật với bản thân mình về những gì tôi thực sự xứng đáng nhận được.

Tôi nhận ra (với một suy nghĩ lóe lên từ sự thật hiển nhiên) rằng tôi phải trở nên có giá trị hơn. Thêm nữa, bởi vì tôi không sở hữu chiếc nhẫn của giải Siêu cúp bóng bầu dục của Mỹ hay huy chương vàng Olympic, giá trị tôi mang đến cuộc cạnh tranh cần rõ ràng, và các kết quả cần phải được chứng minh.

Với cách hướng dẫn, giảng dạy chi tiết và các chiến thuật không được chấp nhận nhưng hợp logic, nếu tôi trở thành ai đó có thể giúp một công ty hay một đội nhóm đạt được các kết quả to lớn – các kết quả có thể xác định được trên thực tế mà không có ai trong số công ty hay đội nhóm đó từng dám nghĩ tới – thế giới của chính tôi sẽ thay đổi.

https://thuviensach.vn

16.5
KHÔNG HOÀN TOÀN LÀ MỘT NGÃ RẼ

C

ách đây vài năm, có một anh công nhân cơ khí (ít nhất một lần) đã được trả công mười nghìn đô la cho ít nhất một phút làm việc lao động chân tay. Chuyện xảy ra tại xưởng chế tác của một nhà sản xuất lớn, nơi có vài trăm công nhân sản xuất dựa vào một cái máy lớn điều khiển và chạy dây chuyền lắp đặt của công ty.

Một buổi sáng, ông chủ của công ty này bị đánh thức đột ngột bởi tin tức rằng thiết bị quan trọng này bị hỏng. Hàng trăm công nhân không thể làm việc. Ông chủ vội vàng chạy đến trạm trong tâm trạng hoảng hốt. Những người đàn ông và phụ nữ tại nhà máy này thường sản xuất ra giá trị hàng triệu đô la mỗi ngày, nhưng ngày hôm nay, mọi công việc đều bị ngưng trệ.

Ông chủ mang cái máy đến xưởng lắp ráp và được một quản đốc ca tóm tắt ngắn gọn tình hình ngay trước khi có người hỗ trợ đến. Ngày nay, chúng ta gọi người hỗ trợ là nhân viên kỹ thuật, nhưng vào thời điểm đó vị anh hùng này được gọi "nôm na" là một công nhân cơ khí.

Công nhân ngồi trật tự khi nhân viên kỹ thuật đi xung quanh cái máy lớn kia. Họ im lặng, căng tai lắng nghe những câu hỏi lí nhí mà người đàn ông đặt ra cho vị quản đốc. Ngay lập tức, anh công nhân cơ khí lôi ra một cái kìm có tay cầm dài từ cái túi của anh.

Tiến đến cái máy, kéo một cái ghế đẩu cao, anh dừng lại chỉ một chút thôi. Ở đế của cái máy kia, anh công nhân cơ khí trèo lên đỉnh của cái ghế đẩu.

https://thuviensach.vn

Cho đến khi anh tận mắt nhìn thấy thứ gì đó ở giữa mớ lộn xộn những chốt, đòn bẩy, ống, van, dây rợ và mạch vòng. Đứng thẳng lên, anh với lấy cái kìm ở trên cao. Gắn nó xung quanh một tấm bảng ngắt điện và giữa một đống đầu nối màu vàng, anh kẹp chặt đầu của đinh vít hình lục giác nhỏ.

Nhắm mắt lại, người thợ cơ khí cẩn thận xoay cái đinh vít nửa vòng. Anh dừng lại, chờ đợi, và sau đó xoay nó thêm một chút nữa. Mở mắt ra, khi anh lấy cái kìm ra, anh nhìn vào cái đinh vít và dùng ngón tay xoa xoa nó.

“Khởi động lại nó đi,” anh nói với một trong số những người quản đốc. Và họ làm theo lời anh. Khi chiếc máy kêu ro ro, mọi người đều hân hoan vui sướng, dây chuyền lắp ráp hoạt động trở lại, và các công nhân trở về vị trí làm việc của họ.

Một lúc sau, khi ông chủ và một số lãnh đạo thảo luận về sự việc xảy ra sáng nay thì người thợ cơ khí tiến đến. “Tôi phải trả anh bao nhiêu?” ông chủ nói với anh khi ông ta lôi cuốn sổ séc từ chiếc túi áo khoác của ông ta.

Anh thợ cơ khí mỉm cười. “Mười nghìn đô la, thưa ngài.”

Gần như bị bất ngờ, ông chủ lắp bắp, “Cái giá đó thực sự hết sức vô lý! Tại sao, cậu chỉ làm việc có một phút thôi. Tôi thậm chí sẽ không xem xét thanh toán nếu cậu không có hóa đơn chứng từ, ghi rõ từng khoản, chi tiết các khoản phí và chứng minh khoản này là hợp lệ. Chỉ tay, ông ta nói thêm, “Tất cả những gì cậu làm là xoay một cái đinh vít!” Chỉ thế thôi, và cái máy đã hoạt động trở lại.

“Thưa ngài,” người thợ cơ khí hét to để át đi tiếng ồn phát ra từ cái máy. “Thưa ngài, nếu ngài…” Ông chủ dừng lại, giả vờ quay người bước đi để thử xem nếu người đàn ông đó có sợ những điều ông vừa nói không. “Thưa ngài,” Anh thợ cơ khí nói, “Tôi có thể ghi hóa đơn cho ông ngay bây giờ.”

Nói xong anh lấy một cái bút và cuốn sổ ghi chép từ cái túi xách của mình. Viết vài dòng ngắn gọn, người thợ cơ khí cẩn thận xé một trang từ cuốn sổ

https://thuviensach.vn

của anh và đưa tờ hóa đơn cho ông chủ. “Thông tin giao dịch của tôi ở cuối trang thưa ngài. Hãy gửi tấm séc cho tôi tới địa chỉ đó.”

Khi anh thợ cơ khí đi khuất, ông chủ mở tờ hóa đơn. Những thành viên trong Ban điều hành của ông ta cũng ghé sang, ông chủ đọc lớn:

Xoay một cái đinh vít	5 đô la
Biết cái đinh vít nào cần xoay biết hướng cần xoay, và biết cần xoay bao nhiêu độ	9.995 đô la
Tổng cộng	10.000 đô la

Hãy gọi trung tâm dịch vụ của chúng tôi để đánh giá chất lượng dịch vụ.

Cảm ơn ngài vì đã cho chúng tôi cơ hội được trợ giúp.

Khi ông chủ quay trở về phòng làm việc, ông đồng ý với nội dung hóa đơn. Người thợ cơ khí được thanh toán tiền công ngay sau đó.

Bài học rút ra từ câu chuyện này là gì? Rất đơn giản:

Mức tiền công bạn nhận được phụ thuộc chặt chẽ vào giá trị lớn hơn rõ ràng (OGV) mà bạn tạo ra cho một người nào đó.

DỪNG LẠI ĐI!

- Làm ơn hãy nhận thức được điều này.

Phần phân tích chi tiết trong chương tiếp theo sẽ được cân nhắc kỹ càng, nhằm mục đích chuyển đổi các chuông thông báo về cơ hội tài chính (hiện

https://thuviensach.vn

đang bị cả một thế hệ ngó lơ) sang một hệ thống chuông thông báo tốt theo kiểu cổ điển từ tôi đến các bạn.

https://thuviensach.vn

17
OGV VÀ TƯƠNG LAI CỦA BẠN

M

*ức thù la*o mà bạn nhận sẽ luôn *phụ thuộc chặt chẽ vào giá trị lớn hơn rõ ràng (OGV) mà bạn tạo ra cho một người nào đó.*

Tôi rất muốn chia sẻ với các bạn tầm ảnh hưởng của câu nói này đến cuộc sống của tôi, tuy nhiên từ góc độ này tôi sợ các bạn có thể coi đây là một cuộc trò chuyện đơn thuần. Điều tôi thật sự muốn chuyển tải là tác động của câu nói này ảnh hưởng đến cuộc sống của *các bạn* như thế nào.

Do đó, sẽ rất quan trọng để chúng ta tách câu này ra. Đọc nó một cách chậm rãi. Đọc thật cẩn thận. Chúng ta hãy sử dụng cơ chế đảo ngược của phiên bản đáy bể bơi, ngay từ lúc bắt đầu, và xây dựng lại câu này một chút tại một thời điểm.

TỪ: *Mức độ*

CÓ NGHĨA: *Bao nhiêu*

TỪ: *Mức tiền bạn được trả*

CÓ NGHĨA: *Số tiền bạn sẽ kiếm được*

Chờ đã. Vâng, chúng ta cần quay trở lại một chút. Chỉ mất một phút thôi, nhưng tôi đã bỏ qua từ "sẽ luôn". Chúng ta hãy thử lại một lần nữa nhé.

CỤM TỪ: *Mức tiền công mà bạn sẽ được nhận*

CÓ NGHĨA: *Luôn luôn. Không có sự ngoại lệ nào*

https://thuviensach.vn

Xin lỗi vì chúng ta đã phải quay lại, nhưng vì tôi đã bỏ lỡ từ "sẽ luôn". Đó là một lỗi khá phổ biến. Hầu hết mọi người đều mắc phải. Nhưng tôi hiểu rất rõ, nên không hề có cái cớ nào để bao biện cho sai lầm của tôi cả.

Một người không bao giờ bỏ lỡ từ "sẽ luôn".

Từ sẽ luôn trong câu này thay đổi toàn bộ nghĩa của câu, chưa kể tới việc làm tăng thêm mức độ quan trọng cho khái niệm. Chỉ một từ đó có chức năng bằng ba dấu chấm than, đổ hồi chuông thức tỉnh tới mọi người (EVERYone), những người muốn đạt được thành tích cao hơn. Nó gắn liền với mọi thứ (EVERYthing). Nó liên quan đến mãi mãi (forEVER). Giống như: cho suốt phần đời còn lại của các bạn.

TỪ: *Mức tiền công mà bạn nhận sẽ luôn* phụ thuộc chặt chẽ vào chính bạn

NGHĨA: Số tiền bạn kiếm được trong suốt phần đời của bạn không hề phụ thuộc vào vận may.

Có một cách các bạn có thể làm để xác định mức độ độc lập tài chính của mình. Có một cách các bạn có thể làm để xác định độ giàu có của mình. Thêm nữa, các bạn thực sự sở hữu khả năng kiểm soát tốc độ nhanh chậm của đồng tiền đến với mình, mức độ nhiều ít mà bạn nhận được, và trong thời gian bao lâu nữa dòng tiền sẽ tiếp tục đến với bạn.

Tuy nhiên… khả năng kiểm soát những yếu tố này phụ thuộc chặt chẽ với (hoặc phụ thuộc hoàn toàn và rõ ràng vào) một thứ gì đó khác. Vận may là "thứ gì đó khác" đã nằm trong khả năng kiểm soát của bạn.

Trong cuộc sống, hầu hết chúng ta đều trải nghiệm sự kết hợp giữa các cảm giác căng thẳng và vô dụng. Đáng tiếc thay, họ không bao giờ biết về bất cứ thứ gì bạn và tôi đang suy nghĩ ngay tại thời điểm này. Thậm chí nó có sức mạnh loại bỏ hiệu quả những cảm giác căng thẳng và vô dụng. Tại sao ư? Bởi vì hiểu rõ mọi thứ với sức mạnh thay đổi cách chúng ta sống và nghiệm ra chính xác cách khai thác sức mạnh đó là việc rất khó khăn.

https://thuviensach.vn

Kiến thức thực tế về bất kỳ nguyên tắc nào có thể đạt được sự yên bình, sức ảnh hưởng và giàu có chỉ đơn giản đòi hỏi sự tập trung cao độ trong những khoảng thời gian dài hơn hầu hết những gì người khác sẵn lòng bỏ ra để đầu tư. Sự bồi hoàn tiềm năng của khoản đầu tư không được xét đến. Thực tế, nhiều người không hề cân nhắc gì cả. Bởi vì thực tế đáng buồn là:

Họ không muốn phải suy nghĩ quá nhiều như vậy.

Tuy nhiên, đối với các bạn, liên quan đến cảm giác bối rối hay mong muốn thoát khỏi cảm giác bạn đang trải nghiệm lúc này – xin hãy bình tĩnh. Hãy nhớ rằng áp lực đổ lên đầu bạn là bình thường. Đây là điều sẽ khiến bạn trưởng thành hơn. Vì vậy, đừng dừng lại ở đó. Và ơn Chúa, đừng nhìn lên phía trên hay dừng lại để hít thở. Hãy cố gắng hơn nữa. Tập trung hơn nữa.

Chúng ta đang đến rất gần đáy bể bơi rồi.

CỤM TỪ: *Mức thù lao mà bạn nhận sẽ luôn phụ thuộc chặt chẽ vào giá trị lớn hơn rõ ràng (OGV) mà bạn tạo ra cho một người nào đó.*

NGHĨA LÀ: Theo từ điển, từ có giá trị có nghĩa là "rất quan trọng và hữu ích; xứng đáng nhận được một khoản tiền lớn". Do đó, để tạo ra giá trị đối với những người khác, bạn phải làm, phải cung cấp hoặc trở thành điều gì đó cực kỳ hữu dụng và quan trọng. Bởi vì điều này rất đáng giá. Tạo ra giá trị to lớn hơn đồng nghĩa đáng giá nhiều tiền hơn… có phải vậy không? Chắc chắn là vậy rồi.

Hãy đọc tiếp nhé.

Biết rằng bạn có quyền lựa chọn mỗi khoảnh khắc của một ngày, điều bạn muốn làm với quỹ thời gian của mình là hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Bạn có thể sử dụng thời gian của mình một cách khôn ngoan hay lãng phí nó một cách ngu ngốc. Bằng việc đưa ra lựa chọn cách sử dụng quỹ thời gian của mình, đồng nghĩa với việc bạn cũng đang lựa chọn điều mà bạn theo học, theo học trong bao lâu, bạn hiểu những gì bạn học đến mức độ nào,

https://thuviensach.vn

điều gì tạo nên trí tưởng tượng của bạn, và theo cách nào bạn tác động lên những thứ có thể xảy ra.

Cơ bản đây là lựa chọn quyết định con người bạn sẽ trở thành trong tương lai. Bởi vì *cách bạn suy nghĩ* xác định bạn là ai, nó cũng xác định *con người bạn sẽ trở thành* trong tương lai và con người *bạn cuối cùng sẽ trở thành.*

Nói cách khác, không cần sống cuộc sống của mình giống như một con tốt để phó mặc cho hoàn cảnh, vì người mà bạn trở thành có toàn quyền quyết định đối với những gì bạn trở thành. Và dù bạn trở thành gì đi nữa – là một người lãnh đạo giàu có và khôn ngoan, rộng lượng với người cấp dưới, hay một kẻ hay kêu ca phàn nàn – sẽ là một ví dụ chính xác về giá trị mà bạn tạo ra.

Chờ đã… Ồ, tôi lại lặp lại lỗi đó rồi. Vì thế xin lỗi, nhưng một lần nữa tôi đã quên nhắc tới từ khóa trong câu trích dẫn và sửa lại thành:

CỤM TỪ: *Mức thù lao mà bạn nhận sẽ luôn phụ thuộc chặt chẽ vào giá trị lớn hơn* ***rõ ràng*** *(OGV) mà bạn tạo ra cho một người nào đó.*

NGHĨA: *Dễ thấy. Không thể bỏ qua được. Rất rõ ràng. Không thể chối cãi được.*

Không còn nghi ngờ gì nữa. Rõ như ban ngày.

Phải thừa nhận rằng trong khi việc xem xét lại từ *rõ ràng* có chút châm biếm, sự khác biệt thực sự khi bỏ qua nó không phải vấn đề đáng buồn cười.

Giải sử có hai ông chủ của hai doanh nghiệp cung cấp cùng một dịch vụ trong cùng một khu vực của thị trấn. Bên ngoài, họ có vẻ cung cấp một dịch vụ giống hệt nhau ở cùng một mức giá. Nhưng thực ra không phải thế. Thực tế, trong khi một ông chủ cung cấp giá trị cho khách hàng của ông ta

https://thuviensach.vn

thì người kia cung cấp giá trị to lớn hơn. Bạn sẽ hợp tác với ông chủ nào? Không vội trả lời nhé… đó là một câu đố mẹo.

Bởi vì cách bạn suy nghĩ xác định bạn là ai, nó cũng xác định con người bạn sẽ trở thành trong tương lai và con người bạn cuối cùng sẽ trở thành.

Hằng ngày, trên khắp thế giới, con người đưa ra quyết định tuyển ai, mua sắm ở đâu, đi nhà thờ nào, đến khám răng ở phòng khám nào, hãng môi giới nào…

Họ đưa ra hàng trăm lựa chọn đủ các loại xuất phát từ bốn lĩnh vực cuộc sống của họ: hàng hóa, dịch vụ, con người, và địa điểm. Chọn cậu thanh niên này hay cậu thanh niên kia? Chọn nhà hàng này hay nhà hàng ở cuối con đường? Chọn một địa điểm mới ở trung tâm thương mại hay một nơi cổ kính ở trung tâm thành phố?

Tất nhiên, đó chỉ là cái cớ!

Sự lựa chọn mang tính bề nổi này dường như đơn giản và không phức tạp. Hàng triệu người đang trả lời các câu hỏi dạng này hằng ngày cho thấy bằng chứng đáng kinh ngạc rằng chúng ta luôn chọn giá trị lớn trong mọi hoàn cảnh. Hoặc thậm chí là trong hầu hết các tình huống. Sự thật ư? Cứ tung đồng xu lên là sẽ xác định được thôi.

“Gì cơ!” bạn có thể thốt ra câu này để thể hiện sự ngờ vực. “Hẳn là bạn đang đùa. Làm sao chuyện đó có thể xảy ra được chứ? Bạn đang nói rằng rất nhiều người trong số chúng ta không tự động lựa chọn giá trị lớn hơn ư?”

Vâng, tôi nói như vậy đấy. Bỏ qua một bên các trang thiết bị của bạn, hầu hết chúng ta lựa chọn giá trị lớn hơn chỉ khoảng 50% trên số lần chúng ta đưa ra lựa chọn.

https://thuviensach.vn

Tại sao ư?

Vì lý do hết sức đơn giản rằng hầu hết chúng ta chưa bao giờ nhận ra giá trị lớn hơn. Chúng ta không nhận thức được sự khác biệt. Và điều đó là lý do giá trị lớn hơn cần phải rõ ràng.

Chúng ta không thường xuyên xem xét sự thực, nhưng trong thực tế hầu hết mọi người chỉ giỏi trong vài ba lĩnh vực của cuộc sống. Trong các lĩnh vực mà chúng ta có kiến thức chuyên sâu, chúng ta thường dễ xác định được sự khác biệt giữa giá trị và giá trị lớn hơn. Thường là như vậy.

Tuy nhiên, ngoài một số lĩnh vực cụ thể đó, bởi vì chúng ta chỉ có kiến thức thông thường về hầu hết các lĩnh vực khác, giá trị lớn hơn thường khó nhận biết hơn. Do đó, nếu bạn đang cạnh tranh ở một lĩnh vực nào đó, theo một cách, hay một dạng thức đòi hỏi con người phải đưa ra lựa chọn, hãy nhận thức rằng trong khi thực sự việc cung cấp giá trị lớn hơn là cần thiết và đáng khen ngợi, gần như không đủ để chiến thắng.

Đáy bể bơi: nếu bạn muốn mọi người chọn bạn – mọi lúc, mọi trường hợp – thì giá trị lớn hơn mà bạn đã tạo ra phải rõ ràng.

https://thuviensach.vn

18
CẠNH TRANH NGẦM

D

ường như bạn sắp tạo ra sự kết nối mà tôi sắp đề cập rồi đó. Tuy nhiên, trước khi tiếp tục, tôi muốn chắc chắn một chuyện. Trong khi các ví dụ được sử dụng khi chúng ta phân tích chủ đề này liên quan đến lĩnh vực kinh doanh, thì việc áp dụng vào thực tế lại rộng lớn hơn nhiều. Trong thực tế, bản chất cạnh tranh trong cuộc sống là một thông điệp.

Đời sống cá nhân và công việc của bạn có tác động qua lại lẫn nhau, bạn có thể cũng sẽ coi chúng là một.

Đáng tiếc thay (cho chúng) hầu hết mọi người sống mà không hề nhận ra thực tế nhỏ bé nhất rằng họ đang cạnh tranh với nhau hằng ngày. Tồi tệ hơn, đối với nhiều người, bản mô tả tổng thể rằng họ đã cạnh tranh như thế nào sẽ không có kết quả, vì ban đầu họ không tin vào nó hoặc sẽ bỏ ngoài tai trước khi nghe toàn bộ lời giải thích.

Một lần nữa, họ không muốn mất thời gian suy nghĩ.

Một cách lạ lùng, tôi cho rằng chuyện tồi tệ xảy ra với họ, chắc chắn là tin tốt đối với bạn. Nó giống như nếu như đối thủ cạnh tranh của bạn đã đến sân vận động nhưng dành toàn bộ thời gian của cuộc thi để ngồi trên khán đài vậy. Nghiêm túc mà nói, nếu đó là trường hợp… việc thắng cuộc đua sẽ trở nên dễ dàng như thế nào.

Bạn có nhớ tôi đã nói với bạn rằng tôi dạy khách hàng cạnh tranh ở một mức độ mà đối thủ thậm chí không hay biết rằng cuộc đua đã bắt đầu rồi không? Trước khi chúng ta đi tìm hiểu “giá trị rõ ràng” thực sự là gì, cho

https://thuviensach.vn

phép tôi xử lý sự nhầm lẫn trong nhận thức về thương trường đã nhé. Nếu bạn đã sẵn sàng trở thành chủ một doanh nghiệp, hãy chuẩn bị tinh thần nhé. Điều tôi sắp tiết lộ có thể khiến bạn rất sốc đấy. Đó là…

Chúng ta hãy tạm dành chút thời gian cho khái niệm giá trị rõ ràng.

Thậm chí người có đầu óc kinh doanh kém tinh nhạy nhất ít nhất cũng sẽ nhận thức rõ ràng rằng giá trị được nhận lại sẽ khiến con người cảm thấy thỏa mãn. Khi một doanh nghiệp tạo ra giá trị cho khách hàng hay đối tác của mình, thông thường mục tiêu mà họ hướng tới là sự hài lòng của khách hàng.

Đáng tiếc là mục tiêu làm hài lòng khách hàng lại là một cái bẫy đáng sợ đối với doanh nghiệp, là một yếu tố đặc biệt hủy hoại doanh nghiệp bởi vì hầu hết các doanh nghiệp đặt ra mục tiêu này, tình nguyện cam kết thực hiện mục tiêu này. Và bởi vì các doanh nghiệp đều đòi hỏi sự đồng lòng (cuối cùng, tất cả mọi người đều cố gắng thực hiện mục tiêu đó), nên họ sẽ mãi mãi bị mắc kẹt trong cái bẫy đó.

Bạn có thể muốn biết rằng khi tôi đồng ý hợp tác với một công ty hay một tổ chức, điều đầu tiên tôi cần xác định chắc chắn là *doanh nghiệp chạy theo mục tiêu làm hài lòng khách hàng sẽ không thể nào thu hút thêm khách hàng mới hoặc giữ chân được khách hàng cũ.*

Hầu hết các công ty, không có nguồn lực bên ngoài khiến toàn bộ hệ thống của họ bị sốc, dù chưa xét đến mức độ cao hơn mục tiêu cơ bản mà họ yêu thích này – làm hài lòng từng khách hàng một.

Được thôi, được thôi, được thôi… tôi có thể thấy đầu bạn muốn nổ tung khi đọc đến đây. Hãy ngồi xuống và chúng ta sẽ tìm hiểu vấn đề này một cách kỹ lưỡng. Một doanh nghiệp cần phải làm hài lòng khách hàng của họ phải không nào? Vâng. Vâng, điều đó là cần thiết. Điều đó là chính xác. Nhưng

https://thuviensach.vn

bạn và tôi đang khám phá đáy bể bơi, nơi sự thực sẽ còn tiết lộ rất nhiều điều khác.

CÂU HỎI: Vì lý do đã làm hài lòng mọi khách hàng trong tháng Sáu, phần thưởng mà một doanh nghiệp nhận được là gì?

CÂU TRẢ LỜI ĐÚNG: Lương của tất cả các nhân viên sẽ được thanh toán, đôi khi còn có thêm các khoản thưởng nữa. Ngoài ra, công ty còn nhận được sự công nhận của cộng đồng rằng doanh nghiệp này là doanh nghiệp tốt nhất trong khu vực.

Được rồi… Chúng ta hãy cùng thử lại nhé…

CÂU HỎI: Vì lý do đã làm hài lòng mọi khách hàng trong tháng Sáu, phần thưởng mà một doanh nghiệp nhận được là gì?

SỰ THỰC LÀ: Họ phải làm được điều này trong tháng Bảy!

Biết rằng:

“Sự hài lòng của khách hàng” là giới hạn thấp nhất bạn có thể chạm tới và trụ vững trong giới kinh doanh.

Nếu không đạt được mức đó thì bạn sẽ gặp rắc rối.

CÂU HỎI: Thông thường, quan điểm của khách hàng trong cách nhìn nhận khái niệm “sự hài lòng của khách hàng” là gì?

CÂU TRẢ LỜI ĐÚNG: “Tôi không thực sự suy nghĩ nhiều về điều đó. Tôi cho rằng tôi có đánh giá cao hơn một chút đối với những doanh nghiệp chú trọng đến yếu tố này.”

Một lần nữa… với một câu hỏi dễ thở hơn nhé.

https://thuviensach.vn

CÂU HỎI: Sâu trong tiềm thức của họ, vị khách hàng điển hình thực sự coi khái niệm sự hài lòng của khách hàng như thế nào khi nó liên quan đến lợi ích của chính bản thân họ?

SỰ THẬT: "Tôi nên được làm hài lòng. Vì tôi trả tiền cho dịch vụ/sản phẩm đó cơ mà.

Hiểu rằng:

Giả sử câu trả lời này phản ánh một cảm nhận chung, một doanh nghiệp coi sự hài lòng của khách hàng là mục tiêu hàng đầu, là cạnh tranh cho sự sống còn của doanh nghiệp theo cách các lãnh đạo cho là có lợi thế hơn các đối thủ cạnh tranh khác.

Đáng tiếc là, qua nhiều năm, mặc dù những con số và tỷ lệ phần trăm của các con số đã được ghi nhận một cách cẩn thận, tính toán, và phân tích một cách tổng quát, nhưng lợi thế dường như vẫn "bốc hơi". Nó chắc chắn giống thứ gì đó hữu hình, nhưng khi bạn chộp lấy nó, bạn chẳng nắm bắt được gì cả.

Nếu bạn là chủ doanh nghiệp đang cạnh tranh với các đối thủ của mình và bạn tin rằng sự hài lòng của khách hàng là lợi thế bí mật giúp bạn chiến thắng họ, thì bạn đã nhầm rồi. Bởi vì họ đang cạnh tranh với bạn theo cách y hệt như vậy.

HÃY SUY NGHĨ VỀ TÌNH HUỐNG NÀY: Sản phẩm của hai công ty là giống nhau. Giá sản phẩm của hai công ty cũng giống nhau. Nếu sự hài lòng của khách hàng là cơ sở để tạo ra sự khác biệt – nếu đó là cách bạn chọn để làm doanh nghiệp của mình trở nên đặc biệt – trên thực tế bạn chỉ có một cơ hội để làm được điều đó. Khi bạn làm việc để làm hài lòng khách hàng, bạn chỉ có thể hy vọng rằng đối thủ của mình không thể làm hài lòng khách hàng của họ.

https://thuviensach.vn

“Sự hài lòng của khách hàng” là giới hạn thấp nhất bạn có thể chạm tới và trụ vững trong giới kinh doanh.

Để xem xét các kết quả có vẻ khó đạt được nhất, bạn phải cạnh tranh theo cách mà các đối thủ của bạn không hề hay biết rằng đang có một cuộc tranh đua xảy ra.

CÂU HỎI CỦA BẠN: “Thôi nào, Andy. Làm ơn đừng phóng đại lên nữa. Tôi muốn bạn nghiêm túc. Thực tế, làm cách nào tôi có thể thực sự cạnh tranh với đối thủ của mình với một lợi thế nào đó mà đối thủ cạnh tranh của tôi trong lĩnh vực này không hề hay biết về cuộc ganh đua đó chứ?”

CÂU TRẢ LỜI CỦA TÔI: Có thể lắm chứ. Thực tế, theo như tôi thấy, khả năng đó gần như trở thành điều chắc chắn rồi. Mặc dù vậy, tôi phải nói trước rằng… tôi chưa bao giờ nói bạn sẽ có lợi thế đối với các đối thủ cạnh tranh cùng lĩnh vực không hay biết về điều đó. Tôi nói bạn có thể cạnh tranh ở một mức mà họ không biết cuộc đua đang diễn ra. Bạn thấy đấy, các đối thủ của bạn sẽ hiểu rất rõ về lợi thế mà bạn sẽ sớm áp dụng. Nhưng dường như rất khó tin, các đối thủ cạnh tranh của bạn sẽ gần như hoàn toàn phụ thuộc vào sức mạnh có thể áp đảo đối phương của họ.

Trước khi tiết lộ chính xác sức mạnh đó là gì, tôi muốn bạn trả lời ba câu hỏi vô cùng quan trọng dưới đây:

1. Bạn đã từng được trả lương cao hơn mức bạn lẽ ra được nhận chưa?

GIẢI THÍCH THÊM: Thậm chí bạn hiểu rằng sản phẩm hoặc dịch vụ có thể được mua ở mức giá thấp hơn ở một nơi nào đó khác, bạn vẫn chọn mua sản phẩm đó ở nơi bán với mức giá cao hơn.

2. Bạn đã từng mua hàng và, để mua được sản phẩm bạn muốn, bạn có phải lái xe đi xa và gặp nhiều rắc rối hơn mức cần thiết chưa?

https://thuviensach.vn

GIẢI THÍCH THÊM: Bạn có thể mua sản phẩm đó ở cuối đường, nhưng bạn chọn cách lái xe xuống thị trấn để mua được thứ tương tự như vậy.

3. Bạn đã từng được trả nhiều tiền hơn cho điều gì đó trong khi bạn sẽ gặp phải nhiều rắc rối hơn để mua được sản phẩm đó chưa?

GIẢI THÍCH THÊM: Bạn có thể mua các mặt hàng đó trực tuyến và trả ít tiền hơn, nhưng bạn quyết định lái xe tới tận cửa hàng và sau đó phải trả nhiều tiền hơn để có được sản phẩm đó.

Để tôi đoán nhé.

Phải rồi, phải rồi, phải rồi. Phải không vậy? Chắc chắn rồi. Nhưng bạn sẽ không đơn độc đâu. Sẽ là một vụ cá cược an toàn hơn khi hầu hết chúng tôi trả lời những câu hỏi này giống hệt bạn.

Nhưng đợi đã. Không phải chúng ta tự cho rằng mình là những người khá thông minh ư? Ý tôi là, chúng ta không khoe khoang khoác lác về điều đó, nhưng chúng ta đang cố gắng định hướng cuộc sống của mình theo một tiến trình ổn định và hợp lý. Tuy nhiên, dành nhiều sự chú ý cho điều gì đó hơn so với mức phải làm, nghe có vẻ không phải một việc làm thông minh lắm.

Thực tế, bây giờ tôi mới nghĩ về nó. Nghe có vẻ kỳ cục. Tôi cảm thấy rất xấu hổ, còn bạn thì sao? Sau khi suy nghĩ kỹ về hai lựa chọn được đưa ra, liệu có ai cảm thấy mình thật ngu ngốc khi đi đến quyết định rằng: “Vâng, tôi biết tôi có thể mua được nó với một khoản tiền ít hơn. Tôi biết rằng tôi có thể làm như vậy với ít thời gian hơn và ít phải tốn công sức hơn. Nhưng không! Tôi muốn trả nhiều tiền hơn cho sản phẩm đó và trải qua nhiều khó khăn hơn để có được nó!”

Bạn có cảm thấy chuyện này hợp lý không? Thế giới này sẽ như thế nào nếu hàng triệu người có thể độc lập đưa ra quyết định như thế - để cư xử theo cách ngược đời và phi lý như vậy? Và hiểu rằng: chúng ta vui vẻ chấp

https://thuviensach.vn

nhận làm chuyện ngược đời đó và sẽ có thể lặp lại chuyện đó trước tuần tới!

Không, chuyện đó rất vô lý. Hoặc có thể tôi nên nói rằng nó vô nghĩa… về bề nổi. Trên bề nổi, bạn thấy đấy, mọi người cạnh tranh theo cách gần như giống hệt nhau.

Trên bề nổi, các cuộc cạnh tranh được thực hiện trên giá cả và sản phẩm.

Bạn có để ý thấy các nhà hàng Mc Donald[1] và Burger King[2] thường nằm ở các vị trí rất gần nhau không? Ồ vâng, họ không chỉ theo dõi lẫn nhau trên Sở giao dịch chứng khoán New York. Mà họ còn đang để mắt tới giá và sản phẩm – của chính họ và của những đối thủ cạnh tranh khác.

Điều này cũng tương tự giữa Walgreens[3] và CVS[4]. Family Dollar[5] và Dollar General[6]. Starbuck[7] và Dunkin's Donut. Thậm chí các trạm xăng và các nhà đại lý bán xe ô tô nằm ở các vị trí rất gần nhau để họ có thể tiếp cận các đối thủ của mình.

[1] *McDonald's là một tập đoàn kinh doanh hệ thống nhà hàng thức ăn nhanh với khoảng 36.000 nhà hàng tại 119 quốc gia phục vụ 43 triệu lượt khách mỗi ngày dưới thương hiệu riêng của mình. Công ty được thành lập đầu tiên năm 1940 do anh em Richard và Maurice McDonald.*

[2] *Burger King là một chuỗi nhà hàng thức ăn nhanh hamburger toàn cầu của Mỹ. Có trụ sở tại khu vực chưa hợp nhất của Hạt Miami-Dade, Florida, công ty được thành lập vào năm 1953 với tên Insta-Burger King, một chuỗi nhà hàng ở thành phố Jacksonville, Florida.*

[3] *Công ty Walgreen hay đơn giản là Walgreen là một công ty Mỹ hoạt động như chuỗi cửa hàng dược phẩm lớn thứ hai tại Hoa Kỳ sau CVS Health.*

https://thuviensach.vn

Công ty chuyên điền đơn thuốc, các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, thông tin sức khỏe và dịch vụ ảnh.

[4] *CVS Dược phẩm là một công ty con của công ty bán lẻ và chăm sóc sức khỏe Hoa Kỳ CVS Health, có trụ sở tại Woonsocket, Rhode Island. Nó còn được biết đến với cái tên ban đầu là Cửa hàng giá trị tiêu dùng và được thành lập tại Lowell, Massachusetts vào năm 1963.*

[5] *Family Dollar là một chuỗi cửa hàng đa dạng của Mỹ. Với hơn 8.000 địa điểm ở tất cả các bang trừ Alaska, Hawaii, Oregon và Washington, đây là nhà bán lẻ lớn thứ hai của loại hình này tại Hoa Kỳ.*

[6] *Dollar General Corporation là một chuỗi các cửa hàng tạp hóa của Mỹ có trụ sở tại Goodlettsville, Tennessee. Tính đến tháng 7 năm 2018, Dollar General vận hành 15.000 cửa hàng tại lục địa Hoa Kỳ.*

[7] *Starbucks là một thương hiệu cà phê nổi tiếng trên thế giới. Hãng cà phê Starbucks có trụ sở chính ở Seattle, Washington, Hoa Kỳ; ngoài ra, hãng có 17.800 quán ở 49 quốc gia, bao gồm 11.068 tiệm ở Hoa Kỳ, gần 1.000 tiệm ở Canada và hơn 800 tiệm ở Nhật Bản.*

Lần sau bạn sẽ thấy giám đốc của trạm xăng Shell ở khu vực nhà bạn leo lên một cái thang để thay đổi giá xăng như một dấu hiệu báo trước, kéo cái đồng hồ bấm giây và bấm vào nút tính giây. Bạn không nghĩ là cô gái Exxon nhà hàng xóm và cậu BP bên kia đường đang theo dõi ư? Dường như, các tín hiệu của họ sẽ thay đổi theo giờ. Bản chất của trận chiến thị phần là giá cả và sản phẩm.

Home Depot[1] và Lowe[2] xây dựng các cửa hàng liền kề nhau cũng giống như các công ty kể trên. Ngoài ra, mỗi cửa hàng thường cử một nhóm sang cửa hàng của bên đối phương. Nhằm mục đích gì ư? Để mang thông tin về các nhãn hiệu nào đó đang được triển khai và mức giá của các sản phẩm. Đúng vậy… giá cả và sản phẩm.

https://thuviensach.vn

[1] *The Home Depot, Inc. hoặc Home Depot là một công ty bán lẻ cung cấp thiết bị gia đình của Mỹ chuyên bán dụng cụ, sản phẩm và dịch vụ xây dựng. Công ty có trụ sở tại Atlanta Store Support Center tại Quận Cobb, Georgia. Công ty này điều hành nhiều cửa hàng quy mô lớn ở Hoa Kỳ, tất cả 10 tỉnh của Canada và khắp Mexico.*

[2] *Lowe's Enterprises, Inc., kinh doanh như Lowe's, là một công ty bán lẻ của Mỹ chuyên cải thiện nhà cửa. Có trụ sở tại Mooresville, Bắc Carolina, công ty điều hành một chuỗi các cửa hàng bán lẻ ở Hoa Kỳ và Canada.*

Trên bề nổi, các cuộc cạnh tranh thường diễn ra trên khía cạnh giá cả và sản phẩm.

Nhưng đó chỉ là trên bề nổi thôi. Một doanh nghiệp (hay một nhóm, một nhà thờ, một thành phố, một gia đình, một bang…) cạnh tranh với nhau ở đáy của bể bơi, mặc dù ở đó khó có thể thu được khía cạnh không thể đánh bại một cách rõ ràng.

Thậm chí các khách hàng tiềm năng thường thấy các đối thủ cạnh tranh (và các sản phẩm và dịch vụ của họ) cơ bản là giống nhau, nhưng vẫn có những yếu tố bên trong vô cùng hiếm thấy, khách hàng tiềm năng sẽ luôn luôn nhận ra nếu được cho cơ hội, dù chỉ là một nửa cơ hội.

Người thay đổi cuộc chơi chính dễ dàng thu hút giá thấp hơn. Điều này hiếm khi xảy ra nhưng hoàn toàn có lợi thế áp đảo gọi là *giá trị lớn hơn rõ ràng*(OGV).

Bạn thấy đấy, các sản phẩm nào đang được thực hiện và giá của mặt hàng đó rõ ràng là những yếu tố mà các đối thủ cạnh tranh của bạn quan tâm.

Họ có thể nói về dịch vụ chăm sóc khách hàng, nhưng đối với hầu hết trong số họ, tất cả những điều đó chỉ có nghĩa là doanh nghiệp của họ có sản phẩm với mức giá phù hợp để giữ chân khách hàng. Và miễn là không có

https://thuviensach.vn

nhân viên nào cư xử thô lỗ khi khách hàng có mặt tại cửa hàng, đó chính là vấn đề đối thủ cạnh tranh của bạn lo lắng, thì khách hàng sẽ “hài lòng”.

Yếu tố đối thủ cạnh tranh của bạn không bao giờ cân nhắc chính là điểm mà tôi và bạn hiện đang tìm hiểu.

Trong khi nhận thức được tầm quan trọng của yếu tố mà họ gọi là dịch vụ chăm sóc khách hàng, các đối thủ cạnh tranh của bạn vẫn chưa thực sự hiểu rõ về sức mạnh áp đảo được sử dụng bởi cái mà họ gọi là dịch vụ chăm sóc khách hàng. Giá trị lớn hơn rõ ràng do bạn và đội ngũ của bạn mang lại trở thành một nhãn hiệu rõ ràng và vô song khi mà mọi bộ phận trong doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng đích thực, quan tâm đến tính cá nhân và sự kết nối chân thành.

https://thuviensach.vn

19
KHÍA CẠNH KHÔNG THỂ CẠNH TRANH NGẦM

N

ếu bạn đọc đến đây, liệu bạn có nhận thấy bản thân mình có một khao khát chiến thắng mãnh liệt hay không. Một số người trong chúng ta thích cảm giác chiến thắng các trận đấu bóng đá. Một số lại muốn chiến thắng suy nghĩ của chính mình. Một số lại thực sự mong muốn chiến thắng ở tư cách một bậc phụ huynh. Những người khác lại muốn chiến thắng trong lĩnh vực kinh doanh hoặc tất cả các lĩnh vực này.

Dường như gần như vượt ra khỏi giới hạn khả thi để hiểu được một câu trả lời với sức mạnh giành được chiến thắng đang diễn ra ở mọi mặt của cuộc sống, nhưng câu trả lời là có thật, và nó đã có sẵn dành cho bạn.

Trong cuộc sống, có những người nhất định tránh những rắc rối. Không lường trước được những hậu quả tiềm ẩn, họ cũng tránh những khoản lợi dài hạn đối với giải pháp cho các vấn đề có thể khiến họ đối mặt với những khó khăn ở giai đoạn đầu. Và tất nhiên, trốn tránh những vấn đề giống như việc bỏ mặc cỏ dại vậy. Chúng lớn lên và sinh sôi nảy nở.

Trong khi đó, có nhiều người chỉ làm những điều họ phải làm. Họ đối mặt với các vấn đề chỉ vừa đủ mức họ buộc phải làm, để duy trì tình trạng thả nổi.

Đối với những người này, miễn là câu trả lời họ tìm ra giúp họ rẽ nước mà đi, thế là đủ. Họ không bao giờ tìm kiếm câu trả lời sâu xa hơn bởi vì đó là

https://thuviensach.vn

công việc rất phiền phức; bởi việc đó đòi hỏi nhiều thời gian, và thẳng thắn mà nói, *một lần nữa*, đơn giản là do họ không muốn suy nghĩ quá nhiều.

Điều lạ lùng là ở chỗ, thường câu trả lời không đòi hỏi phải suy nghĩ nhiều, mà là phần câu hỏi mới đòi hỏi phải suy nghĩ nhiều. Những câu hỏi sâu xa mà bạn đặt ra cho chính mình sẽ khiến phần nhận thức và tiềm thức của bạn hoạt động, tìm kiếm sự khôn ngoan và khía cạnh có thể giúp bạn tìm ra các câu trả lời thay đổi cuộc sống sau này của bạn.

Đừng bao giờ quên điều này:

Chất lượng câu trả lời của bạn sẽ được xác định bởi chất lượng câu hỏi mà bạn đặt ra.

Đáng mừng là, chúng ta đặt ra một câu hỏi có ý nghĩa thực sự trong chương trước. Bạn nhớ chứ? Chúng ta đã xác định rằng mặc dù biết một sản phẩm hay một dịch vụ dễ dàng được bán ở mức giá thấp hơn, phần lớn chúng ta phải và sẽ tiếp tục thường xuyên phải đi lòng vòng và trả mức giá cao hơn trong một vài tình huống nhất định.

Đây là câu hỏi chúng ta đặt ra: trên thế giới liệu có phải hàng triệu người vẫn tự đưa ra quyết định như vậy – để cư xử không những chẳng theo cách thức thông thường mà còn bất hợp lý không? Câu trả lời đến trực tiếp từ đáy bể bơi.

Chỉ có duy nhất một kiểu liên kết những quyết định, mà mỗi người chúng ta đưa ra một cách riêng lẻ, trong việc mở hầu bao chi tiền theo cách mà khi nhìn qua tưởng chừng phi lý như vậy. Sâu trong bản chất khó hiểu của hành động là thực tế rằng mẫu thức chung kia bản thân nó hoàn toàn có lý. Nói cách khác, trong khi chúng ta không hề nói chuyện với nhau về việc chúng ta đã làm, thì tất cả chúng ta đều có lý do chính đáng để thực hiện những việc đó.

https://thuviensach.vn

Lý do chúng ta đồng ý trả thêm nhiều tiền hơn và gặp phải nhiều khó khăn hơn để mua hàng là điều hiển nhiên khó tả và hoàn toàn hợp lý. Ít nhất, nó hoàn toàn hợp lý khi bạn biết câu trả lời.

Trong mỗi tình huống, các hành động của chúng ta đã (và tiếp tục) rõ ràng là một cách thể hiện lòng biết ơn hoặc sự trung thành. Và trong mỗi trường hợp, người đó, ở một thời điểm nào đó, đã làm điều gì đó đặc biệt hoặc trở nên quan trọng đến nỗi chúng ta sẽ không bao giờ nghĩ đến việc làm việc đó ở một nơi nào khác.

Họ là ai và điều họ đã làm có ảnh hưởng lớn đến nỗi nó quyết định mức giá, khoảng cách và thời gian. Người đó làm lu mờ các yếu tố tác động khiến chúng ta không để cho mức giá quyết định hành động của mình. Không biết là tình cờ hay cố ý, họ tạo ra giá trị lớn hơn cho cuộc sống của chúng ta. Và đó là điều hiển nhiên.

Đừng bao giờ nhầm lẫn giữa giá trị lớn hơn với giá trị lớn hơn rõ ràng. Mặc dù điểm khác biệt có thể không rõ ràng (dễ nhận ra hoặc thậm chí không tồn tại với một số người), hai giá trị này khác nhau như ban ngày và ban đêm vậy. Hãy lưu ý rằng, nhiều người trong chúng ta có các đơn thuốc có thể chất đầy một cửa hàng thuốc gần nhà. Quyết định làm vậy thường xuyên bị ảnh hưởng bởi một mức giá trị thông thường. Tuy nhiên, thậm chí đối với giá trị lớn hơn, hầu hết chúng ta không có nỗ lực đáng kể để chuyển sang mua sắm ở một cửa hàng thuốc khác.

Mặc dù vậy, chúng ta *sẽ phải* lái xe khắp thị trấn đến một quầy thuốc tư nhân nhỏ lẻ và vui vẻ trả thêm tiền cho cùng một loại sản phẩm nếu giá trị lớn hơn là rõ ràng.

Xét rằng, chúng ta thường thay đổi quyết định về việc chọn người cắt tóc cho mình. Họ cắt đẹp đến mức nào, thời gian làm việc của họ ra sao, giá cả, tính cách của người cắt tóc, thời gian phải chờ… có rất nhiều yếu tố có thể

https://thuviensach.vn

ảnh hưởng đến cách chúng ta vô thức tính toán giá trị của dịch vụ cắt tóc đó.

Mặt khác, nếu một người thợ cắt tóc đưa ra giá trị lớn hơn rõ ràng, chúng ta có thể chọn người đó cắt tóc cho mình suốt quãng đời còn lại mà không bao giờ nghĩ đến chuyện sẽ chuyển sang cắt tóc ở một nơi khác. Để có được giá trị lớn hơn rõ ràng, chúng ta sẽ vui vẻ dù có phải trả thêm tiền. Và dịch vụ cắt tóc thậm chí không cần phải đạt tới mức xuất sắc đến thế.

Phần lớn, chúng ta ghi nhận giá trị lớn hơn căn cứ vào yếu tố giá cả và sự thuận tiện hoặc cả hai. Giá trị lớn hơn rõ ràng thường chiếm ưu thế. Chúng ta thừa nhận giá trị OGV thông qua việc nhìn nhận vai trò của nó đối với cuộc sống của mình.

Phần lớn, chúng ta ghi nhận giá trị lớn hơn căn cứ vào yếu tố giá cả và sự thuận tiện hoặc cả hai. Giá trị lớn hơn rõ ràng thường chiếm ưu thế. Chúng ta thừa nhận giá trị OGV thông qua việc nhìn nhận vai trò của nó đối với cuộc sống của mình.

Đây là hai ví dụ thực tiễn về giá trị lớn hơn rõ ràng. Ví dụ đầu tiên liên quan đến các quầy thuốc tư nhân quy mô nhỏ; thứ hai, là về người thợ cắt tóc. Cả hai ví dụ đều trình bày theo cách mà bạn chỉ nghe câu chuyện từ một phía.

“Ồ chắc chắn rồi, tôi biết giá của nó cao hơn khi mua thuốc của hãng tại quầy thuốc nhà Vandavender. Và không, quầy thuốc đó không ở gần nhà tôi. Nhưng tôi phải nói rằng, đối với tôi cái giá đó là hợp lý. Chắc chắn là bạn biết Roy rồi phải không? Một dược sĩ đúng không? Nghe này. Khi tôi đưa con trai đến đó, Roy bước ra ngoài từ phía sau quầy thuốc và bắt tay con trai tôi. Cậu con trai của tôi mới sáu tuổi. Bạn có hiểu tôi đang nói gì không?

https://thuviensach.vn

“Nghe này… năm ngày một tuần, vợ tôi hoặc tôi đưa con trai đến trường. Hiệu trưởng trường đứng bên ngoài cổng trường mỗi buổi sáng để chào đón học sinh – cụng tay với từng đứa trẻ khi chúng vừa bước đến trường. Tại nhà thờ, con trai của tôi đập tay với vị mục sư và tất cả những người đàn ông khác có mặt tại đó. Tất cả những người đó đều đập tay với con trai tôi. Cậu bé được hầu hết những người lớn mà cậu bé gặp ở đó đập tay kể từ khi nó bắt đầu biết đi!

“Sau đó cậu bé chơi T-ball[1]. Huấn luyện viên của cậu bé dạy cậu làm dấu hiệu hình tia chớp – đó là điều cậu bé thực hiện bằng tay của mình. Còn bây giờ, tất cả các bậc phụ huynh của các em bé đều làm dấu hiệu đó. Bực thật!

[1] *Tee-ball (cũng là teeball, tee ball hoặc t-ball) là môn thể thao đồng đội dựa trên và làm đơn giản hóa bóng chày và bóng mềm. Bộ môn này được dự định giới thiệu cho trẻ em từ 4 đến 6 tuổi để phát triển các kỹ năng chơi bóng và vui chơi.*

“Ý của tôi là: khi con trai tôi lớn lên, không có ai thuê nó làm việc chỉ vì nó chỉ có thể cụng tay. Nó sẽ không bao giờ được thăng chức hay tăng lương bởi vì nó có thể cụng tay. Con trai tôi cần học cách bắt tay như một người đàn ông thực thụ và để làm được điều này, bố của nó không thể là người duy nhất trong thị trấn bắt tay nó!

“Roy Vandavender bắt tay con trai tôi và nói, “Đến đây nào… siết tay… đúng rồi, hãy bóp tay chú thật chặt như thế nhé. Thế đấy. Giờ hãy nhìn vào mắt chú… mỉm cười… chúng ta sẽ nói gì? Rất vui được gặp ngài… Rất hân hạnh được gặp ngài.”

“Dù sao đi nữa, tôi không quan tâm nếu họ có đơn thuốc được chất đầy một quầy thuốc hay không. Chết tiệt, chúng tôi chỉ mua cái gì đó khác. Nhưng hai hoặc ba lần một tuần, vợ tôi hoặc tôi sẽ lái xe suốt một chặng đường dài tới đó chỉ để cho con trai tôi được ở cạnh Roy chưa đầy năm phút.”

https://thuviensach.vn

Thế nói chuyện qua điện thoại thì sao?

“Vâng, Frank. Sự thực là, đó là tôi đi ra khỏi cửa hàng cắt tóc của Edna, và anh không cần phải hỏi đâu, vâng, tôi đã cắt tóc ở đó.”

“Vâng. Tôi biết đó là một cửa hàng làm đẹp. Và không, tôi không chỉ là người đàn ông duy nhất trong thị trấn cắt tóc tại cửa hàng của cô Edna.

“Sao nào? Không, tôi ổn. Tại sao chứ?

“Không, Frank. Nghe buồn cười quá, nhưng tôi không bị ốm.

“Vâng, đôi khi cô ấy cắt tóc của tôi quá ngắn, nhưng thỉnh thoảng chuyện này mới xảy ra, dù sao thì tóc cũng sẽ mọc lại thôi. Các bạn thấy chuyện này thật lạ lùng phải không?

“Không, tôi không phải người tự cho mình là thông minh hơn người. Tôi chỉ nói rằng thỉnh thoảng mái tóc bị cắt ngắn quá không phải là vấn đề gì to tát.

“Tôi chỉ cố gắng tỏ ra lạc quan thôi, Frank. Anh muốn tôi nói gì nào?

“Được rồi, chuyện đó xảy ra với tần suất nhiều hơn thỉnh thoảng.

“Frank. Tôi sẽ không nói chuyện với anh nữa nếu anh cứ cười như thế.

“Vâng, tôi biết có những cửa hàng cắt tóc khác nữa, nhưng không, tôi không cần ai đó giới thiệu cho mình một cửa hàng nào khác. Cảm ơn vì đã có ý tốt.”

“Tại sao anh không hỏi tôi lý do tại sao tôi luôn cắt tóc ở cửa hàng của cô Edna?”

“Cảm ơn. Được rồi, đây là lý do: Mười bốn năm trước, mẹ tôi vẫn còn trong viện dưỡng lão. Mặc dù có rất nhiều vấn đề về mặt sức khỏe, bà cảm

https://thuviensach.vn

thấy xấu hổ khi chúng tôi thấy bà với mái tóc còn đang cắt dở dang.

“Bố có thể ít để tâm hơn, tất nhiên, nhưng bà muốn mình vẫn như mọi khi. Sau vài tháng thăm viếng bình thường, một hôm tôi đến gặp bà, và bà trông giống như vừa mới đi đến một cửa tiệm làm đẹp nào đó. Chuyện gì đã xảy ra? Người thợ cắt tóc đã đến tận nơi để phục vụ bà.

“Cần phải giải thích một chút. Hồi đó, tôi thậm chí không biết cô Edna là ai, nhưng tôi nhận thấy cô ấy sẽ đi đến viện dưỡng lao sau giờ làm việc, mỗi tuần một lần, và làm tóc cho mẹ tôi. Cô đã luôn làm như vậy hằng tuần trong ba năm cho đến khi mẹ tôi qua đời. Và không bao giờ lấy tiền của mẹ tôi.

“Không… vâng, tôi đã cố tìm cách trả tiền cho cô ấy. Và hiểu rằng: cô ấy vẫn đến viện dưỡng lão đó. Giờ là hai buổi tối một tuần; sau giờ làm việc, cô ấy ở đó… cắt tóc cho những người đàn ông và làm đẹp cho những người phụ nữ. Cô ấy không lấy tiền của bất cứ ai cả. Vì vậy, tôi cho rằng cô ấy phải nhận tiền của tôi nếu tôi trực tiếp đến cắt tóc ở cửa hàng của cô ấy.

“Trong suốt mười một năm. Và theo như điều tôi băn khoăn, cô Edna sẽ cắt tóc cho tôi cho đến ngày một trong hai người chúng tôi chết đi. Tôi sẽ không bao giờ cắt tóc ở một nơi khác. Tôi không thể làm thế.

“Chắc chắn… tôi nghĩ điều đó rất tuyệt.”

“Vâng, hãy gọi cô ấy. Tôi chắc chắn cô ấy sẽ làm anh hài lòng.”

Trong khi vẫn trong chủ đề của những ví dụ này, tôi muốn tạo ra một mối liên hệ quan trọng. Khi Roy bắt đầu bắt tay một đứa trẻ, ông ấy có coi đó là một cách để làm tăng lợi thế của mình đối với những đối thủ cạnh tranh khác không? Điều này có vẻ chưa rõ lắm phải không?

Tôi không nghĩ là Edna cứ lặng lẽ cắt tóc cho mọi người tại viện dưỡng lão để kiếm thêm tiền. Tuy nhiên, không thể phủ nhận rằng hai người này đã

https://thuviensach.vn

làm vậy. Roy có được lợi thế cạnh tranh. Còn Edna thì có thêm tiền.

Bài học thực tế rút ra: thậm chí khi một người không cố ý tạo ra một kết quả to lớn, hiểu biết tại đáy bể bơi về lý do tại sao họ đạt được kết quả đó sẽ giúp một người tạo ra kết quả tương tự một cách có chủ đích.

Mặc dù vậy, khi kết quả này được tạo ra một cách có chủ ý, các ý nghĩa của nó được truyền miệng từ người này sang người khác, giúp chúng xảy ra ở một khu vực rộng lớn hơn, tới số lượng người ngày một tăng lên, và trong một khoảng thời gian gần như không bị giới hạn.

Đây là điều tôi gọi là "Cạnh tranh ở mức độ mà đối thủ của bạn thậm chí không biết cuộc đua đang diễn ra". Yếu tố cơ bản cần để cạnh tranh theo cách này phụ thuộc đầu tiên và cao nhất vào khả năng hiểu biết và xác định giá trị lớn hơn của một người.

Thế thì giá trị lớn hơn phải được chọn lọc và làm giàu đến điểm khiến nó trở nên "rõ ràng". Tôi đã phát hiện ra quá trình này có chức năng gần như độc nhất là hình thành nên vị thế của một con người. Và vị thế của một người đạt được có thể là phần rõ ràng của giá trị lớn hơn được cung cấp hoặc được chuyển tải ở phần còn lại của nó.

Tôi nhận thấy, lý do một người có thể vẫn giữ nguyên lòng hồ nghi là: "Dường như vượt ra khỏi giới hạn khả năng để nhận một câu trả lời với sức mạnh giành được chiến thắng rõ ràng trong mọi cuộc cạnh tranh mà bạn tham gia."

Với nửa sau của câu này, hiểu biết rõ rằng lòng hồ nghi đó luôn tồn tại, bạn sẽ rõ ràng nhận ra rằng tôi nắm bắt cơ hội để khẳng định: "Câu trả lời là có thật, và nó luôn chờ bạn khám phá."

Có một sự thật đáng ngạc nhiên ở đáy bể bơi. Không chỉ đơn thuần là câu trả lời đúng. Không chỉ câu trả lời đang chờ bạn khám phá. Mà câu trả lời, thực ra,**chính là bạn.**

https://thuviensach.vn

Trong một cuộc thi, trên bề nổi, dường như có sự kết hợp tương xứng, giữa giá cả hoặc sản phẩm, những luật lệ, tuổi tác, truyền thống, hoặc mức độ tài năng – yếu tố *bạn là ai* nên quan trọng đối với việc đưa ra quyết định. Quyết định đó không chỉ xác định nơi người ta mua sắm; nó bao gồm cả việc liệu họ có viết thư giới thiệu, người nào được phép hẹn hò với những cô con gái của họ, và mua những thứ mà những người khác không bao giờ nghĩ đến. Giống như quả bóng và những cú đập, tốt hay xấu, nắm giữ hay buông bỏ.

Nhiều lần bạn và tôi đã nghe những phát thanh viên của trận đấu bóng đá trên ti vi nói rằng, "Các trọng tài có thể yêu cầu tạm dừng bất cứ trận đấu nào họ muốn". Một nghiên cứu mới đây về phim ảnh cho thấy tuyên bố này xảy ra rất nhiều. Vì trong một bộ phim, các nhóm người thân thiết với nhau, ai là người nắm quyền quyết định tiếp tục theo đuổi… hay buông bỏ? Do đó, trong hầu hết các tình huống, các trọng tài chỉ phất cờ cho những trường hợp họ nắm rõ diễn biến nhất. Có thể là thế.

Khi cả hai đội bị ràng buộc bởi cùng một luật chơi, nhưng biết rằng trọng tài có thể quyết định liệu có một cú phạt đền khi họ cho là họ đã chắc chắn… một đội sẽ có lợi thế đối với đội còn lại nếu các trọng tài thích đội đó hơn không?

Có thể tổ trọng tài của một trận bóng đá hơi thiên vị đối với một đội, những người có lối chơi đẹp mà họ ấn tượng không? Nếu tổ trọng tài phản ứng giống như bất kỳ một người bình thường nào khác, thì, vâng, chuyện đó hoàn toàn có thể lắm chứ.

Đừng hiểu nhầm nhé. Tôi không hề ủng hộ bất cứ hình thức thiên vị nào được thực hiện một cách có chủ đích. Ý của tôi là các hình thức hành động kiểu này thường là sản phẩm của suy nghĩ thuộc tiềm thức và nó khiến hầu hết chúng ta *nghiêng về* phía những người mà chúng ta yêu thích và *tránh xa* những người chúng ta không thích.

https://thuviensach.vn

Thế thì rốt cuộc tổ trọng tài này là ai? Thông qua việc theo dõi vài trận đấu bóng đá trên ti vi, một người có thể dễ dàng xác định người đó là ai, ít nhất ở mức độ hiểu biết trung bình. Ở các trận đấu bóng đá ở trường đại học, các trọng tài dường như là những người khoảng năm mươi tuổi. Họ là người có phong cách rất gọn gàng và chuyên nghiệp (cổ áo màu trắng thay vì cổ áo màu xanh lam), và đều là nam giới. Ở tuổi của họ, họ hẳn có ít nhất một đứa con ở tuổi thanh thiếu niên và vẫn đang sống chung với gia đình. Xem xét kỹ lưỡng hơn… họ phần lớn đều đã đeo nhẫn cưới.

Tất cả những điều này thì có liên quan gì đến nhau?

Hãy suy nghĩ về điều đó. Đó là kiểu người như thế nào? Anh ta không thích điều gì? Chúng ta đang nói về một người đàn ông năm mươi lăm tuổi, tóc tai gọn gàng và có phong cách rất chuyên nghiệp. Ông ta đã kết hôn và vẫn đang nuôi một cậu bé ở lứa tuổi tuổi thanh thiếu niên. Vậy kiểu hành vi nào người này chấp nhận? Hoặc không chấp nhận?

Lần tới bạn quan sát trận đấu bóng đá của Trường đại học Alabama trên ti vi, hãy xem ít nhất đoạn đầu trận. Đầu trận là khi các bức ảnh cá nhân của các cầu thủ được chiếu trên màn hình. Trong khi nhiều đội khác đang thay đồ sang áo phông hay áo nịt len, các bức ảnh chụp các cầu thủ của đội Crimson Tide cho thấy họ đang mặc áo khoác và đeo cà vạt.

Hầu hết các đội khác đều cau có, khó chịu khi nhìn vào ống kính, cố tình tỏ vẻ hăm dọa. Mặt khác, các cầu thủ Alabama thì cười toe đầy thân thiện.

Họ tôn trọng trọng tài và các huấn luyện viên, thậm chí các huấn luyện viên của đội đối thủ, trước, trong và sau trận đấu. Không có cuộc thao diễn tôn vinh nào sau trận thua đầu tiên, không có cuộc tranh cãi nào ở các đường biên về các quyết định của trọng tài, không xảy ra sự việc cần có sự can thiệp của trọng tài.

https://thuviensach.vn

Tôi không là gì để nói liệu những hành động này thực sự tạo ra sự khác biệt. Tuy nhiên, bạn thích loại cầu thủ như thế nào? Loại hành vi nào bạn muốn các cầu thủ trẻ tuổi này cạnh tranh với nhau?

Nick Saban, huấn luyện viên trưởng của đội Alabama, rõ ràng là người xuất sắc nhất trong giải bóng của trường đại học. Đó không phải là ý kiến chủ quan mà là sự thực, dựa trên thực tế là anh đã thắng nhiều giải thi đấu quốc gia hơn tất cả các huấn luyện viên hiện tại khác cộng lại. Nếu còn có ai khác trong làng thể thao thế giới hiểu được các tác động tích cực đối với mọi người khi một đội bóng thể hiện hành động đẹp, tư cách công dân vững chắc, và có tư cách tốt… thì đó là Nick Saban[1]. Anh cạnh tranh theo cách mà các đối thủ khác không nhận ra rằng cuộc tranh đua đang diễn ra.

[1] *Nicholas Lou Saban sinh ngày 31 tháng 10 năm 1951, là một huấn luyện viên bóng đá người Mỹ, từng là huấn luyện viên bóng đá tại Đại học Alabama kể từ năm 2007. Saban trước đây từng là huấn luyện viên trưởng của Liên đoàn bóng đá quốc gia Miami Dolphins và tại ba trường đại học khác: Đại học bang Louisiana (LSU), Đại học bang Michigan và Đại học Toledo.*

Bạn có muốn một ví dụ thực tế đối với môn bóng rổ không? Jordan Effect[1] thì sao? Khi Michael Jordan[2] tham gia trận đầu tiên với đội Chicago Bulls, huấn luyện viên đội bạn đã đặt cái tên đó – The Jordan Effect – từ sự không công bằng diễn ra hết trận đấu này đến trận đấu khác. Và truyền thông quốc gia đã nâng cao nhận thức. Cuộc tranh cãi nổ ra giữa một bên cho là các trọng tài bắt trận đấu quá thiên vị Michael, và một bên cho rằng với tài năng của anh ấy, các trọng tài không cần phải thiên vị cho anh.

[1] *Là cầu thủ bộ môn bóng rổ xuất sắc nhất thế giới và là đại diện của nhiều nhãn hàng lớn.*

[2] *Michael Jeffrey Jordan là một cầu thủ bóng rổ nhà nghề nổi tiếng thế giới của Hoa Kỳ đã giải nghệ.*

https://thuviensach.vn

Với tư cách là các huấn luyện viên đội đối phương, các cổ động viên của họ và truyền thông trở nên ngày càng ám ảnh với ý tưởng, ai đó thực sự giám sát các trận đấu của Chicago Bulls một lúc và "chứng minh" rằng Jordan Effect cho Bull ít nhất năm lần thiên vị, lợi thế trong mỗi trận đấu họ tham dự. Phát ngôn viên ESPN[3] thường chỉ ra rằng các trọng tài nhanh chóng đổ lỗi cho các cầu thủ đội đối phương có lối chơi tấn công khá hung hãn với đội Michael nhưng ngại ngần thiên vị cho anh khi anh tỏ ra hung hãn với đội bạn. Trên SportCenter, khán giả xuất hiện trên video được chiếu là bằng chứng cho thấy rất nhiều lần Michael đã được phép bước thêm một hoặc hai lần không dẫn bóng.

[3] *ESPN tên viết tắt trước đây của Entertainment and Sports Programming Network (Mỹ) đây là một kênh truyền hình chuyên về thể thao ra đời ngày 7 tháng 9 năm 1979 và phát 24h mỗi ngày.*

Vì vậy chuyện đó là có thật. Jordan Effect là có thật.

Tuy nhiên… Jordan Effect có rất ít khả năng thắng Michael tại phiên tòa. Michael Jordan đã chỉ ra cách cạnh tranh mà đối thủ thậm chí không hề hay biết về cuộc tranh đua đang diễn ra. Micheal đã cạnh tranh trong suốt giai đoạn khởi động trước khi cuộc thi đấu diễn ra. Anh ấy đã luyện tập trong suốt thời gian chờ thi đấu. Thông thường anh ấy luyện tập phía sau khách sạn, trước khi các đội đến trường đấu. Và những đối thủ của anh ấy không hề hay biết gì.

Nếu bạn theo dõi tất cả các trận đấu của giải NBA[1], bạn không thể không để ý thấy rất nhiều cầu thủ phản ứng kịch liệt khi bị trọng tài xử thiên vị. Rất nhiều lần (hầu hết mọi lần?) họ thở hổn hển và nhìn trọng tài trừng trừng – cười nhạo kích động cổ động viên của họ, những người thường có hành vi bạo hành nhắm vào trọng tài. Trong suốt cuộc phỏng vấn sau trận đấu, chúng ta thường nghe các cầu thủ chỉ trích các trọng tài vì cách phân xử các tình huống của họ.

https://thuviensach.vn

[1] *National Basketball Association là giải đấu bóng rổ chuyên nghiệp nhà nghề Bắc Mỹ.*

Nhưng sự chỉ trích và phàn nàn không xảy ra đối với Jordan.

Michael Jordan chắc chắn rằng anh biết tên của tất cả các trọng tài và một số chuyện liên quan đến cuộc sống của các trọng tài đó. Và trong suốt thời gian khởi động, trong suốt thời gian sau trận đấu kết thúc, hoặc trong sảnh của khách sạn, anh thường chỉ nói chuyện phiếm.

“Steve!” Anh gọi. “Con trai cậu sao rồi? Năm nay Bobby học lớp tám phải không? Tôi nghe được rằng cậu bé làm rất tốt trong trận đấu. Này… cậu biết tôi thật sự rất công bằng cho đội trường cấp hai. Nói với Bobby rằng tôi thấy cậu bé hiện tại đang làm tốt hơn so với tôi trước đây khi bằng tuổi cậu ấy bây giờ! Nói với cậu bé rằng hãy tiếp tục giữ vững phong độ nhé!

Vị trọng tài đó sẽ phải về nhà và nói, “Nhân tiện, Bobby… Michael gửi lời chào cậu đấy. Vâng, tất nhiên là chúng ta là bạn rồi. Tôi xin lỗi, tôi nghĩ cậu biết điều này rồi chứ. Phải, anh ấy gọi tôi là Steve.”

Đó chính là Jordan Effect của bạn. Trong các bối cảnh trận thi đấu, bạn nghĩ người nào sẽ nhận được lợi ích từ sự nghi ngờ? Đó có phải người phàn nàn về các cuộc gọi, thầm chửi rủa theo mỗi hơi thở khi bị chỉnh đốn bởi một nhân viên trong suốt trận thi đấu không? Hay đó sẽ là một người bạn biết quan tâm đến con trai của trọng tài?

Hình thức cạnh tranh này có thể có tác dụng đối với cả hai phía, tất nhiên rồi.

John Hirschbeck là trọng tài cho một giải bóng chày lớn trong suốt ba mươi hai năm. John và người anh trai Mark là cặp anh em đầu tiên thổi còi trong các giải đấu lớn.

https://thuviensach.vn

Đó là gần cuối mùa giải vào ngày 27 tháng 9 năm 1996. John Hirshbeck đã trở thành người được tôn trọng nhất trong bộ môn bóng chày thời điểm đó, là trọng tài bắt trận đấu giữa Baltimore Orioles và Toronto Blue Jays. Đáng tiếc, anh và vợ của mình trước đó phải vượt qua nỗi mất mát khi cậu con trai mười tám tuổi của họ ra đi vì căn bệnh não di truyền (ALD). Khi đó, một điều không may không thể tưởng tượng được nổi nữa xảy đến với gia đình anh là việc cậu con trai thứ hai cũng bị chẩn đoán mắc căn bệnh tương tự.

Ngày hôm đó, ở cú vụt gậy đầu tiên, cầu thủ canh gôn thứ hai của Oriole là Roberto Alomar đánh bóng không thành công. Cú đánh bóng cuối cùng bị xác định là third strike[1]. Cầu thủ này ngay lập tức nổi khùng, tranh cãi và chửi rủa trọng tài. Sau đó, mọi người trên sân vận động và những người đang xem trận đấu ở nhà qua ti vi cũng đều ngạc nhiên không tin vào chuyện đang diễn ra, Alomar đấm vào mặt của trọng tài John Hirschbeck.

[1] *Trong bóng chày, lỗi strike được xác định khi cầu thủ vung gậy nhưng không đập trúng bóng (cho dù bóng lỗi hay không), hoặc đập trúng nhưng khiến bóng ra ngoài biên. Mỗi lần như vậy là một strike, sau ba lần (third strike) sẽ bị loại.*

Tôi sẽ để dành các chi tiết, bao gồm các trang bìa và trang nhất tạp chí săn lùng tin nóng hằng tuần sau đó. Alomar đã chỉ bị phạt rất nhẹ và vẫn có cơ hội chơi tiếp ở trận đấu ngày hôm sau cũng như trong suốt thời gian trận đấu quyết định của đội anh. Hiệp hội trọng tài bắt các giải đấu lớn, như bạn có thể thấy, dậy sóng vì Alomar đã không lập tức bị đình chỉ thi đấu trong khuôn khổ giải đấu.

Phản đối kịch liệt, tuy nhiên, có một bộ phận nhỏ người dân đã rất thích thú quan sát dư chấn từ hành động xấu xí của Alomar. Các cầu thủ ném bóng của giải đấu lớn cho là anh đã hết cơ hội. Tại sao ư? Bởi vì họ cảm thấy – không, họ *biết* rằng vùng phạm lỗi mùa sau của Alomar sẽ còn tiếp tục mở rộng. Và đúng như vậy.

https://thuviensach.vn

Khi mùa giải năm 1997 bắt đầu, rõ ràng là tất cả những gì một cầu thủ ném bóng chày cần làm là ném bóng vào khu vực *xung quanh* của gôn nhà. Thông thường, một cú ném bóng đi xa hơn một foot khỏi gôn (tương đương 0,3048 mét), hoặc một cú mà Alomar cần tránh để tránh bị đánh trúng, sẽ bị trọng tài xác định là phạm lỗi strike. Và đấy không phải là điều mà đội Orioles, Liên đoàn bóng chày Mỹ, hay Roberto Aloma có thể can thiệp vào được. Khi đó chưa có các quy định về việc xem lại trận đấu ngay tức thì, và các trọng tài là người hoàn toàn được phép nắm quyền kiểm soát – mà họ gọi là – "bảo sao nghe vậy".

Ở cấp độ các giải đấu lớn, tốc độ bóng được ném đi 95 dặm một giờ từ tay của cầu thủ ném bóng chày đến bàn tay của người bắt bóng với vận tốc bốn phần mười giây. Alomar, thời điểm đó được biết đến là một tay đánh bóng có khả năng đánh giá cực kỳ chính xác trong trận thi đấu, được cho là có khả năng xác định liệu cú đánh, thậm chí với tốc độ đó, cách hai inch ở thành gôn *bên trong* hay *bên ngoài*. Nhưng bởi vì có hành vi quá xấu xí vào năm 1996, mà khả năng nhận định đó đã chẳng còn được phát huy tác dụng vào năm 1997.

Khả năng làm việc điềm tĩnh là lời giải thích cho chín mươi lần walk[1] năm 1996. Tổng số lần walk của Alomar bị giảm hơn một nửa vào mùa sau. Năm 1997, anh walk chỉ bốn mươi lần. Hậu quả, số lượng này cho thấy rằng trong khi Roberto Alomar chỉ đấm một trọng tài, anh trở thành đối tượng bị *tất cả* các trọng tài dè chừng ở giải đấu năm sau, những người này tỏ ra khó khăn với anh hơn 56% trong việc xác định anh được phép chiếm gôn theo số lần walk.

[1] *Walk: cầu thủ đánh bóng được phép đi bộ lên chiếm gôn sau bốn lần phía đối thủ ném bóng lỗi hoặc ném trúng người (chỉ khi cầu thủ đánh bóng không vung gậy). Bóng có bị lỗi hay không hoàn toàn do trọng tài xác định.*

Tôi giả sử ai đó có thể nói Alomar Effect là phía đối lập chính xác khiến cho Michael Jordan trở nên nổi tiếng.

https://thuviensach.vn

Trước khi nói tiếp, điều quan trọng chúng ta cần hiểu rằng các ví dụ minh họa về bộ môn thể thao tại các cấp độ chuyên nghiệp nhất, sự thật, cũng là phép ẩn dụ hiệu quả cho các đội bóng trẻ của địa phương. Thực tế, ở phạm vi địa phương, cá nhân hay đội nhóm thể hiện sự thiện chí, có lối cư xử đúng mực, và vẫn duy trì danh tiếng tốt có những lợi thế tốt hơn cả trong thi đấu và cuộc sống hơn là tập trung vào các cầu thủ lớn tuổi đã đạt được thành tích cao hơn.

Trong cùng một môi trường, dù đã biết rằng cửa hàng làm đẹp và quầy thuốc chúng ta vừa thảo luận đều là hai doanh nghiệp nhỏ, bạn nên nhận thức được rằng quy mô lĩnh vực không ảnh hưởng đến lợi thế cạnh tranh mà chúng ta tìm hiểu ở đáy bể bơi. Một doanh nghiệp với 10.000 công nhân cũng chỉ có thể tạo ra các kết quả to lớn giống như một doanh nghiệp nhỏ chỉ có vài nhân viên thôi.

Bằng cách hiểu được cách một cá nhân tạo ra OGV và kết nối vai trò của họ đối với cộng đồng và khách hàng, một nhóm 10.000 người có thể làm việc hiệu quả bằng một nhóm 10 người. Tôi biết chắc chắn điều đó bởi vì tôi từng có cơ hội làm việc với một công ty trong vòng ba năm và họ “đã nắm rõ”… họ đã hiểu sức mạnh của giá trị lớn hơn rõ ràng ngay từ đầu.

Trong suốt ba năm đó, tôi đã quan sát một doanh nghiệp tăng từ 600 nhân viên lên 10.000 nhân viên. Trong ba năm này, doanh thu của họ đã tăng từ 5,4 tỷ đô la lên 22 tỷ đô la.

Họ đã và vẫn có đội ngũ lãnh đạo xuất sắc. Nhân viên làm việc chăm chỉ nỗ lực hết mình để xây dựng một nhóm, đội đoàn kết hơn và cố gắng hơn mỗi ngày. Họ khuyến khích các thành viên trong nhóm và những người xung quanh một cách cởi mở mà không phải vì có liên quan gì đến công việc kinh doanh thực tế của họ. Các lãnh đạo thường khiêm tốn, vui vẻ, nhanh chóng xử lý các tình huống trước khi chúng trở nên phức tạp hơn, và đã tạo mối quan hệ hữu nghị với những người hoạt động bên ngoài lĩnh vực kinh

https://thuviensach.vn

doanh của họ nhiều hơn hầu hết các nhà lãnh đạo doanh nghiệp khác cùng lĩnh vực.

Họ *nhận lấy* trách nhiệm và *trao đi* chữ tín. Cách quản lý của họ rất hiếm thấy. Không cần phải như vậy nhưng họ đã làm vậy.

Trước đây chúng ta xem xét định nghĩa cho từ *giá trị*, và để ví dụ minh họa cho câu: "Cái ghế cũ kỹ trở nên khá có giá trị". Câu này rất có ý nghĩa, tôi nghĩ là vậy, và nó đưa ra câu trả lời cho bất kỳ học sinh lớp năm nào cần định nghĩa cho bài kiểm tra từ vựng. Nhưng đối với một số người thích đùa dai giống như tôi và bạn, còn có nhiều điều hơn thế nữa. Và như thông lệ, câu hỏi đơn giản *Tại sao?* sẽ tiết lộ ý nghĩa đằng sau.

Cái ghế cũ kỹ trở nên có giá trị hơn theo thời gian ư? Được rồi… tại sao? Vì lý do đơn giản rằng khi thời gian trôi đi, ngày càng có ít những cái ghế giống như cái ghế đó. Do đó, nó trở nên khan hiếm hơn. Sự khan hiếm là bước đầu tiên trên con đường dẫn đến sự quý hiếm. Càng ít thứ như thế thì nó càng trở nên quý hiếm hơn. Và nó càng trở nên quý hiếm hơn, thì nó càng có giá trị hơn.

Những con người giống như Roy và Edna, Nick và Michael – bạn và tôi – là những người hiếm hoi như thế.

https://thuviensach.vn

20
KIẾM TIỀN TỪ RÁC

G

iá trị lớn hơn rõ ràng (OGV) không chỉ được sử dụng trong lĩnh vực cạnh tranh kinh doanh truyền thống. OGV là một yếu tố tạo nên kinh doanh, và những người trẻ tuổi khắp nơi trên thế giới đang cân nhắc vấn đề này.

Trong hầu hết các thành phố, nếu một hộ gia đình muốn rác của nhà mình được thu dọn đi, thì lượng rác đó phải được cho vào một chiếc xe chở rác lớn, đặt sẵn bên lề đường, đầu giờ sáng, hai lần một tuần.

Tám lần mỗi tháng, những thùng chứa rác to và nặng này sẽ được mang đến khắp các con đường và, khi số rác trong đó được đổ hết đi, nó được kéo ra quay trở về vị trí của ngôi nhà đó. Công việc lặt vặt này phải được thực hiện dưới thời tiết nóng bức ngột ngạt, ẩm ướt của mùa hè ở Deep South[1].

[1] *Thâm Nam Hoa Kỳ là một tiểu vùng văn hoá và địa lý nằm trong Nam Hoa Kỳ. Về mặt lịch sử thì nó khác biệt với "Thượng Nam Hoa Kỳ" vì tiểu vùng này bao gồm các tiểu bang phụ thuộc rất nhiều vào nông nghiệp trồng trọt trong thời Antebellum.*

Việc này phải được thực hiện dưới thời tiết mùa đông giá lạnh của vùng Trung Tây, kéo lên hoặc lao xuống lối đi ngược chiều cơn gió lạnh đến cắt da cắt thịt hay bên dưới những tảng băng lạnh cóng. Bất chấp thực tế là trời thường có mưa, hầu hết dân cư trong các thành phố đều tự mình làm việc này. Hoặc con của họ sẽ làm việc này.

Với một số gia đình không có trẻ con, cuối cùng họ thấy đáng để dành ra một vài đồng đô la rồi nhờ trẻ con nhà hàng xóm làm giúp công việc này.

https://thuviensach.vn

Tất nhiên, chúng ta đều biết công việc này với trẻ con nhà hàng xóm thường chỉ diễn ra trong một khoảng thời gian nhất định thôi.

Cũng giống như nơi bạn sống, tôi cá rằng không có nhiều tình huống mà một người có thể thỏa thuận để loại bỏ vấn đề rác thải ra khỏi đầu triệt để. Phải tìm một em bé nhà hàng xóm không bao giờ đi ra khỏi thị trấn, bạn không thường xuyên phải nhắc nhở hoặc dạy lại công việc cần làm, em nhỏ đó không đi chơi bóng đá, làm bài tập về nhà hay có một trường hợp khẩn cấp liên quan đến bố mẹ của bé, chà, cậu bé đó quả là hiếm có khó tìm.

Hiếm hoi. Giống như mặt giá trị vậy.

Sự thực là tôi có quen một cậu bé biết để ý tất cả mọi thứ. Bằng cách kiểm tra quá trình loại bỏ rác thải và xử lý mỗi một đầu việc mà người chủ nhà phải nhớ hoặc làm, cậu bé đã tạo ra giá trị cho một số lượng người dù con số đó rất khiêm tốn. Hiện giờ, cậu bé ấy còn muốn giấu tên, nhưng cậu đang chuẩn bị sẵn sàng cho thời điểm số lượng khách hàng khiêm tốn của mình trở thành một con số lớn.

“Khi tôi đi làm,” cậu bé nói với tôi, “Tôi không giống như một người dọn rác! Tôi tắm trước khi rời khỏi nhà và ăn mặc như các khách hàng của tôi thường ăn vận khi họ rời nhà đi làm.”

Tôi quan sát cậu thanh niên trẻ làm việc. Cậu ấy cười và vẫy tay với hàng xóm của khách hàng của mình, và cậu ấy vừa cười vừa nói. Cậu thanh niên này đã thể hiện một mức độ thoải mái và tin tưởng rất cao ở nơi cậu ấy làm việc. Giá trị. Và giá trị đó cũng tạo ra rất nhiều sự tò mò.

“Cậu thanh niên dọn rác của bạn mà tôi thấy là ai? Một người hàng xóm hỏi một trong số khách hàng của anh. Có phải là một cậu học sinh học ở quanh đây không? Và cậu ấy đang trên đường đi đâu mỗi lần tôi gặp cậu ấy vậy? Chắc chắn cậu ấy không ăn mặc như vậy để dọn rác của anh.”

https://thuviensach.vn

Khách hàng đó trả lời, “Không, tôi không cho rằng cậu ấy ăn mặc như vậy để dọn rác của tôi. Nhưng đó là công việc cậu ấy làm. Để kiếm sống, ý tôi là vậy.

Cậu ấy tạo ra một ngành nghề chưa ai từng làm. Tôi trả cho cậu ta năm mươi lăm đô la một tháng, và tôi chưa bao giờ phải nhắc nhở cậu ấy. Tôi chưa bao giờ phải hỏi rằng cậu có làm gì khác hay cần phải chú ý kỹ hơn. Tôi không cần phải nghĩ về điều đó. Tôi ít khi phải căng thẳng. Tôi có nhiều thời gian hơn vào các buổi sáng. Quần áo của tôi không bao giờ xộc xệch. Ồ, anh hỏi cậu ấy đang trên đường đi đâu ư? Cậu ấy đang trên đường tiến tới đỉnh cao, đó chính là nơi cậu ấy đang tới. Tôi sẽ nhờ cậu thanh niên này như nhiều khách hàng khác khi tôi có thể. Tôi hy vọng cậu ấy có thể kiếm được một triệu đô la bởi vì tôi chưa từng muốn cậu thanh niên này bỏ đi nơi khác!”

Bây giờ… thì sao? Đó là một số bước đi vượt lên trên giá trị lớn hơn đơn thuần. Đó là GIÁ TRỊ LỚN HƠN RÕ RÀNG, bạn của tôi ạ.

Cậu ấy cười và vẫy tay với hàng xóm của khách hàng của mình, và cậu ấy vừa cười vừa nói. Cậu thanh niên này đã thể hiện một mức độ thoải mái và tin tưởng rất cao ở nơi cậu ấy làm việc. Giá trị.

Tôi thấy rất thú vị rằng khi tôi kể câu chuyện về cậu thanh niên trẻ tuổi này, độc giả dường như ngay lập tức cho rằng cậu ấy rất thông minh để tạo ra cú hích đối với ý tưởng sáng tác một cuốn tiểu thuyết về mình. Thực sự, điều cậu ấy làm không phải là ý tưởng để sáng tác một cuốn tiểu thuyết. Mặc dù vậy, cậu bạn trẻ của tôi đủ thông minh để thấy lĩnh vực gì đã được xúc tiến trước đó, nhận thấy rằng công việc kinh doanh đó đã khởi nghiệp chỉ với một người, và nhận ra điều gì làm nên thành công của doanh nghiệp đó.

Bạn có nhớ nội dung của Chương 19 về 10.000 người cũng chỉ có thể làm việc hiệu quả như mười người không?

https://thuviensach.vn

Cậu thanh niên trẻ đang xây dựng nên hình mẫu doanh nghiệp tương tự mà Wayne Huizenga[1] đã xây dựng và đang điều hành nó theo cách tương tự như thế. Khi Huizenga thành lập công ty Waste Management (Quản lý rác thải) năm 1968, được quản lý và hoạt động chỉ bởi một người. Khi anh ta thuê thêm nhân viên, "cậu thanh niên dọn rác" đã giành phần thưởng cho phong cách làm việc coi khách hàng giống như người thân trong gia đình. Ngày nay, Waste Management (Quản lý rác thải) có giá trị khoảng ba tỷ đô la.

[1] *Harry Wayne Huizenga Sr. là một doanh nhân người Mỹ. Ông thành lập AutoNation, Waste Management, Inc. và là chủ sở hữu hoặc đồng sở hữu của Blockbuster Video, Miami Dolphins của National Football League, Florida Panthers của National Hockey League và Florida Marlins của Major League Basketball.*

https://thuviensach.vn

21

MỘT NGƯỜI ĐÀN ÔNG THÔNG MINH… VÀ MỘT NGƯỜI ĐÀN ÔNG KHÔN NGOAN

N

gày xửa ngày xưa, cách đây rất lâu, ở một vùng đất rất rất xa xôi, một người đàn ông giàu có với trí thông minh đáng kinh ngạc đến sống trên một hòn đảo rộng lớn. Cùng với trí thông minh bẩm sinh của mình, người đàn ông này cũng được dạy dỗ theo cách rất ấn tượng.

Trên hòn đảo đó toàn là những con người tốt bụng nhưng có mức thu nhập rất bình thường. Bởi vì người đàn ông này có tiền và có tấm bằng đại học, và bởi vì anh dường như biết rất nhiều thứ, hơn hẳn so với những người khác sống trên hòn đảo, các cư dân ở đó vô thức biến anh trở thành người lãnh đạo một cách không chính thức. Do đó, họ luôn làm theo chỉ đạo, ý kiến và cách làm của anh.

“Anh biết mọi câu trả lời,” mọi người nói. “Anh luôn đúng. Trong khi đôi khi chúng tôi không nhận thấy cái gì là đúng, cái gì là sai, thì anh thấy mọi thứ!”

Vâng, đó chính xác là những gì họ nói: anh ấy thấy được mọi thứ. Đó là cách thật lạ kỳ khi mô tả một người có tài, giàu có. Vì người đó hoàn toàn bị mù.

Vâng, các thành tích của người đàn ông này *từng là* ngoại lệ, và trong một thời gian dài, các thành tích mà người dân sống trên đảo, những người quá

https://thuviensach.vn

ủng hộ sự lãnh đạo của người đàn ông này giành được thành tựu phản ánh chính con người của anh ta. Tuy nhiên, điều lạ lùng là không một người nào có thành tích vượt quá điều một người đàn ông mù đạt được. Và tất nhiên, bởi vì người đàn ông giàu có này liên tục đạt được những thành tích, có một vài lĩnh vực phát sinh vấn đề khó khăn đã bị bỏ qua.

Một lần, một người dân trên đảo đề cập đến chủ đề về các thành tích cao hơn, hỏi cách các lĩnh vực khó khăn này có thể được cải thiện. Người lãnh đạo của họ hít một hơi sâu và đơn giản giải thích rằng trên thực tế không có gì là hoàn hảo cả.

“Không khoác lác chút nào,” anh nói thêm, “nhưng hãy nhớ rằng, tôi biết mọi thứ cần biết về chủ đề này và đây là cách mọi thứ tồn tại. Thật đáng tiếc, là tôi biết. Nhưng những gì tôi sắp nói với các bạn là hoàn toàn đúng đắn.”

Có một người lớn tuổi hơn cũng sống trên hòn đảo này, một quý ông cao tuổi khôn ngoan, và ông đã nghe rất nhiều về câu trả lời của người đàn ông giàu có đối với câu hỏi của người dân trên đảo. Tối hôm đó, quý ông cao tuổi kia không thể ngủ được, vì những lời của người đàn ông giàu có cứ lởn vởn, lặp lại đi lặp lại trong đầu ông. Không có gì là hoàn hảo cả. *Tôi biết mọi thứ cần phải biết. Đó là điều hoàn toàn đúng đắn.*

Sáng hôm sau quý ông cao tuổi khôn ngoan kia mời người đàn ông giàu có đi khám phá hòn đảo, hứa sẽ cho anh biết điều anh chưa từng trải nghiệm trước đây.

“Ở đó,” ông nói với người đàn ông giàu có, “có một con quái vật to lớn. Anh đến từ một nơi xa xôi và do đó chưa từng nghe mô tả hay thậm chí là nhắc đến con quái vật đó. Rõ ràng, anh hoàn toàn không biết gì về nó và không thể tận mắt thấy con vật đó, mặc dù anh có nghe về kích thước của nó, nó rất thân thiện. Tôi sẽ dẫn anh đến gần nó hơn và anh có thể tận tay sờ vào nó.”

https://thuviensach.vn

Buổi chiều hôm đó, sau một chuyến đi khá dài, hai người đến đích của họ. Ông già cẩn thận dẫn người đàn ông giàu có nhưng không biết gì đứng cách con quái vật vài bước chân. Người đàn ông cao tuổi nói bằng giọng thì thầm, “Nó ở ngay phía trước cậu đấy. Nó đúng là loài động vật khác thường, như tôi đã nói, kích thước cơ thể của nó cũng to bất thường. Nó được gọi là con voi.”

Cảm thấy sự căng thẳng của người đàn ông không hay biết gì kia, người đàn ông khôn ngoan nhẹ nhàng hướng dẫn, “Bây giờ hãy từ từ bước về phía trước và chìa tay ra. Cậu có thể cảm nhận nó. Sau khi cậu làm vậy, hãy mô tả con vật này chính xác theo cảm nhận của cậu và, với trí thông minh phi thường của cậu, hãy nói cho tôi nghe con vật này có thể sử dụng vào việc gì.”

Nhờ có sự hướng dẫn này, người đàn ông bị mù đưa hai tay ra và ngập ngừng di chuyển về phía trước. Chạm tay vào con vật to lớn với lòng bàn tay xòe ra, anh ta lần mò đi chuyển hai bàn tay chầm chậm dọc theo hai bên hông con vật. Sang trái rồi sang phải, lên trên rồi xuống dưới. Di chuyển ra phía sau về bên phải, anh lặp lại quá trình trước khi di chuyển sang bên trái và lặp lại một lần nữa. Trước đó khá lâu, anh ta cười toe, giục người hướng dẫn cao tuổi của mình đưa ra câu hỏi. Người đàn ông mù hỏi, “Anh đã sẵn sàng đưa ra câu trả lời chưa?’

“Rồi,” người đàn ông mù tự tin trả lời. “Một con voi giống như một bức tường. Nó cao, to và hơi cong nhưng gần như phẳng lì, rất giống bức tường có bề mặt thô ráp. Một con voi có thể dùng để làm vách ngăn, một cái cổng lớn hoặc có thể là một phần của một bức tường dài hơn nhiều.”

Khi người đàn ông cao tuổi im lặng, người đàn ông mù hối thúc ông xác nhận. “Sao nào?” anh ta hỏi. “Tôi nói có đúng không? Cách tôi mô tả con voi và các công dụng của nó có chính xác không?”

https://thuviensach.vn

“Có,” người đàn ông khôn ngoan gật đầu, “mọi thứ anh nói đều đúng.” Sau đó ông ngẩng đầu lên và nói thêm, “Nhưng đó không phải là sự thực.”

Người đàn ông mù ngạc nhiên. “Tôi không hiểu”, anh nói. “Không phải là sự thực ư? Những gì tôi phát hiện ra có điểm gì có thể gây tranh cãi ư? Tại sao những kết luận của tôi lại không phải là sự thật chứ?”

“Có hai câu trả lời cho câu hỏi đó,” người đàn ông cao tuổi trả lời. “Một câu tiết lộ sự thật về con voi. Một câu tiết lộ sự thật về anh.”

Người đàn ông giàu có suy nghĩ một lúc rồi nói, “Thôi được. Tôi đang rất hoang mang. Sự thật về con voi là gì? Và sự thực mà tôi chưa biết về bản thân mình là gì?”

Người đàn ông cao tuổi khôn ngoan đặt tay lên vai người đàn ông kia, vừa cười vừa nhẹ nhàng nói, “Về con voi, hai bàn tay và óc phán đoán của anh đã ngừng khám phá trước khi anh hiểu tổng thể về con vật đang đứng trước mình. Có thể bởi vì anh quá thông minh, nhưng anh đã đưa ra quyết định quá vội vàng về việc con voi có hình dáng như thế nào, con voi có thể dùng vào những việc gì, mà không cần nghĩ về điều anh đã biết, anh ngay lập tức đưa ra câu trả lời của mình.

“Điều anh đã khám phá ra là đúng. Những gì anh nói là đúng. Nhưng anh đã không kiên nhẫn khám phá hết các đặc điểm của nó. Anh sẽ không bao giờ chạm tới điều đóng vai trò là nền móng. Do đó, anh không và không thể thậm chí hiểu toàn bộ sự thật về một con voi.”

“Lẽ ra tôi nên làm gì mới đúng?” người đàn ông mù hỏi.

“Nếu anh tiếp tục bước thêm vài bước chân nữa về bên trái,” người đàn ông khôn ngoan trả lời, “anh đã có thể phát hiện con voi giống một con rắn, hay một cái ống linh hoạt có thể sử dụng để dẫn nước. Bằng cách cảm nhận xuống phía dưới về bên trái hoặc bên phải, lẽ ra anh đã có thể kết luận con voi có một bộ cột vững chãi có thể dùng làm cột chống nhà.”

https://thuviensach.vn

Người đàn ông giàu có định nói gì đó nhưng người đàn ông lớn tuổi ngăn anh ta lại. Cười khúc khích, người đàn ông lớn tuổi nói, “Chờ đã, còn nữa! Trong khi đúng là ở phía cuối, một người có thể nói con vật này giống như cái vỉ ruồi hay cái chổi quét sơn, và cũng tương tự như vậy, ở đầu bên kia, một người có thể nói con voi giống như hai cái quạt nan to… sự thực – toàn bộ sự thật là con voi là sự kết hợp của tất cả các đặc điểm trên và có thể còn có thêm những đặc điểm khác nữa.

“Thực tế, nếu cần có thêm đặc điểm khác của một con voi, thì tất cả các bạn và tôi giờ đây biết đơn giản là sự thật, nhưng ngược lại sự thật có thể là nền móng dành cho điều chúng ta cần phải tiếp tục khám phá.”

Người đàn ông mù gật đầu, thấm thía từng lời người đàn ông khôn ngoan kia nói. Bắt đầu hiểu ra, anh ta hỏi, “Và còn về câu trả lời cho câu hỏi kia thì sao? Sự thật về tôi là gì?”

“Sự thật về anh rất đơn giản,” người đàn ông lớn tuổi trả lời. “Còn nhiều thứ, nhiều thứ hơn nữa anh cần phải tìm hiểu và học hỏi thêm. Còn có nhiều thứ khác để anh trưởng thành hơn. Vâng, anh đã biết nhiều hơn về những người khác rồi. Điều đó là đúng. Nhưng sự thật vượt xa những gì anh biết.”

Người đàn ông lớn tuổi dừng lại. Ngoại trừ cơn gió yếu ớt thổi vào cây dừa, và những âm thanh của những loài chim, tất cả đều yên lặng. Con voi, vẫn đang đứng rất gần. Người đàn ông mù lắng nghe chuyển động và mỉm cười. Anh đang suy ngẫm về lời nói của người đàn ông lớn tuổi, và anh ta cũng đang đứng yên lặng.

Anh đang chờ đợi. Chờ đợi cho điều, anh cũng không chắc là gì, chỉ biết người đàn ông già cũng đang trầm ngâm suy nghĩ… có thể là ông đang cầu nguyện. Anh cảm thấy người đàn ông lớn tuổi đang tập trung để kết thúc điều ông muốn nói và mong muốn rằng những lời nói của ông sẽ được phát ngôn một cách hoàn hảo nhất.

https://thuviensach.vn

Tất nhiên người đàn ông lớn tuổi không thể biết suy nghĩ của người đàn ông mù, nhưng, thực tế là ông đã thầm đưa ra một ước muốn nhỏ. Ông cũng muốn nói điều gì đó nữa. Và ông cũng muốn những lời nói của mình được đưa ra một cách hoàn hảo nhất.

Hiểu được tầm quan trọng của khái niệm ông vừa giải thích với người đàn ông có thế lực kia, ông muốn những suy nghĩ cuối cùng của mình sắp được nói thành lời sẽ được người đó ghi lòng tạc dạ. Ông định rằng nó sẽ in sâu vào tâm trí của người lãnh đạo này và đi sâu vào trái tim ông.

Cuối cùng, ông cũng cất lời.

“Anh bạn của tôi ạ,” ông mở lời, “anh rất thông minh. Tôi cũng tin là anh cũng rất khôn ngoan. Đây là lý do tại sao những người dân trên hòn đảo này đặt lòng tin vào anh. Thế nhưng, hiện tại là thời gian để anh đạt tới mức độ hiểu biết cao hơn những gì anh biết từng tồn tại. Anh phải làm điều này cho con cái và các thế hệ sau của mình. Anh phải làm điều này vì chúng tôi, bởi vì chúng tôi đã chọn anh làm hình mẫu và là nguồn cảm hứng của chúng tôi.”

Hít một hơi thật sâu, người đàn ông lớn tuổi khôn ngoan kết thúc thông điệp mà sau này có ảnh hưởng tới hàng triệu người. Ông nói, “Cuối cùng, anh phải làm điều này vì anh là người duy nhất có thể làm được. Gia đình của chúng ta là cuộc sống của chúng ta. Công việc của chúng ta nuôi sống gia đình của chúng ta và mang lại giá trị cho những người khác. Chúng tôi, những người ủng hộ anh, muốn làm tốt mọi việc, muốn sự phát triển và sự thành công. Chúng tôi không ngại khó, hay làm việc vất vả.

“Nhưng sẽ là bi kịch nếu một ngày chúng ta nhận ra kết quả mà mình thu được chỉ ở mức trung bình bởi những điều được cho là đúng đắn… bởi vì người lãnh đạo dẫn lối cho chúng ta không bao giờ quan tâm đến việc theo đuổi tìm kiếm sự thật.”

https://thuviensach.vn

22
KẾT NỐI CÁC ĐIỂM

Bạn còn nhớ các cuốn sách viết về trò chơi kết nối các điểm mà chúng ta thường chơi khi còn bé không? Luật chơi rất đơn giản. Kết nối các điểm theo trình tự được đánh số là yêu cầu duy nhất để tìm ra một bức ảnh bị ẩn đi. “Đó là một con hươu cao cổ!” chúng ta sẽ hét lên thật to khi lật mở được bức tranh bị ẩn đi kia. Hoặc có thể đó là một cây dừa hay một cái máy bay hay bức tượng Nữ thần Tự do.

Các dấu chấm đó nằm ngoài cuốn sách này - giờ đã có sẵn để bạn kết nối – sẽ tiết lộ con đường dẫn đến cuộc sống mà bạn lựa chọn. Nhưng tôi phải cảnh báo trước với bạn rằng đây là một đường chính, không phải là một đường tắt. Giờ các dấu chấm đó đang chờ bạn – các dấu chấm có thể tạo ra cái khung của một cuộc sống đầy thành công – có liên quan chặt chẽ đến trò chơi mà bạn chơi khi còn bé.

Bạn có nhớ mình đã từng bỏ qua một tờ giấy, bỏ lỡ một vài dấu chấm và nối các điểm còn lại không theo trật tự không? Bạn có nhớ kết quả là một nhóm các chấm điểm vô nghĩa không? Ờ, kết quả tương tự cũng có thể xảy ra ở đây. Bạn có thể chọn duy nhất một dấu chấm – một dấu chấm mà bạn thấy thích nhất – và cứ điên cuồng chôn chân đến chết. Hoặc bạn có thể chọn một vài dấu chấm và di chuyển nó về phía sau hoặc tiến lên phía trước giữa chúng trong vài năm. Và bạn sẽ nhận ra điều gì đó. Nhưng nó sẽ không phải hoàn cảnh gia đình mà bạn mong đợi. Nó sẽ không phải là công việc mà bạn mơ ước. Nó sẽ không phải là cuộc sống mà bạn có thể đã sống.

https://thuviensach.vn

Vâng, dù bạn mong muốn cuộc sống đang chờ bạn ở phía trước như thế nào trong những dấu chấm mà chúng ta tìm được ở đáy bể bơi. Nhưng chúng phải được kiểm tra cẩn thận và kết nối chính xác. Các bài học chúng chứa đựng phải được thấu hiểu hoàn toàn và được áp dụng một cách liên tục và rộng rãi.

Vậy chúng ta cùng xem lại nhé?

Rõ ràng có những kết quả chỉ ở bề nổi, nhưng các kết quả to lớn nhất thường đạt được bởi cách suy nghĩ theo chiều sâu của một vấn đề. Việc Kevin bơi tới đáy bể bơi chứng minh rằng các kết quả to lớn nhất sẽ đạt được thông qua khả năng khai thác sức mạnh của nền móng. Và nền móng của mọi thứ sẽ không bao giờ ở mức lưng chừng hay gần bề mặt.

Hãy ghi nhớ rằng khi bạn hướng tới đáy, hầu hết mọi người xung quanh bạn sẽ có phản ứng hoài nghi hoặc đôi khi theo cách hoàn toàn tiêu cực. Nhưng khi bạn phát hiện ra và xây dựng cái nền móng đó, các kết quả được tạo ra sẽ khiến những người khác chú ý đến những nỗ lực của bạn. Đó là những người mà bạn có thể cùng họ phối hợp để tạo ra các kết quả phi thường.

Ở khía cạnh này, mức độ tin tưởng của bạn vào một tương lai tươi sáng cao hơn so với trước kia bởi vì bạn đã trải nghiệm những kết quả phi thường một cách thực tế. Mức độ tin tưởng của những người xung quanh bạn dành cho bạn cũng cao hơn, cơ bản là do họ đã chứng kiến các kết quả của bạn. Đội ngũ ít ỏi này với số lượng những người hiện tại đang ở quanh bạn bắt đầu hành động, làm việc, và suy nghĩ với lợi ích của niềm tin đó, và thành quả to lớn hơn sẽ đạt được nhờ vào sự nỗ lực của tất cả các thành viên.

Đừng quên khiếu hài hước của bạn. Hãy áp dụng nó thường xuyên. Vai trò lãnh đạo quan trọng nhất mà bạn sẽ đảm đương là lãnh đạo chính bản thân mình. Giống như lãnh đạo chính bản thân mình, hãy làm tương tự với khả năng kiểm soát trí tưởng tượng.

https://thuviensach.vn

Kiểm soát trí tưởng tượng không chỉ kết nối những dấu chấm mà dường như mọi người không nhìn thấy, nó còn xóa bỏ sự sợ hãi gây ảnh hưởng xấu đến sự tự tin và niềm vui của bạn. Lo lắng và nghi ngờ là sản phẩm của sự sợ hãi. Và sự sợ hãi xuất phát từ việc vận dụng trí tưởng tượng sai cách mà bạn vừa tạo ra.

Cuộc sống của bạn giống như một trò chơi lớn. Nếu bạn quyết định mình không cần phải phấn đấu thêm nữa nghĩa là không còn mức cao hơn cần phải đạt tới nữa… nếu bạn quyết định bạn đã đến đích nghĩa là trò chơi kết thúc.

Các phần thưởng giá trị nhất của cuộc sống đạt được là tìm kiếm sự khôn ngoan. Sự khôn ngoan là sự hiểu biết về mặt nguyên tắc ở mức sâu sắc hơn. Sau khi bạn đạt tới mức độ hiểu sâu sắc hơn, chỉ còn một nơi duy nhất bạn cần đến là… nơi sâu sắc hơn. Chúng ta hiếm khi tìm thấy những viên kim cương ở trên mặt đất. Bởi thực tế, những viên kim cương quý giá nằm ở sâu bên trong trái đất. Tương tự, sự khôn ngoan dường như rất hiếm hoi bởi vì hầu hết mọi người cố gắng đạt được nó trong khi họ mới chỉ ở trên tầng bề mặt. Sự hiểu biết sâu sắc hơn về nguyên tắc – sự khôn ngoan – đang chờ bạn ở nơi đáy của bể bơi.

Nơi để bạn rút lui về ở ẩn – Địa điểm chiêm nghiệm của bạn – không phải tài sản đi thuê mướn.

Nó cũng không phải thứ có thể cho mượn hay bị đánh cắp. Không ai có thể đuổi bạn ra khỏi đó. Địa điểm chiêm nghiệm này là có sẵn dành cho bạn, vì vậy hãy trang trí nó theo cách bạn muốn và ghé qua thường xuyên. Không cần phải có thông báo trước. Đây là pháo đài kiên cố của bạn – nơi bạn có thể hy vọng, mơ ước, đề ra mục đích, nghỉ ngơi, lên kế hoạch, thắc mắc, thiết kế, chờ đợi, làm mới, ăn mừng, tưởng tượng, bắt đầu và kết thúc.

Có một mối nguy hiểm đối với điều đúng đắn, đối với hầu hết những người cảm thấy không cần phải tìm kiếm điều gì xa hơn điều họ đã tìm thấy. *Tại*

https://thuviensach.vn

sao phải tiếp tục chứ, họ tự hỏi chính mình? Đây chính là câu trả lời *rồi kia mà!* Mặc dù vậy, với niềm tin này, họ đều đã nhầm. Họ chưa hề tìm ra câu trả lời *duy nhất*. Họ chỉ mới tìm thấy *một* câu trả lời. Có một sự khác biệt lớn giữa hai điều này.

Tất nhiên, mối nguy hiểm này tồn tại trong sự thật rằng một câu trả lời - một câu trả lời là đúng – hầu như luôn được chấp nhận bởi số đông bởi vì nó hợp lý và thực sự tạo ra kết quả. Do đó, những điều được cho là đúng đắn giữ vị trí mặc định của tất cả những người nghe giải thích hoặc trải nghiệm các kết quả của nó.

Mối nguy hiểm trong đó là gì, bạn hỏi. Không là gì cả, nếu dự định của bạn liên quan đến đời sống cá nhân và công việc – là nhằm phấn đấu từ mức tốt đến*tuyệt vời*. Nhưng nếu tầm nhìn của bạn đi từ tuyệt vời đến *tốt nhất*, bạn sẽ cần nhiều hơn điều đơn thuần ở mức đúng đắn. Bạn, bạn của tôi, đều sẽ cần chân lý.

Dưới đây là ví dụ về điều là đúng trên bề mặt trong khi chân lý đang nằm yên chờ đợi bạn ở đáy bể bơi.

Đối với nhiều hơn một thế hệ, các bậc phụ huynh, các thầy cô, các huấn luyện viên, các tác giả, và những nhà diễn thuyết truyền bá ý tưởng rằng các lựa chọn là yếu tố quyết định tương lai của một con người. Không có gì quan trọng hơn những quyết định chúng ta đưa ra, chúng ta thường được nghe người khác nói vậy. Các nhà diễn thuyết khẳng định rằng ngày nay các lựa chọn của bạn cho thấy cuộc sống mà bạn sẽ sống ngày mai. “Hãy đưa ra lựa chọn đúng đắn!” là điều chúng ta nói với con cái của mình.

Nghe câu nói này rất có ý nghĩa, rất đúng đắn và rất thông minh. Bạn có biết lý do tại sao không? Bởi vì những lựa chọn quyết định tương lai của chúng ta. Đó là một sự thực và hoàn toàn đúng đắn. Nhưng đó không phải là chân lý. Một lần nữa, chân lý về điều này, và về rất nhiều thứ khác nữa, đang chờ bạn ở đáy bể bơi.

https://thuviensach.vn

Câu hỏi: Bạn có coi việc cho một cậu bé một đồng xu kèm theo yêu cầu "lần nào cũng phải tung được mặt ngửa," thì, khi đứa trẻ đó không thể đạt được mục tiêu đó, bạn sẽ phạt cậu bé ư?

Không ư?

Tại sao lại không?

Bởi vì, bạn dường như trả lời, luôn tung trúng mặt ngửa của đồng xu qua tất cả các lần tung là một nhiệm vụ bất khả thi.

Và bạn nói đúng. Đó là điều không thể. Do đó, sẽ thật tàn nhẫn nếu phạt một đứa trẻ chỉ vì lý do nó không thể làm được điều này. Chung quy lại, nếu chúng ta với tư cách là người lớn không thể lần nào cũng tung trúng mặt ngửa của đồng xu và hiểu rằng quá trình đó là đủ để giải thích với một đứa trẻ, thì làm sao một đứa trẻ có thể làm được điều đó?

Thế thì, tôi cho rằng, nếu mặt ngửa của đồng xu là kết quả mong muốn, thì tất cả chúng ta chỉ biết hy vọng có thể tung được mặt ngửa trong *hầu hết* các lần mà thôi.

Thêm một số câu hỏi nữa: Chúng ta có được lợi ích gì từ việc nói với một đứa trẻ phải đưa ra các lựa chọn đúng đắn? Liệu có một con số cụ thể nào về số lần tung đồng xu thành công cần phải nói với cậu bé để hiểu được toàn bộ thông điệp đó không? Bạn có biết người lớn nào cũng từng đưa ra những lựa chọn sai lầm không? Có phải khi họ còn nhỏ, không có ai nói với họ rằng phải cố gắng đưa ra lựa chọn đúng đắn không? Họ không biết rằng các lựa chọn họ đưa ra sẽ quyết định số phận của họ phải không?

Bạn sẽ không yêu cầu một đứa trẻ phải đưa ra các lựa chọn đúng đắn đơn giản giống như việc yêu cầu một đứa trẻ phải tung được mặt ngửa của đồng xu qua tất cả các lần tung đúng không? Có phải, với tư cách là người lớn, nhiều người trong số chúng ta chưa xác định được sự thật về mức độ đúng

https://thuviensach.vn

đắn của các lựa chọn mà chúng ta đưa ra, ít hơn hiểu biết rõ ràng về quá trình này để giải thích cho một đứa trẻ phải không?

Và nếu trong trường hợp này – biết rõ ràng rằng đưa ra lựa chọn đúng đắn là kết quả mong muốn của tất cả chúng ta – chúng ta cần điều chỉnh lại những nguyện vọng, mong muốn của mình không?

Hay đơn thuần, chúng ta chỉ cần hy vọng rằng mình có thể đưa ra các lựa chọn đúng đắn nhiều nhất có thể?

Không.

Trong khi, một lần nữa, đúng là các lựa chọn quyết định tương lai của chúng ta, thì chân lý vẫn tồn tại bên dưới lựa chọn, tại nơi đóng vai trò là nền móng. Vậy còn có điều gì quan trọng hơn lựa chọn?

Cách suy nghĩ của bạn.

Cách suy nghĩ của bạn – cũng xa như các kết quả cuộc sống của bạn - ở độ sâu mà bạn có thể chạm tới. Các lựa chọn có thể quyết định số phận của bạn, nhưng suy nghĩ lại quyết định lựa chọn của bạn.

Chỉ để chắc chắn thêm… nếu bạn nghi ngờ sự thật quan trọng này, tôi sẽ hối thúc bạn nhớ rằng mỗi lựa chọn bạn từng đưa ra trong đời mình, và mỗi lựa chọn bạn sẽ đưa ra trong tương lai, từng và sẽ hoàn toàn bị quyết định bởi:

- Cách bạn suy nghĩ
- Điều bạn suy nghĩ
- Thời gian bạn suy nghĩ
- Điều bạn quyết định mình không có thời gian để suy nghĩ

https://thuviensach.vn

Sau khi loại trừ điều đó, bạn sẽ suy nghĩ về điều bạn phải suy nghĩ để có thể đưa ra quyết định.

Bạn hiểu ý của tôi chứ? Đó là suy nghĩ của bạn.

Và bởi vì đáy bể bơi đã tiết lộ suy nghĩ chính là nền tảng thực sự tạo nên tương lai mà bạn mong muốn tạo dựng, bây giờ bạn có một vài tin rất tốt lành: cuộc sống của bạn cuối cùng không phải là trò may rủi.

Nếu đúng là các lựa chọn của bạn quyết định số phận của bạn…

Và nếu sự thật là suy nghĩ của bạn quyết định lựa chọn của bạn…

Thì sự thật là suy nghĩ của bạn quyết định số phận của bạn.

Nhưng đó cũng chưa phải phần thú vị.

Trong trường hợp đặc biệt này, tin tốt lành chính là thực tế rằng bạn sinh ra đã có khả năng đưa ra lựa chọn. Do đó, chúng ta thấy nghịch lý của Chúa trời thể hiện trong chính cuộc sống của chúng ta. Nó như thế này: vâng, suy nghĩ của bạn quyết định lựa chọn của bạn, nhưng bởi vì bạn sinh ra đã có khả năng đưa ra lựa chọn, nên bạn hoàn toàn có thể lựa chọn cách bạn suy nghĩ như thế nào!

Thôi được rồi, tôi đã thấy hai hàng lông mày của bạn cau lại. Tôi thấy bạn ngẩng đầu lên, và tôi biết điều vừa lóe lên trong đầu bạn. Andy, bạn đang tự hỏi, *tôi hiểu cách suy nghĩ quyết định lựa chọn của tôi, nhưng làm thế nào có thể lựa chọn cách tôi suy nghĩ ư?*

Bạn có thể lựa chọn cách suy nghĩ bởi vì bạn lựa chọn các tình huống hình thành nên suy nghĩ của mình.

Hãy hiểu như này:

https://thuviensach.vn

Cách bạn suy nghĩ bị ảnh hưởng nhiều và bị quyết định bởi phần lớn những gì bạn đọc, những gì bạn nghe và những gì bạn thấy.

Một yếu tố có tầm ảnh hưởng lớn đến việc hình thành nền tảng của bạn là nhóm người xung quanh bạn. Những người này cũng có sự ảnh hưởng lớn đến những gì bạn đọc, những gì bạn nghe và những gì bạn thấy.

Do đó, bạn có thể chọn cách bạn suy nghĩ bởi vì bạn có thể lựa chọn thứ bạn đọc. Bạn có thể lựa chọn cách bạn suy nghĩ bởi vì bạn có thể lựa chọn điều bạn lắng nghe và điều bạn quan sát. Bạn cũng có thể lựa chọn những người mà mình kết giao.

Có thể *quan trọng hơn* đối với quá trình lựa chọn cách bạn nghĩ là bạn có thể lựa chọn điều bạn không muốn đọc. Bạn có thể lựa chọn điều bạn không muốn nghe, điều bạn không muốn thấy, và bạn có thể lựa chọn những người mà bạn không muốn ở gần.

Cách đây nhiều năm, có một trường hợp liên quan đến việc định nghĩa hành động khiêu dâm đi vào hệ thống trước khi được đưa ra cho phán quyết cuối cùng của Tòa án Tối cao. Vấn đề được tranh cãi năm 1963, và rõ ràng phức tạp đến nỗi quyết định không được đưa ra mãi mười lăm tháng sau, vào năm 1964. Trong khi thẩm phán Potter Stewart đưa ra quan điểm của ông, ông nổi tiếng khi viết ra những lời này về định nghĩa cho hành động khiêu dâm: “Tôi biết điều đó khi tôi tận mắt chứng kiến.”

Thật sao? Cảm ơn. Điều đó có ý nghĩa rất lớn.

Vâng, bạn phì cười, nhưng quan điểm chính thống của một thẩm phán của Tòa án tối cao Mỹ tiếp tục trở thành định nghĩa mặc định ngày nay vẫn được sử dụng bởi các hệ thống giáo dục Mỹ, chính quyền địa phương và các bang, các ngành tư nhân. Nói cách khác, thậm chí ngày nay, cũng không có định nghĩa nào cho hành động đó cả. Liệu sách báo, phim ảnh, hay nội dung trực tuyến có mang tính khiêu dâm vẫn phải phụ thuộc sự

https://thuviensach.vn

phán quyết của tòa án. Và tất nhiên, họ - giống như thẩm phán Stewart năm 1964 – biết điều đó khi họ tận mắt chứng kiến.

Mặc dù, đáy bể bơi đưa ra hy vọng rằng các vấn đề ở dạng này và nhiều dạng khác có thể được quyết định một cách chính xác. Nếu bạn thích một chuyến đi ngắn đến đáy bể bơi ngay bây giờ, bạn và tôi sẽ có thể định nghĩa vấn đề đặc biệt này với sự thật một cách triệt để, và theo cách không ai có thể phản biện hay lãng quên được.

Hãy nhớ rằng chất lượng các câu trả lời của chúng ta sẽ được xác định bởi chất lượng của câu hỏi, nên chúng ta hãy bắt đầu với một câu hỏi thật ý nghĩa nhé.

Nếu một người định so sánh những bức ảnh của những người khỏa thân trong tờ gập giữa của một tờ tạp chí với tượng thần Vệ Nữ thành Milo[1] hay bức tượng David của Michelangelo[2], họ có nhận thấy điểm khác biệt không? Chúng đều là những bản mô tả người khỏa thân. Tại sao hai hình ảnh này được cho là khiêu dâm trong khi các bức tượng trên thế giới được coi là tác phẩm nghệ thuật?

[1] *Tượng thần Vệ Nữ thành Milo là một trong những tác phẩm điêu khắc Hy Lạp cổ đại nổi tiếng nhất, khắc họa Aphrodite, vị nữ thần tình yêu và sắc đẹp của người Hy Lạp. Tượng được điêu khắc trên chất liệu cẩm thạch, hơi lớn hơn người thật với chiều cao 203 cm (80 inches), nhưng đã mất hai tay và bệ nguyên bản.*

[2] *Tượng David là một bức tượng do Michelangelo điêu khắc từ năm 1501 đến 1504, là một kiệt tác của nghệ thuật điêu khắc thời Phục Hưng và là một trong hai tác phẩm điêu khắc vĩ đại nhất của Michelangelo (cùng với Pietà). Tượng David hầu như chắc chắn giữ danh hiệu bức tượng danh giá nhất trong lịch sử nghệ thuật. Bức tượng được xem như một biểu tượng của vẻ đẹp con người trẻ trung và sức mạnh. Thời Phục Hưng, những người có dương vật nhỏ thường được xem là đẹp, bởi họ cho rằng dương vật lớn chỉ*

https://thuviensach.vn

có ở loài thú dữ. Vì thế dương vật của David được làm nhỏ để thể hiện sự hoàn mỹ của vẻ đẹp con người theo quan niệm của thời kỳ này.

Hỏi hay lắm. Câu trả lời rất đơn giản. Sự khác biệt giữa khiêu dâm và nghệ thuật được xác định bởi những gì bạn nghĩ đến khi bạn nhìn thấy nó.

Do đó, trong lĩnh vực này và các lĩnh vực khác của cuộc sống, hãy biết rằng suy nghĩ của bạn quyết định lựa chọn của bạn. Và bởi vì lựa chọn của bạn là những viên gạch tạo nên nền móng cho tương lai, nên hãy khôn ngoan trong lựa chọn cách suy nghĩ nhé.

https://thuviensach.vn

23
TIẾN TỚI MIỀN ĐẤT HỨA

H

iện tại, thời gian chúng ta đồng hành cùng nhau đã sắp hết, và tôi tò mò rằng: những gì bạn nói về cuộc sống tốt đẹp mà bạn mong muốn có tương ứng với những hành động thường nhật của bạn không? Nói cách khác, *ít nhất* bạn có làm những gì bạn biết là cần làm không?

Tôi cảm thấy như thể bạn và tôi đã kết nối với nhau qua những trang sách này. Do đó, tôi không ngại nói với bạn một điều mà tôi không thường nói ra. Câu trả lời của cá nhân tôi đối với câu hỏi trên – "Những gì bạn nói về cuộc sống tốt đẹp mà bạn mong muốn có tương ứng với những hành động thường nhật của bạn không?" - đã thay đổi theo thời gian.

Trong cuộc sống, có thời điểm khi câu trả lời thành thật nhất của tôi là không. Tôi thậm chí không làm những việc tôi *biết* làm. Vâng, tôi cảm thấy chuyện đó thật kinh khủng, nhưng tôi dường như bị bế tắc. Và tôi càng suy nghĩ nhiều về chuyện đó thì tôi càng làm ít lại. Những mơ ước của tôi dường như tuột khỏi tầm với một cách lạ lùng, vượt xa khỏi giới hạn khả thi. Tại sao ư? Bởi vì tôi hiểu bản thân mình quá rõ. Tôi nói rằng trò chơi đó rất hay nhưng tôi lại chơi trò đó không nhiệt tình lắm, ít cố gắng và cũng chẳng hy vọng gì.

Trong suốt thời gian đó, ít nhất tôi đã tiếp tục suy nghĩ về sự lười hoạt động của mình. Phần lớn tôi nghĩ về chuyện đó theo hướng tiêu cực, nhưng tôi thực sự đã suy nghĩ về chuyện đó. Và trước khi quá muộn, cuối cùng tôi có thể nói rằng: "Tôi không còn nói *không* nữa. Tôi đã chuyển sang nói *đôi khi*."

https://thuviensach.vn

Tôi đã chạm tới điểm, ít nhất, khi tôi biết rằng đôi khi tôi đang thực hiện, đang làm việc và đang hành động theo cách đưa cuộc sống của mình tiến về phía trước. Cuộc sống mà tôi mong muốn dành cho gia đình tôi không chỉ dừng lại mức tập trung mà dường như còn gần đạt tới những gì tôi từng tưởng tượng ra.

Hôm nay tôi sẽ nói với các bạn rằng tôi đã đạt được *hầu hết*. Tôi thích đạt tới mức *luôn luôn*, nhưng kỳ lạ thay, tôi vẫn chưa đến được mức đó. Mặc dù vậy, hầu hết, tôi có thể làm những gì tôi cho là cần làm và thực hiện những gì tôi cho là cần cho sống cuộc sống mà tôi mong muốn. Và tôi có thể đạt được thành công ở một mức độ tương đối bởi vì tôi đã khá giỏi trong việc lựa chọn cách suy nghĩ của mình.

Khá giỏi. Quá trình suy nghĩ của tôi nằm ở phía trên của mức "đôi khi" và phía dưới mức "luôn luôn." Vâng, tôi đang ở mức "hầu hết".

Tôi cũng muốn các bạn biết rằng những cuốn sách thuộc thể loại các bạn hiện đang đọc từng khiến tôi phát điên. "Bạn PHẢI đọc cuốn sách này!" ai đó sẽ nói với tôi về điều họ đã dành thời gian đọc đến mười lần. "Cuốn sách này," họ nói với thái độ rất nghiêm túc, "sẽ thay đổi mọi thứ trong cuộc sống của bạn!"

Trong suốt những năm nằm một chỗ, thực ra tôi từng đọc vài cuốn sách nhưng chẳng có cuốn nào khiến cuộc sống của tôi thay đổi cả.

Bây giờ tôi nghĩ về điều đó, tôi hy vọng không có ai nói với bạn rằng cuốn sách này sẽ thay đổi mọi thứ trong cuộc đời của bạn. Bởi vì thực ra không phải vậy.

Thay đổi mọi thứ trong đời bạn ư? Điều đó sẽ phụ thuộc vào bạn. Tùy thuộc. Vào. Bạn.

Bạn thấy đấy, một cuốn sách hoàn hảo cũng giống như một cái búa hoàn hảo. Sách cũng là một công cụ. Một cuốn sách không bao giờ thay đổi cuộc

https://thuviensach.vn

sống của một ai, cũng giống như chỉ bằng một cái búa, bạn sẽ không thể xây lên một ngôi nhà cho ai đó được. Tất nhiên, một người không bao giờ học cách sử dụng búa cũng sẽ không bao giờ xây nổi một ngôi nhà. Ý của tôi là các cuốn sách nhất định mang đến kiến thức hoặc thước đo mức độ hiểu biết không thể có được ở nơi nào khác hay theo một cách nào khác.

Vâng, tôi hiểu toàn bộ cụm từ "tùy vào bạn" nghe có vẻ rất đáng sợ - có thể thậm chí là không thể thực hiện được tại thời điểm hiện tại. May mắn đó là một thông điệp mang đến tin tốt lành: bởi vì cuộc sống mà bạn lên kế hoạch là tùy thuộc vào bản thân bạn, ở đó tồn tại hy vọng và sự kiểm soát sẽ không thay đổi theo hoàn cảnh. Nếu cuộc sống bạn mong muốn tạo dựng phụ thuộc vào một người hay một điều gì đó khác – vợ/chồng, một người đồng nghiệp, một chính quyền, một người hàng xóm, một nền kinh tế, một cơn bão – thì bạn chẳng có gì trong tay đối với việc kiểm soát và hy vọng, dù chỉ một chút thôi.

Tuy nhiên, trong khi bạn không thể kiểm soát nhiều tình huống mà bạn phải đối mặt trong cuộc sống, bạn lại có thể kiểm soát cách bạn phản ứng với hoàn cảnh khó khăn xảy đến với cuộc sống của mình. Nếu bạn có thể hiểu và tin tưởng rằng lối suy nghĩ *tiêu cực* có thể dẫn đến các lựa chọn *sai lầm*, và rằng, theo đó, những lựa chọn *sai lầm* dẫn đến những tình huống *khó khăn, rắc rối* trong cuộc sống, thì chắc chắn bạn có thể hiểu và tin rằng lối suy nghĩ *tích cực*có thể dẫn đến các lựa chọn đúng đắn, và rằng, theo đó, các lựa chọn đúng đắn sẽ giúp bạn đến với các tình huống *tốt đẹp, dễ dàng* trong cuộc sống.

Một lần nữa, lối suy nghĩ của bạn là nguồn gốc tạo ra sự phát triển mang tính cá nhân cần thiết cho cuộc sống để tương xứng với niềm hy vọng và mơ ước bẩm sinh mà bạn có. Và bởi vì bạn sinh ra đã có khả năng lựa chọn cách suy nghĩ của mình, đồng nghĩa với việc bạn được sinh ra với khả năng lựa chọn số phận của mình. Hiểu và ghi nhớ điều này sẽ giúp duy trì vững

https://thuviensach.vn

vàng một mức độ hy vọng cho tương lai mà bạn mong muốn sẽ nằm trong tầm tay bạn.

Bạn đã muốn hít thở một chút cho chủ đề cuối cùng không? Chúng ta có thể ở lại đáy bể bơi lâu hơn một chút không? Tốt thôi. Tôi chỉ có một vài câu hỏi như này:

1. Khi bạn tưởng tượng, bạn thường tưởng tượng đến điều gì?

2. Mối quan hệ giữa TỐT NHẤT và CHÂN LÝ là gì? Bạn đã từng xem xét thực tế rằng bạn có thể biết CHÂN LÝ nhưng bởi vì thiếu kỷ luật hay tâm lý ích kỷ nên bạn vẫn chưa thể chạm gần mức TỐT NHẤT? Bạn vẫn chưa đạt được cái TỐT NHẤT nếu không biết về CHÂN LÝ?

3. Ai là tác giả của chân lý? Là bạn ư? Hay là tôi? Nếu tôi hoặc bạn không phải là tác giả của chân lý, thì chúng ta có thể tìm kiếm chân lý và nhận ra nó không?

4. Trong khi tìm kiếm chân lý, liệu việc tìm kiếm tác giả của chân lý có mang lại lợi ích gì không?

5. Bạn có biết sự khác biệt giữa “điều tốt nhất một người có thể tưởng tượng” và TỐT NHẤT không?

6. Ai là người có trí tưởng tượng tốt hơn? Bạn hay Người kiến tạo ra vũ trụ này?

7. Nếu bạn muốn điều tốt nhất cho bạn và Người kiến tạo của bạn muốn điều tốt nhất cho bạn… khi bạn tưởng tượng điều tốt nhất cho bạn và Người kiến tạo của bạn tưởng tượng điều tốt nhất cho bạn, thì sự khác biệt này lớn thế nào?

Tôi đặt ra bảy câu hỏi này vì một lý do đơn giản. Trước khi tôi tiết lộ lý do đó, tôi muốn biết rằng bạn là người thông minh. Tôi cảm thấy chắc chắn

https://thuviensach.vn

rằng bạn hiểu mọi nội dung của cuốn sách này. Bạn sẽ ngay lập tức hiểu đáy bể bơi là phép ẩn dụ và có thể đã tìm ra sự thật nằm ở phía trên điều đúng đắn vài lần rồi.

Vui lòng hiểu rằng tôi rất cảm kích khi các bạn đọc cuốn sách này. Tôi vinh dự đã góp một vài viên gạch mà bạn sẽ sử dụng trong việc xây dựng tương lai to lớn của bạn.

Bây giờ đến lý do của bảy câu hỏi trên: trong khi tôi đã thấy các công ty, các nhóm, và các tổ chức sử dụng tài liệu mà chúng ta đã thảo luận để tạo ra ảnh hưởng, hòa bình trong các mối quan hệ, giải cứu cho những người khác và sự giàu có, tôi cũng đã chứng kiến nhiều người từ chối khai thác khả năng tư duy của họ.

Ở các chương trước, (hơn một lần), tôi đã đề cập đến những người "chỉ đơn giản là không muốn suy nghĩ nhiều". Biết rằng suy nghĩ của một người là nền móng tạo nên tương lai sau này của họ, nên chứng kiến ai đó thất vọng – từ chối suy nghĩ, cân nhắc, động não, hay tưởng tượng – là một trong những trải nghiệm đáng buồn nhất của cuộc đời tôi. Và tôi không muốn trải nghiệm đó xảy ra với bạn.

Do đó, tôi muốn tuyên bố và quy định rằng bạn sẽ phải tận hưởng những lợi ích của khoảng thời gian dành cho việc suy nghĩ, cân nhắc, động não, hay tưởng tượng. Bạn sẽ phải liên tục khai thác sức mạnh của sự tưởng tượng mà mình có để khám phá đáy bể bơi.

https://thuviensach.vn

LƯU Ý CUỐI CÙNG

T

ôi tỉnh giấc vào lúc ba giờ sáng nay và không thể chợp mắt trở lại được. Kỳ lạ là đầu óc tôi cứ nghĩ mãi về bạn. Polly đang say giấc với nhịp thở đều đều khi tôi nhẹ nhàng bước ra khỏi giường ngủ, lấy một cốc nước từ nhà bếp và lẻn ra ngoài bằng lối cửa sau. Tôi dừng lại trong bóng đêm tĩnh mịch trước khi đi xuống lối cầu thang bên ngoài dẫn đến phòng làm việc của tôi. Tôi muốn viết nốt chương cuối cùng này với nội dung gì đó mang tính cá nhân… có thể một ví dụ cuối cùng về sự lựa chọn cách bạn suy nghĩ.

6:10

Trời đang sáng dần bên ngoài cửa sổ phòng làm việc của tôi. Một vệt màu đỏ ánh lên ở phía đằng đông.

6:15

Bầu trời sáng dần. Cũng có thêm nhiều màu sắc hơn vài phút trước. Tôi không chắc liệu bạn có suy nghĩ về sự khác biệt này không nhưng bình minh thường có giá trị lớn hơn so với hoàng hôn. Hãy nhớ những sự kết nối chúng ta đã thực hiện đối với giá trị và sự khan hiếm. Những buổi bình minh là những hiện tượng hiếm hoi.

“Chờ một phút,” ai đó nói. “Cả hai dường như đều xuất hiện hằng ngày. Bình minh không hiếm hoi hơn so với hoàng hôn. Chính xác cả hai hiện tượng này có tần xuất xuất hiện như nhau.

6:18

https://thuviensach.vn

Thôi được… điều đó có lý nếu ai khác chọn cách nghĩ như vậy. Mặc dù vậy, bạn và tôi chọn cách nghĩ về sự khác biệt giữa hai hiện tượng này như sau:

Mọi người đều nhìn thấy hoàng hôn. Bởi vì mọi người đều tỉnh giấc khi hoàng hôn buông xuống. Ngước nhìn về bầu trời phía tây lúc cuối ngày. Đó. Bạn lại thấy một hiện tượng khác. Kỳ thú giống như bản chất vốn dĩ của nó, hoàng hôn được tạo ra khi mặt trời lặn. Hoàng hôn là dấu hiệu cho thấy một ngày đã kết thúc.

6:19

Bởi vì hầu hết mọi người chưa ra khỏi giường để trải nghiệm ánh bình minh của ngày mới, nên bình minh lại trở thành sự kiện hiếm hoi. Nhân tiện, mặc dù tôi vẫn đang ở một mình tại thời điểm hiện tại, tôi đang tuyên bố điều sẽ xảy đến với buổi bình minh của bạn.

6:21

Và đúng như vậy. Không thể tin được… toàn bộ một sắc đỏ và tím ở mọi sắc thái và cấp độ. Những màu trắng và màu vàng hòa trộn với những màu hồng rực khi tất cả phản chiếu trên nền trời màu xanh ngọc bích hừng sáng cả chân trời. Khi màu xanh cô ban thẫm của bầu trời đêm qua xuất hiện, bình minh tràn khắp nơi hứa hẹn vào nhịp đập đầu tiên của ngày mới, thông báo một ngày mới bắt đầu và nhắc nhở bạn về cơ hội xuất hiện trong tương lai của bạn.

Người ta thường nói rằng cuối đời, hầu hết mọi người nghĩ về điều có thể đã xảy ra. Cũng giống như trường hợp này. Nhưng chỉ bởi vì, ở thời điểm bắt đầu, rất ít người dành thời gian suy nghĩ cuộc sống của họ một ngày nào đó sẽ trở nên như thế nào.

Hầu hết mọi người chờ đợi thời khắc hoàng hôn.

https://thuviensach.vn

Rất ít người tỉnh giấc để chào đón ánh bình minh. Bạn không nằm trong số "hầu hết" đó. Bạn nằm ở trong số rất ít kia. Ánh bình minh ngày hôm nay đặc biệt về dải màu sắc, nhưng nó mang một thông điệp tương tự được chuyển tải tới bạn bởi những buổi bình minh khác của những ngày sau đó. Thông điệp rằng đây mới chỉ là bước khởi đầu.

Trong khi đó, ánh bình minh tuyên bố tương lai, không phải quá khứ. Nó mang đến sự đảm bảo, không phải sự không chắc chắn, cũng không bao giờ thể hiện sự giới hạn. Và trong khi các buổi hoàng hôn là dành cho mọi người, từ thời điểm này trở đi…

Tất cả buổi bình minh là thuộc về bạn.

https://thuviensach.vn

GIỚI THIỆU TÁC GIẢ

Đ

ược giới phóng viên của tờ *New York Times* ca ngợi là "người đã âm thầm trở thành một trong những người có tầm ảnh hưởng lớn nhất nước Mỹ," Andy Andrews là một tiểu thuyết gia, diễn giả, nhà tư vấn cho một số đội nhóm thành công nhất, một số doanh nghiệp lớn nhất, và một số tổ chức phát triển mạnh nhất trên thế giới. Những thính giả tại gần một trăm quốc gia đã theo dõi podcast[1] hằng tuần của ông. Tờ *The Professional Noticer,* trên trang web AndyAndrewcom/podcast và các trang web khác đều cung cấp các ấn phẩm định kỳ cho podcast.

[1] *Một podcast hoặc nói chung là netcast, là một series các tập tin âm thanh hoặc video số mà người dùng có thể tải về và nghe. Thường thì các podcast được phân phối theo dạng đăng ký, để các tập mới được tự động tải xuống thông qua web tới máy tính, ứng dụng di động hoặc máy phát phương tiện di động của người dùng.*

Andy cũng là nhà kiến tạo trang web WisdomHarbour.com – một cổng thông tin nhanh chóng trở thành một trong số các trang web được chia sẻ nhiều nhất trong thập kỷ. Ông đã tham gia với vai trò diễn giả theo yêu cầu của các thủ tướng Mỹ và làm việc chặt chẽ với Bộ Chỉ huy đặc biệt của Hoa Kỳ.

Zig Ziglar nói, "Andy Andrew là một nhà diễn thuyết xuất sắc nhất mà tôi từng gặp."

Andy là tác giả của các tác phẩm bán chạy trên tờ *New York Times như The Noticer, How Do You Kill 11 Million People?,* và tác phẩm hiện đại kinh điển *The Traveller's Gift* – với hàng triệu bản được bán ra trên khắp thế giới.

https://thuviensach.vn

Ông sống ở vùng Orange Beach, Alabama, cùng vợ, Polly và hai cậu con trai.

https://thuviensach.vn