

DIJO DIJO DIJO DIJO

XXA XXA XXA XXA XXA XXA



ÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁ

ÓÓÓÓÓÓÓÓÓÓÓÓÓÓ

ÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁÁ

# Mục lục

Người bi quan nhìn thấy khó khăn trong mỗi cơ hội, còn người lạc quan nhìn thấy cơ hội trong mỗi khó khăn

Vươn tới thành công đích thực

1. KHÁC BIỆT LỚN NHẤT GIỮA NGƯỜI THÀNH CÔNG VÀ KẸ TÂM THƯỜNG

2. ĐỊNH NGHĨA MỚI VỀ THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG

3. NẾU ĐÃ TỪNG THẤT BẠI, BẠN CÓ PHẢI LÀ KẸ THẤT BẠI KHÔNG?

4. BẠN ĐÃ QUÁ TUỔI ĐỂ KHÓC, NHƯNG THẬT ĐAU KHỔ KHI PHẢI CƯỜI

5. TÌM LỐI THOÁT TRÊN ĐẠI LỘ THẤT BẠI

6. DÙ BẠN GẶP CHUYỆN THÌ THẤT BẠI VẪN LUÔN LÀ VẤN ĐỀ CỦA CHÍNH BẠN

7. CÓ PHẢI QUÁ KHỨ ĐANG GIỮ CUỘC SỐNG CỦA BẠN LÀM CON TIN?

8. NGƯỜI ĐANG TẠO NÊN NHỮNG LỖI LẦM NÀY LÀ AI?

9. VƯỢT QUA BẢN THÂN – MỌI NGƯỜI ĐỀU LÀM VẬY

10. ĐÚC KẾT NHỮNG LỢI ÍCH TÍCH CỰC TỪ NHỮNG TRẢI NGHIỆM TIÊU CỰC

11. MẠO HIỂM LÀ CÁCH DUY NHẤT ĐỂ BẠN TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI

12. KẾT THÂN VỚI THẤT BẠI

13. TRÁNH 10 LÝ DO HÀNG ĐẦU DẪN ĐẾN THẤT BẠI

14. SỰ KHÁC BIỆT NHỎ GIỮA THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG SẼ  
TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT LỚN

15. NHỮNG ĐIỀU CẦN LÀM KHI TRỞ LẠI SAU GIÁN ĐOẠN

16. BẠN ĐÃ SẴN SÀNG ĐỂ TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI



# *Người bi quan nhìn thấy khó khăn trong mỗi cơ hội, còn người lạc quan nhìn thấy cơ hội trong mỗi khó khăn*

*- Sir Winston Churchill*

**T**hành công và thất bại chỉ đơn thuần là những điểm mốc nối tiếp nhau trong cuộc sống để tôi luyện nên sự trưởng thành của con người. Thất bại giúp con người đúc kết được kinh nghiệm để vươn tới chiến thắng và khiến những thành công đạt được thêm phần ý nghĩa.

Không có ai luôn thành công hay thất bại, tuyệt đối thông minh hay dại khờ, tất cả đều phụ thuộc vào nhận thức, tư duy tích cực hay tiêu cực của mỗi người. Như chính trị gia người Anh, Sir Winston Churchill, từng nói, “Người bi quan nhìn thấy khó khăn trong mỗi cơ hội, còn người lạc quan nhìn thấy cơ hội trong mỗi khó khăn”. Sẽ có những người bị ám ảnh bởi thất bại, bị chúng bủa vây, che lấp những cơ hội dẫn tới thành công. Tuy nhiên, đừng sa vào vũng lầy bi quan đó, thất bại là một lẽ tự nhiên và là một phần tất yếu của cuộc sống. Đó là một điều bạn không thể tránh khỏi, nếu không muốn nói thực sự là trải nghiệm mà bạn nên có trong đời. Vì vậy, hãy thất bại một cách tích cực.

Trong cuốn Học từ vấp ngã để từng bước thành công, John C. Maxwell đã chỉ cho chúng ta cách để kiểm soát được cảm xúc và suy nghĩ của bản thân mỗi khi có một việc diễn ra ngoài mong đợi. Cuốn sách chứa đựng những lời khuyên, bài học cũng như những ví dụ minh họa thực tiễn để minh chứng cho chân lý “Thất bại là mẹ thành công”. Thất bại chính là bàn đạp vững chắc nhất tạo đà đưa bạn vươn tới thành công một cách nhanh chóng. Sự sợ hãi, lúng túng, bi quan những lúc vấp ngã chỉ làm mọi việc tồi tệ hơn. Thái độ sống, sự nhìn nhận đúng đắn về quan niệm thắng-bại mới

chính là yếu tố cốt lõi tạo nên thành công. Qua 15 bài học giúp thay đổi thái độ cũng như cách nhìn nhận để chuyển bại thành thắng trong cuốn sách này, bạn sẽ được tôi luyện một cách nhuần nhuyễn và khai phá được sự tích cực ở bản thân, để rồi nhận ra rằng, thất bại không phải là kẻ thù, mà là một trợ thủ đắc lực, một người bạn đồng hành của chúng ta trên con đường hướng tới thành công.

Trân trọng gửi tới bạn đọc cuốn sách vô cùng lý thú này!

Tháng 11 năm 2014

Công ty Cổ phần Sách Alpha

# Vươn tới thành công đích thực

**T**rong các buổi nói chuyện trên khắp cả nước, mọi người thường hỏi tại sao tôi lại viết sách. Đó là câu tôi được hỏi rất nhiều lần và tôi muốn gửi tới bạn câu trả lời trước khi các bạn đọc chương đầu tiên của Học từ vấp ngã để từng bước thành công.

Tôi đã dành cả cuộc đời để gia tăng giá trị cho con người. Đó là lý do tôi nhận lời giảng dạy tại các hội nghị, ghi âm bài giảng bằng băng cassette, dựng video đào tạo và viết sách. Đó cũng là lý do tôi sáng lập ra tổ chức Injoy Group. Tôi muốn nhìn thấy mọi người thành đạt. Tôi muốn nhìn thấy những người tôi quen biết vươn đến thành công ĐÍCH THỰC.

Để đạt được thành công, tôi tin tưởng rằng mỗi người chỉ cần đến 4 yếu tố, gọi tắt là REAL.

*Mối quan hệ (Relationships):* Kỹ năng cần thiết nhất để thành công sự hòa đồng với những người khác. Điều này tác động đến mọi khía cạnh cuộc sống của mỗi người. Các mối quan hệ sẽ hỗ trợ hoặc cản trở bạn.

*Sự trang bị (Equipping):* Một trong những bài học quan trọng nhất mà tôi học được là: những gì gần gũi nhất với bạn sẽ xác định mức độ thành công của bạn. Bạn chỉ có thể biến ước mơ vĩ đại của mình thành hiện thực với sự hỗ trợ của một đội nhóm.

*Thái độ (Attitude):* Thái độ của một người quyết định cách họ đối diện với cuộc sống hằng ngày. Thái độ, còn quan trọng hơn cả năng lực, nó sẽ xác định địa vị của bạn.

*Khả năng lãnh đạo (Leadership):* Mọi việc tiến triển hay thất bại đều do khả năng lãnh đạo. Nếu bạn mong muốn ảnh hưởng cá nhân thực sự lan rộng, cách duy nhất là phải nâng cao kỹ năng lãnh đạo.

Nếu chọn đọc bất kỳ cuốn sách nào của tôi, bạn sẽ nhận thấy rằng nội dung sách đều hướng tới việc bồi dưỡng thêm giá trị của một trong bốn lĩnh vực này. Tôi viết cuốn sách này để thay đổi thái độ của bạn trước thất bại. Hãy đọc, tiếp thu và để nó giúp bạn biến sai lầm thành nền tảng thành công. Tôi hy vọng rằng cuốn sách này sẽ mang đến nhiều giá trị cho cuộc sống của bạn.

# 1. KHÁC BIỆT LỚN NHẤT GIỮA NGƯỜI THÀNH CÔNG VÀ KẺ TÂM THƯỜNG

*Tất cả chúng ta đều từng thất bại, ít nhất đó cũng là những trải nghiệm  
mà chúng ta có.*

— J. M. Barrie

Điều gì tạo nên người thành công vượt trội? Tại sao có người liên tục thăng tiến trong khi những người khác lại lao dốc không phanh? Bạn có thể nghĩ đó là do may mắn hay phép màu, hay một tên gọi khác, tùy bạn. Nhưng sự thật là vẫn có một số người đạt được những thành quả đáng kinh ngạc dù gặp phải những trở ngại to lớn. Họ lọt vào nhóm 5 công ty có doanh số bán hàng cao nhất toàn quốc dù đã bị mất đi vài khách hàng lớn. Họ khéo léo tìm ra các cách tăng lợi nhuận cho bộ phận của mình trong tình trạng bị cắt giảm ngân sách. Họ vẫn giành được tấm bằng tốt nghiệp khi đang là những ông bố, bà mẹ đơn thân. Họ khám phá ra cơ hội kinh doanh tuyệt vời khi đồng nghiệp không nhận ra. Họ tuyển chọn được một nhân viên tiềm năng dù anh ta có bề ngoài không mấy ấn tượng. Dù ở đâu, họ cũng có thể hiện thực hóa được mọi việc.

## NGUỒN GỐC CỦA THÀNH CÔNG

Điều gì làm nên sự khác biệt? Tại sao vẫn có người tạo ra được nhiều điều kỳ diệu? Có phải vì...

\* Nền tảng gia đình? Được sinh ra và lớn lên trong một gia đình căn bản là một điều thật đáng để biết ơn, nhưng đó không phải là chỉ số đáng tin cậy để đo lường thành công. Trong số những người thành công, cũng có nhiều người xuất thân từ một gia đình không hạnh phúc.



\* Sự giàu có? Những người thành công lớn thường lại xuất thân từ gia đình trung lưu, thậm chí tầng lớp hạ lưu. Giàu có không phải là chỉ số đo lường thành tích xuất sắc và nghèo khổ cũng không phải nguyên nhân dẫn đến thành tích kém cỏi.

\* Cơ hội? Cơ hội là một yếu tố rất đặc biệt. Hai người có năng khiếu, tài năng và nguồn lực giống nhau cùng nhìn nhận một hoàn cảnh, có người thấy được cơ hội lớn, trong khi người kia lại không. Cơ hội nằm ở cách nhìn nhận của mỗi người.

\* Đức hạnh? Đây không phải là chìa khóa để thành công dù tôi đã từng mong như vậy. Tôi từng biết rất nhiều người đức hạnh nhưng chỉ tạo ra được những điều nhỏ bé. Và tôi cũng từng gặp một tên du thủ du thực lại trở thành ông chủ lớn.

\* Thiếu sự thử thách? Đã từng có một Helen Keller<sup>1</sup> vượt qua những khuyết tật khủng khiếp hay một Viktor Frankl<sup>2</sup> có thể sống sót sau những kinh hoàng tột độ. Vì thế, đây cũng không phải là lý do cho sự thất bại.

Không yếu tố nào kể trên là chìa khóa của thành công. Khi suy nghĩ kỹ hơn một chút, tôi nhận ra rằng yếu tố ngăn cách giữa người đạt được thành công và những người khác chính là cách họ nhận thức và phản ứng trước thất bại. Không yếu tố nào khác có tác động tương tự tới khả năng đạt được và hoàn thành điều mong muốn trong tâm trí và trái tim của con người.

## **NHỮNG ĐIỀU BẠN CHƯA BAO GIỜ ĐƯỢC HỌC Ở TRƯỜNG**

Cầu thủ bóng đá Kyle Rote Jr. từng nói rằng: “Rõ ràng có rất nhiều cách để trở thành người chiến thắng nhưng chỉ có một con đường duy nhất để làm người thua cuộc, đó là không vượt qua thất bại khi đương đầu với nó”. Mọi người đã nhìn nhận và đối diện với thất bại ra sao – liệu họ có làm chủ khả năng vượt qua thất bại và tiếp tục tiến lên – điều này có tác động tới mọi khía cạnh trong cuộc sống của họ. Tuy nhiên, không phải ai cũng có thể sở hữu khả năng này. Phần lớn mọi người đều không biết phải bắt đầu rèn luyện từ đâu.

Ngay cả những người tích cực cũng cần một khoảng thời gian dài để học cách nhìn nhận thất bại theo hướng tích cực. Chẳng hạn như tôi thường được biết đến là người rất tích cực. Cuốn sách *The Winning Attitude* (tạm dịch: Thái độ chiến thắng) của tôi đã được in và tái bản trong suốt 15 năm. Tuy vậy, tôi không hẳn là người lúc nào cũng có khả năng vươn lên từ thất bại. Trước đây, tôi không được chuẩn bị sẵn sàng cho điều đó. Đó chắc chắn không phải là thứ mà tôi và kể cả trẻ em ngày nay được dạy ở trường. Thực tế, trường học thường làm tăng cảm xúc tiêu cực của con người và những suy nghĩ về sự thất bại.

Dưới đây là thái độ của tôi trước đây về thất bại. Liệu bạn có những trải nghiệm tương tự như tôi không?

1. Sợ thất bại. Ngày đầu tiên tôi bước vào lớp với tư cách sinh viên năm nhất, vị giáo sư giảng dạy môn lịch sử văn minh đã đồng dục tuyên bố: “Một nửa lớp sẽ bị trượt môn học này”.

Phản ứng đầu tiên của tôi là sợ hãi! Tính đến thời điểm đó, tôi chưa từng trượt một môn nào. Và tôi không muốn có một thất bại được báo trước như vậy. Câu hỏi đầu tiên tôi tự hỏi bản thân là Giáo sư muốn điều gì? Trường học trở thành một trò chơi và tôi muốn giành chiến thắng.

Tôi nhớ mình đã dành 83 ngày học thuộc để chuẩn bị cho bài kiểm tra môn học này bởi thầy giáo cho rằng nếu có thể trích dẫn ngày tháng là bạn đã có thể nắm vững kiến thức. Tôi đạt điểm A cho bài kiểm tra nhưng chỉ 3 ngày sau, tôi đã quên sạch kiến thức. Tôi nỗ lực để tránh sự thất bại mà tôi sợ hãi nhưng tôi chưa thực sự thành công.

2. Hiếu lăm về thất bại. Khi còn nhỏ, tôi nghĩ rằng thất bại được đo lường bằng tỷ lệ phần trăm. 65% hoặc thấp hơn là tỷ lệ của thất bại. 70% hoặc cao hơn là tỷ lệ của thành công. Tuy nhiên, suy nghĩ đó không giúp ích được gì cho tôi. Thất bại không phải là những con số, một bài kiểm tra hay những sự kiện riêng lẻ mà là một quá trình.

3. Không chuẩn bị cho thất bại. Khi tốt nghiệp đại học, tôi đứng trong nhóm 5 sinh viên đứng đầu lớp. Điều đó thực ra không có nhiều ý nghĩa. Tôi từng học hành rất chăm chỉ và đã thu lượm được vô vàn kiến thức. Tuy nhiên, tôi đã không chuẩn bị cho những điều đang chờ đợi mình khi rời khỏi ghế nhà trường.

Tôi phát hiện ra điều đó khi nhận công việc đầu tiên. Tôi trở thành mục sư trong một nhà thờ nhỏ ở nông thôn và làm việc rất chăm chỉ. Tôi làm tất cả những gì mọi người có thể mong đợi ở tôi và hơn thế nữa. Nhưng thành thật mà nói, tôi quan tâm tới việc khiến mọi người thích tôi khi tôi giúp đỡ họ hơn.

Theo quy định của nhà thờ nơi tôi làm việc, mỗi năm giáo dân sẽ bỏ phiếu để quyết định xem mục sư có được phép tiếp tục công việc hiện tại hay không. Một số người mà tôi biết thích khoe khoang về số phiếu nhất trí tuyệt đối nhận được từ người dân. Tôi cũng hy vọng rằng mình sẽ nhận được số phiếu nhất trí tuyệt đối. Kết quả ngoài sức tưởng tượng: 31 phiếu nhất trí, 1 phiếu không và 1 phiếu trắng. Tôi thực sự suy sụp.

Sau khi trở về nhà, tôi gọi điện cho cha của mình, một cựu mục sư, nhà quản lý khu vực trong giáo phái kiêm hiệu trưởng của một trường đại học.

Tôi than thở: “Cha ơi! Con không thể tin nổi. Con đã làm việc rất chăm chỉ. Con làm mọi thứ có thể.” Tôi bắt đầu rơi nước mắt. “Ai đó đã bỏ phiếu trắng và muốn con rời khỏi nhà thờ! Một phiếu trắng cũng chẳng khác nào một phiếu phản đối. Con có nên từ bỏ và tới một nhà thờ khác không?”

Thật bất ngờ, tôi nghe thấy một tiếng cười vang từ phía đầu dây bên kia: “Không, con trai ạ, hãy cứ ở đó,” cha tôi vừa nói vừa cười. “Đó chính là lá phiếu tuyệt nhất mà con nhận được.”

**“Rõ ràng có rất nhiều cách để trở thành người chiến thắng nhưng chỉ có một con đường duy nhất để làm người thua cuộc, đó là không vượt qua thất bại khi đương đầu với nó.”**

– Kyle Rote Jr.

## MỘT KHÓA HỌC MỚI

Lúc đó, tôi nhận ra cách nhìn phi thực tế của mình về thành công và thất bại. Bất kể là chuyện gì, những trải nghiệm ở trường đại học đã củng cố thêm cho tôi những quan niệm sai lầm về thất bại. Sau nhiều năm giúp đỡ các nhà lãnh đạo trưởng thành và phát triển, tôi hiểu rằng hầu hết mọi người đều mắc phải sai lầm tương tự.

Trên tạp chí Leadership Magazine, J. Wallace Hamilton từng phát biểu: “Số vụ tử tử, nghiện rượu và thậm chí một số chứng bệnh suy nhược thần kinh ngày càng tăng là bằng chứng cho thấy nhiều người đang được rèn luyện để thành công, trong khi họ cần được tôi luyện để thất bại. Thất bại còn phổ biến hơn thành công, nghèo khó hiện hữu nhiều hơn giàu có và thất vọng còn thường gặp hơn mãn nguyện.”

Rèn luyện để thất bại! Đó là một quan niệm tuyệt vời và đó là ý tưởng thôi thúc tôi viết cuốn sách này. Ngay lúc này, bạn đang có cơ hội tham gia một lớp học mà bạn chưa từng được học ở trường. Tôi muốn giúp bạn rèn luyện để thất bại. Tôi muốn bạn học được cách dũng cảm đương đầu với thất bại và vượt qua nó bằng mọi giá. Bởi trong cuộc sống, vấn đề không nằm ở việc bạn có gặp phải trắc trở hay không mà là cách bạn giải quyết các vấn đề. Bạn sẽ vươn lên từ thất bại hay sẽ lùi bước trước thất bại?

**“Nhiều người đang được rèn luyện để thành công, trong khi họ cần được tôi luyện để thất bại. Thất bại còn phổ biến hơn thành công, nghèo khó hiện hữu nhiều hơn giàu có và thất vọng còn thường gặp hơn mãn nguyện.”**

– J. Wallace Hamilton

## CÁCH ĐƯƠNG ĐẦU VỚI TRỞ NGẠI

Khi nghĩ tới những người có thể nhìn thấy và đón đầu những khó khăn trước mắt, người đầu tiên xuất hiện trong tâm trí tôi là Mary Kay Ash. Cô đã tự gây dựng được tập đoàn của riêng mình. Trong suốt 4 đến 5 năm qua, tôi có nhiều cơ hội nói chuyện với những người làm việc trong các công ty

mỹ phẩm của cô về khả năng lãnh đạo. Thực tế, khi tôi tổ chức các cuộc hội nghị, hội thảo trong cả nước, chuyên gia tư vấn Mary Kay đã nhiều lần tới tham dự.

Tôi rất ngưỡng mộ Mary Kay vì cô đã vượt qua nhiều trở ngại trong sự nghiệp và chưa bao giờ để thất bại khiến mình chùn bước. Công việc đầu tiên của Mary Kay là bán hàng gián tiếp (Indirect sales) và cô đã khá thành công. Tuy nhiên, cô cũng nhận ra rằng thật khó để một phụ nữ thành công trong giới kinh doanh, đặc biệt là giai đoạn những năm 50, 60 của thế kỷ XX, thậm chí là sau 25 năm thành công của mình. Cô cho biết:

Tôi đã làm việc theo cách riêng để trở thành một thành viên thuộc Hội đồng Quản trị gồm toàn nam giới của công ty dù cho đội ngũ bán hàng của chúng tôi đều là nữ. Các ý kiến của tôi không có chút giá trị nào. Tôi liên tục nghe thấy người ta nói: “Mary Kay, hãy suy nghĩ như một phụ nữ đi!” Tôi cảm thấy bị chối bỏ quá gay gắt nên quyết định thôi việc.

Tuy nhiên, thời gian nghỉ việc của cô không kéo dài. Khoảng một tháng sau, cô đã có định hướng mới. Cô đã sẵn sàng bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình. Nếu gặp phải trở ngại thì đó chính là những trở ngại mà cô tự mang đến cho bản thân. Cô quyết định kinh doanh mỹ phẩm và tạo ra cơ hội làm việc cho phụ nữ. Cô mua công thức làm đẹp từ các hãng mỹ phẩm danh tiếng nhất mà cô từng biết, lập kế hoạch tiếp thị và chuẩn bị thành lập công ty.

## **GIAN NAN!**

Không lâu sau, cô đã vấp phải trở ngại đầu tiên. Khi cô tới gặp luật sư để thỏa thuận thể chế pháp lý cho công ty, anh ta đã xúc phạm cô và dự đoán trước thất bại. “Mary Kay,” anh ta nói, “nếu muốn vớt tiền tiết kiệm, cô cứ đi thẳng ra thùng rác. Như vậy sẽ đơn giản hơn nhiều so với những gì cô đang dự định làm”. Kế toán của cô cũng nói với cô những lời tương tự.

Bỏ ngoài tai những lời can ngăn, cô vẫn tiếp tục dự định của mình. Cô đầu tư 5.000 đô-la – tất cả số tiền mà cô dành dụm được – vào công việc



kinh doanh mới. Cô để chồng phụ trách mảng hành chính trong khi cô tất bật cho việc chuẩn bị các sản phẩm, thiết kế bao bì, viết tài liệu đào tạo và tư vấn tuyển dụng. Họ đã tạo nên một bước tiến phi thường. Nhưng thật không may, một tháng trước khi công ty đi vào hoạt động, chồng cô qua đời sau một cơn đau tim ngay tại bàn ăn.

Hầu hết mọi người đều chấp nhận thất bại và rút lui mà không thể tiếp tục gắng gượng sau biến cố đó. Song, Mary Kay vẫn không ngừng nỗ lực và đã đưa công ty của mình vào hoạt động ngày 13/9/1963. Hiện nay, công ty có doanh thu hàng năm lên đến trên 1 tỷ đô-la, với 3.500 nhân công và 500.000 chuyên viên tư vấn bán hàng trực tiếp tại hơn 29 thị trường trên toàn thế giới. Mary Kay Ash đã bất chấp hoàn cảnh khó khăn với muôn vàn trở ngại và gian khổ để gạt hái được thành công.

### **CÂU HỎI PHI THỰC TẾ**

Đến tuổi trưởng thành, một trong những câu hỏi tôi thường nghe thấy từ những diễn giả truyền động lực là: “Nếu khả năng thất bại bị loại bỏ, bạn sẽ nỗ lực để đạt được điều gì?”

Với tôi, đây có vẻ là một câu hỏi thú vị. Có lúc, nó nhắc nhở tôi luôn hướng tới những điều có thể xảy ra trong cuộc sống. Sau này, tôi nhận ra rằng đó thực sự là một câu hỏi tẻ nhạt. Bởi nó đẩy tư duy mỗi người vào con đường lầm lạc. Bạn không thể đạt được thành công nếu chưa từng nếm trải thất bại. Với tôi, một câu hỏi hay hơn là: Nếu nhận thức và cách phản ứng với thất bại của bạn thay đổi, bạn sẽ nỗ lực để đạt được điều gì?

Tôi không biết bạn đang phải đối mặt với những trở ngại nào trong cuộc sống. Song trở ngại nào cũng đều không phải là vấn đề. Vấn đề quan trọng là cuộc đời bạn có thể thay đổi nếu bạn sẵn sàng nhìn nhận thất bại theo một cách khác. Bạn có tiềm năng vượt qua mọi khó khăn, sai lầm hoặc rủi ro. Tất cả những gì bạn phải làm là học cách tiến lên từ thất bại. Nếu bạn đã sẵn sàng, hãy tiếp tục đọc những trang sau và hành động!

## Nếu nhận thức và cách phản ứng với thất bại của bạn thay đổi, bạn sẽ nỗ lực để đạt được điều gì?

Bước đầu tiên để tiến lên từ thất bại: Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa kẻ tầm thường và người thành công.

Hãy quan sát cách những người thành công đối diện với những trải nghiệm tiêu cực, bạn có thể học được nhiều điều về cách tiến lên từ thất bại. Dưới đây là bảng thống kê phân biệt đâu là những hành động dẫn đến thất bại, đâu là cách để học hỏi từ những thất bại:

<i>Lùi bước trước thất bại</i>	<i>Tiến lên từ thất bại</i>
- Đổ lỗi cho người khác	- Nhận trách nhiệm
- Lặp lại những sai lầm cũ	- Học hỏi từ mỗi sai lầm
- Hy vọng thất bại sẽ không xảy ra nữa	- Hiểu rằng thất bại là một phần của hành trình
- Chờ đợi thất bại liên tiếp	- Duy trì thái độ sống tích cực
- Mù quáng chấp nhận những quan điểm lỗi thời	- Thách thức những quan điểm đã lỗi thời
- Bị giới hạn bởi những sai lầm trong quá khứ	- Đường đầu với thử thách mới
- Luôn nghĩ Tôi là kẻ thất bại	- Tin rằng vẫn còn cơ hội
- Từ bỏ	- Kiên trì

Hãy nhớ lại thất bại bạn mới trải qua gần đây. Bạn đã phản ứng ra sao? Vấn đề của bạn nan giải đến đâu không quan trọng, bởi chìa khóa để vượt qua khó khăn không nằm ở việc thay đổi hoàn cảnh mà ở sự thay đổi của chính bản thân bạn. Nếu sẵn sàng làm điều đó, nghĩa là bạn có thể đương đầu với thất bại. Từ bây giờ, hãy cam kết sẽ làm bất cứ điều gì để tiến lên từ thất bại.

### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa kẻ tầm thường và người thành công.

# ĐỊNH NGHĨA LẠI THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG

## 2. ĐỊNH NGHĨA MỚI VỀ THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG

*Sự khác biệt giữa vĩ nhân và kẻ tầm thường là cách mỗi người nhìn nhận sai lầm.*

— Nelson Boswell

Ngày 6/8/1999, tại sân Montreal, một cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp di chuyển tới vị trí chốt nhà<sup>3</sup> và tiếp tục bị loại một lần nữa – lần thứ 5.113 trong sự nghiệp chơi bóng chuyên nghiệp của anh. Có rất nhiều sai lầm tại vùng đứng đánh bóng (batter's box<sup>4</sup>) mà không có cú đánh thành công nào! Nếu một cầu thủ liên tục bị loại, trung bình khoảng 4 lượt đánh bóng mỗi trận, anh ta sẽ phải chơi 8 mùa giải (1.278 trận liên tiếp) mà không được chạy tới chốt số 1 (first base)!

Sau trận đấu, cầu thủ nọ hẳn sẽ nản lòng lắm? Không. Liệu anh có nghĩ anh đã thất bại với chính mình hay với đội của anh? Không. Vào đầu trận đấu này, khi xuất hiện lần đầu tiên tại gôn nhà, cầu thủ này đã đạt được một kỳ tích đặc biệt, điều mà chỉ có 21 cầu thủ trong lịch sử bóng chày đạt được. Anh đã có cú đánh thành công thứ 3.000. Cầu thủ này chính là Tony Gwynn của đội San Diego Padres.

Suốt trận đấu, Tony đã thực hiện thành công 4/5 cú đánh bóng. Nhưng đó không phải là thành tích thường thấy của anh, anh thường đánh hỏng 2 trên 3 cú. Những kết quả này dường như không đáng khích lệ nhưng nếu am hiểu về bóng chày, bạn sẽ nhận ra rằng khả năng Tony chắc chắn thành

công 1 trong 3 lần thử đã đưa anh trở thành cầu thủ đánh bóng xuất sắc nhất trong thế hệ của anh. Và Tony nhận ra rằng để tạo nên những cú đánh bóng thành công, anh phải trải qua rất nhiều lần bị loại.

Tôi từng là người hâm mộ Tony Gwynn trong suốt hơn một thập kỷ. Khi sống ở San Diego, tôi đã xem anh chơi trận đầu tiên và tiếp tục quan tâm hơn tới sự nghiệp của anh. Tôi muốn được tận mắt xem trận đấu khi anh thực hiện cú đánh bóng thành công thứ 3.000 – một chiến công tuyệt vời.

Vào ngày người ta kỳ vọng Tony đạt được kỳ tích vĩ đại đó, tôi vừa mới kết thúc bài giảng về khả năng lãnh đạo tại một hội nghị ở Chicago và phải tiếp tục giảng tại Philadelphia vào ngày hôm sau. Tuy vậy, tôi đã phải đổi vé máy bay và gọi rủ cậu con rể Steve, người sẽ có mặt trong hội nghị tiếp theo với tôi, đi cùng. Chúng tôi đã lên ngay chuyến bay tới Montreal để kịp xem trận đấu.

Trong suốt hành trình, tôi biết lịch trình của mình sẽ rất sát sao nhưng theo tính toán, chúng tôi vẫn có thể theo đúng lịch trình. Mọi thứ có vẻ rất ổn cho tới khi ra khỏi máy bay, Steve gặp trực trực với các thủ tục hải quan. Từng giây qua đi, tôi gần như chắc chắn chúng tôi sẽ bỏ lỡ cú đánh đầu tiên của Tony. Khi chúng tôi tới được sân vận động, Tony đã đánh xong cú đánh thứ 3.000 trong sự nghiệp.

### **BẠN ĐỊNH NGHĨA THẾ NÀO VỀ THẤT BẠI?**

Khi nhận ra rằng chúng tôi có thể bỏ lỡ khoảnh khắc lịch sử của Tony, chúng tôi đã từ bỏ? Không. Khi tới sân vận động và biết rằng đã quá trễ, chúng tôi sẽ quay về nhà? Không. Chúng tôi đã rất vui vẻ khi trở thành một phần của ngày đáng nhớ đó. Và giống như Tony, chúng tôi kiên trì theo dõi hết trận đấu, được xem những cú đánh thành công của anh là sự tưởng thưởng xứng đáng cho chúng tôi. Vào những phút cuối của trận đấu, khi Tony đánh hỏng một quả lên khán đài, tôi đã hụt hẫng. Vài tuần sau, chính Tony đã ký tặng tôi vào trái bóng đó. Tôi đã có một món quà lưu niệm về quả bóng thành công thứ 3.000 của anh ấy và giữ gìn nó cho tới tận bây giờ.

Một trong những vấn đề lớn nhất của con người khi đương đầu với thất bại là họ đưa ra phán xét quá nhanh về những tình huống trong cuộc sống và gán cho chúng là thất bại. Thay vào đó, họ nên mở rộng tâm trí hơn. Cũng giống như Tony Gwynn, đừng vì một lượt bị loại mà nghĩ mình là kẻ thất bại. Tony xem xét tình huống trong bối cảnh rộng lớn hơn. Viễn cảnh tương lai đã giúp anh kiên trì tới cùng. Nó mang lại sự gắn bó lâu dài. Và sự gắn bó đó trao cho anh cơ hội thành công.

## **THẤT BẠI KHÔNG PHẢI LÀ...**

Thay đổi quan niệm về thất bại sẽ giúp bạn kiên trì và cuối cùng sẽ đạt được những khát vọng của bản thân. Vậy, bạn nên đánh giá như thế nào về thất bại? Hãy bắt đầu từ việc phân tích kỹ hơn 7 quan niệm sai lệch về thất bại:

### **1. Người ta thường nghĩ mình có thể né tránh được thất bại**

Ai cũng đều phải trải qua thất bại, lạc lối và mắc sai lầm. Hơn 250 năm trước, Alexander Pope đã từng nói: “Con người ai cũng có lúc phạm sai lầm”. Thực chất, ông chỉ giải thích một câu nói quen thuộc trong thời kỳ La Mã từ 2.000 năm trước. Cho đến nay, nội dung câu nói vẫn không có gì thay đổi: Là con người, ai cũng sẽ mắc phải những sai lầm.

Có lẽ bạn đã quá quen thuộc với Định luật Murphy và Nguyên tắc Peter. Gần đây, tôi đã khám phá ra thứ gọi là Quy luật của Con người. Tôi nghĩ rằng các quy tắc dưới đây sẽ chỉ ra rằng chúng ta cũng như bao người khác, đều không hoàn hảo và cần học hỏi từ những sai lầm của mình:

- \* Quy tắc 1: Bạn sẽ học được những bài học.
- \* Quy tắc 2: Không có những sai lầm, chỉ có những bài học.
- \* Quy tắc 3: Một bài học sẽ được lặp lại nhiều lần cho tới khi bạn học được nó.
- \* Quy tắc 4: Nếu bạn không học những bài học dễ, chúng sẽ ngày càng khó hơn.



\* Quy tắc 5: Bạn sẽ biết mình đã học được một bài học khi hành động của bạn thay đổi.

Nhà văn Norman Cousins đã đúng khi nói rằng: “Con người, về bản chất là không hoàn hảo.” Hãy thừa nhận việc bạn sẽ mắc phải những sai lầm.

## **2. Người ta thường nghĩ rằng thất bại là một sự kiện**

Khi lớn lên, tôi đã nghĩ rằng thất bại thường ập đến trong một khoảnh khắc. Ví dụ tiêu biểu nhất tôi có thể liên tưởng tới là khi tôi làm bài kiểm tra. Nếu nhận điểm kém, nghĩa là tôi đã thất bại. Nhưng mới đây, tôi lại phát hiện ra rằng thất bại là một quá trình. Nếu bạn làm một bài kiểm tra dở tệ, không có nghĩa là bạn thất bại tại thời điểm đó. Điểm kém chỉ ra rằng bạn đã xao lãng suốt cả quá trình chuẩn bị cho bài kiểm tra.

Năm 1997, tôi đã viết cuốn sách gợi mở một cái nhìn bao quát về thành công, *The Success Journey* (tạm dịch: Hành trình thành công). Trong đó, tôi định nghĩa thành công qua những đặc điểm sau:

- \* Biết rõ mục tiêu trong cuộc sống;
- \* Trưởng thành để nắm giữ tiềm năng;
- \* Gieo mầm giống đem lại lợi ích cho người khác.

Cuốn sách đưa ra luận điểm rằng thành công không phải là đích đến. Thực chất, đó là một hành trình mà bạn phải trải qua. Thất bại cũng tương tự như vậy. Đó không phải là nơi bạn tới, cũng không phải là một sự kiện đơn lẻ. Đó là cách bạn hành xử trong cuộc sống trong một thời gian dài. Không ai có thể kết luận rằng mình đã thất bại cho đến cuối đời. Thậm chí, đến lúc đó, con người vẫn đang tiếp tục hành trình của mình.

## **3. Người ta thường nghĩ rằng thất bại là yếu tố khách quan**

Khi bạn mắc sai lầm – chẳng hạn như tính sai vài con số quan trọng, trễ hạn, phá vỡ thỏa thuận, không quan tâm đến con cái, v.v... – điều gì sẽ xác nhận rằng hành động đó là một thất bại? Bạn nhìn vào tầm cỡ vấn đề gây ra hay số tiền mà bạn hoặc cơ quan phải tiêu tốn? Có phải thất bại là mức độ

tức giận của sếp bạn hay sự chỉ trích từ các đồng nghiệp? Trên thực tế, thất bại không được xác định bằng những cách đó. Chính bạn là người duy nhất có thể gán cho những gì bạn làm là thất bại. Đó là một quan điểm chủ quan. Chính thái độ và cách bạn ứng phó với những sai lầm sẽ kết luận liệu hành động của bạn có phải là thất bại hay không.

Theo giáo sư chuyên ngành quản trị kinh doanh Lisa Amos của Đại học Tulane, trung bình, các doanh nhân trải qua 3,8 lần thất bại trước khi đạt được thành công trong sự nghiệp kinh doanh. Họ không thoái chí bởi những trở ngại, lỗi lầm hay sai sót. Bởi họ không coi những trở ngại đó là thất bại. Họ nhận ra rằng ba bước tiến và hai bước lùi bằng với một bước tiến. Và kết quả là, họ đã vươn lên trở thành người thành công.

**Bạn là người duy nhất có thể gán cho những gì bạn làm là thất bại.**

#### **4. Người ta thường nghĩ thất bại là kẻ thù**

Đa số mọi người đều cố tránh xa thất bại như xa lánh bệnh dịch. Họ sợ hãi nó, tuy nhiên, nếu không vượt qua nghịch cảnh thì sẽ không bao giờ tiến tới được thành công. Huấn luyện viên bóng rổ nhà nghề Mỹ, Rick Pitino, khẳng định: “Thất bại thật tuyệt vời. Tất cả những kiến thức tôi học được về nghề huấn luyện đều xuất phát từ những sai lầm.”

Những ai coi thất bại như kẻ thù là những người phải miễn cưỡng tìm mọi cách để chinh phục nó. Herbert V. Brocknow tin rằng: “Một đồng nghiệp không bao giờ mắc sai lầm sẽ học sai lầm từ những đồng nghiệp khác.” Khi quan sát bất cứ người thành công vượt trội nào, bạn sẽ phát hiện ra họ đều không coi sai lầm là kẻ thù. Điều này luôn đúng trong mỗi nỗ lực của họ. Nhà nghiên cứu âm nhạc Eloise Ristad nhấn mạnh thêm: “Khi chúng ta cho phép mình thất bại, đồng nghĩa với việc chúng ta cấp cho mình tấm vé để trở thành người xuất sắc.”

#### **5. Người ta thường nghĩ rằng thất bại là điều không thể đảo ngược**

Người xưa có câu: “Dù bạn có đánh đổ bao nhiêu sứa cũng không quan trọng bằng việc bạn đánh mất cả con bò.” Nói cách khác, sai lầm không

phải là không thể đảo ngược. Hãy thu gọn mọi thứ vào tầm nhìn của bạn. Những rắc rối nảy sinh từ việc bạn chỉ nhìn vào ly sữa tràn mà không nhìn vào bức tranh rộng lớn hơn. Người nào nhìn nhận thất bại một cách đúng đắn sẽ có thể vượt qua thất bại một cách dễ dàng.

Sai lầm không khiến họ từ bỏ.

Thành công không làm họ chủ quan.

Mỗi sự kiện, dù tốt hay xấu, đều là một bước nhỏ trong hành trình cuộc sống. Tom Peters đã thừa nhận: “Nếu những điều ngớ ngẩn không xảy ra thì những điều thông tuệ cũng sẽ không xuất hiện.”

## **6. Người ta thường nghĩ rằng thất bại là điều đáng xấu hổ**

Sai lầm không phải là một vết tích vĩnh viễn. Tôi thích quan điểm của nguyên Thượng nghị sĩ Sam Ervin Jr. khi ông đưa ra nhận xét: “Sự thất bại cũng hữu ích không kém gì thành công trong việc khuấy động tinh thần và đẩy lùi những hãnh diện.” Đó là cách chúng ta cần khi nhìn nhận về thất bại.

Khi bạn mắc sai lầm, đừng để chúng làm bạn thoái chí. Và bạn cũng đừng nghĩ rằng thất bại là một điều đáng xấu hổ. Hãy biến mỗi lần thất bại thành một bước tiến dẫn tới thành công.

**Trung bình các doanh nhân trải qua 3,8 lần thất bại trước khi đạt được thành công trong sự nghiệp kinh doanh.**

## **7. Người ta thường nghĩ rằng thất bại là một hồi kết**

Ngay cả khi trước mắt là một thất bại thê thảm, nó cũng không thể ngăn bạn thành công. Câu chuyện của Sergio Zyman là một ví dụ điển hình. Ông là cố vấn của New Coke – một sản phẩm bị chuyên gia marketing Robert McMath đánh giá là thất bại lớn nhất mọi thời đại. Zyman, người khá thành công trong việc dẫn dắt Diet Coke, tin rằng Coca-Cola cần có hành động táo bạo để đảo ngược tình trạng thị trường mà họ gây dựng suốt 20 năm đang bị suy giảm khi đối thủ Pepsi xuất hiện. Giải pháp của ông là ngừng

cung cấp loại đồ uống đã quen thuộc trong gần 100 năm qua, thay đổi công thức và đưa ra thị trường sản phẩm mới với tên gọi New Coke. Động thái này trở thành thảm bại kéo dài 79 ngày trong năm 1985 và làm công ty thiệt hại đến 100 triệu đô-la. Và đó là lý do vì sao Zyman rời khỏi công ty.

Song, rắc rối của Zyman với New Coke không làm ông nản chí. Nhiều năm sau đó, khi được hỏi liệu sự mạo hiểm đó có phải là một sai lầm, Zyman trả lời: “Không, chắc chắn là không.”

“Một sai lầm, một sơ suất hay sự đổ vỡ ư? Đó phải là một từ khác,” ông trả lời. “Bây giờ, nếu bạn nói với tôi rằng, ‘Chiến lược của ông không hiệu quả’, tôi sẽ nói, ‘Vâng, nó hoàn toàn không hiệu quả.’ Nhưng toàn bộ hoạt động đã kết thúc một cách tích cực.” Cuối cùng, sự trở lại của Coca-Cola Classic đã khiến cho công ty trở nên mạnh mẽ hơn.

Đánh giá của Zyman đã được Roberto Goizueta, Cựu Chủ tịch kiêm Giám đốc Điều hành của Coca-Cola, xác nhận. Ông gọi Zyman quay trở lại Coca-Cola vào năm 1993. “Hãy đánh giá các kết quả,” Goizueta nói: “Chúng tôi trả tiền để tạo ra kết quả. Chúng tôi không trả tiền cho điều đúng đắn.”

Các bước đi tới thành công



## **TẤT CẢ PHỤ THUỘC VÀO CÁCH NHÌN NHẬN CỦA BẠN**

Nếu bạn có xu hướng xem xét thành công và thất bại một cách cực đoan cũng như áp đặt vào những sự kiện đặc biệt trong cuộc sống của mình, thì hãy cố gắng đặt chúng trong một bối cảnh tươi sáng. Khi làm được điều đó,

bạn sẽ thấu hiểu triết lý của Thánh Paul, rằng: “Tôi đã học được cách sống thỏa mãn trong bất cứ hoàn cảnh nào.” Câu nói này thể hiện quyết tâm dù từng bị đắm tàu, bị đánh đập, bị ném đá và bị cầm tù nhưng vượt trên tất cả, đức tin của Thánh Paul đã giúp ông kiên định với quan điểm của mình. Ông hiểu rằng chỉ cần làm những việc cần phải làm, dù bị người khác đánh giá là thành công hay thất bại cũng không quá quan trọng.

Cuộc sống của mỗi người được lấp đầy bởi những lỗi sai và trải nghiệm tiêu cực, nhưng hãy nhớ rằng:

\* Lỗi sai trở thành sai lầm khi chúng ta lĩnh hội và phản ứng với chúng một cách sai lệch.

\* Sai lầm trở thành thất bại khi chúng ta tiếp tục phản ứng với chúng một cách sai lệch.

Những người tiến lên từ thất bại có thể coi những lỗi sai hay hoàn cảnh tiêu cực như một phần tất yếu của cuộc sống, học hỏi từ chúng và vượt qua chúng. Họ kiên trì đến cùng để đạt được mục tiêu của cuộc đời mình.

Washington Irving đã từng nói: “Những người có trí tuệ vĩ đại sống có mục tiêu, những người còn lại chỉ có những thèm muốn. Những bộ óc thấp kém bị khuất phục trước những rủi ro, nhưng những trí tuệ vĩ đại vượt lên trên chúng.”

Sự thật đáng buồn là mọi con đường dẫn tới thành công đều phải băng qua vùng đất của thất bại. Song tin tốt là bất cứ ai cũng có thể vượt qua được thất bại. Nhiều người nhầm tưởng quá trình vươn lên từ thất bại là dễ dàng. Thomas Edison đã quan sát thái độ của mọi người và đáp lại như sau:

Thất bại là vấn đề của lòng kiêu hãnh. Con người không làm việc chăm chỉ bởi trong niềm kiêu hãnh của họ, họ hình dung về một thành công không cần đến sự nỗ lực. Đa số mọi người đều tin rằng vào một ngày nào đó, họ sẽ thức dậy và thấy rằng mình đang giàu có. Thực tế, họ đã đúng một nửa bởi họ vẫn phải thức dậy.



Ai trong chúng ta cũng đều phải lựa chọn. Chúng ta sẽ ngủ vùi để tránh gặp phải thất bại hay sẽ thức dậy và tâm niệm rằng: Thất bại đơn giản chỉ là cái giá mà chúng ta phải trả để đạt tới thành công. Nếu học được cách chấp nhận định nghĩa mới về thất bại, chúng ta sẽ tự tin tiến về phía trước và gạt hái được thành công từ thất bại.

**Lỗi sai trở thành sai lầm khi chúng ta lĩnh hội và phản ứng với chúng một cách sai lệch. Sai lầm trở thành thất bại khi chúng ta tiếp tục phản ứng với chúng một cách sai lệch.**

### **TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC THEO DẤU CHÂN BI KỊCH**

Một bữa tối nọ, tôi được nghe một câu chuyện hay về cái giá mà một người phải trả để đạt tới thành công. Mọi chuyện bắt đầu khi tôi sắp xếp cho hai người bạn gặp nhau. Năm ngoái, khi biện hộ cho hãng bánh Auntie Anne's, tôi có cơ hội nói chuyện với nhà sáng lập Anne Beiler của hãng này. Khi đó, cô có nhắc tới một trong những thần tượng của cô là Truett Cathy, nhà sáng lập chuỗi nhà hàng Chick-fil-A.

“Cô có muốn gặp anh ấy không?” tôi hỏi.

“Anh biết anh ấy sao?” Anne hỏi lại, thoáng chút ngạc nhiên.

“Chắc chắn rồi”, tôi trả lời. Khi chúng tôi chuyển The INJOY Group tới Atlanta năm 1997, Truett và con trai của anh, Dan Cathy đã giúp đỡ chúng tôi rất nhiều. “Họ là những người bạn tuyệt vời. Tôi sẽ sắp xếp để chúng ta ăn tối cùng nhau.”

Ngay sau đó, tôi lên lịch hẹn và chẳng lâu sau, vợ tôi – Margaret và tôi đã mời Truett Cathy, Anne, Jonas Beiler, Dan và Rhonda Cathy cùng dùng bữa tối. Chúng tôi đã có những giây phút thật đặc biệt. Tôi ngạc nhiên khi Anne và Dan (Chủ tịch của Chick-fil-A) công khai trao đổi với nhau những thông tin kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Tôi rất hài lòng vì họ đã có mối liên hệ thân thiết. Nhưng với tôi, điểm đáng nhớ của bữa tối đó là được nghe Truett Cathy kể câu chuyện khi anh

mới bắt đầu kinh doanh nhà hàng và con đường thành lập Chick-fil-A.

## **MỌI CHUYỆN BẮT ĐẦU NHƯ THẾ NÀO?**

Sau khi nghe Truett kể về tuổi thơ của anh, tôi nhận ra rằng anh sinh ra để trở thành doanh nhân. Hồi học lớp 2, anh đã phát hiện ra mình có thể mua một thùng 6 lon Coke với giá 25 xu, bán lại với giá 5 xu mỗi lon và thu được khoản lợi nhuận 20%. Không lâu sau, anh mua nước ngọt theo thùng, cho vào tủ lạnh và bán lại để tăng doanh thu, lợi nhuận của mình. Khi thời tiết trở lạnh, đồ uống bán chậm hơn, anh chuyển sang bán tạp chí. Vào năm tuổi 11, anh bắt đầu giúp người hàng xóm giao báo. Năm 12 tuổi, anh đã có một lượng khách hàng nhận báo riêng của mình.

Giống như nhiều chàng trai trẻ thời đó, Truett nhập ngũ. Năm 1945, khi vừa giải ngũ, anh đã sẵn sàng năm bắt cơ hội. Một điều gì đó đã thôi thúc anh mở cửa hàng và ước mơ của anh là làm việc với Ben, anh trai của anh. Sau khi tìm hiểu đôi chút về kinh doanh, họ dành dụm được một số tiền làm vốn, chọn địa điểm, xây nhà hàng và khai trương với tên gọi Dwarf Grill (sau đó đổi thành Dwarf House) ở Hapeville, bang Georgia, phía nam Atlanta. Cửa hàng mở cửa cả tuần 24/24 nên khối lượng công việc nhiều vượt sức tưởng tượng, đồng thời nó cũng đã đem lại lợi nhuận ngay từ tuần đầu tiên. Nhưng không bao lâu, Truett đã phải đối diện với những thất bại lớn đầu tiên.

## **THẤT BẠI BI THÂM**

Chỉ ba năm sau ngày khai trương cửa hàng, trên đường tới Chattanooga, Tennessee, máy bay tư nhân chở hai người anh của Truett gặp nạn. Cả hai đều qua đời. Mất đi người đồng hành trong kinh doanh đã là một khó khăn, mất đi hai người ruột thịt là điều cực kỳ khủng khiếp. Truett đã vô cùng suy sụp. Sau khi vượt qua cú sốc tinh thần đó, anh “đơn thương độc mã” hành động. Một năm sau, anh trả lợi tức cho Eunice, người vợ góa của Ben. Một năm sau nữa, anh mở cửa hàng thứ hai.

Tới thời điểm đó, mọi thứ đã bắt đầu khả quan. Một đêm nọ, anh bị đánh thức bởi một cuộc điện thoại báo cửa hàng thứ hai của anh gặp hỏa hoạn. Khi anh tới nơi, cửa hàng đã bị cháy rụi. Tội tệ hơn nữa là anh hoàn toàn không có bảo hiểm.

Trong nhiều tuần, Truett phải đối mặt với tình trạng suy nhược. Anh phát hiện mình có khối u trong đại tràng và phải phẫu thuật cắt bỏ ngay. Đối với anh, đây là khoảng thời gian không thể tồi tệ hơn được nữa. Thay vì gây dựng lại cửa hàng, anh phải làm tới hai cuộc phẫu thuật, anh thậm chí còn không được đi lại trong vài tháng.

## **BIẾN CHANH THÀNH NƯỚC CHANH... VÀ SANDWICH GÀ**

Một doanh nhân năng động sẽ làm gì khi phải nằm liệt trên giường bệnh suốt mấy tháng trời? Nếu là Truett Cathy, anh ấy có thể nghĩ ra ý tưởng trị giá hàng triệu đô-la. Thời gian mà Truett dành để nghĩ về những khoản hoa hồng đã truyền cho anh cảm hứng thử nghiệm những khái niệm mới. Thịt gà là món ăn ưa thích của anh và món ăn này đã là một phần quan trọng trong thực đơn của Dwarf House. Có một thời gian, nhà hàng của anh đưa món ức gà không xương vào thực đơn. Anh băn khoăn tự hỏi: “Điều gì sẽ xảy ra nếu lấy ức gà, tẩm ướp và chiên vừa chín tới, rồi nhét vào chiếc bánh mì nhỏ đã có đầy đủ gia vị?” Câu trả lời là sự ra đời của chiếc sandwich Chick-fil-A và là bước khởi đầu của một chuỗi cửa hàng tư nhân lớn nhất thế giới.

Ngày nay, món sandwich gà là phát minh nổi tiếng của Truett trong nền công nghiệp đồ ăn nhanh. Chick-fil-A mở hơn 900 nhà hàng trên cả nước và có trụ sở chính rộng hơn 200.000m<sup>2</sup> tọa lạc trên hơn 29 héc-ta nằm ở phía nam Atlanta. Đến năm 2000, công ty đạt mức doanh thu 1 tỷ đô-la và là một trong những doanh nghiệp kinh doanh nhà hàng hoạt động thành công nhất, bán ra hàng triệu chiếc sandwich gà và vô số lít nước chanh vắt tươi ngon. Doanh nghiệp này vẫn đang tiếp tục phát triển không ngừng. Tuy nhiên, những điều này sẽ không thể trở thành hiện thực nếu Truett

Cathy không nếm trải thất bại, kiên định với mục tiêu và nhận ra rằng vài trải nghiệm tiêu cực không gây ra thất bại.

Thomas Edison cho rằng: “Người thất bại trong cuộc sống là người không nhận ra khoảng cách giữa họ với thành công đã rất gần khi quyết định từ bỏ.” Nếu có thể thay đổi cách nhìn nhận về thất bại, bạn sẽ lấy lại được sức mạnh để tiếp tục cuộc đua. Hãy tiếp nhận một định nghĩa mới về thất bại, coi thất bại là cái giá phải trả cho sự phát triển. Như vậy, bạn đã đặt mình vào thế chủ động để tiến lên từ thất bại.

**Người thất bại trong cuộc sống là người không nhận ra khoảng cách giữa họ với thành công đã rất gần khi quyết định từ bỏ.**

**– Thomas Edison**

Bước thứ 2 để tiến lên từ thất bại: Học định nghĩa mới về thất bại

Làm thế nào để bạn tự học được định nghĩa mới về thất bại và phát triển một quan điểm khác biệt về mối liên hệ giữa thất bại và thành công? Đó là bằng cách mắc sai lầm. Chuck Braun làm việc cho Hệ thống Kết nối Ý tưởng (Idea Connection Systems) khuyến khích học viên nghĩ khác thông qua việc sử dụng hạn mức sai lầm. Anh cung cấp cho học viên hạn mức là 30 sai lầm sử dụng cho mỗi khóa đào tạo. Nếu học viên sử dụng hết con số 30 đó, anh ta sẽ nhận được 30 sai lầm khác. Kết quả là, các học viên nghĩ về sai lầm một cách hoàn toàn mới mẻ và bắt đầu thoải mái học hỏi.

Khi bạn nhận dự án hay nhiệm vụ mới, hãy tự định ra cho mình một hạn mức và cố gắng sử dụng chúng trước khi nhiệm vụ hoàn thành. Hãy nhớ, sai lầm không dẫn đến thất bại. Chúng chỉ đơn thuần là giá phải trả của những thành tích trên hành trình đi đến thành công của bạn.

***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công.

2. Học định nghĩa mới về thất bại.

### 3. NẾU ĐÃ TỪNG THẤT BẠI, BẠN CÓ PHẢI LÀ KẺ THẤT BẠI KHÔNG?

*Thất bại không quá tồi tệ nếu nó không tấn công vào trái tim. Thành công quá tuyệt hảo nếu nó không tìm lên trí não.*

— Grantland Rice

**T**rong một cuộc phỏng vấn cách đây nhiều năm, David Brinkley đã hỏi Nhà tư vấn chuyên mục Ann Landers về câu hỏi mà bà thường xuyên nhận được từ độc giả. Câu trả lời của bà là: “Chuyện gì xảy ra với tôi vậy?”

Câu trả lời của Landers hé lộ nhiều điều về bản tính con người. Nhiều người phải vật lộn với cảm giác mình là kẻ thất bại và điều thiệt thòi nhất là họ nghi ngờ chính bản thân. Xoay quanh cảm xúc và mối nghi ngờ này là một câu hỏi lớn: Tôi có phải là kẻ thất bại không? Đây là một hiểm họa bởi tôi cho rằng điều đó đồng nghĩa với việc người ta sẽ không tin rằng một người có thể vừa là kẻ thất bại, vừa có khả năng tiến lên từ thất bại.

Dường như các nhà tư vấn chuyên mục (như Ann Landers) và những cây bút hài hước đều nhận ra rằng có được cái nhìn tích cực về bản thân là điều quan trọng giúp bạn vượt qua những nghịch cảnh và sai lầm. Erma Bombeck, người phụ trách chuyên mục hài hước hằng tuần, đã hiểu rất rõ về ý nghĩa của sự kiên trì và khả năng tiến lên từ thất bại mà không nghĩ rằng thất bại là một bản chất cá nhân.

#### **TỪ NHÂN VIÊN TẠP VỤ TRỞ THÀNH GƯƠNG MẶT TRANG BÌA CỦA TẠP CHÍ TIME**

Con đường mà Erma Bombeck đã đi là một con đường gập ghềnh ngay từ những ngày đầu khởi nghiệp. Cô tiếp xúc với ngành báo chí từ khi còn trẻ. Công việc đầu tiên của cô là một nhân viên tạp vụ của tờ Journal-Herald. Khi là sinh viên của Đại học Ohio, một nhân viên tư vấn đã khuyên

cô: “Hãy quên công việc viết lách đi.” Cô khước từ lời khuyên đó, chuyển tới Đại học Dayton và tốt nghiệp vào năm 1949. Không lâu sau đó, cô bắt đầu công việc viết lách cho mục Tin buồn và các trang tin dành cho phụ nữ.

Cũng trong năm đó, tai ương ập tới cuộc sống của cô. Khi lập gia đình, mơ ước lớn nhất của cô là được làm mẹ nhưng các bác sĩ đều nói rằng cô không thể có con. Cô có từ bỏ mơ ước và coi như đó là thất bại của bản thân mình? Không, cô và chồng đã tìm hiểu các thông tin về thủ tục nhận con nuôi và họ nhận nuôi một bé gái.

Hai năm sau, Erma bất ngờ mang thai nhưng điều đó khiến cô gặp nhiều khó khăn. Trong 4 năm trời, cô mang thai 4 lần nhưng chỉ giữ được 2 lần.

Năm 1964, Erma thuyết phục các biên tập viên của tờ Kettering-Oakwood Times, một tờ báo nhỏ trong khu phố, giao cho cô viết mục Chuyện hài hước hằng tuần. Dù chỉ được trả 3 đô-la ít ỏi cho mỗi bài được đăng nhưng cô vẫn tiếp tục viết. Chính công việc này đã mở ra một cánh cửa mới cho cô. Vào năm sau, cô được mời viết chuyên mục 3 lần một tuần cho tờ báo trước đây cô đã từng làm việc, tờ Journal-Herald. Đến năm 1967, chuyên mục của cô được biết đến và áp dụng cho hơn 900 tờ báo khác.

Như vậy, Erma đã viết chuyên mục hài hước được hơn 30 năm. Trong suốt thời gian đó, cô đã xuất bản 15 cuốn sách và được đánh giá là một trong 25 phụ nữ có ảnh hưởng nhất tại Hoa Kỳ, thường xuyên xuất hiện trên các chương trình truyền hình như Chào buổi sáng, được tôn vinh trên trang bìa Tạp chí Time, nhận được vô số các danh hiệu (như Huy chương của Hội chống ung thư Hoa Kỳ) và được trao 15 bằng danh dự.

## **NHỮNG CHIA SẺ VỀ KHÓ KHĂN CỦA Erma**

Tuy nhiên, trong suốt khoảng thời gian đó, Erma Bombeck đã trải qua nhiều thử thách và trở ngại khủng khiếp, trong đó có bệnh ung thư vú, phẫu thuật tuyến vú và suy thận. Cô đã không ngần ngại chia sẻ quan điểm của mình về những trải nghiệm trong cuộc đời:

Tôi đã đi nói chuyện trong nhiều buổi lễ trao bằng đại học, và tôi nói với mọi người rằng những thăng trầm trong cuộc sống của tôi đều bắt đầu từ những thất bại chứ không phải từ những thành công, ví như: một tuyển tập những bài viết hài hước chỉ bán được 2 bản ở Beirut, một bộ phim thực tế hài hước chỉ diễn ra trong nháy mắt ở ngôi nhà của chúng tôi, một vở kịch về Broadway khi tôi chưa từng được tận mắt nhìn thấy Broadway, buổi ký tặng sách chỉ vồn vện có 2 người: một là người hướng dẫn sử dụng nhà vệ sinh công cộng và người kia muốn mua chiếc bàn làm việc.

Điều bạn phải nói với bản thân là: “Mình không phải là người thất bại. Mình chỉ thất bại ở một vài việc mà thôi.” Điều đó sẽ tạo ra sự khác biệt lớn... Cuộc sống cá nhân và sự nghiệp tựa như những con đường băng qua đầm lầy. Tôi mất con, cha mẹ qua đời, bị ung thư và lo lắng rất nhiều cho bọn trẻ. Bí quyết là hãy đặt tất cả trong một viễn cảnh tươi sáng, và đó là điều tôi vẫn làm trong cuộc sống.

Quan niệm đó đã giúp Erma Bombeck sống với thái độ tích cực. Điều đó cũng giúp cô tiếp tục theo đuổi công việc viết lách, dù cô phải trải qua những thất vọng, những nỗi đau, những ca phẫu thuật và chạy thận hằng ngày tới tận khi Erma từ trần, hưởng thọ 69 tuổi.

**Điều bạn phải nói với bản thân là: “Mình không phải là người thất bại. Mình chỉ thất bại ở một vài việc mà thôi.”**

## **MỖI THIÊN TÀI ĐỀU CÓ THỂ TỪNG LÀ “KẺ THẤT BẠI”**

Người thành công là người từng thất bại nhưng chưa bao giờ tự coi mình là kẻ thất bại. Wolfgang Mozart – một trong những nhà soạn nhạc thiên tài từng bị Hoàng đế Ferdinand phê phán rằng vở nhạc kịch The Marriage of Figarowas (Đám cưới của Figaro) “quá phô trương” và âm nhạc “quá ồn ào”. Họa sĩ Vincent van Gogh, tác giả của những bức tranh đạt được con số kỷ lục khi đem đấu giá, chỉ bán được 1 bức tranh khi còn sống. Khi còn nhỏ, Thomas Edison, nhà phát minh có nhiều phát kiến nhất trong lịch sử, từng bị xem là không thể giáo dục được. Và Albert Einstein, nhà tư tưởng



vĩ đại nhất mọi thời đại, cũng từng bị thầy hiệu trưởng Munich nhận xét rằng ông sẽ “không bao giờ làm được điều gì to tát cả”.

Tôi nghĩ rằng, nói một cách thận trọng, tất cả những người đạt được thành công vĩ đại đều có nhiều lý do để tin rằng họ là kẻ thất bại. Nhưng bất chấp những điều đó, họ vẫn kiên trì. Khi đối mặt với nghịch cảnh, bị từ chối hay thất bại, họ vẫn tiếp tục tin tưởng vào chính mình và chối bỏ suy nghĩ tiêu cực.

**Tất cả những người đạt được thành công vĩ đại đều có nhiều lý do để tin rằng họ là kẻ thất bại.**

## **TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI KHÔNG CÓ NGHĨA LÀ ĐẶT LÒNG TỰ TRỌNG SAI CHỖ**

Suốt 20 năm qua, qua quá trình theo dõi, các nhà giáo dục Hoa Kỳ nhận thấy điểm bài thi của học sinh đang kém dần và niềm say mê học hành cũng giảm sút và họ đang cố gắng tìm ra cách đảo ngược xu hướng này. Một giả thiết phổ biến cho rằng cách tốt nhất để cải thiện khả năng của học sinh là kích thích lòng tự trọng của chúng. Khi theo dõi những học sinh đạt thành tích cao, các nhà giáo dục đều thấy các em sở hữu sự tự tin, nên họ đưa ra giả thuyết rằng nếu họ cứ xây dựng lòng tự trọng, những học sinh sẽ có khả năng tự bắt kịp. Nhưng cách tiếp cận đó đã bị phản bác. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng nếu chỉ đơn thuần xây dựng “cái tôi” cho những học sinh đó, nó sẽ gây ra nhiều điểm tiêu cực: Chúng sẽ dừng dừng với sự xuất sắc, không có khả năng vượt qua nghịch cảnh và dễ có những phản ứng tiêu cực với người phê bình chúng.

Hiện tại, tôi đánh giá rất cao việc khen ngợi mọi người, đặc biệt là trẻ em. Thực tế, tôi cho rằng con người luôn sống theo mức mong đợi của người xung quanh. Nhưng tôi cũng tin rằng những lời khen ngợi phải căn cứ trên cơ sở sự thật. Bạn không cần nói những lời hay ý đẹp nhưng sáo rỗng với người khác. Dưới đây là cách mà tôi thường sử dụng để khuyến khích và dẫn dắt người khác:

- \* Coi trọng con người
- \* Khen ngợi những nỗ lực
- \* Tưởng thưởng cho những thành quả

Tôi sử dụng phương pháp này với tất cả mọi người, kể cả bản thân mình. Khi làm việc, tôi sẽ chỉ thưởng bản thân cho đến khi công việc hoàn thành. Khi tiếp nhận một nhiệm vụ hay dự án, tôi cố gắng hết sức và không bận tâm tới kết quả đạt được. Tôi không quan tâm xem mình thất bại ở đâu hay mắc bao nhiêu sai lầm và cũng không để chúng làm giảm giá trị của bản thân. Giống như câu châm ngôn quen thuộc: “Thượng đế sử dụng những người thất bại – bởi vì ngoài họ ra sẽ chẳng còn ai khác.”

Giống nhiều người, tôi đã có một khoảng thời gian khó khăn để giữ tinh thần tích cực, tránh xa suy nghĩ mình là kẻ thất bại. Bạn nên nhớ một điều rằng: Bạn có thể tự nuôi dưỡng thái độ tích cực cho chính mình, bất kể trong hoàn cảnh nào, bạn đều có thể tìm lại chính mình hoặc con người trước kia của bạn.

## **7 NĂNG LỰC CẦN CÓ ĐỂ TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI**

Dưới đây là 7 năng lực của người thành công, những người cho phép mình thất bại nhưng không coi đó là bản chất của cá nhân và tiếp tục tiến về phía trước:

### **1. Người thành công bác bỏ sự bác bỏ**

Author James Allen từng nói: “Theo nghĩa đen, một người đàn ông là những gì anh ta nghĩ. Tính cách là tổng hợp của tất cả các suy nghĩ của anh ta.” Đó là lý do tại sao việc đảm bảo cho những suy nghĩ của bạn luôn đi đúng hướng là điều rất quan trọng.

Có những người không chịu từ bỏ, vẫn tiếp tục cố gắng vì họ không căn cứ vào các kết quả đạt được mà đánh giá giá trị bản thân. Họ có ý thức tự nhận thức về chính bản thân mình. Thay vì nói: “Tôi là kẻ thất bại”, họ sẽ nói: “Tôi đã quên điều gì đó” hay “Tôi vừa mắc sai lầm”.

Nhà tâm lý học Martin E. Seligman tin rằng chúng ta có hai lựa chọn khi đối diện với thất bại, đó là chấp nhận hoặc than thở. “Con người thường đổ lỗi cho chính mình khi họ thất bại... họ nghĩ mình bất tài vô dụng,” Seligman nói. “Những người đổ lỗi cho hoàn cảnh bên ngoài không đánh mất lòng tự trọng trước sự tấn công của các tình huống xấu.” Để giữ được cái nhìn đúng đắn, hãy chịu trách nhiệm với những hành động của bạn và đừng coi thất bại là bản chất cá nhân.

## **2. Người thành công coi thất bại chỉ là tạm thời**

Những người cá nhân hóa thất bại thường coi rắc rối như một cái hố mà họ bị kẹt lại vĩnh viễn trong đó. Song người thành công coi mọi khó khăn chỉ là tạm thời. Trường hợp của Tổng thống Hoa Kỳ Harry S. Truman là một ví dụ. Năm 1922, ở độ tuổi 38, ông nợ nần chồng chất và lâm vào cảnh thất nghiệp. Năm 1945, ông là một trong những nhà lãnh đạo có tầm ảnh hưởng lớn nhất trên thế giới, nắm giữ chức vụ cao nhất đất nước. Nếu coi thất bại là vĩnh viễn, chắc chắn ông sẽ không thể tiếp tục cố gắng và tin tưởng vào tiềm năng của chính mình nữa.

**Với người thành công, thất bại chỉ là một sự kiện cá biệt, không phải là “căn bệnh” kinh niên.**

## **3. Người thành công coi thất bại là một sự kiện cá biệt**

Tác giả Leo Buscaglia từng nói về sự ngưỡng mộ mà ông dành cho chuyên gia nấu ăn Julia Child: “Tôi rất thích phong thái của cô ấy. Cô ấy nói rằng: ‘Tối nay chúng ta sẽ làm món bánh soufflé!’ Rồi cô ấy đập trứng, đánh trứng, làm rớt xuống sàn nhà... những điều này mới tự nhiên làm sao! Sau đó, cô ấy lấy chiếc soufflé đặt vào lò vi sóng và quay ra trò chuyện với các bạn trong giây lát. Cuối cùng, khi chiếc bánh ra, nó đã xẹp lép như chiếc bánh kếp. Tuy vậy, thay vì hoảng sợ và khóc lóc, cô ấy cười và nói: ‘Ồ, bạn không thể chắc chắn lúc nào cũng thành công với món này. Chúc các bạn ngon miệng!’”

Với người thành công, thất bại chỉ là một sự kiện cá biệt, không phải là “căn bệnh” kinh niên. Thất bại cũng không phải là bản chất cá nhân. Nếu bạn muốn thành công, đừng để bất cứ sự kiện cá biệt nào ảnh hưởng tới cách bạn nhìn nhận chính mình.

#### **4. Người thành công có những kỳ vọng thực tế**

Thành tích mong muốn đạt được càng lớn thì việc chuẩn bị tinh thần để vượt qua những trở ngại và lòng kiên trì suốt một chặng đường dài càng phải lớn lao hơn. Nếu muốn tản bộ dọc khu phố nhà bạn, bạn gần như không cần nỗ lực, nhưng nếu mục tiêu của bạn là leo lên đỉnh Everest thì câu chuyện sẽ hoàn toàn khác. Bạn phải tốn nhiều thời gian, công sức và trí tuệ mới vượt qua được thất bại. Bạn phải đón nhận mỗi ngày với những kỳ vọng vừa sức và không để cảm xúc của bạn bị tổn thương khi mọi thứ không diễn ra một cách hoàn hảo.

Những gì diễn ra vào ngày khai mạc giải bóng chày năm 1954 đã minh chứng cho quan điểm này. Hai đội Milwaukee Braves và Cincinnati Reds giao đấu, tân binh trong mỗi đội đều có cơ hội thể hiện trong suốt trận đấu. Tân binh chơi cho đội Reds, Jim Greengrass, đạt 4 cú đúp và giúp đội của anh giành chiến thắng với tỉ số 9-8. Tân binh của đội Braves, Hank Aaron, chẳng có cú đánh thành công nào trong 5 lần đánh bóng. Tuy nhiên, Aaron sau này lại trở thành cầu thủ ghi điểm nhiều nhất trong lịch sử bóng chày.

Chắc chắn anh rất thất vọng với phần thể hiện hôm đó nhưng anh không nghĩ mình là kẻ thất bại. Anh đã tập luyện vất vả suốt một thời gian dài và không từ bỏ một cách dễ dàng.

#### **5. Người thành công tập trung vào điểm mạnh**

Một cách khác mà người thành công tự giúp mình tránh khỏi sự cá nhân hóa thất bại là tập trung vào điểm mạnh của bản thân. Bob Butera – Cựu Chủ tịch đội khúc côn cầu New Jersey Devils – từng được hỏi về những tố chất làm nên nhà vô địch. Ông trả lời: “Điều khác biệt giữa người thắng và kẻ thua là người thắng luôn tập trung vào những điều họ có thể làm thay vì

những điều họ không thể làm. Nếu một người là tay súng cừ khôi, chứ không phải một vận động viên trượt băng giỏi, anh ta sẽ chỉ nghĩ về bắn súng – chứ không bao giờ nghĩ về chuyện trượt băng. Hãy ghi nhớ điều này vì thành công của bạn.”

Nếu điểm yếu thuộc về đặc điểm tính cách, bạn cần chú ý nhiều hơn. Hãy tập trung cải thiện điểm yếu đó cho đến khi bạn thành công. Mặt khác, điều chắc chắn nhất của mục tiêu tiến lên từ thất bại là phát triển và phát huy tối đa thế mạnh của bạn.

## **6. Người thành công thay đổi con đường đi đến thành công**

Trong cuốn *The Psychology of Achievement* (tạm dịch: Tâm lý học thành công), Brian Tracy viết về 4 triệu phú – những người trở nên giàu có ở độ tuổi 35. Họ đã dành tâm sức của mình cho khoảng 17 doanh nghiệp trước khi tìm ra một doanh nghiệp để đưa họ đến đỉnh cao. Họ vẫn tiếp tục cố gắng và thay đổi cho đến khi tìm thấy điều phục vụ tối ưu cho bản thân.

Người thành công sẵn sàng thay đổi phương thức giải quyết vấn đề. Đó là điều vô cùng quan trọng trong từng bước đi của cuộc đời, chứ không riêng gì trong kinh doanh. Ví dụ như, nếu bạn hâm mộ các giải đấu điền kinh, chắc chắn bạn rất thích xem các vận động viên tranh tài ở nội dung nhảy cao. Tôi luôn bị bất ngờ bởi những độ cao mà các vận động viên đạt được trong các giải đấu đó. Những giải đấu vào những năm 60 của thế kỷ XX thật sự thú vị. Thể thao đã trải qua những thay đổi lớn lao về kỹ thuật, cho phép các vận động viên phá vỡ kỷ lục cũ và thiết lập kỷ lục mới.

Người mở đường cho sự thay đổi đó là Dick Fosbury. Trước kia, vận động viên sử dụng phương pháp giạng chân để nhảy cao, hướng mặt về phía xà, đưa một tay và một chân về phía trước khi nhảy qua xà. Fosbury phát triển kỹ thuật nhảy bằng cách đưa đầu và lưng qua xà. Phương pháp này được đặt tên là Fosbury Flop.

Phát triển kỹ thuật nhảy cao mới là một chuyện, khiến cho nó được mọi người chấp nhận lại là chuyện khác. Fosbury cho biết: “Tôi đã nghe mọi

người nói hết lần này đến lần khác rằng tôi sẽ không thành công đâu, rằng tôi không thể cạnh tranh được và đơn giản là kỹ thuật này không thể áp dụng được. Tất cả những gì tôi có thể làm là nhún vai và nói: ‘Rồi mọi người sẽ thấy.’”

Và Fosbury giành được huy chương vàng trong Thế vận hội Mexico năm 1968, phá vỡ kỷ lục Olympic trước đó và lập kỷ lục thế giới mới nhờ kỹ thuật nhảy cao của anh. Từ đó, gần như toàn bộ các vận động viên nhảy cao trên thế giới đều sử dụng kỹ thuật này của anh. Để đạt được mục tiêu của mình, Fosbury đã thay đổi phương pháp nhảy cao, không để những lời bàn tán của người khác khiến anh nghĩ mình là kẻ thất bại.

## **7. Người thành công đều đứng dậy sau thất bại**

Tất cả những người thành công đều có khả năng đứng dậy sau những sai lầm, thất bại. Nhà tâm lý học Simone Caruthers từng nói, “Cuộc sống là một chuỗi những kết quả. Đôi khi, kết quả đó đúng như những gì bạn muốn. Thật tuyệt vời. Hãy nhìn nhận lại những điều bạn đã làm đúng. Tuy nhiên, đôi khi, kết quả lại không như bạn mong muốn, nhưng điều đó cũng vẫn thật tuyệt vời. Hãy nhìn nhận lại những điều bạn đã làm và không lặp lại lần nữa.” Đó là chìa khóa để đứng dậy sau thất bại.

Người thành công có thể tiếp tục tiến về phía trước bất kể điều gì xảy ra. Họ có thể làm được điều đó bởi họ luôn nhớ rằng thất bại này không biến họ thành kẻ thất bại. Đừng coi thất bại là bản chất cá nhân. Đó là cách để bạn thoát khỏi thất bại.

## **NGƯỜI CỰ TUYỆT TRỞ THÀNH KẺ THẤT BẠI**

Một trong những câu chuyện hay nhất mà tôi từng nghe về người cự tuyệt trở thành kẻ thất bại là Daniel “Rudy” Ruettiger, một cậu bé liều lĩnh muốn chơi cho đội bóng Notre Dame. Cậu là con cả trong một gia đình lao động nghèo có 14 người con, từ nhỏ Rudy đã yêu thể thao. Khi còn học trung học, cậu dành tất cả cho bóng đá, lòng nhiệt huyết của cậu thậm chí

còn lớn hơn cả vóc dáng của mình. Với chiều cao 1m70, nặng 85kg, dường như cậu sinh ra không phải dành cho môn thể thao này.

## **GIẤC MƠ CỦA RUDY**

Cũng như những học sinh sắp tốt nghiệp khác, cậu bắt đầu mơ ước được có mặt và ra sân trong đội hình của Notre Dame. Tuy nhiên, Rudy lại phải đối diện với vấn đề về điểm số. Cậu chỉ xếp hạng D, tốt nghiệp trường trung học với mức điểm trung bình.

Vài năm sau, Rudy đổi sang hướng khác. Cậu thử theo học trường cao đẳng hệ 2 năm trong một học kỳ nhưng đã trượt ở mọi môn học. Cậu dành 2 năm để đi làm tại nhà máy điện Commonwealth Edison ở Joliet – công việc mà cậu nghĩ sẽ gấn bó cả đời. Sau đó, cậu phục vụ 2 năm trong hải quân, hóa ra đây lại chính là bước ngoặt cho cuộc đời cậu. Đó là nơi cậu phát hiện ra năng lực của mình.

Sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự, cậu trở lại Joliet và lại làm việc cho nhà máy điện. Cậu càng quyết tâm tới Notre Dame hơn mặc cho sự chỉ trích của gia đình, bạn bè và đồng nghiệp. Cậu biết rằng mình không phải là kẻ thất bại và cậu sẽ tìm ra con đường để đi tới South Bend.

## **TẠO NÊN MỘT BƯỚC TIẾN**

Rudy bỏ việc, chuyển tới South Bend và xoay xở để vào Cao đẳng Holy Cross – trường cao đẳng cộng đồng có liên kết đại học. Cậu theo học cao đẳng 2 năm và giành được số điểm trung bình là 4,0 trong mỗi học kỳ cho tới khi Notre Dame thu nạp cậu. Rudy đã bước chân vào ngôi trường mơ ước ở độ tuổi 26 – 8 năm sau khi tốt nghiệp trung học.

2 năm sau, cậu rời trường và được tham gia đội bóng. Rudy là người tập luyện chăm chỉ nhất trong đội, và một năm sau, cậu đã thoát khỏi vị trí hạng chót để vươn lên vị trí top 6 cầu thủ đứng đầu đội dự bị. Cậu luôn nỗ lực luyện tập và trong trận đấu cuối cùng của mùa giải, Rudy đã thực hiện được ước mơ chơi bóng của mình.



## CƠ HỘI CUỐI CÙNG CỦA RUDY

Rudy Ruettiger chỉ được chơi một hiệp trong trận cuối cùng của mùa giải với vai trò tiền vệ. Nhưng đó vẫn chưa phải là những gì thực tế diễn ra.

“Thực tế, tôi có hai cơ hội để trở thành tiền vệ”, Rudy nói. “Trong hiệp đầu tiên, tôi đến muộn. Tôi đã rất lo lắng và không thể làm chủ được trận đấu. Tôi nghĩ mình đã thất bại.” Nhưng một lần nữa, Rudy đã không để thất bại hạ gục mình.

“Khi trái bóng vừa lăn, tôi đã không còn lo mình thất bại. Tôi đã từng thất bại và tôi biết lý do tại sao. Đó là cách để loại trừ nỗi sợ hãi. Hãy cứ tiếp tục học hỏi đến khi bạn có đủ sự tự tin để thể hiện khi có cơ hội. Khi giành được bóng lần cuối cùng, tôi đã thực hiện những bước dẫn bóng mà tôi đã luyện tập trong tâm trí, vượt qua những cầu thủ khác và vào vai một tiền vệ.”

Sau trận thắng, cả đội đưa Rudy ra khỏi sân và làm lễ ăn mừng. Rudy nói đó là vinh dự duy nhất mà một cầu thủ trong đội bóng Notre Dame được nhận.

Giờ đây, Rudy là một diễn giả truyền động lực và cũng chính là người hỗ trợ thực hiện bộ phim về mình, Rudy. Dĩ nhiên, điều đó không dễ dàng gì với anh. Anh phải mất 6 năm tham gia dựng phim. (Ít hơn 2 năm so với thời gian anh vào được Notre Dame!)

Mọi người ở Hollywood đã nói với anh: “Anh không phải Paul Horning hay Joe Montana.” Rudy đồng ý với điều đó. Anh giải thích: “Chỉ có một người như họ. Nhưng sẽ có một triệu người như tôi.”

Đó là điều vô cùng tuyệt vời trong câu chuyện về Rudy. Anh không có năng lực thi đấu như Michael Jordan, cũng không có tài năng thiên bẩm như Mozart, Van Gogh, Edison, hay Einstein mà chỉ là một người bình thường – giống như bao người. Lý do duy nhất để anh trở thành người thành công đó là anh khiến thất bại trở nên dễ chịu hơn. Anh đã học được

rằng trải qua bao nhiêu lần thất bại không quan trọng, quan trọng là đừng để nó biến bạn thành kẻ bại trận.

### ***Bước thứ 3 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Bứt mình ra khỏi thất bại**

Nếu nghĩ chính mình là một kẻ thất bại, bạn có thể phá hỏng bản thân bởi những suy nghĩ tiêu cực. Hãy nhìn vào quãng đời bạn đã trải qua, khi những thất bại liên tiếp lặp lại và thực hiện những điều dưới đây:

\* Xác định kỳ vọng của bạn trong giai đoạn này. Hãy viết chúng ra. Chúng có thực tế hay không? Bạn kỳ vọng mọi thứ đều hoàn hảo? Bạn kỳ vọng sẽ đạt được thành công ngay từ lần đầu tiên? Bạn nghĩ mình sẽ vấp phải bao nhiêu lỗi lầm trước khi thành công? Hãy thay đổi những kỳ vọng của bạn.

\* Tìm ra những phương pháp làm việc mới. Suy nghĩ tìm ra ít nhất 20 hướng đi mới và thử ít nhất một nửa trong số đó.

\* Tập trung vào điểm mạnh của bạn. Bạn có thể sử dụng những kỹ năng tốt nhất và điểm mạnh của cá nhân như thế nào nhằm tối đa hóa những nỗ lực của bản thân?

\* Cam kết đứng dậy sau thất bại. Bất kể bạn đã vấp ngã bao nhiêu lần, hãy lấy lại tinh thần và bước tiếp.

Đừng chờ đợi đến khi bạn cảm thấy khá hơn mới tiến về phía trước. Hãy hành động theo cách của bạn để cảm thấy mọi việc trở nên tốt hơn. Đó là cách duy nhất để bắt đầu suy nghĩ tích cực về chính bạn.

#### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa kẻ tầm thường và người thành công.
2. Học định nghĩa mới về thất bại.
3. Bứt mình ra khỏi thất bại.

## 4. BẠN ĐÃ QUÁ TUỔI ĐỂ KHÓC, NHƯNG THẬT ĐAU KHỔ KHI PHẢI CƯỜI

*Nỗi sợ hãi trở thành sự thực khi chúng ta sợ hãi.*

— Victor Frankl

Hầu hết mọi người đều từng nghe về anh em nhà Wright – hai người thợ chế tạo xe đạp đã tiên phong thử nghiệm chuyến bay gắn động cơ có người lái vào đầu thế kỷ XX. Những tình tiết xung quanh chuyến bay đầu tiên của Orville và Wilbur Wright vào ngày 17/12/1903 là một câu chuyện thú vị. Nhưng có thể bạn không biết rằng trước đó, anh em nhà Wright không phải là những người có tiếng tăm, không có bằng đại học cũng không phải là nhà lãnh đạo trong ngành hàng không. Người được kỳ vọng sẽ đưa được chiếc máy bay đầu tiên vào không trung là Tiến sỹ Samuel P. Langley – giáo sư toán học, nhà thiên văn học rất uy tín. Tại thời điểm đó, ông đang là Giám đốc của Viện Smithsonian. Langley còn là nhà tư tưởng, nhà khoa học kiêm nhà phát minh lỗi lạc. Ông đã xuất bản một số công trình quan trọng về khí động lực học và sở hữu ý tưởng về chuyến bay có người lái. Trong thực tế, nửa sau những năm 90 của thế kỷ XIX, ông đã thực hiện thí nghiệm rộng rãi với các mô hình máy bay không người lái cỡ lớn và đã đạt được thành công khá vang dội.

### **ĐƯỢC ỦY THÁC ĐỂ THÀNH CÔNG**

Năm 1898, Langley tìm cách tiếp cận Bộ Chiến tranh Hoa Kỳ nhằm xin tài trợ thiết kế và xây dựng chiếc máy bay có thể đưa con người lên không trung. Ông đã nhận được 50.000 đô-la – một khoản tiền khổng lồ vào thời điểm đó. Langley đã đi đúng hướng. Năm 1901, ông thử nghiệm thành công máy bay không người lái chạy bằng xăng: Đó là dấu mốc đầu tiên

trong lịch sử. Khi tranh thủ nhận được sự hỗ trợ của Charles Manley, kỹ sư đã chế tạo ra động cơ mới nhẹ và mạnh mẽ dựa trên thiết kế của Stephen Balzar, thành công dường như đã nằm trong tầm tay.

Ngày 8/10/1903, Langley chờ đợi công trình của mình đơm hoa kết trái. Trước ánh mắt tò mò của giới báo chí và những người dõi theo, Charles Manley mặc một chiếc áo vest, rải những bước dài và leo lên chỗ ngồi của phi công trên chiếc máy bay mang tên *Great Aerodrome*. Động cơ to lớn ấy được gắn trên một bệ phóng đặc biệt để đưa nó vào không trung. Nhưng khi thử cất cánh, một phần của chiếc *Aerodrome* gặp trục trặc, và chiếc máy bay rơi xuống độ sâu 4,8m so với mực nước biển, cách nhà thuyền khoảng 45,7m.

Đã có rất nhiều lời chỉ trích cay nghiệt dành cho Langley. Một bài báo trên tờ *New York Times* đã viết:

Nỗ lực đưa chiếc máy bay vào không trung của Langley là một thất bại nực cười và không mấy bất ngờ. Để chiếc máy bay này thực sự bay được, có lẽ cần đến sự tham gia của rất nhiều nhà toán học, kỹ sư trong vòng 10 triệu năm nữa... Dù cho vấn đề này thu hút được sự chú ý của mọi người, nhưng với một người bình thường, điều đó dường như mang tính lợi nhuận nhiều hơn.

## **ĐỐI MẶT VỚI THẤT BẠI**

Langley đã không để thất bại hay những lời chỉ trích đó làm mình nhụt chí. 8 tuần sau, vào đầu tháng 12, anh và Manley đã sẵn sàng cho một chuyến bay thử nghiệm khác. Họ tạo ra một số thay đổi đáng kể cho chiếc *Aerodrome*, và một lần nữa Manley leo vào khoang lái, sẵn sàng làm lên lịch sử. Nhưng tai nạn một lần nữa lại xảy ra. Lần này, dây cáp đỡ cánh bị tuột khi máy bay xuất phát, và chiếc *Aerodrome* rơi trên đường bay và lao xuống sông. Manley suýt chút nữa đã thiệt mạng.

Người ta gọi chiếc *Aerodrome* là “Sự điên rồ của Langley” và bản thân Langley bị cáo buộc là đã lãng phí tài sản công. Tờ *New York Times* viết:

“Chúng tôi hy vọng rằng Tiến sỹ Langley sẽ không làm tổn hại danh hiệu nhà khoa học vĩ đại của mình bằng việc tiếp tục lãng phí thời gian và tiền bạc vào những cuộc thử nghiệm khí cầu nữa.” Và đúng là ông đã không thực hiện thêm cuộc thử nghiệm nào nữa.

Về sau, Langley cho biết: “Tôi vừa kết thúc một phần việc dường như mang dấu ấn đặc biệt của cá nhân tôi – việc chứng minh tính thực tế của một động cơ bay. Trong giai đoạn tiếp theo, việc phát triển thương mại và đưa ý tưởng này vào thực tiễn, có lẽ nên trông đợi ở những người khác.” Nói cách khác, Langley đã từ bỏ. Ông đã từ bỏ mục tiêu theo đuổi động cơ bay suốt mấy chục năm qua mà chưa một lần nhìn thấy chiếc máy bay thử nghiệm thành công. Chỉ vài ngày sau, Orville và Wilbur Wright, những người không được đào tạo bài bản, không có tiếng tăm và bất kỳ quỹ tài trợ nào, đã đưa chiếc máy bay của họ mang tên “Flyer I” bay qua các cồn cát ở Kitty Hawk, North Carolina.

## HAI KHUNG CẢNH

Tác giả J. I. Packer đã chỉ ra rằng: “Một khoảnh khắc chiến thắng tuyệt vời khiến con người cảm thấy không có gì là khó khăn; một giây phút thất bại lại khiến con người cảm thấy như mọi thứ đã sụp đổ. Nhưng không có cảm giác nào là thực tế, cũng không có sự kiện nào đúng với những gì ta cảm nhận.”

Anh em nhà Wright đã không dừng lại ở thành công của mình. Thành tựu vô giá vào tháng 12/1903 không khiến họ thỏa mãn. Họ tiếp tục thí nghiệm và làm việc, cộng đồng cũng công nhận những thành quả đó. Ngược lại, sau những giây phút thất bại, Langley nghĩ rằng mọi thứ đã kết thúc. Ông từ bỏ mọi nghiên cứu của mình. Hai năm sau, ông đột quỵ và qua đời một năm sau đó. Ngày nay, khi ai ai cũng biết đến tên tuổi của anh em nhà Wright, thì Langley lại chỉ được nhớ tới bởi số ít người quan tâm tới ngành hàng không.

## THẤT BẠI ĐIỀU KHIẾN BẠN BẰNG CẢM XÚC

Điều xảy đến với cuộc đời của Samuel Langley cũng xuất hiện trong cuộc sống của rất nhiều người hiện nay. Họ cho phép thất bại điều khiển cảm xúc bản thân và chính thất bại đã ngăn cản họ đạt được ước mơ.

Hãy đối diện với nó. Thất bại có thể gây ra cho bạn những đau đớn cả về thể xác lẫn tinh thần. Nhìn mục tiêu của mình thất bại thật sự là điều đau đớn. Và nếu nhiều người nhạo báng nỗi đau của bạn, mọi thứ sẽ càng trở nên tồi tệ hơn. *Bước quan trọng đầu tiên để đứng vững trước thất bại là đừng coi nó là chuyện của cá nhân bạn – hãy chắc chắn rằng thất bại đó không biến bạn trở thành kẻ thất bại.* Nhưng không chỉ có thế. Với nhiều người, nỗi đau khi thất bại dẫn tới sự sợ hãi, và họ bắt đầu trở thành người thường xuyên nói: “Mình đã quá lớn để khóc, nhưng thật đau khổ để có thể cười.” Đó là khi con người bị mắc kẹt trong sợ hãi. Và nếu nỗi sợ hãi lớn dần lên, bạn sẽ không thể tiến lên từ thất bại.

**Điều quan trọng nhất để đứng vững trước thất bại là đừng coi nó là câu chuyện của cá nhân bạn.**

## **VÒNG LUẤN QUẤN MÀ BẠN KHÔNG MUỐN BƯỚC CHÂN VÀO**

Hãy quan sát xem điều gì sẽ xảy ra nếu ai đó không thể vượt qua nỗi sợ hãi trước thất bại và mắc kẹt trong vòng tròn sợ hãi.

Những trải nghiệm tiêu cực trước đây khiến con người càng sợ thất bại hơn ngay từ khi bắt tay thực hiện. Ví dụ như nếu hồi nhỏ, ai đó đã từng thất bại khi tới từng nhà bán kẹo để gây quỹ cho trường học thì khi lớn lên, anh ta dễ bị rơi vào tình huống tương tự và bị sự sợ hãi tấn công liên tục.

Sự thất bại thuở nhỏ tạo ra nỗi sợ hãi. Nỗi sợ bị từ chối sẽ tạo ra sự ngưng trệ. Vì không tiếp tục hành động, bạn sẽ không có được kinh nghiệm cá nhân để giải quyết tình huống – trong khi đó là chìa khóa để học cách vượt qua các trở ngại trong tương lai. Việc thiếu trải nghiệm sẽ dẫn tới mất khả năng giải quyết các tình huống tương tự và nỗi sợ hãi lại không ngừng

tăng lên. Nỗi sợ đó càng tồn tại lâu, người đó sẽ càng gặp khó khăn trong việc phá vỡ vòng luẩn quẩn này.

## **NỖI SỢ THẤT BẠI CẢN TRỞ QUÁ TRÌNH VƯƠN LÊN**

Sự ngưng trệ, kết quả tất yếu khi ai đó mắc kẹt trong vòng tròn sợ hãi có nhiều dạng thức khác nhau. Dưới đây là 3 dạng phổ biến nhất mà tôi quan sát được:

### **1. Tình trạng tê liệt**

Đối với nhiều người, nỗi sợ thất bại khiến họ như tê liệt hoàn toàn. Họ không còn thử nghiệm bất kỳ điều gì vì chúng đều có thể dẫn tới thất bại. Tổng thống Harry S. Truman đưa ra quan điểm: “Sự hiểm nguy lớn nhất mà chúng ta phải đối mặt là sự tê liệt vì những bản khoản và sợ hãi. Mỗi nguy hiểm này xảy ra bởi những người không kiên định và cười nhạo vào hy vọng. Nó xảy ra bởi những người nhân rộng sự hoài nghi, ngờ vực và cố gắng làm mù quáng con người, nó triệt tiêu cơ hội để con người làm nên điều kỳ diệu.” Những người dễ nỗi sợ hãi làm tê liệt là người từ bỏ mọi hy vọng để có thể tiến lên phía trước.

### **2. Sự trì hoãn**

Một vài người khác kéo dài hy vọng có thể tiến triển nhưng lại không bao giờ theo đuổi nó. Người có tính trì hoãn sẽ rất khó để phát triển. Victor Kiam đã gọi những người đó là kẻ ám sát cơ hội tự nhiên.

Sự trì hoãn đánh cắp thời gian, năng suất làm việc và tiềm năng của con người. Tổng thống John F. Kenedy đã từng nói: “Có những mối nguy hiểm và giá phải trả cho một chương trình hành động, nhưng chúng còn ít hơn rất nhiều so với sự nguy hiểm và cái giá lâu dài phải trả của việc không hành động.” Sự trì hoãn là cái giá quá cao phải trả cho nỗi sợ hãi trước thất bại.

### **3. Không có mục đích**

Tom Peters, đồng tác giả cuốn sách *In Search of Excellence* (tạm dịch: Kiếm tìm sự hoàn hảo) nhấn mạnh rằng không có gì vô dụng hơn một



người tới cuối ngày tự ca tụng bản thân và nói: “Ôi, mình làm cả ngày mà không vướng một lỗi nào.” Đó chính là những gì mà người sợ thất bại làm. Thay vì theo đuổi những mục tiêu giá trị, họ chỉ tìm cách trốn tránh sự đau đớn do sai lầm. Và trong quá trình chuyển tiếp, họ không nhận ra bất kỳ cơ hội nào mà đáng lẽ họ phải một lần có được.

Khi nỗi sợ thất bại kết hợp với sự thụ động, người rơi vào vòng luẩn quẩn của sợ hãi sẽ bộc lộ thêm những phản ứng tiêu cực:

\* *Tự thương hại bản thân.* Anh ta cảm thấy phải xin lỗi chính mình. Và thời gian trôi qua, anh ta càng trở nên thiếu trách nhiệm với độ ì ngày càng lớn và bắt đầu nghĩ mình là một nạn nhân.

\* *Tự bào chữa.* Một người có thể vấp ngã nhiều lần nhưng anh ta vẫn không thất bại cho tới khi anh ta nhờ ai đó đẩy ngã mình. Thực tế, người tạo ra sai lầm, sau đó đưa ra lời bào chữa cho mình là đã tạo thêm sai lầm lần nữa. Một người có thể phá vỡ vòng tròn sợ hãi chỉ bằng việc nhận trách nhiệm cho hành vi của mình.

\* *Tiêu tốn năng lượng sai chỗ.* Nỗi sợ hãi chia nhỏ tâm trí và khiến người ta thiếu tập trung. Nếu đi theo nhiều hướng tại cùng một thời điểm, anh ta sẽ không đi tới đâu cả. Nó cũng giống như đạp chân ga của một chiếc xe khi nó chưa được khởi động vậy.

\* *Mất hy vọng.* Nếu người đó tiếp tục theo đuổi mục tiêu của bản thân, nỗi sợ hãi không nguôi và sự thụ động sẽ lấy đi hy vọng của anh ta. Nhà thơ Henry Wadsworth Longfellow đã mô tả tình huống này: “Mất hy vọng giống như mặt trời lặn. Ánh sáng cuộc sống sẽ chẳng còn.”

## **PHÁ VỠ VÒNG LUẤN QUẤN**

Những ai muốn thoát khỏi vòng luẩn quẩn của nỗi sợ hãi thường cảm thấy tội lỗi vì sự bị động trong việc thay đổi của bản thân. Nhưng một trong những lý do mà họ vẫn bị mắc kẹt trong vòng luẩn quẩn đó là sự tập trung năng lượng vào sai chỗ. Họ biết rằng nỗi sợ chính là sức mạnh của vòng tròn nên họ tin rằng chỉ cần loại bỏ nỗi sợ hãi là có thể phá vỡ được vòng

luẩn quẩn ấy. Tuy nhiên, hầu hết mọi người không thể làm được điều đó. Nỗi sợ hãi là không thể tránh khỏi. Không có liều thuốc nhiệm màu nào có thể cuốn nó đi. Và bạn không thể đợi cho tới khi có động lực để bắt đầu công việc. Để chế ngự được nỗi sợ hãi, bạn phải trải qua nỗi sợ và hành động bằng mọi giá.

Một vài năm trước, khi ngồi trong phòng chờ bác sĩ, tôi đọc qua vài đoạn trong một tạp chí y học mô tả cuộc chiến để hành động:

Chúng ta nghe nó ngày này qua ngày khác: thờ dài, thờ dài, thờ dài.

Tôi không có động lực để... [giảm cân, kiểm tra đường huyết...]

Và chúng ta nghe các bác sĩ cũng thờ dài khi không thể thúc giục bệnh nhân tiểu đường sinh hoạt điều độ vì sức khỏe của chính họ.

Chúng tôi có tin mới cho bạn. Động lực không tới với bạn như ánh sáng và nó cũng không phải là thứ mà người khác có thể tặng bạn hay áp đặt lên bạn. Tất cả những ý tưởng động lực chỉ là một cái bẫy. Hãy quên nó đi. Bạn chỉ việc thực hiện nó. Tập luyện, giảm cân, kiểm tra nồng độ máu, hay bất kỳ việc gì. Hãy làm mà không cần đến động lực. Đó chính là lúc động lực đến với bạn, giúp bạn tiếp tục hành động một cách dễ dàng hơn.

Động lực giống như tình yêu và hạnh phúc. Khi bạn chủ động cam kết làm việc nào đó, động lực sẽ tới và tiếp thêm sức mạnh cho bạn ngay cả khi bạn dường như không mong nó tới nữa.

Bác sĩ tâm lý trường Harvard Jerome Bruner từng nói: “Có vẻ như bạn nên hành động để bản thân có cảm hứng hơn là đi tìm cảm hứng trước khi hành động.” Vì thế, hãy hành động! Dù là việc gì thì bạn cũng nên làm, phải hành động ngay thôi.

## **TIẾN LÊN, TẠO ĐÀ, MẮC LỖI VÀ VƯỢT QUA**

Nhà soạn kịch George Bernard Shaw cho rằng: “Một cuộc đời tạo ra các sai lầm không chỉ đáng tôn trọng hơn mà còn hữu ích hơn một cuộc đời không làm gì cả.” Để vượt qua nỗi sợ hãi và phá vỡ vòng luẩn quẩn, bạn

cần thừa nhận mình dành rất nhiều thời gian trong đời để gây ra sai lầm. Tin không vui cho bạn là nếu thụ động trong thời gian dài, việc khởi động lại là rất khó. Tin tốt là ngay khi bạn bắt đầu tiến lên, mọi thứ sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Nếu có thể hành động và tiếp tục mắc sai lầm, bạn sẽ có kinh nghiệm. Đó là lý do Tổng thống Theodore Roosevelt nói: “Ai không mắc sai lầm sẽ không có sự tiến bộ.” Hơn nữa, trải nghiệm đó còn giúp bạn ít mắc lỗi hơn. Kết quả là nỗi sợ hãi của bạn sẽ ít dần đi. Tuy nhiên, bạn phải hành động để có cảm hứng, đừng chờ đợi những cảm xúc tích cực đưa bạn tiến về phía trước.

Một câu chuyện ngụ ngôn châu Phi đã thể hiện rất tốt ý tưởng này:

Mỗi sáng ở châu Phi, một con linh dương thức dậy. Nó biết rằng nó phải chạy nhanh hơn sư tử nếu không muốn bị ăn thịt. Mỗi sáng, con sư tử thức dậy. Nó biết rằng nó phải đuổi được con linh dương chậm nhất, nếu không nó sẽ bị chết đói.

Bạn là sư tử hay linh dương không quan trọng, khi mặt trời mọc tốt nhất bạn nên chạy thật nhanh.

Nếu luôn gặp khó khăn để tiến lên từ thất bại, bạn cần phải tiến lên, cho dù điều gì ngăn bạn lại hay đã bạn đã ở thế bị động bao lâu. Cách duy nhất để phá vỡ vòng luẩn quẩn là đối mặt với nỗi sợ hãi và hành động, dù là việc nhỏ bé hay tầm thường.

**Có vẻ như bạn nên hành động để bản thân có cảm hứng hơn là tìm cảm hứng trước khi hành động.**

– Jerome Bruner

## **NGƯỜI GIỎI NHẤT CŨNG SẼ CÓ LÚC BẾ TẮC**

Có rất nhiều người không thành công bị mắc kẹt trong vòng luẩn quẩn của sự sợ hãi. Nhưng điều tương tự cũng xảy ra với những người gặt hái được thành công vượt trội. Ví dụ, khi tìm hiểu cuộc đời của nhà soạn nhạc

George Frederick Handel, bạn sẽ thấy một người thành công từng cảm thấy bản thân mắc kẹt trong sự lạc hậu và mong muốn thoát khỏi nó một cách tuyệt vọng.

Handel là một thiên tài âm nhạc. Dù cho cha ông muốn ông theo học ngành Luật, nhưng từ khi còn nhỏ, ông đã hoàn toàn bị âm nhạc mê hoặc. Năm 17 tuổi, ông tổ chức một buổi hòa nhạc tại nhà thờ ở Halle, quê hương mình. Một năm sau, ông trở thành nghệ sĩ violin và chơi đàn clavico tại nhà hát của hoàng đế ở Hamburg. Năm 21 tuổi, ông là bậc thầy đàn phím. Chuyển sang sáng tác, ông nhanh chóng trở nên nổi tiếng và không lâu sau được chỉ định làm nhạc trưởng chỉ huy dàn nhạc của đế hầu Hanover (sau đó trở thành Vua George I của nước Anh.) Khi chuyển tới Anh, tiếng tăm của ông nhanh chóng lan rộng. Ở tuổi 40, ông đã nổi tiếng khắp thế giới.

### **VẬN MAY ĐẢO NGƯỢC**

Mặc dù tài giỏi và rất nổi tiếng, ông vẫn phải đối mặt với một tai họa. Cuộc cạnh tranh với những nhạc sĩ đối thủ người Anh ngày càng khốc liệt. Khán giả dễ thay đổi và đôi khi quay lưng với các màn trình diễn của ông. Và ông thường xuyên trở thành nạn nhân của những làn sóng thay đổi chính trị của thời đại. Đôi lần, ông cảm thấy bản thân đang trên bờ vực sụp đổ. Bị từ chối và thất bại đã để lại cho ông nỗi đau thật khó chịu đựng nổi, đặc biệt là sau những thành công vang dội trước đó.

Sau đó, ông gặp thêm vấn đề về sức khỏe. Ông bị tai biến mạch máu và đột quỵ. Căn bệnh ông không thể sử dụng được 4 ngón tay ở bàn tay phải. Mọi nỗ lực phục hồi cũng chỉ khiến ông thêm chán nản. Năm 1741, Handel quyết định rút về nghỉ ngơi, dù mới ở tuổi 56. Ông sống trong chán nản, khổ khổ và nợ nần chồng chất và dinh ninh sẽ bị bỏ tù vì khoản nợ đó. Ngày 8/4, ông tổ chức một buổi hòa nhạc cuối cùng nhưng vì chán nản và tự thương hại bản thân, ông đã từ bỏ.

### **CẢM HỨNG TIẾN LÊN PHÍA TRƯỚC**

Nhưng đến tháng 8 năm đó, điều kỳ lạ đã xảy ra. Một người bạn giàu có tên là Charles Jennings tới thăm Handel và đưa ông một bản nhạc được viết dựa trên cuộc đời của Chúa. Tác phẩm đó đã hấp dẫn Handel – đủ để thúc giục ông hành động. Ông lại bắt đầu viết. Và ngay lập tức, cảm hứng lại ùa về. Chu trình của sự thụ động trong ông đã bị phá vỡ. Suốt 21 ngày, ông viết không ngừng nghỉ. Sau đó, ông dành ra thêm 2 ngày nữa để hoàn thành bản phối nhạc. Trong vòng 24 ngày, ông đã hoàn thành 260 trang bản thảo mà ông đặt tên là bản nhạc *Messiah*.

Ngày nay, *Messiah* được coi là kiệt tác đỉnh cao trong sự nghiệp của Handel. Ngài Newman Flower, một trong số những tác giả viết về tiểu sử của Handel, nói về tác phẩm *Messiah* như sau: “Nhìn vào sự đồ sộ của *Messiah* và khoảng thời gian ngắn mà nó được sáng tác, tác phẩm vẫn còn sức sống, có lẽ là vĩnh cửu, là kỳ công lớn nhất trong lịch sử sáng tác nhạc.”

Khi cảm thấy vượt qua được những nỗi đau tinh thần do thất bại, quá khứ tốt đẹp hay tồi tệ của bạn không còn quan trọng. Điều quan trọng duy nhất là bạn dám đối mặt với sự sợ hãi và hành động. Làm được điều đó là bạn đã cho mình cơ hội để có thể tiến lên từ thất bại.

#### ***Bước thứ 4 để tiến lên từ thất bại:***

##### **Hành động và giảm bớt nỗi sợ hãi**

Mục tiêu cốt yếu nào đưa bạn tới thành công nhưng bạn đang sợ bị cản trở lúc này?

.....

.....

Cách duy nhất để mọi thứ suôn sẻ là đối mặt với nỗi sợ hãi và hành động. Hãy viết ra những nỗi sợ hãi của bạn đi kèm với hành động:

.....

.....

Kiểm tra lại danh sách trên và chấp nhận sự thật rằng bạn đang sợ hãi. Xác định bước đầu tiên bạn có thể bắt đầu làm để đạt được mục tiêu đó. Không quan trọng mục tiêu đó nhỏ hay lớn. Hãy thực hiện. Nếu bạn thất bại, hãy làm lại lần nữa. Hãy cố gắng cho tới khi bạn hoàn thành bước đầu tiên đó. Sau đó, tính tiếp đến bước tiếp theo.

Hãy nhớ rằng gần như không thể đợi cảm hứng đến rồi mới hành động. Bạn phải hành động theo cách của mình để khơi dậy cảm hứng. Cách duy nhất để vượt qua nỗi sợ là hành động.

***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công.
2. Học định nghĩa mới về thất bại.
3. Bứt mình ra khỏi thất bại.
4. Hãy hành động và giảm bớt nỗi sợ hãi trong bạn.

## 5. TÌM LỖI THOÁT TRÊN ĐẠI LỘ THẤT BẠI

*Thời điểm một câu hỏi lóe lên trong tâm trí, bạn thấy mình đang nắm giữ và xử lý nó. Giây phút đó là do bạn lựa chọn. Vì thế, bạn cần học cách đi theo con đường đúng đắn. Vì thế, bạn cần học cách trở thành người kiên quyết và không do dự. Vì vậy, bạn cần xây dựng cá tính.*

— **H. Van Anderson**

Các chuyên gia kinh doanh Gary Hamel và C. K. Prahalad đã nghiên cứu một thí nghiệm được tiến hành trên một nhóm khỉ. Đó là một câu chuyện sinh động về thất bại.

4 chú khỉ được đưa vào một căn phòng có một cây sào cao đặt ở chính giữa. Trên đỉnh sào treo một buồng chuối. Một con khỉ trong số đó bắt đầu leo lên sào, nhưng khi vừa đưa tay ra để lấy một quả chuối, con khỉ bị té nước lạnh vào người. Nó kêu ré lên và vội vàng leo xuống gốc, từ bỏ nỗ lực tìm thức ăn. Từng con khỉ lần lượt thử lấy chuối nhưng đều bị hất nước lạnh. Sau nhiều nỗ lực, cuối cùng, chúng từ bỏ.

Sau đó, các nhà nghiên cứu đưa một trong 4 con khỉ ra khỏi phòng và thay thế bằng một con khỉ mới. Khi con khỉ mới tới bắt đầu leo lên sào, ba con khỉ kia túm lấy và kéo nó xuống đất.

Sau khi cố gắng trèo lên cây sào vài lần và bị những con khác kéo xuống, cuối cùng con khỉ đó cũng từ bỏ và không bao giờ thử trèo cây sào đó một lần nào nữa.

Các nhà nghiên cứu thay thế lần lượt từng con trong số những con khỉ ban đầu, và mỗi khi một con mới được thả vào phòng, nó lại bị những con khác kéo xuống trước khi lấy được những quả chuối. Tới khi trong phòng



không có con nào từng bị hắt nước lạnh nhưng vẫn không con nào dám trèo lên ngọn sào, dù không biết lý do.

## **ĐỪNG ĐỂ BẢN THÂN GIỐNG NHỮNG CON KHỈ KIA**

Thật không may, những người thường xuyên gặp thất bại lại có sự tương đồng với những chú khỉ kia. Họ lặp lại sai lầm hết lần này tới lần khác mà không tìm được lý do. Và hệ quả là, họ không bao giờ đi đến tận cùng nơi mà tôi gọi là đại lộ thất bại. Người ta thường nói: Nếu cứ làm công việc bạn vẫn làm, bạn sẽ luôn nhận được cái mà bạn vẫn nhận được.

Hãy đối mặt với thất bại. Mọi người đều có xu hướng đi theo lối mòn, và bất kỳ ai nghĩ rằng thất bại là điều không thể tránh khỏi sẽ vô cùng khó khăn để thoát khỏi đại lộ thất bại. Nếu bạn cảm thấy cũng như một trong số những con khỉ trong thí nghiệm kia, không thể đạt được những điều mình trông đợi nhưng không biết tại sao, thì hãy tìm hiểu những kiểu thất bại mà con người thường mắc phải và giải pháp để tháo gỡ chúng.

**Nếu cứ làm công việc bạn vẫn làm, bạn sẽ luôn luôn nhận được cái mà bạn vẫn nhận được.**

## **MỌI THỨ BẮT ĐẦU THẬT TỒI TỆ**

Thứ dẫn lối cho con người đi vào đại lộ thất bại là một sai lầm thường gặp hay một sự khởi đầu tệ hại. Tuy nhiên, mọi người trong đại lộ đó không nghĩ rằng đó là do lỗi của họ. Họ giống như những người lái xe giải thích về các vụ tai nạn liên quan tới mình:

\* “Khi tôi đi đến giao lộ, một hàng rào mọc lên, che khuất tầm nhìn của tôi.”

\* “Một chiếc xe nào đó không biết từ đâu lao ra đâm vào xe của tôi và biến mất.”

\* “Cột điện thoại xuất hiện quá đột ngột. Tôi đã cố gắng lái chệch đường khi nó xuất hiện trước mũi xe của tôi.”

\* “Để tránh đâm vào chiếc xe ở phía trước, tôi lao vào người đi bộ.”

\* “Người đi bộ không biết chạy hướng nào, vì vậy tôi đã đâm vào anh ta.”

Rất nhiều người trên đại lộ thất bại mắc phải sai lầm nhưng họ đều từ chối thừa nhận. Họ coi mọi vật cản trở hay lỗi lầm đều là do người khác. Và hệ quả là, họ thường có một số cách phản ứng sau:

### **Giận dữ**

Một cách phản ứng thường thấy với thất bại là sự giận dữ. Con người dù chỉ mắc một lỗi nhỏ nhưng lại phản ứng với thái độ giận dữ thái quá, gây ra sự thất vọng cho bản thân và những người xung quanh.

Những cơn nóng giận mất kiểm soát khiến ”chuyện bé xé ra to”. Tác giả người Anh, Charles Buxton, đã từng nói:

“Bản thân sự nóng giận đã là một tai họa. Không gì đau khổ hơn là cảm giác đau khổ. Những lời giận dữ của anh ta sẽ đầu độc chính anh ta nhiều hơn bất cứ ai phải chịu đựng anh ta.” Nếu một người không khống chế được cơn giận dữ của mình thì nó sẽ khống chế lại anh ta.

### **Che đậy**

Cố gắng che đậy những sai lầm cá nhân là bản năng tự nhiên của con người.

Nicholas Leeson làm việc cho Barings, một ngân hàng của nước Anh. Anh quản lý lượng tiền lớn của ngân hàng với mong muốn kiếm được nhiều lợi nhuận thông qua hoạt động đầu tư vào casino. Cách xử lý của Leeson gây ra những tổn thất lớn, nhưng anh che đậy chúng và tạo ra những khoản giao dịch mạo hiểm hơn để cố gắng tự bù đắp. Các nhà phân tích nói rằng việc đó giống như trò đánh cược trong cờ bạc, được ăn cả ngã về không. Vấn đề là Leeson tiếp tục kế hoạch vô vọng của mình và ngày càng ngập trong thua lỗ. Cuối cùng, những hành động của anh đã khiến Barings thiệt hại 1,3 tỷ đô-la. Anh khiến một trong những ngân hàng phát triển lâu bền nhất trên thế giới phải phá sản.

H. Stanley từng nói: “Đừng lãng phí năng lượng để cố che đậy sự thất bại. Hãy học hỏi từ những thất bại của bản thân và sẵn sàng cho thử thách tiếp theo.” Nếu không thất bại, bạn sẽ không thể phát triển được.” Bất kỳ ai muốn thoát khỏi đại lộ thất bại phải thừa nhận thất bại chứ không phải che đậy nó.

**Đừng lãng phí năng lượng để cố gắng che đậy thất bại. Hãy học từ thất bại của bản thân và tiến tới thử thách tiếp theo. Bạn có thể thất bại. Nếu bạn không thất bại, bạn không thể phát triển.**

– H. Stanley Judd

### **Vội vàng**

Những người đặc biệt ngoan cố đôi khi cố bỏ lại khó khăn phía sau bằng cách làm việc chăm chỉ và tích cực hơn, nhưng không thay đổi hướng làm. Họ giống như người đang cố gắng để cho bằng được những cái chốt vuông vào trong lỗ tròn. Dù có chăm chỉ đến đâu, họ cũng sẽ không nhận được thành quả như mong đợi.

William Dean Singleton, đồng quản trị Medianews Group Inc., đã diễn thuyết về xu hướng này: “Có quá nhiều người khi mắc phải sai lầm, chỉ ngoan cố làm cho bằng được và cuối cùng lặp lại sai lầm. Tôi tin vào phương châm: ‘Cố gắng và tiếp tục cố gắng’ nhưng theo một cách khác đó là: ‘Cố gắng, sau đó dừng lại và suy nghĩ. Sau đó, cố gắng lại lần nữa.’”

### **Chối cãi**

Bạn đã từng nói chuyện với ai đó **mà khi** anh ta nói ra một nhận xét thiếu suy nghĩ, ngay lập tức, bạn nói cho anh ta biết rằng anh ta **đã sai** chưa? Tuy nhiên, kể cả khi bạn nói ra điều **đó thì anh ta** cũng vẫn chối cãi và cố gắng biện minh. Đó là những gì mà người hay chối cãi thường làm.

**“Có quá nhiều người, khi mắc phải sai lầm, chỉ ngoan cố làm cho bằng được và cuối cùng lặp lại sai lầm. Tôi tin vào phương châm: ‘Cố**

**gắng và tiếp tục cố gắng’ nhưng theo một cách khác đó là: ‘Cố gắng, sau đó dừng lại và suy nghĩ. Sau đó, cố gắng lại lần nữa.’”**

**– William Dean Singleton**

Khi con của tôi còn nhỏ, tôi và vợ tôi đều nhận thấy cậu con trai của chúng tôi thường hay lấp liếm mỗi khi thằng bé làm điều gì sai. Sau đó, nó cố chối cãi và che đậy mọi chuyện. Tôi vẫn nhớ thái độ khó chịu trong cách nói và sự phủ nhận dứt khoát của nó về việc ăn kẹo sô-cô-la, trong khi mặt vẫn còn dính kẹo. Margaret và tôi đã rất vất vả để cậu bé bỏ được thói này.

Tướng Peyton C. March đã nhận định: “Bất kỳ người đàn ông nào cũng bảo vệ những gì mà anh ta cho là đúng, nhưng phải là một người có tầm vóc mới dám thừa nhận sai lầm ngay lập tức mà không do dự.” Giờ đây, cậu con trai của tôi đã trưởng thành và dám thừa nhận khi làm những việc sai lầm. Điều đó thực sự rất tốt bởi không ai sẽ có thể thoát khỏi đại lộ thất bại nếu cứ cố chối cãi sự thật.

**90% những người thất bại không thực sự thua cuộc. Chỉ đơn giản là họ từ bỏ cuộc chơi.**

**– Paul J. Meyer**

## **Từ bỏ**

Nếu ở trên đại lộ thất bại quá lâu, bạn sẽ đi *chậm lại*. Chuyên gia phát triển con người Paul J. Meyer nói: “90% những người thất bại không thực sự thua cuộc. Chỉ đơn giản là họ từ bỏ cuộc chơi.”

## **ĐỂ TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI, HÃY THỨC TỈNH**

Chỉ có một giải pháp cho sự ùn tắc trên đại lộ thất bại là thức tỉnh và tìm đường lui. Để thoát khỏi con đường với những chuỗi thất bại liên tiếp, đầu tiên người đó phải nói được 3 từ khó nhất: “Tôi đã sai.” Anh ta phải mở to đôi mắt, thừa nhận sai lầm, chịu trách nhiệm cho những hành động và quan điểm sai của mình. Mỗi thất bại bạn trải nghiệm là một ngã ba trên con đường. Đó là cơ hội để hành động, học hỏi từ sai lầm, và bắt đầu lại.

Peter Drucker, chuyên gia hàng đầu thế giới về tư vấn quản trị, đã nói: “Một người càng giỏi sẽ càng mắc nhiều sai lầm, sai lầm càng nhiều khi anh ta thử làm những công việc mới mẻ. Tôi sẽ không bao giờ giao một công việc quan trọng cho một người không mắc sai lầm...” Sai lầm sẽ trải đường cho bạn đi tới thành công.

Vài năm trước, khi tôi có bài phát biểu tại một sự kiện có khoảng hơn 50.000 người, tôi đã chia sẻ một số điều được viết bởi Portia Nelson. Nó là một trong số những phần được khán giả tại đó hỏi nhiều nhất. Câu chuyện có tên là “Tự sự trong 5 chương ngắn”, mô tả quá trình thoát khỏi đại lộ thất bại:

Chương 1: Tôi đi bộ dưới phố. Có một cái hố sâu trên đường. Tôi ngã xuống đó. Tôi đã lạc. Tôi không thể làm gì được. Đó không phải lỗi của tôi. Tôi sẽ không bao giờ tìm được đường ra.

Chương 2. Tôi đi bộ dưới phố. Có một cái hố sâu trên đường. Tôi đã giả vờ không nhìn thấy nó. Tôi đã ngã một lần nữa. Tôi không thể tin mình lại ngã cùng một chỗ, nhưng đó không phải là lỗi của tôi. Và tôi lại mất rất lâu mới thoát ra được.

Chương 3. Tôi đi bộ trên cùng con đường đó. Có một cái hố sâu. Tôi nhìn thấy nó ở đó. Vậy mà tôi vẫn ngã xuống. Đó là một thói quen. Tôi biết mình đang ở đâu. Đó là lỗi của tôi. Tôi thoát ra ngoài ngay lập tức.

Chương 4. Tôi đi bộ cùng con đường đó. Có một cái hố sâu và tôi đi vòng qua nó.

Chương 5. Tôi chọn con đường khác để đi.

Cách duy nhất để thoát khỏi đại lộ thất bại và đến vùng đất mới của thành công là nhận toàn bộ trách nhiệm với bản thân về sai lầm của mình. Michael Korda, trưởng ban biên tập của Nhà xuất bản Simon & Schuster, đã bày tỏ: “Thành công ở bất kỳ lĩnh vực nào cũng đòi hỏi ở bạn tinh thần trách nhiệm... Phẩm chất quan trọng nhất mà những người thành công đều có là khả năng đảm nhận trách nhiệm.”

**“Thành công ở bất kỳ lĩnh vực nào cũng đòi hỏi ở bạn tinh thần trách nhiệm... Phẩm chất quan trọng nhất mà những người thành công đều có là khả năng đảm nhận trách nhiệm.”**

**– MicRhael Korda**

## **NĂNG LỰC QUAN TRỌNG NHẤT: CÓ TRÁCH NHIỆM**

Cuộc chiến giữa nhận và không nhận trách nhiệm xảy ra bên trong mỗi con người. Hiếm có tài năng, sự thông minh hay cơ hội nào tạo ra sự khác biệt trong việc liệu người đó sẽ nghiêng về bên nào. Điều đó thuộc về tính cách và cũng là lý do Stewart B. Johnson nhấn mạnh: “Nhiệm vụ của chúng ta trong cuộc sống không chỉ là vượt trên những người khác, mà còn là vượt qua chính mình – để phá vỡ kỷ lục của chính mình, để hôm nay vượt xa ngày hôm qua.”

Có thể nói khi con người phát triển tính cách sâu sắc hơn, họ dám gánh vác trách nhiệm và bắt đầu học hỏi từ thất bại. Điều này được thể hiện qua những thành tích cá nhân. Một ví dụ về Chris Chandler ở đội Atlanta Falcons tại mùa giải NFL (Liên đoàn Bóng bầu dục quốc gia – National Football League) sau khi chuyển tới Georgia sẽ minh họa cho điều này.

Chandler là một tiền vệ từng có lịch sử chuyển từ đội bóng này tới đội bóng khác. Trước khi chơi cho Atlanta, anh đã chơi cho 5 đội bóng khác trong vòng 9 năm, và chưa bao giờ là cầu thủ xuất sắc. Nhưng mọi thứ bắt đầu thay đổi với anh ở Phoenix, nơi anh đã gặp Jerry Rhome.

“Ở những đội trước đây, tôi không thực sự quan tâm tới bất cứ điều gì,” Chandler nói về sự nghiệp của mình. Cách anh nhìn nhận về giải bóng ảnh hưởng tới sự sẵn sàng nhận lấy những trách nhiệm vì sự thiếu thành công bản thân. “Tôi từng nghĩ NFL quá chính trị và tôi sẵn sàng từ bỏ. Jerry đã đem lại cho tôi tinh thần thi đấu, anh ta dạy tôi phải chơi như thế nào. Anh ấy khiến mọi thứ vui vẻ trở lại.”

Rhome làm được điều đó bằng cách nào? Anh chỉ nói với Chandler sự thật. “Sau mùa giải, tôi nói với anh ấy rằng anh ấy có rất nhiều khả năng,

nhưng lại không được huấn luyện,” Rhome nói, “Tôi đã quyết định dành thời gian để làm việc cùng anh ấy.”

Đầu tiên, Chandler đã phản đối. Anh mong đợi mọi người sẽ thay đổi theo phong cách và khả năng của anh. Nhưng sau đó, anh đã thay đổi tư duy và chấp thuận lời đề nghị của Rhome. Với sự giúp đỡ, luyện tập chăm chỉ và sự sẵn sàng thay đổi bản thân hơn là chờ đợi người khác thay đổi, Chandler đã trở thành một trong những tiền vệ tốt nhất tại NFL, giúp đội anh lọt vào Super Bowl (trận chung kết giành chức vô địch hàng năm của NFL) năm 1999.

## **CON ĐƯỜNG KHÁC DẪN ĐẾN SỰ NỔI TIẾNG**

Không phải ai cũng học được cách nhận trách nhiệm cho những hành động của họ. Một trong những câu chuyện khác lạ mà tôi từng biết về một người trên đại lộ thất bại là chuyện của Rosie Ruiz. Vào năm 1980, cô là người phụ nữ đầu tiên cán đích trong cuộc đua Boston Marathon, lọt vào top 3 người phụ nữ chạy nhanh nhất tính tới thời điểm đó. Nhưng kể từ khoảnh khắc cô kết thúc chặng đua, mọi người tỏ ra nghi ngờ về “chiến thắng” của cô.

Người bất ngờ nhất là Jacqueline Gareau. Dù chưa từng chiến thắng một cuộc đua nào, nhưng Gareau đã luyện tập suốt 3 năm trời. Trong cuộc đua đó, cô đã vượt trước những người phụ nữ khác, có vẻ như cô sẽ chiến thắng. Nhưng chỉ cách đích khoảng một dặm, một người phụ nữ khác bất ngờ xuất hiện phía trước cô. Đó là Ruiz, người đã cán đích trước cô và giành chiến thắng.

Ngay lập tức, mọi người xôn xao.

“Tôi thấy có điều gì đó đáng nghi,” Bill Rodgers, vô địch giải đua nam nói. Anh ta nói rằng Ruiz có thân hình ục ịch và không đủ sức để trở thành vận động viên chạy việt dã. Hơn nữa, cuối chặng đua, cô ấy không có vẻ mệt mỏi, không ra nhiều mồ hôi và không dùng đúng thuật ngữ của môn chạy khi được phỏng vấn.



Hội đồng tổ chức đã xôn xao và bắt đầu điều tra. Họ nhận ra Ruiz không đủ điều kiện để tham gia cuộc đua Boston Marathon vì đã gian lận trong giải đua New York Marathon. Họ phỏng đoán rằng trong cuộc đua tại Boston, Ruiz đã nhảy vào nhóm vận động viên một dặm trước vạch đích, không tin rằng cô đã vượt qua những người phụ nữ khác.

Hội đồng đua sau đó đã loại cô, và một tuần sau, họ trao cho Gareau huy chương vàng.

### **TIẾP TỤC ĐI TRÊN ĐẠI LỘ**

Điều ngạc nhiên là thậm chí một năm sau đó, Ruiz vẫn chưa học hỏi được gì từ sai lầm của mình. Tại chặng đua 10 km tại Miami, Gareau đã gặp Ruiz và làm rõ mọi chuyện. Gareau nhắc lại: “Tôi hỏi, ‘Tại sao cô lại làm thế tại Boston?’ Và cô ấy trả lời: ‘Ồ, tôi đã chạy đấy chứ.’ Vì thế, tôi không thể tiếp tục nói chuyện với cô ấy một lần nào nữa.”

Hai năm sau sự xuất hiện tại cuộc đua Boston Marathon, Ruiz đã bị bắt vì tội ăn cắp tiền và séc của ông chủ. Một năm sau, cô bị kết tội vì cố tình bán 2 kg ma túy cho một cảnh sát cải trang.

Josiah Stamp nói: “Chúng ta có thể dễ dàng né tránh trách nhiệm của mình, nhưng không thể né tránh hậu quả của những trách nhiệm đó.”

**Chúng ta có thể dễ dàng né tránh trách nhiệm của mình, nhưng không thể né tránh hậu quả của những trách nhiệm đó.**

**– Sir Josiah Stamp**

#### ***Bước thứ 5 để Tiến lên từ thất bại:***

#### **Thay đổi cách phản ứng với thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm**

Hãy xem xét thật nghiêm túc thất bại gần đây mà bạn cho rằng không phải là lỗi của mình. Hãy tìm những điều chưa tốt trong thất bại đó và nhận trách nhiệm.

Khi bắt đầu nghĩ theo hướng đâu là trách nhiệm của mình, bạn sẽ có thay đổi. Và thay đổi tư duy – cách bạn suy nghĩ về thất bại – là bước tiếp theo để tiến lên từ thất bại và cũng là chủ đề tiếp theo của cuốn sách.

***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công.
2. Học định nghĩa mới về thất bại.
3. Bứt mình ra khỏi thất bại.
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn.
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm.

# BẠN CÓ THỂ THAY ĐỔI TƯ DUY KHÔNG?

## 6. DÙ BẠN GẶP CHUYỆN THÌ THẤT BẠI VẪN LUÔN LÀ VẤN ĐỀ CỦA CHÍNH BẠN

*Cuộc sống không đơn giản là nắm lấy một bàn tay giỏi giang. Cuộc sống là chơi đẹp bằng một bàn tay dở tệ.*

— Danish Saying

Khi học được cách nhận trách nhiệm về phần mình, dám nhìn thẳng vào những vấn đề và sai lầm của bản thân, có nghĩa là bạn đã chuẩn bị chu đáo hơn để vượt qua thất bại. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu những khó khăn lớn lao mà bạn phải đối mặt không do bạn tạo nên và không nằm trong tầm kiểm soát của bạn?

Trong cuộc sống, con người không bao giờ dễ dàng khuất phục trước thất bại và từ bỏ khi nguyên nhân là do những hoàn cảnh khó khăn bên ngoài. Nhưng cuối cùng, dù khó khăn đó là gì, dù bản thân tạo nên hay hoàn cảnh bên ngoài mang lại, thất bại vẫn do chúng ta gây ra. Nó hoàn toàn là vấn đề của chính bạn. Hãy cùng xem xét câu chuyện của Greg Horn.

Vào mùa xuân năm 1999, Nhà xuất bản Thomas Nelson mời tôi tới nói chuyện tại nhiều thành phố trên khắp đất nước trong hành trình giới thiệu sách. Một trong số những điểm dừng chân của tôi trong chuyến đi là thành phố Lexington, bang Kentucky. Và đó là nơi tôi đã gặp Greg Horn, chủ

nhân của Payless Food Center, một siêu thị ở thành phố Cynthiana, bang Kentucky. Greg đã kể cho tôi một câu chuyện khó tin, một bằng chứng cho thấy: điều gì xảy ra với bạn không quan trọng, quan trọng là bạn ứng xử với nó ra sao.

## **ĐƯƠNG ĐẦU VỚI THIÊN TAI**

Ngày 1/3/1997, Greg rời bang Kentucky và bay tới thành phố Bossier, bang Louisiana để tham dự hội nghị lãnh đạo kéo dài 2 ngày của tôi. Sau khi hội nghị kết thúc, anh ra sân bay để trở về nhà, mang theo những bản khoản về việc làm thế nào để áp dụng những kiến thức có được từ buổi đào tạo lãnh đạo.

Khi tới cửa St. Louis để chuẩn bị lên máy bay về Lexington thì chuyến bay bất ngờ bị hoãn do thời tiết ở Kentucky khá xấu. Sau đó, Greg bị mắc kẹt ở cửa St. Louis cả một đêm. Anh không quá bận tâm về điều này vì anh là một khách du lịch dày dạn kinh nghiệm và đã khá quen với việc gặp phải trục trặc trên đường đi. Sáng hôm sau, anh đã bắt chuyến bay đầu tiên để về nhà.

Chỉ khi đặt chân tới Lexington, Greg mới thực sự thấy rõ mức độ ảnh hưởng mà thời tiết gây ra. Đi từ sân bay về hướng Cynthiana, anh nhận thấy ảnh hưởng của trận mưa đã khiến chuyến bay của anh bị hủy. Lũ trên sông Licking tràn qua Cynthiana, các ngân hàng ở đây ngập trong biển nước. Anh bắt đầu thấy lo lắng cho siêu thị của mình. Anh cố gắng đi thật nhanh về nhà và cầu mong mọi thứ đều ổn.

## **VÀ TIN ĐÁNG BUỒN LÀ...**

Khi về tới nơi, đứng cách siêu thị 200m, Greg chỉ còn nhìn thấy mái nhà và hàng chữ: PAYLESS FOOD CENTER. Tất cả đều ngập trong biển nước. Greg ở với chị gái của anh tại Lexington trong 3 ngày để đợi nước rút và suy nghĩ xem mình sẽ làm gì tiếp theo. Anh gọi cho đại lý bảo hiểm của mình và phát hiện ra một điều tồi tệ hơn: anh đóng mọi loại bảo hiểm,

ngoại trừ, bảo hiểm lũ lụt. Và điều này có nghĩa là sẽ không có khoản cứu trợ tài chính nào hết.

## **THIỆT HẠI NẶNG NỀ**

5 ngày sau khi cơn lũ qua đi, Greg mới có thể vào được bên trong siêu thị. Tất cả đều bị phá hủy hoàn toàn. Anh đứng giữa 500.000 đô-la ngập nước và kho hàng đổ nát. Chiếc máy tính tiền dính đầy nước bùn, chiếc tủ lạnh cỡ lớn trị giá 500 bảng Anh đã bị nước lũ làm đổ nghiêng. Cảnh tượng lộn xộn ấy khiến người ta muốn bước ra khỏi đó ngay lập tức và không bao giờ quay lại nữa.

Greg nói: “Vào thời điểm đó, tôi đã có một sự lựa chọn.” Anh có thể từ bỏ và chấp nhận để sự nghiệp kinh doanh của mình thất bại. Nhưng Greg đã không làm thế. “Tôi có thể tuyên bố phá sản. Nhưng tôi không muốn làm điều đó. Tôi nhớ lại những nguyên tắc mình đã học được trong 2 ngày tại hội nghị lãnh đạo: không phải điều gì xảy ra với bạn mà là bạn nghĩ gì. Nhưng làm thế nào để giải quyết vấn đề. Khi vấp ngã, tôi cần biết cách đứng lên. Tôi quyết tâm vượt qua thử thách này,” Greg nói thêm.

Họ đã phải cần tới 22 chiếc xe tải mới chuyển hết được đồ đạc, hàng hóa hỏng đi. Greg và nhân viên của anh làm việc khẩn trương, không kể giờ giấc để tu bổ lại cửa hàng. Greg đã phải bỏ đi 1 triệu đô-la, nhưng anh sẽ lại vẫn mở cửa được siêu thị Payless Food Center của mình. Anh làm tất cả những việc đó chỉ trong 16 ngày. Thật là một điều kỳ diệu.

## **ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG**

Bạn đánh giá như thế nào về sức tàn phá của trận lũ với siêu thị của Greg Horn? Bạn có thể ước lượng thiệt hại bằng tiền hay thời gian ngưng trệ. Bạn cũng có thể đánh giá cơn lũ qua những tác động cảm xúc, tinh thần mà nó gây ra với Greg. Nhưng Greg lại khuyến khích bạn đánh giá nó bằng cuộc sống của những người khác: “Khả năng mở cửa trở lại trong vòng 21 ngày giúp 80 người được quay lại làm việc, rất nhiều người trong số đó bị ảnh hưởng nặng nề bởi trận lũ.”

Greg Horn là hình mẫu về một con người biết cách tiến lên từ thất bại. Rất nhiều người mong muốn làm chủ hoàn cảnh cuộc sống của mình, nhưng sự thật là chúng ta không thể xác định được điều gì sẽ xuất hiện trên đường đời. Chúng ta không thể thay đổi được những quân bài trong tay, vấn đề là cách chúng ta chơi nó. Đó là điều mà Greg đã làm. Anh có thể để cơn lũ chôn vùi siêu thị và sự nghiệp của mình. Nhưng thay vào đó, anh đã biến nó thành động lực – cho nhân viên, cho cộng đồng và cho chính bản thân. “Tôi mở siêu thị này với mong muốn tạo ảnh hưởng tới mọi người. Trước đây, tôi đã làm việc cho hãng sô-cô-la Hershey và sở hữu một mảnh đất 1,2 triệu đô-la. Cuộc sống của tôi khá ổn nhưng như vậy là chưa đủ.”

Kể từ sau cơn lũ, anh nhận được nhiều giải thưởng và được chứng nhận là thương nhân của năm do phòng thương mại địa phương trao tặng. Và anh đang dùng những trải nghiệm có được trong trận lũ để bắt đầu sự nghiệp diễn giả tạo động lực của mình. Hầu như tuần nào Greg cũng có một buổi nói chuyện để truyền đi thông điệp khích lệ mọi người.

Đại tướng Nam Phi, Jan Christiaan Smuts, từng nói: “Một người không bị đánh bại bởi đối thủ mà bởi chính anh ta”. Những khó khăn do hoàn cảnh mang lại không phải là vấn đề quyết định. Cuộc chiến lớn nhất bạn phải đối mặt đó là chống lại thất bại diễn ra bên trong mình. Bạn chiến đấu trong trận chiến này như thế nào? Bạn nên bắt đầu bằng cách nuôi dưỡng thái độ đúng đắn.

**Một người không bị đánh bại bởi đối thủ mà bởi chính anh ta.**

**– Jan Christian Smuts**

## **NGHĨ SAO, NHẬN VẬY**

Định luật Murphy phát biểu rằng, “Nếu một điều xấu có thể xảy ra, thì nó sẽ xảy ra và có thể xảy ra vào thời điểm tệ nhất!” Và cả định luật Peter cũng cho hay, “Con người luôn không ngừng phát triển mức độ kém cỏi của mình.” Cả hai đều được viết ra với thái độ bi quan. Một câu nói tương

tự đã trở thành quy luật trong hành động của con người: “Sớm muộn gì thì chúng ta cũng đạt được cái mình muốn.”

Câu hỏi đặt ra là: Quy luật của thái độ con người là lạc quan hay bi quan? Hãy suy nghĩ về câu trả lời của bạn. Phản ứng của bạn cho thấy thái độ của bạn. Nếu mong đợi những điều tồi tệ trong cuộc sống, có lẽ bạn sẽ nói rằng quy luật này được viết bởi một người bi quan. Nếu bạn là một người có cách nhìn tích cực, có thể câu trả lời của bạn là “lạc quan” vì niềm tin vào viễn cảnh đạt được điều mình mong đợi đang khích lệ bạn. Thái độ của bạn quyết định cách nhìn của bạn.

### **THÁI ĐỘ TÍCH CỰC: YẾU TỐ THEN CHỐT ĐẦU TIÊN ĐỂ ĐIỀU GÌ ĐÓ XẢY RA TRONG BẠN**

Yếu tố đầu tiên để giành chiến thắng trong cuộc chiến nội tâm chống lại thất bại là một thái độ tích cực. Giáo sư Tâm lý học Martin Seligman thuộc trường Đại học Pennsylvania đã nghiên cứu người lao động trong 30 ngành công nghiệp khác nhau và nhận xét rằng: “Những người quay trở lại làm việc là những người lạc quan.”

Hãy đối mặt với nó. Không phải ai cũng sẵn có một tinh thần lạc quan. Một vài người sinh ra đã luôn nhìn thấy những điều rắc rối, khó khăn nhiều hơn là những điều tốt đẹp. Nhưng cho dù thế nào, bạn vẫn có thể trở thành một con người lạc quan hơn. Làm thế nào để nuôi dưỡng tinh thần lạc quan đó? Câu trả lời là bạn cần hiểu bí mật của sự hài lòng. Một khi đã khám phá ra được điều đó thì dù bất kể chuyện gì xảy ra, bạn vẫn có thể vượt qua và tin tưởng vào điều tốt đẹp bạn nhìn thấy trong mọi hoàn cảnh.

Ngày nay, sự hài lòng không phải là một khái niệm phổ biến. Nền văn hóa của chúng ta thực sự không khuyến khích ý nghĩ về sự hài lòng. Mọi người luôn bị thôi thúc bởi thông điệp: “Cái bạn đang có là không đủ. Bạn cần nhiều hơn thế - một ngôi nhà lớn hơn, một chiếc xe tốt hơn, mức lương cao hơn, những bộ quần áo đẹp hơn, v.v...” Một danh sách dài vô tận. Tuy nhiên, biết hài lòng thực sự là điều cần thiết để có thể đương đầu với thất bại.



Có rất nhiều quan niệm sai lầm về sự hài lòng. Dưới đây là một vài quan niệm không sai (quan niệm sai nằm phía sau từ “không”):

## **1. Không kìm nén cảm xúc**

Tất cả chúng ta đều từng trải qua những cảm xúc tiêu cực. Bạn nghĩ Greg Horn cảm thấy thế nào khi nhìn thấy cửa hàng của mình chìm dưới gần 2m nước? Mặc dù không muốn cảm xúc của mình trở nên hỗn loạn nhưng bạn cũng không nên cố gắng kìm nén nó. Phủ nhận nó không giúp bạn trở nên thanh thản hơn. Cảm xúc của bạn cuối cùng cũng sẽ bộc lộ ra, ngay cả khi bạn đã cố gắng chôn giấu chúng.

Nếu bạn cố gắng đè nén cảm xúc của mình như một chiến lược để đạt được sự hài lòng thì bạn có thể kết thúc nó theo cách của một người đàn ông lớn tuổi đang nằm trong bệnh viện, cận kề với cái chết. Người đàn ông đã suy nghĩ rất nhiều trong 2 tuần, người vợ thủy chung lúc nào cũng ở cạnh ông. Trong những giây phút tỉnh táo cuối cùng, ông thì thào: “Em yêu, em đã cùng anh vượt qua mọi quãng thời gian tồi tệ. Khi anh bị đuổi việc, em đã ở đó để động viên anh. Khi chúng ta mất nhà, em vẫn không rời bỏ anh. Em ở đây khi công việc kinh doanh của anh đổ bể và khi sức khỏe của anh bắt đầu xuống dốc.”

“Vâng, anh yêu,” người vợ mỉm cười trả lời.

“Em biết không, em thật là một người kém may mắn”, ông nói.

Kìm nén cảm xúc sẽ không dẫn tới sự hài lòng.

## **2. Không duy trì tình trạng hiện tại của bạn**

Cha của tôi là một mục sư trong nhiều năm, ông thường kể câu chuyện về người nông dân ở một trong những nhà thờ của mình. Người nông dân ấy từ chối cải thiện bản thân, dù cha đã cố gắng khích lệ và khuyên nhủ nhưng vẫn không thay đổi được gì. Phản ứng của người nông dân với cha lần nào cũng giống nhau: “Tôi không có nhiều cải tiến nhưng tôi là người dày dặn kinh nghiệm.”

Một ngày nọ, cha tôi lái xe qua nông trại của người nông dân và nhìn thấy chiếc máy kéo của ông ta bị mắc kẹt trong bùn. Dù ông ta đã làm đủ mọi cách nhưng chiếc máy kéo vẫn không nhúc nhích.

Sau khi cố thêm lần nữa mà không có chút khả quan nào, ông ta bắt đầu chửi rủa. Đúng lúc đó, cha tôi hạ cửa xe xuống và la lớn với ông ta: “Tuyệt, ông không có nhiều cải tiến nhưng ông thực sự là người rất giàu kinh nghiệm.”

Hài lòng không có nghĩa là thỏa mãn với một tình trạng tồi tệ. Nó đơn giản là bạn có một thái độ tích cực khi làm việc theo cách của mình để thoát khỏi tình trạng đó. Khi Greg Horn nhìn thấy cửa hàng của mình bị ngập, anh đã không chấp nhận thất bại và đã không từ bỏ. Anh làm những điều tốt nhất có thể cho nó và làm theo cách của anh.

### **3. Không vươn tới địa vị, quyền lực và của cải**

Trong văn hóa của chúng ta, quá nhiều người tin rằng sự hài lòng đến từ việc có được của cải vật chất hay địa vị quyền lực. Nhưng chúng không phải là chìa khóa dẫn tới sự mãn nguyện thực sự. Nếu bạn bị cám dỗ, tin rằng chúng mang lại sự hài lòng thực sự thì hãy nhớ đến câu nói của John D. Rockefeller. Khi một nhà báo hỏi ông rằng giàu có bao nhiêu là đủ, nhà triệu phú, một trong những người giàu có và quyền lực nhất thế giới trả lời: “Chỉ một chút nữa thôi.”

Sự hài lòng đến từ một thái độ tích cực có nghĩa là:

- \* Tin tưởng vào những điều tốt đẹp nhất – không phải điều tồi tệ nhất.
- \* Giữ tinh thần lạc quan – ngay cả khi bạn bị đánh bại.
- \* Nhìn ra giải pháp trong mọi vấn đề – không phải những vấn đề trong mọi giải pháp.
- \* Tin tưởng vào bản thân – ngay cả khi những người khác tin rằng bạn thất bại.
- \* Luôn giữ hy vọng – ngay cả khi những người khác nói đã hết hy vọng.

Dù chuyện gì xảy ra, thái độ tích cực luôn xuất hiện từ bên trong. Hoàn cảnh và sự hài lòng của bạn không liên quan gì tới nhau.

## **HÀNH ĐỘNG TÍCH CỰC: YẾU TỐ THEN CHỐT CÒN LẠI ĐỂ ĐIỀU GÌ ĐÓ XẢY RA TRONG BẠN**

Bạn không thể chiến thắng trong trận chiến nội tâm chống lại thất bại nếu thiếu một thái độ tích cực mà sự hài lòng mang lại. Nhưng nếu suy nghĩ tích cực và không làm gì cả, bạn sẽ không thể vượt qua thất bại. Bạn phải suy nghĩ, vừa hành động một cách tích cực.

Một vài người gặp khó khăn vì tập trung sự chú ý vào những điều vượt quá tầm kiểm soát của mình. Chuyên gia lãnh đạo Fred Smith nói rằng chìa khóa để hành động tích cực là nhận thức được sự khác nhau giữa vấn đề và thực tế cuộc sống. Vấn đề là điều có thể giải quyết. Thực tế của cuộc sống là điều phải chấp nhận. Ví dụ, đối với Greg Horn, cơn lũ là một thực tế. Anh không lãng phí thời gian cân nhắc xem điều gì sẽ xảy ra nếu anh đặt cửa hàng của mình ở một nơi khác (bởi không cửa hàng tạp hóa nào trong thành phố bị ngập lụt). Không có bảo hiểm lũ lụt là một thực tế. Như vậy, sự thật là anh không thể mở lại cửa hàng của mình chỉ trong vài ngày. Nhưng Greg đã tập trung vào những vấn đề anh có thể giải quyết, cũng như làm thế nào để gom đủ số tiền sửa chữa, mua hàng mới, làm thế nào để dọn sạch đồng lộn xộn ra khỏi căn nhà và làm thế nào để mở cửa kinh doanh trở lại nhanh nhất có thể. Anh đặt sự chú tâm vào một vài điều tốt đẹp, giữ tinh thần lạc quan nhất có thể và thực hiện những hành động tích cực.

**Vấn đề là điều có thể giải quyết. Thực tế của cuộc sống là điều phải chấp nhận.**

## **TRẠNG THÁI TÂM LÝ**

Thất bại là vấn đề nội tại. Thành công cũng vậy. Nếu muốn thành công, trước tiên bạn cần chiến thắng cuộc chiến nội tâm của bản thân. Bạn không nên để những thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến tâm trạng của bạn. Bạn có thể không biết mình sống được đến bao nhiêu tuổi, nhưng bạn có thể

làm chủ được sự sâu sắc trong cuộc đời của mình. Bạn không thể tạo nên những đường nét trên gương mặt của bản thân nhưng bạn có thể tạo nên sắc thái cho nó. Bạn không thể kiểm soát thời tiết nhưng bạn có thể kiểm soát được lượng oxy cần cho não bộ. Tại sao phải lo lắng những điều bạn không thể làm chủ khi mà bạn có thể giữ cho bản thân bạn rộn bằng việc kiểm soát những điều nằm trong tầm tay của mình?

Tôi từng đọc một bài viết về sức mạnh, lòng can đảm và sự dẻo dai của người Na Uy. Một số nhà thám hiểm vĩ đại nhất lịch sử đều là người Na Uy. Bất luận thời tiết khắc nghiệt ra sao, hoàn cảnh khó khăn đến đâu, họ luôn kiên trì theo đuổi mục tiêu tới cùng.

Khả năng ấy đã trở thành một phần văn hóa của người Na Uy. Đó là đất nước của những con người đam mê khám phá, sống trên vành đai của Bắc Cực lạnh giá. Người Na Uy có một câu nói bộc lộ rõ quan điểm sống của mình: “Thời tiết không tồi, chỉ có áo quần tồi thôi.”

## **NGƯỜI ĐÀN ÔNG ĐỂ THẤT BẠI BÊN NGOÀI**

Ngay lập tức, bạn có thể nói: “Đó là tất cả những điều tốt lành và đẹp đẽ cho anh, John. Anh không trải qua những điều tôi phải trải qua. Câu chuyện của Greg Horn không giống tôi. Tất cả những gì anh ta mất là tiền!”

Nếu vẫn thấy khó có thể tin rằng thất bại thực sự là vấn đề nội tại, bạn cần phải nghe câu chuyện về một vài người đã giữ thái độ của người chiến thắng khi vượt qua những hoàn cảnh nghiệt ngã nhất.

Tên anh ấy là Roger Crawford, khi tôi viết cuốn sách này, anh đã 40 tuổi. Anh làm công việc của một tư vấn viên và một diễn giả. Anh đã viết được 2 cuốn sách và đi dọc đất nước để làm việc với 500 công ty, các hiệp hội quốc gia và liên bang, các khu học chánh.

Đó là những trải nghiệm không tồi. Nhưng nếu chúng không gây ấn tượng với bạn, hãy xem tiếp những điều sau đây. Trước khi trở thành một tư vấn viên, anh là thành viên trong đội tennis của trường Đại học Loyola Marymount và sau đó trở thành một vận động viên tennis chuyên nghiệp do

Hiệp hội Tennis Chuyên nghiệp Hoa Kỳ chứng nhận. Và bạn chắc chắn sẽ thay đổi quan điểm khi tôi nói Roger không có tay và chỉ có một chân.

## **TÀN NHƯNG KHÔNG PHẾ**

Roger Crowford sinh ra với căn bệnh thiếu ngón bẩm sinh. Khi mẹ Roger mang thai anh, bác sĩ đã phát hiện có một ngón cái đang mọc ra từ cẳng tay phải, một ngón cái và một ngón tay khác mọc ra từ cẳng tay trái của anh. Anh không có bàn tay. Hai chân và cánh tay bị co ngắn, chân phải của anh nhỏ hơn bình thường vì chỉ có 3 ngón. (Bên chân này đã bị cắt bỏ khi anh 5 tuổi). Nhiều bác sĩ, giáo sư nói với cha mẹ Roger rằng anh sẽ không bao giờ đi lại được, sẽ không thể tự chăm sóc bản thân và không thể có một cuộc sống bình thường.

Khi bình tĩnh trở lại sau cú sốc đó, cha mẹ Roger đã quyết tâm dành cho con trai những cơ hội tốt nhất để sống bình thường như bao đứa trẻ khác. Họ luôn khiến anh cảm nhận được tình yêu thương, để trở nên mạnh mẽ và phát triển khả năng tự lập. “Con chỉ trở thành người khuyết tật nếu con muốn như vậy”, cha anh thường nói với anh như vậy.

Khi anh đủ lớn, họ gửi anh vào một trường công lập chính quy và cho anh tham gia các môn thể thao. Cha mẹ khuyến khích anh làm mọi thứ mà anh mong muốn. Và họ dạy anh cách suy nghĩ tích cực.

“Điều cha mẹ tôi không bao giờ làm là để tôi cảm thấy hổ thẹn vì bản thân hay nhận được sự ưu ái của mọi người vì khuyết tật của mình,” anh nói.

## **NẾU ANH ẤY CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC...**

Roger trân trọng những lời động viên và sự rèn luyện anh nhận được từ cha mẹ, nhưng tôi không nghĩ rằng anh ấy thực sự hiểu ý nghĩa hay tầm vóc của những thành tích mà anh đạt được cho đến khi anh vào đại học và tiếp xúc với một vài người muốn gặp anh. Anh nhận được một cuộc điện thoại từ một người đàn ông, người đã đọc về những trận vô địch tennis của anh và Roger đồng ý gặp ông ta ở một nhà hàng gần đó. Khi Roger đứng

lên bắt tay người đàn ông, anh phát hiện ra một người nữa có đôi tay gần như giống hệt anh. Roger trở nên vui sướng vì anh nghĩ mình đã tìm được ai đó giống anh nhưng già dặn hơn, người có thể làm thầy của anh. Nhưng sau khi nói chuyện với người lạ này trong một vài phút, anh nhận ra mình đã lầm. Roger giải thích:

Thay vào đó, tôi nhìn thấy một con người với sự cay nghiệt, thái độ bi quan, trút tất cả sự thất bại và chán nản lên thân thể của anh ta.

Chẳng bao lâu tôi nhận ra rằng cuộc sống và quan điểm của chúng tôi quá khác biệt... Anh ta chưa bao giờ giữ được việc làm lâu dài và tin chắc điều này là do “sự phân biệt đối xử” – chứ không phải vì anh ta thường xuyên đến muộn, hay nghỉ làm và thiếu trách nhiệm trong công việc. Quan điểm của anh ta là, “Cuộc đời mang nợ tôi” và cuộc đời không chấp nhận anh. Anh ta từng giận dữ với tôi vì tôi không chia sẻ với nỗi tuyệt vọng đó.

Chúng tôi giữ liên lạc trong một vài năm, cho đến khi một ý nghĩ lóe lên trong tôi: dù một phép màu nào đó bất ngờ mang tới cho anh ta một cơ thể hoàn hảo thì sự khổ sở và những thất bại của anh ta cũng không thay đổi. Anh ta sẽ vẫn dậm chân tại chỗ trong cuộc đời mình.

Người đàn ông đó đã chấp nhận để thất bại xâm chiếm từ bên trong, trong khi Roger đã làm chủ được nghệ thuật tiến lên từ thất bại.

### **... THÌ BẠN CŨNG CÓ THỂ**

Có thể nghịch cảnh trong cuộc đời bạn không đến mức khó khăn như Roger Crawford. Và đó là lý do vì sao câu chuyện của anh ấy tạo nhiều động lực đến như vậy. Roger luôn nghĩ rằng: “Những khiếm khuyết chỉ có thể biến ta thành tàn tật nếu ta cho phép chúng làm như thế. Điều này không chỉ đúng với những người khuyết tật mà còn đúng với cảm xúc và trí thông minh của con người. Tôi tin rằng những giới hạn thực sự và lâu dài được hình thành từ trong suy nghĩ, không phải từ cơ thể của chúng ta.” Nói cách khác, dù điều gì xảy ra, thất bại vẫn là một vấn đề đến từ bên trong.

**Những khiếm khuyết chỉ có thể biến ta thành tàn tật nếu ta cho phép chúng làm vậy. Điều này không chỉ đúng với những người khuyết tật mà còn đúng với cảm xúc và trí thông minh của con người. Tôi tin rằng những giới hạn thực sự và lâu dài được hình thành từ trong suy nghĩ, không phải từ cơ thể của chúng ta.**

**– Roger Crawford**

***Bước thứ 6 để tiến lên từ thất bại:***

**Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn**

Điều gì trong cuộc sống mà bạn coi là nguồn gốc của sự chán nản và thất bại? Hãy nghĩ về các nguyên nhân và liệt kê những điều khiến bạn đau đầu, khổ sở, những trở ngại và vấn đề liên quan với nó:

Khó khăn    Hành động cần làm

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

Bây giờ, hãy xem xét từng vấn đề và lựa chọn xem vấn đề nào là thực tế trong cuộc sống của bạn (điều bạn phải chấp nhận và vượt qua nó) hay vấn đề nào đòi hỏi hành động tích cực của bạn. Với thực tế trong cuộc sống,



hãy viết từ “thực tế” vào bên cạnh và xác định bằng thái độ lạc quan dù đó là nghịch cảnh, như Roger Crawford đã làm. Với những vấn đề cần hành động, hãy viết vào cột bên phải điều bạn phải làm để tạo nên những điều tích cực thay đổi cuộc sống của bạn. Sau đó, tự hứa với bản thân sẽ thực hiện chúng bằng tất cả sự hứng khởi.

***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công.
2. Học định nghĩa mới về thất bại.
3. Bứt mình ra khỏi thất bại.
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn.
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm.
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn.

# 7. CÓ PHẢI QUÁ KHỨ ĐANG GIỮ CUỘC SỐNG CỦA BẠN LÀM CON TIN?

*Chúa tạo ra thời gian để có nơi chôn giấu những thất bại trong quá khứ.*

— James Long

Khi rảnh rỗi, tôi rất thích chơi golf. Tôi chơi không giỏi, nhưng đã khá hơn ngày xưa rất nhiều. Tôi bắt đầu chơi golf lúc 22 tuổi, và giả như tôi bắt đầu chơi từ lúc 5 tuổi, có lẽ bây giờ tôi đã là một tay golf cừ khôi rồi. Ai mà biết được? Nhưng điều đó không quan trọng, tôi hạnh phúc vì tôi bắt đầu biết chơi golf. Người đã khơi dậy niềm yêu thích của tôi đối với môn thể thao này chính là Arnold Palmer.

## TRƯỚC TIGER WOODS

Arnold Palmer là một trong những vận động viên vĩ đại của thế kỉ XX, là người đã thực sự đưa bộ môn golf chuyên nghiệp trở nên phổ biến. Vin Scully nói rằng: “Trong môn thể thao dành cho giới thượng lưu, ông ấy đã tạo nên một kỳ tích.” Đó là lý do khiến một người, sau này là tay golf chuyên nghiệp Rocco Mediate, đã nói với Palmer trong đám đông reo hò suốt mùa giải Hoa Kỳ mở rộng trước của ông rằng: “Ông biến tất cả những điều này thành khả thi.” Khi nói về Palmer, Tiger Woods chỉ diễn đạt một câu đơn giản: “Ông ấy là người tôi muốn trở thành.”

Rất nhiều người ở độ tuổi của tôi đã có cảm hứng chơi golf từ Arnold Palmer, cũng như việc môn thể thao này ngày càng phổ biến là nhờ có Tiger Woods. Palmer là tay golf chuyên nghiệp xuất sắc. Giống như Woods, ông bắt đầu chơi golf khi còn là một đứa trẻ. Và khi lớn lên, ông đã

thực hiện gần hết những việc cần làm trong sân golf. (Cha của ông là một tay golf chuyên nghiệp và là người đưa đường chỉ lối cho ông).

Palmer đã hoạt động trong làng golf chuyên nghiệp hơn 40 năm và giành 92 danh hiệu vô địch, 61 giải trong số đó là giải PGA Tour Hoa Kỳ. Từ năm 1960 đến năm 1963, ông là tay golf số một thế giới và thống lĩnh PGA với 29 danh hiệu. Tài năng đó đã giúp ông trở thành “Nhân vật thể thao của năm” do tạp chí *Sports Illustrated* bình chọn vào năm 1960 và “Vận động viên của thập niên” do hãng tin AP bình chọn. Quan điểm thực tế, tính cách hài hước và khả năng chơi golf đáng kinh ngạc của Palmer đã thu hút lượng lớn khán giả, những người có thể theo dõi ông chinh phục từ lỗ golf này đến lỗ golf khác. Sau này, họ được gọi là “Đội quân Arnie” và dường như họ có thể theo ông đi bất cứ đâu để có cơ hội nhìn thấy “Vua golf” thi đấu.

## NGAY CẢ SAI LẦM LỚN NHẤT

Bất kỳ golf thủ nào cũng có thể có một lỗ golf không tốt – ngay cả một vận động viên lừng danh kỳ cựu như Arnold Palmer. Chìa khóa để vượt qua trò chơi này là quên đi những cú đánh tồi tệ của bạn. Đó có thể là việc khó khăn – đặc biệt là cái lỗ golf tồi tệ ấy của bạn đã ăn sâu vào trí nhớ ai đó.

Câu chuyện xảy ra vào mùa giải Los Angeles mở rộng năm 1961, khi Palmer đang ở đỉnh cao của sự nghiệp. Trong par-5<sup>5</sup> ở lỗ thứ 9, lần đánh cuối cùng trong ngày, Palmer đã đánh được một đường bóng khá mạnh với nỗ lực đưa bóng vào vùng lỗ gôn bằng cú gạt bóng thứ hai của mình. Ông sẽ đứng đúng vị trí để cố gắng đạt một điểm birdie<sup>6</sup>, thực hiện một cú gạt gần hơn tới những người dẫn đầu.

Với gậy thứ ba, Palmer đánh với niềm tin đây là một cú đánh đẹp. Nhưng quả bóng đã liệng sang bên phải, đâm vào một cái cột và lăn ra ngoài đường biên giới hạn phạm vi điều khiển bóng. Palmer thả một quả bóng, nhận một cú đánh phạt đền và thử lại. Lần này, bóng của ông móc sang trái và bay vào đường đẩy bóng. Ông lại thả một quả bóng và nhận một cú đánh phạt đền. Ông đã lặp lại quá trình đánh bóng ra ngoài đường biên rất nhiều lần. Cuối cùng, ông đã đẩy được quả bóng vào khu vực lỗ

golf sau 10 cú đánh. Ông cũng mất tới 2 cú đánh nữa với chiếc putter<sup>2</sup> để đưa bóng vào lỗ. Trong trận đấu đó, ông trở thành người ghi bàn thảm hại đến nỗi bị loại khỏi trận đấu.

## **ĐÀI TƯỞNG NIỆM CHO THẤT BẠI?**

Ngày nay, sau hơn 40 năm, nếu bạn đến lỗ thứ 9 ở sân golf Rancho Park, Los Angeles, bạn sẽ thấy một tấm bảng bằng đồng ghi rằng: “Thứ 6, ngày 6/1/1961, ngày đầu tiên của giải Los Angeles mở rộng lần thứ 35, Arnold Palmer, golf thủ của năm, vận động viên chuyên nghiệp của năm, đã phải đánh 12 gậy để đưa bóng vào lỗ golf này.”

Vào cuối năm 1990, tôi đã có cơ hội quan sát Arnold Palmer chơi golf. Đó là lần ở câu lạc bộ Bay Hill, thành phố Orlando. Tôi đang chơi với bạn mình, Larry, và hai cặp đấu trước chúng tôi tự nhận mình là những “ông vua”. Như thường lệ, tôi phát bóng từ lỗ thứ hai đến lỗ cuối cùng và là một cú xoáy trái cực dờ. Nó bay qua sát đường bóng lăn và bay thẳng vào một người chơi golf khác. Quá bất ngờ, tôi kêu lớn “Dừng lại” và ngay lập tức nhận ra người dính bóng không ai khác chính là Palmer. Rất may là ông ấy cúi đầu.

6 tháng sau, tôi nhận được lá thư này trong email:

Câu lạc bộ golf Bay Hill  
của Arnold Palmer

*Ngày 12/2/1997*

*Tiến sỹ John Maxwell*

*INJOY*

*El Cajon, California*

*John thân mến,*

*Thay mặt cho bản thân và toàn bộ nhân viên của Câu lạc bộ Bay Hill, chúng tôi xin chúc anh sinh nhật lần thứ 50 hạnh phúc. Là người sáng lập*

*Câu lạc bộ, tôi gửi anh lời mời cá nhân tới tham gia chuỗi chương trình dành cho người chơi nghiệp dư cao tuổi của câu lạc bộ. Được đón tiếp anh là niềm vinh hạnh của chúng tôi.*

*Jonh, tôi có một lưu ý nhỏ – khi anh gần như lấy đi cái đầu của tôi trong lỗ thứ 17 vào cuối tháng 11, tôi đã có một ấn tượng trong đầu rằng, “Cú swing<sup>g</sup> đó chắc chắn là của một người đàn ông có đầy đủ điều kiện tham gia vòng thi đấu dành cho người cao tuổi.” Và khi nhìn vào hồ sơ của các thành viên, tôi biết tôi đã không lầm. Cú swing độc đáo này, cùng với sinh nhật lần thứ 50 giúp anh đủ điều kiện trở thành thành viên ưu tú của câu lạc bộ người cao tuổi của chúng tôi. Tại câu lạc bộ, anh hãy yêu cầu giảm giá cho người cao tuổi. Tôi đảm bảo rằng anh sẽ không cần phải đặt chứng minh thư. Các nhân viên luôn tự hào về khả năng nhận diện người cao tuổi qua màu tóc, khuôn mặt và các đặc điểm riêng của họ. Nếu tất cả vẫn sai, chỉ cần cho họ thấy cú swing của anh. Điều đó sẽ chứng minh tất cả!*

*Một lần nữa, chúc mừng sinh nhật, John Maxwell!*

*Luôn giữ cú swing nhé,*

Arnold Palmer.

Những golf thủ giỏi không dừng lại ở những thành tích tồi – trừ khi họ chỉ giữ mong muốn trở thành tay golf giỏi trong suy nghĩ. Và điều đó luôn đúng với Arnold Palmer. Một lần, khi được hỏi về kết quả của mình trong lỗ golf thứ 9 tại giải mở rộng kia, ông nói: “Tấm bảng chết tiệt đó sẽ ở đó khá lâu sau khi tôi ra đi. Nhưng bạn cần phải bỏ chúng lại phía sau. Lần đánh tiếp theo của bạn có thể tốt hoặc tồi như lần đánh trước – nhưng bạn sẽ luôn có cơ hội khác.”

## **QUÁ KHỨ TÁC ĐỘNG TỚI HIỆN TẠI NHƯ THẾ NÀO?**

Điều khiến một tay golf chuyên nghiệp vượt qua thất bại và trở thành một người thành công là khả năng bỏ quá khứ lại phía sau và tiến lên. Phẩm chất đó đặt ta vào vị trí tích cực để giải quyết những khó khăn trong hiện tại cùng với sự nhiệt tình.

Ngược lại, một người không thể vượt qua những đau khổ và thất bại là người bị quá khứ giữ làm con tin. Thực tế, trong hơn 30 năm làm việc với mọi người, tôi chưa gặp người nào thành công mà luôn chăm chăm nhìn vào những thất bại trong quá khứ.

Một vài năm trước đây, tôi nghe bạn tôi, Chuck Swindoll, kể câu chuyện về con vẹt đuôi dài Chippie. Anh nói rằng những vấn đề của con chim đã bắt đầu khi cô chủ quyết định dọn sạch bụi bẩn và lông ở đáy lồng bằng máy hút bụi. Khi có tiếng điện thoại, cô chủ chạy đi nhắc máy, và – bạn đoán xem – chỉ một tiếng huých và tiếng gió rít, Chippie đã biến mất.

Cô chủ nọ nhanh chóng tắt chiếc máy hút và mở túi chứa bụi ra. Chippie đã bị ngất trong đó. Cô vội vã đặt Chippie vào bồn tắm, mở vòi nước chảy mạnh nhất và để con chim vào.

Đúng lúc đó, cô nhận ra mình đang làm cho mọi chuyện tệ hại hơn. Cô nhanh chóng quay sang chiếc máy sấy tóc. Con vẹt nhỏ bị ướt nhẹp, run rẩy trong hơi gió của chiếc máy sấy. Chuck kết thúc câu chuyện bằng câu nói: “Chippie không hót nhiều nữa...”

Người không thể chiến thắng quá khứ cũng chỉ giống như Chippie. Họ chấp nhận để những điều tồi tệ đã qua ám ảnh cuộc sống của mình trong hiện tại. Có vẻ như tôi đang bình thường hóa những điều đã xảy ra với bạn trong quá khứ. Nhưng không. Tôi biết rằng con người phải chịu đựng những tấn bi kịch thực sự trong thế giới không hoàn hảo này. Họ bị mất đi người thân – đôi khi ở trong những hoàn cảnh vô cùng khủng khiếp. Có người bị ung thư, AIDS và các bệnh suy nhược khác. Có người bị kẻ khác lạm dụng. Song bi kịch sẽ không thể ngăn cản một con người có cách nhìn tích cực, không ngừng lao động và sống trọn từng khoảnh khắc trong cuộc đời mình. Một người sinh ra với những khuyết tật và quyết định rằng thế giới này mang nợ anh ta, trong khi đó, người khác lại bước tiếp để trở thành vận động viên tennis chuyên nghiệp. Một người mắc căn bệnh thế kỷ AIDS từ bỏ cuộc sống trong đau khổ, trong khi đó, người khác lại xây dựng sự nghiệp và sống hạnh phúc bên gia đình.

Cho dù quá khứ có đen tối đến đâu thì ta cũng không nhất thiết phải để nó ám ảnh quãng đời còn lại của mình.

**Thực tế, trong hơn 30 năm làm việc với mọi người, tôi chưa gặp người nào thành công mà luôn chăm chăm nhìn vào những thất bại trong quá khứ.**

## **DẤU HIỆU CỦA SỰ THẤT BẠI TRƯỚC QUÁ KHỨ**

Theo kinh nghiệm của tôi, những rắc rối trong quá khứ tác động đến con người theo 2 cách: hoặc làm bạn suy sụp hoặc tạo nên đột phá. 5 đặc điểm sau là những dấu hiệu cho thấy con người không vượt được qua những khó khăn của quá khứ:

### **1. Sự so sánh**

Nếu bạn nghe ai đó liên tục nói về khó khăn họ đã gặp phải và rằng chúng nhiều hơn bất kỳ ai, thì rất có thể họ đang cho phép mình bị quá khứ giam giữ. Phương châm của họ cũng tương tự như Quentin Crisp từng nói: “Đừng cố gắng chạy theo người khác. Hãy kéo họ xuống ngang tầm với bạn. Điều này đơn giản hơn nhiều.”

### **2. Sự thỏa hiệp**

Một đặc điểm khác của người bị mắc kẹt trong quá khứ là sự thỏa hiệp: tin vào những lý do chính đáng để không vượt qua khó khăn trong quá khứ. Sự thỏa hiệp ngăn cản họ tìm ra giải pháp cho vấn đề của mình. Những lời ngụy biện, dù có mạnh mẽ tới đâu cũng không bao giờ dẫn tới thành công.

**Những rắc rối trong quá khứ tác động đến con người theo 2 cách:  
hoặc làm bạn suy sụp hoặc tạo nên bước đột phá.**

### **3. Sự cô lập**

Như đã đề cập, một vài người khép mình vì những tổn thương họ phải chịu đựng trong quá khứ. Đối với mọi người, điều đó giống như một phản xạ tự vệ. Nhà văn C. S. Lewis đã khẳng định: “Chúng ta sinh ra không nơi nương tựa. Ngay khi bắt đầu có ý thức, chúng ta đã khám phá ra sự cô đơn.



Chúng ta cần những người khác, cả về thể chất, tình cảm lẫn trí tuệ. Chúng ta cần họ nếu chúng ta muốn biết bất kỳ điều gì, ngay cả về chính bản thân chúng ta”.

## 5. Sự hối tiếc

Một chương ngại vật quan trọng đối với cuộc sống hiện tại làm cạn kiệt sức lực của con người đó là sự hối tiếc.

Bạn tôi, Dwight Bain đã gửi cho tôi một e-mail với cái tên “Thành phố Hối tiếc”, để kể lại một câu chuyện:

Tôi không lên kế hoạch cụ thể cho chuyến du lịch năm nay, nhưng tôi vẫn thấy mình sắp xếp hành lý và lên đường. Điều này thật đáng sợ. Tôi đang trên một chuyến đi đầy tội lỗi.

Tôi đã đặt vé của hãng hàng không “Giá như”. Tôi không kiểm tra hành lý của mình – tất cả mọi người đều mang theo hành lý lên máy bay – và phải kéo nó đi nhiều dặm trên sân bay của “Thành phố Hối tiếc”. Tôi có thể nhìn thấy mọi người từ khắp nơi trên thế giới cùng ở đó với tôi. Họ ì ạch bước đi dưới sức nặng của những chiếc túi do họ tự tay chuẩn bị.

Tôi bắt một chuyến taxi tới “Khách sạn Gọi nhắc Quá khứ”. Người lái xe cài số lùi trong cả chuyến đi về và luôn nhìn lại phía sau đầy lo lắng. Tới nơi, tôi nhìn thấy một phòng khiêu vũ, nơi sự kiện của tôi sẽ được tổ chức: Bữa tiệc Tiệc nuôi Thường niên. Khi đăng ký tham gia, tôi nhìn thấy tất cả những đồng nghiệp cũ đã có tên trong danh sách khách mời:

Gia đình ”hoàn hảo” – Giá như, Có thể, Có lẽ

Cả hai người bạn “Cơ hội” – “Bỏ lỡ” và “Đánh mất”

Tất cả những “Ngày hôm qua” – nhiều không kể xiết, tất cả đều có những câu chuyện buồn để chia sẻ.

Những “Giấc mơ tan vỡ” và “Thất hứa” có lẽ cũng ở đây cùng với những người bạn của họ: “Đừng đổ lỗi cho tôi” và “Không thể dừng lại”.

Và tất nhiên, trong những giờ giải trí, không thể thiếu người kể chuyện trứ danh “Đó là lỗi của họ”.

Vì đã chuẩn bị cho việc ở đây một đêm thật dài nên tôi nhận thấy chỉ một người có sức lực để đưa tất cả bọn họ về nhà và giải tán bữa tiệc, đó là tôi. Tất cả những điều tôi phải làm quay về hiện tại và chào đón một ngày mới!

Nếu bạn thấy mình đang bước lên một chuyến bay tới “Thành phố Hồi tiếc”, hãy nhìn nhận đó là một hành trình do bạn tự đặt chỗ và bạn có thể hủy bỏ bất kỳ lúc nào mà không hề mất phí tổn. Người duy nhất có thể làm điều đó chỉ có mình bạn.

## **5. Sự đau khổ**

Người không vượt qua những rắc rối và đau khổ trong quá khứ cuối cùng sẽ trở nên đau khổ hơn. Đó là hệ quả tất yếu của việc không giải quyết những vết thương cũ và bi kịch đã qua.

Wes Roberts, Chủ tịch Trung tâm Life Enrichment từng khuyên rằng: “Con người không cần phải là nạn nhân còn sót lại của quá khứ.” Nhưng nếu làm như vậy, họ sẽ trở thành tù nhân cho những cảm xúc của chính mình. “Thường khi trưởng thành, những nhà tù này là các chứng nghiện – nghiện làm việc, nghiện rượu, nghiện ăn. Chúng ta tự tay đưa mình vào tù.” Nói cách khác, chúng ta chấp nhận để quá khứ giam giữ mình.

Đừng quan tâm bạn đã trải qua chuyện gì, hãy nhớ lấy điều này:

Có người có quá khứ tốt đẹp hơn bạn và làm cho nó tệ đi. Có người có quá khứ tồi tệ hơn bạn và làm cho nó tươi đẹp lên. Hoàn cảnh thực sự có liên quan tới việc bạn vượt qua những trải nghiệm của cá nhân. Tổn thương trong quá khứ có thể làm bạn đau khổ hơn hay tốt đẹp lên – sự lựa chọn là ở bạn.

## **ĐỘT PHÁ: LỰA CHỌN THAY THẾ CHO SỰ THẤT BẠI**

Tất cả những khó khăn lớn mà bạn phải đối mặt trong cuộc sống giống như ngã ba đường. Bạn chọn con đường mà mình sẽ bước đi, hướng tới sự

thất bại hoặc sự đột phá.

Dick Biggs, một nhà tư vấn, người giúp các công ty trong top 500 công ty lớn nhất nâng mức lợi nhuận và tăng năng suất, cho rằng tất cả chúng ta đều có những trải nghiệm không giống nhau. Kết quả là, một vài người chỉ đơn thuần tồn tại và chấp nhận trạng thái “ngưng lại và chấm dứt mọi hoạt động”. Ông nói tiếp:

Một trong những thầy giáo tốt nhất của sự kiên cường là những bước ngoặt trong cuộc đời. Hãy hy vọng trải qua 3-9 bước ngoặt hoặc “những thay đổi lớn lao” trong cuộc sống của bạn. Những sự chuyển tiếp này có thể là những trải nghiệm hạnh phúc... hay khoảng thời gian không mấy vui vẻ như mất việc, ly hôn, thất tình, thâm hụt tài chính hay các vấn đề về sức khỏe.

Các bước ngoặt có thể mang lại một tầm nhìn xa, đó là khả năng nhìn ra những thay đổi quan trọng trong cả cuộc đời bạn và để thời gian chữa lành vết thương trong quá khứ.

Bằng việc học từ những bước ngoặt, bạn có thể phát triển theo chiều sâu hơn trong sự nghiệp và cuộc sống của mình.

Nếu bạn có những tổn thương tồi tệ, vậy hãy bắt đầu bằng việc nhận thức nỗi buồn, sự đau khổ hay bất kỳ mất mát nào bạn đã từng trải qua. Tiếp đó, hãy tha thứ cho những người liên quan, kể cả bạn, nếu cần. Điều đó sẽ giúp bạn tiến lên. (Nếu không thể thực hiện điều đó một mình, bạn hãy nhờ chuyên gia giúp đỡ).

Tôi hiểu rằng rất khó để bước qua giai đoạn này, nhưng bạn có thể làm được. Chỉ cần nghĩ rằng, ngày hôm nay có thể là ngày bạn biến quá khứ đau thương của mình thành một bước đột phá trong tương lai. Đừng để bất kỳ điều gì trong quá khứ giam giữ bạn.

**Tất cả những khó khăn lớn bạn phải đối mặt trong cuộc sống giống như ngã ba đường. Bạn chọn con đường mà mình sẽ bước đi, hướng tới sự thất bại hoặc sự đột phá.**

## GIẤC MƠ VÃY GỌI VỀ PHƯƠNG ĐÔNG

Sơ Frances Cabrini luôn mang hành lý rất gọn nhẹ khi đi du lịch. Tháng 3/1889, khi vị sơ 39 tuổi ấy rời khỏi chiếc thuyền tại đảo Ellis, cô vẫn đang suy nghĩ về nhiệm vụ của mình: giúp đỡ thành lập một trại trẻ mồ côi, một trường học và một tu viện ở New York. Cô không bận tâm về bất kỳ vấn đề nào trong quá khứ của mình, mặc dù cô đã trải qua rất nhiều chuyện.

Francesca Lodi-Cabrini sinh ra ở thị trấn Lombardy, Sant'Angelo, Italy. Vì bị sinh non 2 tháng nên cô luôn là đứa trẻ ốm yếu nhất trong làng. Lên 6 tuổi, cô đã ước muốn trở thành một nhà truyền giáo tại Trung Quốc. Tuy vậy, mọi người đều chế nhạo ước mơ của cô. Chị gái Rosa đã giễu cợt Lodi-Cabrini: “Giới truyền giáo sẽ không bao giờ chấp nhận một con bé suốt ngày nay ốm mai đau đâu”.

Năm 12 tuổi, cô lập lời thề giữ trinh tiết và đến tuổi 18, độ tuổi đạt yêu cầu tối thiểu, cô nộp đơn vào tu viện nữ Daughters of the Sacred Heart, nhưng cô đã bị loại vì sức khỏe quá yếu.

Điều đó không làm Cabrini từ bỏ ước mơ tới truyền giáo ở châu Á. Cô bắt đầu luyện tập để tăng cường sức khỏe và chứng tỏ năng lực bản thân. Cô dạy học cho những đứa trẻ, chăm sóc một người già trong làng. Và khi dịch đậu mùa tràn đến, cô đã chăm sóc gia đình và những người bạn vượt qua bệnh tật cho đến khi chính cô cũng bị ngã bệnh. Sau khi hồi phục, cô tiếp tục gửi đơn xin vào tu viện. Nhưng một lần nữa, cô lại bị từ chối.

### MỘT BƯỚC TIẾN

6 năm sau, cuối cùng Cabrini cũng được chấp nhận làm nữ tu. Cô nghĩ rằng đó là dấu mốc quan trọng đưa cô tiến gần hơn tới ước mơ được phụng sự ở Trung Quốc. Nhưng cô đã phải trải qua thêm nhiều đau khổ. Cả cha và mẹ cô đều qua đời trong cùng một năm. Sau đó, Cabrini được phân công dạy ở trường học địa phương thay vì một trường ở nước ngoài. Khi cô đăng ký vào những tổ chức khác có sứ mệnh phụng sự ở châu Á, cô đã bị loại. Không lâu sau, cô được phân công tới trông coi một trại trẻ mồ côi nhỏ ở

Codogno, một thị trấn cách nhà cô hơn 80km. Cô đã mất 6 năm mòn mỏi ở trại trẻ mồ côi đó trước khi nó bị đóng cửa.

Khi thấy cô vẫn mơ ước về chuyến đi tới châu Á, vị trưởng tu viện đã nói với cô rằng nếu muốn tham gia vào đội truyền giáo, cô nên tự thành lập một Dòng lo việc truyền giáo. Cabrini cùng 7 nữ tu trẻ ở trại trẻ mồ côi nọ đã sáng lập Dòng nữ truyền giáo Thánh tâm (Missionary Sisters of the Sacred Heart) vào năm 1880.

Trong suốt 8 năm sau đó, cô xây dựng đội truyền giáo, thành lập các tổ chức ở Milan, Rome và một số thành phố khác ở Ý.

Cô đã cố gắng tìm một địa điểm ở châu Á, nhưng Đức Giáo hoàng Leo XIII đã đánh dấu chấm hết cho giấc mơ truyền giáo ở châu Á của Cabrini. Ông nói với cô: “Không đi về phía đông, nhưng hãy đi về phía tây. Con sẽ tìm thấy vô vàn công việc để làm ở Hoa Kỳ”. Cô có nhiệm vụ giúp đỡ thành lập một trại trẻ mồ côi, một trường học và một tu viện ở thành phố New York.

## **HÀNH TRÌNH VỀ PHÍA TÂY**

Giấc mơ mà cô ấp ủ suốt cuộc đời là được phụng sự ở châu Á đã tan vỡ. Tất cả đã nằm lại phía sau cô, trên đất Ý, tổ ấm duy nhất mà cô từng biết. Nhưng cô không phải là người cho phép quá khứ giam giữ mình.

Trong 29 năm sau đó, cô đã dâng hiến hết tài năng và tâm huyết cho nhiệm vụ giúp đỡ người dân ở các nước châu Mỹ. Và cô đã vượt qua rất nhiều trở ngại để làm được điều đó. Khi tới New York, cô mới được biết kế hoạch xây dựng trại trẻ mồ côi, trường học và tu viện đã thất bại và rằng cô nên quay trở lại Ý. Nhưng cô đã giải quyết những vấn đề gặp phải và thành lập được các cơ sở như kế hoạch đã định.

Không bận tâm tới những khó khăn phải đối mặt, Cabrini liên tục vượt qua chúng. Cabrini mất vào năm 1917, thọ 67 tuổi. Vào thời điểm đó, bà đã xây dựng được hơn 70 bệnh viện, trường học và trại trẻ mồ côi ở nhiều nước như: Hoa Kỳ, Tây Ban Nha, Pháp, Anh và Nam Mỹ.

Ảnh hưởng của Cabrini rất lớn lao. Bà là Mẹ Teresa – người hội tụ những phẩm chất của lòng từ bi, can đảm, sự kiên trì và khả năng lãnh đạo. Nhưng Cabrini sẽ không bao giờ làm nên điều khác biệt nếu bà cho phép quá khứ vây hãm mình. Thay vì than thở về ước mơ tan vỡ và những đau khổ của mình khi còn trẻ, bà đã bước tiếp và làm mọi việc có thể để phụng sự Chúa. Tôi hy vọng bạn cũng có thể làm được như thế.

### ***Bước thứ 7 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Nói lời tạm biệt với ngày hôm qua**

Để tiến lên phía trước, bạn phải học cách tạm biệt những đau khổ, bị kịch của ngày hôm qua. Bạn không thể xây dựng một đài tưởng niệm cho những vấn đề trong quá khứ và tiếp tục thất bại.

Hãy dành thời gian để ghi ra những sự việc tiêu cực trong quá khứ có thể kìm hãm bạn:

Với mỗi sự kiện mà bạn liệt kê, hãy đi theo các bước sau:

1. Nhận diện sự đau khổ
2. Chấp nhận sự mất mát
3. Tha thứ cho người khác
4. Tha thứ cho chính bản thân
5. Tập trung thoát ra khỏi sự kiện đó và tiến lên

Điều gì xảy đến với bạn không quan trọng, hãy can đảm vượt qua nó. Bạn sẽ không thể có một hiện tại tươi đẹp nhất nếu chưa nói tạm biệt với quá khứ.

#### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công.
2. Học định nghĩa mới về thất bại.

3. Bứt mình ra khỏi thất bại.
4. Hãy hành động và giảm bớt nỗi sợ hãi trong bạn.
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm.
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn.
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua.

## 8. NGƯỜI ĐANG TẠO NÊN NHỮNG LỖI LẦM NÀY LÀ AI?

*Thất bại là cơ hội lớn nhất để tôi biết mình thực sự là ai.*

— **John Killinger**

Đôi khi thành công lớn chỉ đến như kết quả của một giai đoạn thất bại, mà nhờ nó, bạn hiểu được mình thực sự là ai. Đó là trường hợp của John James Audubon, người được lấy tên để đặt cho tổ chức: Hiệp hội Audubon Quốc gia (the National Audubon Society). Cuộc sống của ông đầy rẫy sự rắc rối và tiến triển, đấu tranh và thành công, thất bại và phô trương.

### **KHỞI ĐẦU CỦA AUDUBON**

Audubon là con trai của một thuyền trưởng người Pháp. Ông sinh ra ở Haiti nhưng lại lớn lên tại Pháp. Cậu bé Audubon được giáo dục trong một môi trường chuẩn mực nhưng lại là một học sinh lơ đãng với việc học nhất. Vì thiếu kỷ luật nên năm 14 tuổi, cậu bị gửi tới trường quân sự, nhưng đây cũng không phải là môi trường thích hợp để cậu phát triển. Niềm đam mê thực sự của cậu là săn bắn và vẽ các loài chim.

18 tuổi, Audubon chuyển tới Hoa Kỳ. Cha của anh đã nhận thấy cơ hội ở vùng đất mới mẻ ấy. Audubon dừng chân ở bang Pennsylvania và chuyển hẳn tới ở trong một ngôi nhà của cha anh. Ở môi trường mới, anh đã mài giũa được những kỹ năng của một tiểu phu. Anh tiếp tục săn bắn và vẽ thể giới hoang dã nhưng điều này kéo dài không lâu khi anh gặp và kết thân với một gia đình hàng xóm, gia đình Bakewells. Họ đã có tác động quan trọng đến cuộc sống của anh. Đầu tiên, anh đem lòng yêu Lucy, một trong số các cô con gái của họ. Sau đó, năm 1807, anh bắt đầu làm việc trong phòng tài vụ của công ty nhập khẩu Benjamin Bakewell. Đó là khởi đầu cho vực thăm trong sự nghiệp kinh doanh của anh.



## **SỰ NGHIỆP KINH DOANH**

Lần đầu tư mạo hiểm đầu tiên của Audubon là phân phối thuốc nhuộm màu chàm. Nó đã tiêu tốn cả một gia tài nhỏ của anh. Làm việc ở các doanh nghiệp nhập khẩu một thời gian nhưng không thành công, Audubon quyết định thử sức với ngành thương mại bán lẻ. Qua các mối quan hệ của cha, anh bắt tay với Ferdinand Rozier, một doanh nhân trẻ người Pháp, và cả hai đi về phía tây tới thành phố Louisville, bang Kentucky, bên bờ sông Ohio.

Họ xây dựng sự nghiệp kinh doanh và thành công không đáng kể. Rozier bền bỉ kinh doanh, trong khi Audubon lại có sự hiếu kỳ với nguồn năng lượng không bao giờ cạn và tài năng nghệ thuật. Rozier làm thu ngân trong cửa hàng, còn Audubon lang thang tới những miền quê để săn bắn.

Trong suốt thời gian đó, đóng góp nổi bật cho sự nghiệp kinh doanh của Audubon là những chuyến đi của anh tới thành phố Philadelphia và New York để mua hàng hóa cho cửa hàng. Nhờ vậy, anh có cơ hội để quan sát các vùng nông thôn. Trong một chuyến đi, anh đã quay lại Pennsylvania, cưới Lucy Bakewell và đưa cô cùng tới Louisville.

Hai người làm việc cùng nhau một thời gian, nhưng trước khi việc kinh doanh gặp khó khăn về tài chính, Audubon đã bán phần tài sản của Lucy trong gia đình cô và trả hết nợ.

## **LÀM NÊN NHỮNG THAY ĐỔI**

Sau đó, nhóm quyết định rằng một địa điểm mới có thể giúp họ thoát khỏi khó khăn nên họ đã tới quận Henderson, bang Kentucky. Họ ở đó 6 tháng và rồi lại chuyển đến bên bờ sông Mississippi. Sau rất nhiều khó khăn, họ đã mở được một cửa hàng ở thành phố Ste. Genevieve, bang Missouri, một khu định cư của người Canada gốc Pháp.

Cũng như trước đó, Audubon không mấy vui vẻ với công việc kinh doanh và dành phần lớn thời gian để săn bắn cũng như vẽ. Sau một thời gian ngắn, anh bán cổ phần trong cửa hàng và rời đường ai nấy đi. Rozier đã duy trì sự nghiệp kinh doanh và trở nên rất thành công, còn Audubon

tìm kiếm một cơ hội khác. Người viết về tiểu sử của Audubon, John Chancellor, khẳng định: “Audubon tin rằng ông ấy nên kiên trì trong kinh doanh, còn săn bắn, đóng khung và vẽ chim thì giữ lại như một sở thích, đam mê cá nhân.”

## **THÊM NHIỀU THẤT BẠI**

Hơn 10 năm sau đó, Audubon vướng phải một loạt các vụ đầu tư mạo hiểm bất thành. Năm 1811, anh quyết định quay lại với ngành kinh doanh nhập khẩu. Anh và vợ, Thomas Woodhouse Bakewell, thành lập một cơ sở ủy quyền ở New Orleans để nhập khẩu hàng hóa từ nước Anh. Đáng tiếc là họ đã làm điều đó vào một ngày trước khi cuộc chiến tranh Hoa Kỳ – Anh nổ ra vào năm 1812. Vì thế, công việc kinh doanh của họ cũng đổ bể. Audubon và anh vợ quay lại làm việc trong ngành buôn bán hàng hóa ở Henderson, Kentucky. Họ cũng đạt được một số thành công, nhưng sau đó họ đã có một quyết định kinh doanh tồi tệ khác. Họ lựa chọn mở một xưởng cửa bằng hơi nước và nhà máy xay ở một nơi không phù hợp. Năm 1819, họ bị phá sản.

Trong suốt những năm tháng đó, có 2 điều không thay đổi trong cuộc sống của Audubon, đó là săn bắn và nghệ thuật. Bây giờ, anh phải dựa vào cả 2 để tồn tại. Cây súng săn của anh mang lại thức ăn cho gia đình, và anh vẽ chân dung theo yêu cầu để có thêm thu nhập. Đúng là người định không bằng trời tính, sở thích cá nhân lại trở thành phương tiện cứu giúp anh.

## **QUYẾT ĐỊNH THAY ĐỔI**

Năm 1820, Audubon đã có một “ý tưởng lớn”. Anh quyết định tạo một bộ sưu tập đồ sộ gồm các bản in tất cả các loài chim ở Hoa Kỳ dựa trên những bức tranh anh đã vẽ. Chúng sẽ có kích thước như thật và được đặt trong môi trường tự nhiên. Trong những năm tiếp sau đó, anh đã đi và vẽ nhiều bức tranh về chim để góp thêm vào bộ sưu tập của mình. Lúc đó, Lucy làm gia sư kiêm cô giáo dạy trẻ tại nhà.

Năm 1826, sau khi đã thu thập đủ tài liệu, anh đáp tàu tới Liverpool, Anh, và ngay lập tức gặt hái những thành công lớn. Anh viết thư cho Lucy: “Anh được đón nhận nồng nhiệt ở khắp mọi nơi, những việc làm của anh được ca ngợi và ngưỡng mộ. Trái tim tội nghiệp của anh cuối cùng cũng được nhẹ nhõm sau bao năm rối bời, vì giờ đây, anh biết mình đã không làm việc một cách vô ích”.

Audubon bắt đầu hợp tác với nhà điêu khắc Robert Havell và họ cùng nhau khởi sự bằng việc in những loài chim độc đáo của Hoa Kỳ, với 100 bản vẽ màu khổ lớn. (Các bản vẽ được tập hợp thành cuốn Birds of America). Audubon đã viết về sự nỗ lực đó: “Ai có thể tin được rằng một người thân cô thế cô, một người mới đặt chân tới nước Anh, chẳng có bạn bè gì, với gia tài mang theo chỉ đủ cho một chuyến du lịch ngắn ngày, lại có thể hoàn thành việc xuất bản cuốn sách này?”

Việc xuất bản sách của anh cuối cùng cũng giúp anh ổn định về mặt tài chính, khiến anh nổi tiếng khắp châu Âu và Hoa Kỳ. Đã có tổng cộng 200 ấn bản được in kể từ cuốn sách đầu tiên đó. Ngày nay, cuốn sách được xem như một kiệt tác. Bản gốc cuốn Birds of America đã được bán với giá 1.000 đô-la vào những năm 1820, tương đương 5 triệu đô-la bây giờ!

## VẤN ĐỀ NẪM Ở BẢN THÂN

John James Audubon đã không thành công trong phần lớn cuộc đời của mình. Phải tới năm 35 tuổi, ông mới tìm ra vấn đề nằm ở chính mình. Ông đã là một doanh nhân kém cỏi và không có duyên với nghề buôn bán. Không biết bao lần ông thay đổi địa điểm, cộng sự làm ăn hay loại hình kinh doanh. Cho đến khi hiểu và thay đổi bản thân mình, ông mới có cơ hội thành công. Nhà truyền giáo D. L. Moody, khi được hỏi về người mang lại cho ông nhiều rắc rối nhất, ông đã trả lời rằng: “Tôi gặp rắc rối với Dwight L. Moody nhiều hơn bất kì người nào.” Chủ chương trình truyền hình Jack Paat cũng lặp lại cùng một suy nghĩ như thế: “Nhìn lại, cuộc đời tôi giống như một cuộc đua dài đầy trở ngại, mà tôi chính là trở ngại lớn nhất của

nó.” Nếu liên tục gặp phải rắc rối hoặc phải đối mặt với những trở ngại, bạn nên kiểm tra để đảm bảo rằng bạn không phải là một vấn đề.

## VÌ SAO CHÚNG TA KHÔNG THAY ĐỔI?

Con người không muốn thừa nhận mình cần phải thay đổi. Và nếu sẵn sàng thay đổi thì họ thường tập trung vào những thay đổi về hình thức. Như Emerson đã nói rằng: “Con người luôn sẵn lòng để sống nhưng không bao giờ sống.” Tuy nhiên, bất cứ ai muốn sống trong một thế giới tốt đẹp hơn đều cần sẵn sàng thay đổi chính mình. Bác sĩ tâm thần Rudolf Dreikurs, Giám đốc Bệnh viện Alfred Adler, Chicago, nhận xét: “Chúng ta có thể thay đổi toàn bộ cuộc sống của mình và thái độ của những người xung quanh một cách đơn giản bằng việc thay đổi chính mình.”

Vì sao con người do dự trước thay đổi như vậy? Tôi nghĩ một số người, giống như Audubon, tin rằng họ được yêu cầu đi theo một con đường riêng vì nhiều lý do – ngay cả khi nó không phù hợp với năng khiếu và tài năng của họ. Và khi không làm việc trong những lĩnh vực là thế mạnh của mình, họ sẽ làm một cách kém cỏi. Những người khác không tự nhận thức được và thậm chí không biết đâu là điểm mạnh của họ. Như Ben Franklin đã từng ghi nhận: “Có 3 thứ vô cùng khó uốn đó là thép, kim cương và hiểu bản thân mình”.

Alexandre Deschappelles là một kỳ thủ xuất sắc. Khi trận đấu trở nên quyết liệt hơn, ông quyết định mình sẽ chỉ chơi với đối thủ khi người này muốn loại một trong số những con tốt của ông và sau đó thực hiện bước đi đầu tiên. Bằng cách đó, ông sẽ không nhìn thấy bất kỳ điều tồi tệ nào xảy ra. Nếu thua, ông có thể nói rằng ông đã ở thế bất lợi. Nếu thắng, ông có vẻ như là có tài hơn. Ngày nay, các nhà tâm lý học gọi đó là tư duy “Hành động táo bạo kiểu Deschappelles”.

**Chúng ta có thể thay đổi toàn bộ cuộc sống của mình và thái độ của những người xung quanh một cách đơn giản bằng việc thay đổi chính mình.**

– Rudoft Dreikurs

## **THAY ĐỔI TƯ DUY CỦA BẠN CHẮNG CÓ GÌ LÀ SAI CẢ**

Nhà tâm lý học Sheldon Kopp từng nói: “Tất cả các cuộc chiến quan trọng đều diễn ra từ nội tại”. Con người tiến hành cuộc chiến lớn nhất chống lại chính những sai lầm và thất bại của họ. Trong nhiều năm, John James Audubon phải coi niềm mong ước được chộp lấy khẩu súng săn và tập giấy vẽ rồi biến mất vào những cánh rừng như một sai lầm vì ông nghĩ mình nên bắt tay vào việc kinh doanh. Nhưng khi nhận ra khẩu súng săn và tập giấy mới là những công cụ trong sự nghiệp kinh doanh của mình, mọi thứ đã trở nên sáng rõ.

Garry Marshall, nhà sản xuất truyền hình kiêm đạo diễn phim, một người luôn tự nhận mình là kém phát triển, đã trải qua nhiều thất bại hơn những điều ông chia sẻ về chúng. Bạn có lẽ đã quen với một số thành công của ông như: bộ phim truyền hình *Pretty Woman* and, *The Odd Couple*, *Laverne and Shirley* và *Happy Days*. Nhưng rất có thể bạn không biết được một số nỗ lực khác của ông như *Blansky's Beauties*, *Me and the Chimp*. Chúng đều là những bộ phim bom tấn.

Marshall nhận thấy rằng: “Hầu hết mọi người đều cố tình hạ thấp những thiếu sót hoặc phủ nhận chúng hoàn toàn. Cách hay nhất là hãy nói: ‘Đúng, tôi đã thất bại. Nhưng ngay từ bây giờ, tôi sẽ nỗ lực để thành công’. Đừng biến những sai lầm của bạn thành chướng ngại vật. Hãy tiếp tục tiến lên phía trước.”

**Tất cả các cuộc chiến quan trọng đều diễn ra từ nội tại.**

## **BƯỚC VỀ PHÍA TRƯỚC HAY BƯỚC SANG NGANG**

Nhân vật Jean Valjean trong tác phẩm *Những người khốn khổ* của Victor Hugo đã tuyên bố: “Chết không có gì đáng sợ. Không bao giờ được sống mới là điều khủng khiếp”. Điều đó cũng giống người từ chối những thiếu sót bên trong của mình, chôn vùi chúng và sau đó cố gắng giả bộ như chúng không tồn tại. Để có cơ hội phát hiện ra những khả năng tiềm ẩn của

mình, bạn phải biết mình là ai và đối mặt với những thiếu sót của bản thân. Để làm được điều đó, bạn hãy thực hiện các bước sau:

### **1. Nhìn nhận bản thân một cách rõ ràng**

Vị giám mục Fulton Sheen đã nói: “Hầu hết chúng ta không muốn nhìn thấu tâm can mình, điều đó cũng giống như việc chúng ta không muốn mở một bức thư báo tin xấu.” Nhiều người nhìn nhận tất cả là tồi tệ và phủ nhận điều tốt đẹp, hoặc thấy tất cả là tốt đẹp và phủ nhận điều tồi tệ. Để tìm thấy những khả năng tiềm ẩn ở bản thân, bạn cần nhìn cả hai khía cạnh.

### **2. Trung thực thừa nhận thiếu sót của bản thân**

Bạn phải chịu trách nhiệm về những hành động của mình để vượt qua thất bại. Và tất nhiên, bạn cũng cần thú nhận điều mình không thể làm (dựa trên kỹ năng), không nên làm (dựa trên tài năng), và không phải làm (dựa trên cá tính). Dù điều đó thường không dễ dàng.

### **3. Vui vẻ khám phá thế mạnh của bạn**

Làm việc dựa trên thế mạnh là bước tiếp theo trong quá trình này. Không ai đạt được ước mơ khi làm việc ngoài khả năng thiên bẩm của mình. Để trở nên xuất sắc, hãy làm điều mà bạn có khả năng làm tốt.

### **4. Nhiệt huyết với những thế mạnh**

Giống như Audubon, bạn sẽ chỉ tiến bộ khi nhiệt tình phát triển những khả năng thiên bẩm. Bạn sẽ chạm tới khả năng tiềm ẩn của mình trong tương lai nếu bạn cống hiến hết mình để phát triển bản thân từ hôm nay. Hãy nhớ rằng, để thay đổi thế giới, đầu tiên bạn phải thay đổi bản thân.

## **NGƯỜI ĐÓ LÀ AI?**

Một trong những câu chuyện hay nhất về sự thay đổi mà tôi biết là về một cá nhân liên quan rất mật thiết đến tôi trong Tập đoàn INJOY. Khi tôi viết cuốn sách và nghĩ về những câu chuyện tôi nên kể thì người trợ lý của tôi, Linda Eggers, đã đưa ra gợi ý. Cô nghĩ rằng câu chuyện của cô có thể giúp bạn hiểu được ảnh hưởng của việc thay đổi bản thân tới cuộc sống.

Nếu từng nghe tôi thuyết trình thì rất có thể bạn đã nghe tôi nói về Linda. Tôi tin rằng Linda là trợ lý điều hành tốt nhất trong cả nước, nhưng tôi luôn không nhận ra điều đó ở cô. Vài năm trở lại đây, chúng tôi đã trải qua một khoảng thời gian khó khăn trong lịch sử phát triển của tập đoàn. Và chúng tôi làm việc cùng nhau như bây giờ cũng là một minh chứng mạnh mẽ cho thấy sự sẵn sàng và khả năng nhìn nhận bản thân một cách nghiêm khắc, thực hiện một số thay đổi trong cuộc sống và trở thành kiểu người mà bản thân mơ ước.

Linda bắt đầu làm việc cho tôi vào giữa những năm 1980, khi tôi đang phụ trách nhà thờ Skyline ở San Diego với tư cách mục sư cao cấp. Đó cũng là thời gian tôi hình thành INJOY với sự giúp đỡ của một bằng hữu – Dick Peterson. Về sau, chúng tôi hoạt động với nguồn tài chính khá eo hẹp và “nhân viên” của chúng tôi chỉ gồm vài tình nguyện viên: Linda và chồng của cô, Patrick.

**Để trở nên xuất sắc, hãy làm điều mà bạn làm tốt.**

**– Sheldon Kopp**

## **SỰ TRỢ GIÚP TẠO NÊN MỘT ĐỘI**

Sau khi Linda làm việc cho tôi một thời gian, tôi mời cô tham gia hội thảo của mình ở miền nam California. Trong suốt thời gian hội thảo đó, Linda nhận ra rằng cô thấy mình được mời tham gia vào INJOY, giúp đỡ tôi trang bị cho những mục sư để họ trở thành những người dẫn đường tốt hơn. Cô đã đến gặp tôi sau hội nghị và chia sẻ suy nghĩ với tôi. Khi INJOY đã đủ lớn mạnh, cô được thăng chức làm nhân viên chính thức và ngay lập tức trở thành một nhân viên có uy tín, dưới sự lãnh đạo của Dick Peterson (hiện là Giám đốc Điều hành kiêm Chủ tịch Hội nghị và nguồn lực Tập đoàn INJOY). Linda hoàn thành mọi việc được giao, đồng nghĩa với việc cô đảm trách hầu hết mọi công việc. Cô đã quản lý văn phòng, nhân sự, kế toán và thậm chí là hỗ trợ phát triển sản phẩm. Cùng với sự phát triển của chúng tôi, cô cũng trưởng thành hơn và nhận những trọng trách lớn hơn. Đầu những năm 1990, cô trở thành cánh tay phải đắc lực của Dick.



## MẮC SAI LẦM

Một ngày kia, Linda bất ngờ xin từ chức. Cô thông báo trước 2 tuần và nghỉ việc. Cô không đưa ra bất cứ lời giải thích nào, chỉ đơn giản là rời bỏ chúng tôi. Dick và tôi đã thực sự bị sốc.

Vài tuần sau đó, tôi thấy Linda làm thư ký cho một người bạn của tôi. Tôi rất ngạc nhiên vì cô luôn đam mê với những loại công việc mà chúng tôi giao cho cô và có vẻ không vui với công việc hiện tại là ngồi gõ và nhập những dữ liệu nhàm chán.

Sau đó, một số điều xảy ra thậm chí còn khiến tôi ngạc nhiên hơn nữa. Tôi nghe nói rằng Linda không ưa gì tôi và INJOY. Cô không làm điều gì ác ý nhưng lại đưa ra những lời chỉ trích cay nghiệt. Và điều đó khiến tôi rất buồn bởi tôi đã luôn quý mến cô.

Dick thuê một người thay thế vị trí của Linda. 9 tháng sau, tôi nhận được một cuộc điện thoại của Linda, cô nói muốn gặp tôi. Hôm ấy, cô đến văn phòng của tôi và bắt đầu khóc. Cô xin lỗi vì những lời lẽ tiêu cực cô đã nói. Và rồi cô kể cho tôi lý do cô bỏ việc cùng những điều khiến cô trở nên cay nghiệt như vậy. “Công việc quá nặng nề và căng thẳng, khiến tôi kiệt sức. Tôi nghĩ chẳng có ai quan tâm tới tôi. Bây giờ, tôi mới nhận ra mình nên tới chỗ Dick hoặc đến gặp ông và nói với ông về cảm giác của mình. Nhưng tôi đã quá kiêu ngạo để chấp nhận đầu hàng. Vì vậy, tôi bắt đầu thấy mình thật đáng thương. John, tôi vô cùng xin lỗi.” Linda nói rằng chỉ sau một tháng làm công việc mới, cô nhận ra mình đã phạm một sai lầm lớn, rằng cô nên ở lại INJOY.

“Cô định làm gì bây giờ?” tôi hỏi.

“Tôi không biết nữa. Tôi không thể tiếp tục làm công việc hiện tại vì tôi làm quá kém. Tôi nghĩ mình sẽ tìm một việc gì đó khác.”

“Cô có nghĩ đến việc quay về INJOY không?”, tôi hỏi.

“Ông nghĩ là ông có thể tin tưởng tôi một lần nữa sao?”, cô đáp lại.



“Tôi không biết...,” tôi nói.

Sau ngày hôm đó, Dick kể với tôi rằng Linda đã gặp và xin lỗi anh. Cô cũng xin lỗi người chủ hiện tại của mình. Dick và tôi trao đổi khá lâu và anh đề nghị cho cô đi làm trở lại với một vị trí khác. Chỉ còn một vị trí duy nhất còn trống vào thời điểm đó là trả lời điện thoại và thư từ. Điều đó là một khó khăn với Linda, nhưng cô chấp nhận. Trong 3 năm, Linda đã làm việc chăm chỉ và làm tất cả những gì được yêu cầu với sự xuất sắc và thái độ tích cực. Theo thời gian, cô bắt đầu phụ giúp Dick nhiều hơn.

### **TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT**

Khi tôi từ chức mục sư ở Skyline năm 1995 để dành toàn bộ thời gian của mình cho Tập đoàn INJOY, tôi cần một trợ lý mới. Và một trong số những người tôi cân nhắc là Linda và tôi thực sự muốn Linda trở thành trợ lý của mình.

Sau khi Linda bắt đầu làm việc trở lại, cô kể cho tôi một vài điều khá thú vị. “Từ những ngày đầu trở lại làm việc ở Skyline vào năm 1986, tôi luôn tin rằng một ngày nào đó, tôi sẽ trở thành trợ lý của ngài. Và nghĩ rằng mình gần như đã để tuột mất cơ hội đó! Một ngày tôi nhìn mình trong gương và nhận ra tôi cần làm điều gì đó để thay đổi cuộc sống của mình – bắt đầu từ thái độ sống. Nếu không, tôi sẽ không bao giờ nhận được cơ hội để làm công việc mà tôi tin rằng Chúa đã sắp đặt cho tôi.”

Giờ đây, tôi mới là người ngạc nhiên trước những điều cô có thể làm. Và mỗi lần tôi truyền động lực tới bất cứ ai, cô luôn là ví dụ sáng giá nhất.

Khi đọc câu chuyện này, nếu bạn không thấy hài lòng với công việc hiện tại, hoàn cảnh gia đình hay cuộc sống thì việc đầu tiên là hãy xem xét điều bạn có thể thay đổi ở bản thân trước khi cố gắng thay đổi hoàn cảnh của bạn. Và hãy thừa nhận rằng:

Không *hiểu* điều mình muốn là vấn đề của *nhận thức*.

Không *theo đuổi* điều mình muốn là vấn đề của *động lực*.

Không đạt được điều mình muốn là vấn đề của lòng kiên trì.

Nếu bạn biết bạn là ai, hãy làm những điều thay đổi mà bạn phải làm để học hỏi và phát triển, sau đó sử dụng tất cả những gì bạn có để vươn tới ước mơ của bạn, bạn có thể đạt được bất kỳ điều gì mà trái tim bạn mong muốn.

### ***Bước thứ 8 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Hãy thay đổi chính bạn và thế giới sẽ thay đổi theo.**

Sam Peeples Jr. nói rằng: “Những hoàn cảnh, sự kiện trong cuộc sống và những người xung quanh tôi không khiến có tác động hình thành nên con người tôi, nhưng lại cho tôi biết mình là ai.” Hãy dành một chút thời gian để khám phá xem bạn là ai bằng cách kiểm tra những điểm mạnh và điểm yếu của bạn.

Đầu tiên, hãy liệt kê một cách rõ ràng những điểm yếu hoặc thiếu sót:

Điểm yếu của tôi

Quan sát chính mình:

Quan sát từ những người thân thiết:

Quan sát từ những người khác:

Những điểm yếu đòi hỏi phải thay đổi. Nếu một vài điều liệt kê ở trên thuộc phạm trù quan điểm hoặc tính cách, bạn cần làm như Linda Eggers. Nếu điểm yếu mà bạn liệt kê là do thiếu kỹ năng hay năng lực nào đó thì bạn cần điều chỉnh những ưu tiên, mục tiêu hoặc nghề nghiệp của mình.

Bây giờ, hãy nghĩ về những điểm mạnh của bạn. Liệt kê những tài năng, năng khiếu, cơ hội và nguồn lực mà bạn sở hữu:

Điểm mạnh của tôi

Năng khiếu:

Kỹ năng:

Cơ hội:

Nguồn lực:

Lập một kế hoạch cho phép bạn phát huy những thế mạnh và tối đa hóa tiềm năng của bản thân. Nên nhớ rằng, bạn không thể thay đổi bản thân trừ khi bạn thay đổi từ nội tại. Hãy thay đổi bản thân và cả thế giới của bạn sẽ thay đổi.

***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công.
2. Học định nghĩa mới về thất bại.
3. Bứt mình ra khỏi thất bại.
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn.
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm.
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn.
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua.
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo.

# 9. VƯỢT QUA BẢN THÂN – MỌI NGƯỜI ĐỀU LÀM VẬY

*Đừng để bị mắc kẹt trong cái tôi của bạn, vì ngay lập tức nó sẽ biến thành một nhà tù.*

— **Barbara Ward**

Những người mong muốn tiến lên từ thất bại phải ngừng tự đề cao bản thân và hướng tới việc giúp đỡ người khác. Bạn có thể gọi quá trình này là vượt qua bản thân. Một vài năm trước, tôi xem một bộ phim tuyệt vời có tên Mr. Holland's Opus (tạm dịch: Nhạc phẩm của Mr. Holland). Bộ phim đã minh họa rõ nét cho cả quá trình này.

## **BẮT ĐẦU BẰNG MỘT LỜI CẢM ƠN**

Kịch bản của bộ phim được viết bởi Patrick Sheane Duncan. Ông đã nảy ra ý tưởng cho bộ phim này vào ngày ông bị kẹt xe. Lúc đó, ông nghe một bản tin trên đài phát thanh về việc cắt giảm các chương trình học và số lượng giáo viên ở bang California.

“Tôi chợt nhận ra các thầy cô giáo quan trọng với cuộc đời mình như thế nào. Và điều quan trọng nhất chúng ta có thể làm với tư cách của những người lớn là giáo dục con cái.” Duncan nhớ tới một cô giáo đặc biệt – người đã tạo nên một điều khác biệt trong cuộc sống của ông. “Cô nổi tiếng là người keo kiệt và khó tính nhất trường trung học của tôi. Nhưng cô đã mua cho tôi những cuốn sách và cho tôi những bộ quần áo của con trai cô khi anh không mặc vừa chúng nữa. Mr. Holland's Opus là tôi món quà dành tặng cô và những đồng nghiệp của cô trong sự nghiệp cao quý ấy”.

## **HÀNH TRÌNH CỦA MỘT NGƯỜI ĐÀN ÔNG**

Bộ phim là câu chuyện kể về Glenn Holland (do Richard Dreyfuss thủ vai), một nhạc sĩ trẻ, người luôn khát khao tạo nên một nhạc phẩm để đời.

Nhưng khi việc kiếm tiền trở nên khó khăn hơn và anh cần phải chăm lo cho gia đình, anh miễn cưỡng làm công việc của một thầy giáo. Công việc vốn chỉ là tạm thời ấy lại gắn bó với anh suốt cả cuộc đời. Anh phát hiện ra sự khát khao chia sẻ tình yêu âm nhạc của mình tới các học trò. Và cùng với quá trình đó, anh khám phá ra được bản thân mình.

Điểm mấu chốt mà bộ phim hướng đến là khi Holland bị thôi việc do chính sách cắt giảm giáo viên, lúc này ông mới chợt nhận ra mình đã ở tuổi trung niên. Ông biết mình đã để tuột mất cơ hội để tới New York và mang theo bản giao hưởng mà ông đã viết trong thời gian rảnh suốt 20 năm qua. Chán nản và bất lực, ông nghĩ mình đã lãng phí cả cuộc đời.

Ông thực sự thất vọng và gần như rơi vào đau khổ khi rời lớp học. Ông chậm rãi đi xuống cuối hội trường và chuẩn bị bước ra khỏi ngôi trường. Nhưng ông nghe thấy một âm thanh trong khán phòng. Khi quay lại, ông phát hiện ra hàng tá học sinh mà cuộc sống của họ đã thay đổi trong suốt thời gian ông giảng dạy. Nhóm học sinh đó bao gồm cả thống đốc tiểu bang, cuộc sống của họ đã có những thay đổi quan trọng và trở nên tốt đẹp hơn dưới sự hướng dẫn của ông.

## **NGƯỜI BÌNH THƯỜNG LÀM NÊN NHỮNG ĐIỀU PHI THƯỜNG**

Đạo diễn bộ phim này, Stephen Herek, bị Mr. Holland's Opus lôi cuốn vì kịch bản phim thực sự khiến ông xúc động. Ông thừa nhận rằng: “Nó đã khiến tôi phải rơi lệ. Rất hiếm tác phẩm khi đọc lại khiến tôi xúc động như vậy. Đây cũng là câu chuyện về cách mà một con người có thể gây ảnh hưởng đến rất nhiều người và những thứ liên quan tới cuộc sống của họ một cách rất đặc biệt.”

Nhiều người tin rằng việc ảnh hưởng tới cuộc sống của người khác chỉ có thể thực hiện bởi một nhóm người có năng khiếu đặc biệt. Tuy nhiên, bất kỳ người bình thường nào – giống như Glenn Holland trong bộ phim – đều có thể tạo nên những ảnh hưởng tích cực trong cuộc sống của người khác.

Một số người không thành công nói với chính mình rằng ngay khi họ đạt được thành công lớn hoặc khám phá ra tài năng bí ẩn nào đó, họ sẽ chú tâm tới việc tạo nên điều khác biệt trong cuộc sống của những người khác. Nhưng nhiều người đấu tranh với những thất bại như vậy vì họ không nghĩ đến ai ngoài bản thân. Họ lo lắng về những điều người khác nghĩ về mình. Họ tranh giành để đảm bảo chắc chắn rằng không ai giỏi hơn họ.

Nhiều năm trước, tôi có đọc một bài báo về nhà quản lý đội New York Yankees, Billy Martin. Bài viết miêu tả ông là một người đã hành động theo cách đó. Tác giả nói rằng trong những năm gần đây, cựu cầu thủ bóng chày này đã mất khá nhiều công sức tiên đoán về đối thủ và đẩy lùi những âm mưu ảo tưởng chống lại ông. Tôi không biết điều này thật đến mức nào nhưng tôi biết rằng: Martin đã được thuê và bị sa thải khỏi vị trí quản lý Yankees những 5 lần.

Tôi nhớ một lần cùng cha tới trận đấu của Liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia ở San Diego. Khi những cầu thủ của đội Chargers (The San Diego Chargers) tập hợp lại, ông ghé vào tai tôi và nói: “John, con có nghe nói về anh chàng sắp rời khỏi trận bóng không? Mỗi lần đội bóng tập hợp lại, anh ta lại nghĩ họ đang nói về mình!”

Nếu bạn liên tục tập trung sức lực và sự chú tâm vào bản thân mình thì tôi có một lời nhắn gửi tới bạn: Vượt qua bản thân đi – mọi người đều làm vậy.

Nếu bạn có những thất bại lặp đi lặp lại và bạn dành phần lớn thời gian, sức lực để tìm kiếm vị trí số một, bạn có thể cần phải học cách suy nghĩ mới – nghĩ tới nơi mà những người khác đến trước. Nếu bạn nghi ngờ rằng bản tính ích kỷ đang ngăn cản bạn đạt được những mục tiêu và ước mơ của mình, bạn có thể cần phải thay đổi và cải thiện cách tiếp cận thành công của mình.

**Nhiều người đấu tranh với những thất bại như vậy vì họ không nghĩ đến ai ngoài bản thân.**

## ĐỪNG CHỈ TẬP TRUNG VÀO CHÍNH MÌNH

Trước hết, bạn cần nghĩ cho những người khác hơn là bản thân mình. Một trong những nguyên nhân chính dẫn đến suy nghĩ tiêu cực và suy nhược tinh thần là do việc chỉ quan tâm tới bản thân. Sự ích kỷ không chỉ làm tổn thương những người xung quanh mà còn tổn thương chính bản thân người đó. Họ thất bại vì sự ích kỷ khiến họ nảy sinh tinh thần tiêu cực.

Hầu hết mọi người khi hỏi bác sĩ Karl Menninger: “Tôi phải làm gì khi cảm thấy mình có triệu chứng suy nhược tinh thần?” đều ngạc nhiên khi Menninger trả lời: “Hãy ra khỏi nhà và tìm một ai đó cần giúp đỡ và làm điều gì đó để giúp đỡ họ.”

Một người bạn của tôi, Kevin Myers, chỉ ra rằng: “Hầu hết mọi người đều thấy quá bất an khi cho đi một cái gì đó.” Tôi tin rằng điều đó là đúng. Phần lớn những người tập trung tất cả sự quan tâm vào bản thân đều cảm thấy họ đang thiếu thốn trong cuộc sống và cố gắng lấy lại nó. Ví dụ, đây là một số nhu cầu và những khía cạnh tác động thường xuất hiện khi họ đang cảm thấy thiếu:

Nhu cầu thầm kín    Nếu thiếu, tôi cảm thấy...

Quyền sở hữu        Bất an

Giá trị                Thấp kém

Năng lực             Không thỏa đáng

Mục đích             Tâm thường

Phát triển tinh thần luôn biết cho đi, như Menninger đã gửi gắm trong câu nói trên, giúp ta vượt qua cảm giác thiếu thốn một cách tích cực và lành mạnh. Đó là lý do khiến Menninger tin rằng: “Người hào phóng thường hiếm khi mắc bệnh về tinh thần.” Một người sẽ bớt tập trung vào bản thân mình nếu anh ta cố gắng giúp đỡ ai đó.

**Người hào phóng thường hiếm khi mắc bệnh về tinh thần.**

– Karl Menninger

## NGỪNG VIỆC QUÁ COI TRỌNG BẢN THÂN

Trong những hội nghị chuyên đề của mình, tôi làm việc với khá nhiều lãnh đạo. Tôi nhận thấy rằng rất nhiều người trong số họ quan trọng hóa bản thân mình. Tất nhiên, không chỉ có mình họ. Tôi cũng gặp nhiều người có quá nhiều nỗi tuyệt vọng và bi quan. Họ cần đơn giản hóa mọi chuyện. Dù công việc của bạn quan trọng như thế nào, đó cũng không phải là lý do để quan trọng hóa chính mình.

Cách đây vài tuần, tôi đến Úc để giảng về tư chất của người lãnh đạo cho hàng nghìn doanh nhân. Tôi đã nói cho họ về việc nhiều người thường nghĩ bản thân họ quan trọng hơn cả tầm vóc thực tế. Tôi nói với mọi người rằng vào ngày tôi mất, một trong số những người bạn mục sư tốt của tôi sẽ tặng tôi một bài điệu văn tuyệt hay và kể những câu chuyện hài hước về tôi. Nhưng 20 phút sau đó, điều quan trọng nhất trong đầu ông ấy sẽ là cố gắng tìm món salad khoai tây ở bữa ăn sau đám tang của tôi. Bạn cần có óc hài hước về những điều này – đặc biệt là khi bạn làm việc với mọi người. Diễn viên hài Victor Borge đã nói, “Tiếng cười là khoảng cách ngắn nhất giữa hai người”.

Khi Tổng thống George Bush nhận được thông tin rằng có công ty sẽ bán bộ thẻ bài in hình tổng thống cho trẻ em, ông đã nói rằng, “Tôi không dám hỏi rằng bạn cần mấy trăm thẻ hình George Bush để đổi được một thẻ in hình Michael Jordan”.

Đừng giữ bản thân quá nghiêm túc, hãy dành cho mình và những người xung quanh một phút thư giãn. Nên nhớ rằng một nụ cười bằng 10 thang thuốc bổ.

## BẮT ĐẦU BẰNG CÁCH ĐẶT ĐỘI NHÓM LÊN HÀNG ĐẦU

Ngày nay, bạn sẽ được nghe rất nhiều về sự ích kỷ của các vận động viên chuyên nghiệp. Những lời chỉ trích gần đây trở nên đặc biệt gay gắt đối với các cầu thủ bóng rổ nhà nghề vì có quá nhiều cầu thủ mang tâm lý luôn coi



mình là số 1. Những người chỉ trích thường chỉ ra sự khác nhau trong trận đấu giữa các đội bóng rổ nam và các đội bóng rổ nữ trong Thế Vận hội năm 1996. Số lượng những cầu thủ tài năng trong các đội nam lớn hơn nhiều so với đội nữ, nhưng đôi lúc, các cầu thủ cùng một đội lại gặp khó khăn khi chơi cùng nhau. Trong khi đó, các cầu thủ nữ thực sự xác định được cách phối hợp ăn ý trong trận đấu.

Khi trận đấu trở nên quyết liệt, sự ích kỷ làm cho một đội bóng gần như không thể giành chiến thắng. May mắn là những câu chuyện về NBA (National Basketball Association – Hội liên hiệp Bóng rổ Quốc gia) không chỉ có sự ích kỷ và thất bại. Đội vô địch NBA năm 1999 – San Antonio Spurs – đã chiến thắng vì có những cầu thủ tốt nhất và biết tầm quan trọng của việc đánh giá đúng năng lực bản thân.

Với chiều cao 2m16, David Robinson là trung tâm của đội Spurs. Trong 10 năm thi đấu ở NBA, Robinson đã kịp mang về tất cả các loại giải thưởng dành cho một cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp: Cầu thủ của năm (1990), Giải phục hồi phong độ (1991), Cầu thủ phòng ngự của năm (1992), Cầu thủ chặn bóng số 1 (1992), Cầu thủ ghi bàn số 1 (1994) và Cầu thủ đắt giá nhất (1995). Anh cũng chơi trong đội hình xuất sắc nhất của NBA tới 8 lần. Anh được bình chọn là một trong 50 cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất trong lịch sử NBA.

Mặc dù đạt rất nhiều danh hiệu cá nhân, Robinson vẫn không giành được chức vô địch NBA – cho đến mùa giải năm 1999. Anh đã từ bỏ những quả tấn công và hỗ trợ một cầu thủ khác, Tim Duncan, để anh ấy trở thành một người hùng.

Trong suốt những vòng đấu loại trực tiếp của mùa giải 1999, Avery Johnson, đồng đội của anh, đã bình luận, “Điều mà chúng tôi thấy ở David Robinson là thành viên làm việc nhóm xuất sắc, một người chiến thắng xuất sắc nhất. Anh ấy đã vượt khỏi cái tôi cá nhân và trở thành một cầu thủ vì lợi ích chung của toàn đội.”

Năm 1999, Robinson đạt mức điểm trung bình thấp nhất trong sự nghiệp của mình. Quan điểm của anh là, “Tôi nhận ra đội của tôi cần tôi để phòng thủ và sẵn sàng phản công nhiều hơn. Để trở thành một đội bóng hoàn chỉnh, tất cả chúng tôi không cần ai cũng phải ghi bàn. Và tôi hài lòng với điều đó.” Kết quả của sự kìm hãm cái tôi cá nhân để đặt đội bóng lên trên bản thân mình là thành công cho tất cả các thành viên trong đội. Đây là một bài học quý báu nếu bạn muốn chiến thắng và vượt qua thất bại.

## **LIÊN TỤC GIA TĂNG GIÁ TRỊ CHO NGƯỜI KHÁC**

Khi mọi người nghĩ về bạn, họ tự nói với mình: “Cuộc sống của tôi tốt đẹp hơn vì người đó” hay “Cuộc sống của tôi tồi tệ hơn vì người đó”? Phản ứng của họ có thể là câu trả lời cho câu hỏi liệu bạn có làm tăng thêm giá trị cho người khác không. Vài năm trước đây, khi tới Atlanta, chúng tôi đã gặp một vài người bạn mới, Howard và Doris Bowen. Cách đây không lâu, vợ chồng tôi tham dự một bữa tiệc sinh nhật của Doris. Có rất nhiều người tham gia bữa tiệc, họ đều có quan hệ khá tốt đẹp với Doris. Chúng tôi cùng nhau lắng nghe từng người nói về những điều khác biệt mà cô đã làm trong cuộc sống của họ.

Doris là một người bạn nhiệt tình. Sau một cơn đau tim vào tháng 12/1998, tôi phải vào bệnh viện liên tục để làm kiểm tra. Doris đã gác lại mọi việc để ở bên Margaret cả ngày khi vợ tôi đang rất lo lắng, mặc dù chúng tôi chỉ mới gặp Doris đôi lần. Doris thường làm rất nhiều việc cho người khác. Cô thực sự là một người bạn tuyệt vời.

Sau khi tất cả mọi người tại bữa tiệc đã nói với Doris rằng cô quan trọng với họ đến nhường nào, Doris đứng lên và nói, “Niềm mong muốn suốt cuộc đời tôi là mọi người cảm thấy tốt hơn khi biết tôi. Cảm ơn vì đã cho tôi cảm giác mình làm được một điều gì đó khác biệt.”

Để đạt được thành công của riêng mình, bạn nên cố gắng giúp đỡ người khác. Đó là lý do bạn tôi, Zig Ziglar nói rằng, “Bạn có thể đạt được mọi điều bạn muốn trong cuộc sống nếu bạn giúp người khác đạt được những điều họ muốn”. Làm thế nào để bạn làm được điều đó? Làm thế nào để bạn

có thể ngừng tập trung vào cá nhân mình và bắt đầu gia tăng giá trị cho những người khác? Bạn có thể làm điều đó bằng cách thực hiện những điều sau:

### **1. Đặt người khác lên vị trí đầu tiên trong suy nghĩ của bạn**

Khi gặp mọi người, điều đầu tiên bạn nghĩ đến là họ sẽ nghĩ gì về bạn hay bạn có thể làm gì để họ cảm thấy thoải mái hơn? Ở nơi làm việc, bạn cố gắng để đồng nghiệp và nhân viên có cái nhìn tốt hơn về mình hay lo lắng về việc bạn có thể gánh khoản nợ hay không? Khi bạn trao đổi với các thành viên trong gia đình, điều thú vị nào của họ khiến bạn suy nghĩ?

Câu trả lời của bạn thể hiện việc bạn đặt trái tim mình ở đâu. Để làm gia tăng giá trị cho người khác, bạn cần bắt đầu bằng việc đặt người khác lên trước bản thân mình. Nếu có thể làm được điều đó, bạn sẽ có khả năng đặt họ lên vị trí đầu tiên trong hành động của bạn.

**Khi biết những điều có giá trị đối với mọi người, bạn có thể gia tăng giá trị cho họ.**

### **2. Tìm ra điều mà người khác cần**

Làm sao có thể gia tăng giá trị cho người khác nếu bạn không biết điều mà họ quan tâm? Hãy lắng nghe họ. Hỏi họ những vấn đề họ gặp phải và lưu ý đến chúng. Nếu bạn có thể khám phá ra họ dành bao nhiêu thời gian và tiền bạc cho chúng, bạn sẽ biết họ coi trọng điều gì. Và khi biết những điều có giá trị đối với mọi người, bạn có thể gia tăng giá trị cho họ.

### **3. Đáp ứng nhu cầu đó bằng sự xuất sắc và hào phóng**

Bước cuối cùng là yêu cầu một hành động cụ thể. Một khi bạn biết những vấn đề họ gặp phải, hãy làm điều tốt nhất có thể để đáp ứng nhu cầu của họ với sự xuất sắc và hào phóng. Hãy cho đi những điều tốt nhất có thể mà không cần suy nghĩ đến việc mình được nhận lại những gì.

Tổng thống Calvin Coolidge tin rằng, “Không doanh nghiệp nào có thể tồn tại đơn độc. Nó phục vụ nhu cầu lớn nào đó, cung cấp dịch vụ rộng

khắp, không phải cho bản thân doanh nghiệp, mà cho những người khác. Nếu thiếu những điều này, doanh nghiệp sẽ không thu được lợi nhuận và cũng không thể tồn tại.”

**Không doanh nghiệp nào có thể tồn tại đơn độc. Nó phục vụ nhu cầu lớn nào đó, cung cấp dịch vụ rộng khắp, không phải cho bản thân doanh nghiệp, mà cho những người khác. Nếu thiếu những điều này, doanh nghiệp sẽ không thu được lợi nhuận và cũng không thể tồn tại.**

## **ĐẰNG SAU CÁC VĨ NHÂN**

Khi nghĩ đến một số nhân vật đáng chú ý trong lịch sử, người quan tâm tới những nhu cầu của người khác và thực hiện hoàn hảo các dịch vụ thì một trong những người đầu tiên xuất hiện trong tâm trí tôi là John Wesley, người khởi xướng Phong trào Giám lý tại Anh thế kỉ XVIII. Ông là nhà lãnh đạo đã cống hiến cả cuộc đời cho sự nghiệp phụng sự Chúa. Nhưng tôi nghĩ rằng ai đó trong gia đình ông còn có đức hy sinh nhiều hơn ông. Thực tế, để tạo nên sự thành công của ông, không thể thiếu sự hậu thuẫn của mẹ ông, Susanna Wesley. Là người con thứ 24 trong một gia đình khá sung túc ở London năm 1669, Susanna rất thông minh và là con gái cưng của giáo sĩ Samuel Annesley. Mặc dù vào thời đó, ở Anh, phụ nữ thường không được học chính quy nhưng Susanna đã nhận được sự hướng dẫn đặc biệt từ cha mình và được phép theo vào phòng học của ông khi những người đàn ông nổi tiếng tập hợp để tranh luận về triết học và các số báo mới ra. Kết quả là Susanna nắm được rất nhiều thông tin và có một trí tuệ sắc bén.

Susanna đã kết hôn với Samuel Wesley, một giáo sĩ trẻ được đánh giá là uyên bác nhất thời kỳ đó. Không lâu sau, Susanna hạ sinh đứa con đầu lòng và những đứa trẻ khác lần lượt ra đời. Song, những hy vọng của họ lại lớn hơn khả năng của họ và họ đã mất tới gần 15 năm sau hôn lễ để có thể làm chủ tương đối tình hình tài chính gia đình.

## **ẢNH HƯỞNG TỚI NHỮNG NHÂN VẬT CÓ TẦM ẢNH HƯỞNG**

Trong thời kỳ đó, phụ nữ thuộc tầng lớp trung lưu không làm việc ngoài xã hội, tuy nhiên, Susanna lại làm việc nhiều hơn cả một người làm toàn thời gian. Bà dành toàn tâm toàn sức để chăm sóc gia đình. Bà làm việc nhà, quản lý tài chính (chồng Susanna là người quản lý tài chính khá tồi) và trông coi khu trang trại nhỏ của gia đình. Ngay cả khi cha bà bị đưa tới nhà tù Lincoln Castle, bà vẫn rất kiên cường. Và bà làm điều đó khi liên tục sinh em bé, đây là điều rất bình thường vào thời đó. Trong suốt 21 năm, bà đã sinh 19 người con nhưng chỉ 10 người trong số họ sống sót.

Mặc dù Susanna Wesley là người quán xuyến mọi công việc trong gia đình, nhưng nhiệm vụ quan trọng nhất của bà là dạy các con học. 6 giờ mỗi ngày (trừ Chủ nhật), bà dành tất cả tâm huyết vào việc dạy 3 người con trai và 7 người con gái đạo đức và kiến thức.

Khi bà khoảng 60 tuổi, con trai bà, John, đã đề nghị bà chia sẻ phương pháp của mình bằng việc ghi chép lại. Bà trả lời:

Mẹ không muốn viết bất cứ điều gì về cách giáo dục của mình. Mẹ nghĩ, nó không thể giúp ai đó hiểu được mẹ, người đã sống một cuộc sống ẩn dật trong nhiều năm, đã quen với việc dùng thời gian và sự quan tâm để nuôi dạy con cái. Không ai có thể, ngoại trừ những người xuất gia làm theo phương pháp của mẹ và nếu có thì rất ít người có thể hy sinh hơn 20 năm tuổi xuân trong đời với mục đích chính là giữ gìn tâm hồn của các con họ, điều mà họ nghĩ rằng sẽ không quá khó để thực hiện.

Bà đã có một hành động cao cả đến khó tin và trong quá trình thực hiện, bà đã từ bỏ một điều lớn lao, đó là 20 năm tuổi xuân của mình. Tuy nhiên, sự hy sinh của bà đã được đền đáp. Charles là một giáo sĩ có tầm ảnh hưởng và được đánh giá là một trong những người viết bài thánh ca vĩ đại nhất mọi thời đại. Và John được coi là nhân vật định hướng tư tưởng cho người dân Anh hơn bất kỳ người nào khác cùng thế hệ. Ảnh hưởng của ông trong đạo Tin Lành vẫn còn khá rõ rệt. Bạn không thể dành cho gia đình mình khoảng thời gian nhiều như Susanna Wesley đã dành cho gia đình bà. Nhưng điều quan trọng là bạn dành tất cả những gì bạn có thể cho những

người quan trọng với bạn. Và bạn chỉ có thể làm điều đó khi bạn học được cách vượt qua bản thân mình. Hãy quan tâm nhiều hơn tới những gì mà bạn có thể cho đi hơn là thứ bạn có thể nhận lại vì sự cho đi một cách chân thành là điều cao quý nhất trong cuộc sống.

### ***Bước thứ 9 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình**

Nếu bản tính ích kỷ đang ngăn bạn vượt qua chính mình, hãy xem xét thái độ của bạn và quyết định thực hiện những điều người khác cần như một ưu tiên trong cuộc sống của bạn. Bạn có thể bắt đầu bằng việc tự hỏi những câu hỏi sau đây hằng ngày, khi thức dậy hoặc trước khi đi ngủ:

- \* Tôi đang dành cuộc sống của mình cho ai?
- \* Ai là người tôi đang giúp đỡ mà họ không thể giúp đỡ lại tôi?
- \* Ai là người tôi đang nâng đỡ khi anh ta không thể tự giúp mình?
- \* Ai là người tôi giúp đỡ hằng ngày?

Nếu hằng ngày, bạn có thể hành động với mục đích giúp đỡ những người khác trong tâm trí, bạn có thể sẽ đưa ngay ra được những câu trả lời cụ thể và quả quyết cho những câu hỏi này.

#### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công
2. Học định nghĩa mới về *thất bại*
3. Bứt mình ra khỏi thất bại
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn

7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình

Đón nhận thất bại như một người bạn

## 10. ĐÚC KẾT NHỮNG LỢI ÍCH TÍCH CỰC TỪ NHỮNG TRẢI NGHIỆM TIÊU CỰC

*Thất bại là khi bạn vấp ngã, nhưng không thu được bài học kinh nghiệm nào.*

— **Elbert Hubbard**

Hai nghệ sĩ David Bayles và Ted Orland kể về thầy giáo mỹ thuật và cuộc thử nghiệm hệ thống chấm điểm dành cho 2 nhóm sinh viên của ông. Đó là một câu chuyện về những lợi ích của thất bại.

Ngày khai giảng, giáo viên dạy làm gốm thông báo sẽ chia lớp thành 2 nhóm. Nhóm phía bên trái xưởng gốm được đánh giá dựa trên tiêu chí “số lượng” sản phẩm làm ra và nhóm phía bên phải dựa vào tiêu chí “chất lượng”. Phương pháp của thầy rất đơn giản: trong ngày lên lớp cuối cùng, ông sẽ mang theo một chiếc cân và cân thành quả của nhóm “số lượng”: các sản phẩm nặng 22 kg sẽ đạt điểm A, khoảng 18 kg đạt điểm B, v.v... Tuy nhiên, đối với nhóm sinh viên được đánh giá dựa trên “chất lượng”, họ chỉ cần tạo ra một sản phẩm hoàn hảo để có được điểm A. Đến ngày đánh giá, một việc bất ngờ đã xảy ra: những sản phẩm có chất lượng tốt nhất lại thuộc về nhóm được chấm điểm dựa trên số lượng. Dường như trong khi nhóm “số lượng” bận rộn với việc sản xuất sản phẩm và học hỏi từ những sai sót của bản thân, thì nhóm “chất lượng” lại ngồi và nghiên cứu về sự hoàn hảo. Cuối cùng, họ đã phô trương những học thuyết và một đồng đất sét vô hồn nhiều hơn là thể hiện những nỗ lực của mình.



Cho dù mục tiêu của bạn thuộc lĩnh vực nào, cách duy nhất để bạn có thể tiến về phía trước là thất bại sớm, thất bại thường xuyên và tiến lên từ thất bại.

## THỰC HIỆN MỘT HÀNH TRÌNH

Tôi dạy kỹ năng lãnh đạo cho hàng nghìn người mỗi năm tại rất nhiều hội nghị. Và một trong những điều tôi lo lắng nhất là sẽ có ai đó trở về sau khi tham gia sự kiện và không có gì thay đổi trong cuộc sống của họ. Họ thích thú tham gia hội thảo nhưng lại không thể áp dụng bất kỳ ý tưởng nào được đưa ra. Tôi luôn nói với mọi người, **“Chúng ta đánh giá quá cao sự kiện và đánh giá quá thấp quá trình. Mọi ước mơ trở thành hiện thực đều bắt nguồn từ sự cống hiến cho cả một quá trình.”**

Con người thường có xu hướng tiến tới sự trì trệ. Đó là lý do khiến việc phát triển bản thân gặp trở ngại. Nhưng đó cũng là lý do những khó khăn lại nằm ở tâm điểm của mọi thành công. Quá trình đạt được thành công đều trải qua những thất bại lặp đi lặp lại và liên tục cố gắng để leo lên được vị trí cao hơn. Hầu hết mọi người sẽ miễn cưỡng chấp nhận rằng mình cần phải vượt qua khó khăn để đạt được thành công. Họ sẽ công nhận họ phải trải qua những biến cố để tạo nên sự tiến bộ. Nhưng tôi tin rằng thành công chỉ tới khi bạn tiến được một bước xa hơn trong suy nghĩ. **Để đạt được giấc mơ, bạn cần đón nhận thử thách và coi thất bại như một phần tất yếu của cuộc sống. Nếu không thất bại, bạn sẽ không thực sự tiến lên phía trước.**

## NHỮNG ÍCH LỢI CỦA KHÓ KHĂN

Nhà tâm lý học, Tiến sỹ Joyce Brothers khẳng định: “Người khao khát thành công phải học cách nhìn nhận thất bại là điều có ích, như một phần tất yếu trên con đường tới vinh quang.” Hãy chấp nhận khó khăn và kiên nhẫn vượt qua nó.

### 1. Khó khăn tạo nên sức bật

Không có gì trong cuộc sống tạo nên sức bật lớn như khó khăn và thất bại. Một nghiên cứu của tạp chí Time vào giữa những năm 1980 đã mô tả sự hồi phục khó tin của một nhóm người mất việc 3 lần vì nhà máy đóng cửa. Các bác sĩ tâm lý cho rằng họ sẽ chán nản, nhưng ngược lại, họ lạc quan một cách đáng kinh ngạc. Khó khăn đã thực sự tạo nên lợi thế. Vì họ đã từng mất việc và tìm kiếm được công việc khác ít nhất 2 lần nên họ có khả năng làm chủ khó khăn tốt hơn những người chỉ làm cho một công ty và rơi vào tình trạng thất nghiệp.

## **2. Khó khăn tạo nên sự trưởng thành**

Khó khăn có thể khiến bạn tốt hơn nếu bạn không thất vọng vì nó, bởi nó thúc đẩy sự trưởng thành. Nhà soạn kịch người Mỹ, William Saroyan, đã nói, “Những người giỏi được trải nghiệm thông qua thất bại. Bạn biết đấy, chúng ta thu được rất ít kiến thức từ thành công.” Thế giới luôn luôn xoay vần, sự chín chắn và linh hoạt ngày càng trở nên quan trọng. Những phẩm chất này có được bằng cách vượt qua các khó khăn. Giáo sư John Kotter thuộc trường Kinh doanh Harvard cho rằng, “Tôi hình dung một ban chấp hành 20 năm trước đang thảo luận về một ứng viên cho vị trí công việc cao: ‘Anh ta gặp thất bại lớn khi 32 tuổi!’ Những người khác sẽ nói: ‘Đó là một dấu hiệu xấu!’, Tôi lại tưởng tượng đến một ban chấp hành tương tự của hiện tại, đang cân nhắc một ứng cử viên và nói: ‘Điều tôi lo lắng là anh ta chưa bao giờ thất bại!’” Những vấn đề mà chúng ta phải đối mặt và vượt qua giúp chúng ta chuẩn bị tinh thần trước những khó khăn sắp tới.

## **3. Thất bại giúp bạn vượt qua những ranh giới của kết quả đã đạt được**

Lloyd Ogilvie kể câu chuyện về một người bạn thời thơ ấu của mình, một diễn viên xiếc. Anh bạn này đã miêu tả về cách thức học đu xà như sau:

Khi biết tẩm lưới ở dưới sẽ giữ bạn, bạn sẽ không lo lắng về chuyện trượt ngã. Điều đó có nghĩa là bạn có thể tập trung vào việc tập đu xà, chứ

không phải là việc ngã, bởi trước đây bạn đã ngã rất nhiều lần. Điều đó khiến bạn tin rằng khung đỡ đủ khỏe và chắc chắn để đỡ bạn. Kết quả của việc ngã và được đỡ bởi tấm lưới là một sự tự tin kỳ lạ và sự táo bạo trong đu xà. Bạn ngã ít hơn. Mỗi lần ngã là một lần giúp bạn dám mạo hiểm hơn.

Cho tới khi một người học được từ kinh nghiệm rằng anh ta có thể sống sót qua những khó khăn, anh ta lưỡng lự để không vấp phải những lỗi quen thuộc vì không suy nghĩ kỹ, vượt qua ranh giới của những kết quả đã được định hình hay thách thức chính mình để bộc lộ hết giới hạn tự nhiên của bản thân. Thất bại khiến con người nhìn nhận lại bản thân.

#### **4. Khó khăn tạo ra những cơ hội lớn hơn**

Tôi tin rằng việc loại bỏ vấn đề sẽ làm giới hạn khả năng của chúng ta. Mọi chủ doanh nghiệp mà tôi từng gặp có rất nhiều câu chuyện về những khó khăn gặp phải và những điều không may mắn. Những trở ngại này lại mở ra cánh cửa dẫn tới một cơ hội lớn hơn. Ví dụ, năm 1978, Bernie Marcus, con trai của một thợ mộc nghèo người Nga tại Newark, New Jersey, đã bị sa thải khỏi Handy Dan, một nhà bán lẻ phần cứng. Điều đó đã thúc đẩy Marcus cộng tác với Arthur Blank để gây dựng sự nghiệp riêng của mình. Năm 1979, họ mở cửa hàng đầu tiên tại Atlanta, Georgia. Cửa hàng có tên The Home Depot. Ngày nay, The Home Depot đã có trên 760 cửa hàng với hơn 157.000 lao động, mở rộng giao dịch toàn cầu, và mỗi năm doanh số bán hàng đạt tới 30 tỷ đô-la. Tôi chắc chắn Bernie Marcus không vui vẻ gì khi bị sa thải khỏi Handy Dan, nhưng nếu anh ta không bị sa thải thì liệu anh ta có đạt được thành công như ngày hôm nay?

#### **5. Khó khăn thúc đẩy sáng tạo**

Khả năng đổi mới là cốt lõi của sự sáng tạo – một yếu tố không thể thiếu trong thành công. Giáo sư trường Đại học Houston, Jack Matson nhận ra điều đó và phát triển thành một khóa học mà sinh viên của ông gọi là “Thất bại 101”. Trong khóa học đó, Matson giao cho các sinh viên xây dựng mẫu sản phẩm chưa từng được bán. Mục tiêu của ông là để sinh viên cân bằng khó khăn với sáng kiến vì thất bại thực sự. Theo cách đó, họ sẽ tự do thử

nghiệm những ý tưởng mới. “Họ học cách để làm lại và sẵn sàng để thử thêm lần nữa,” Matson nói. Nếu muốn thành công, bạn phải học cách điều chỉnh phương thức thực hiện của bạn và cố gắng thêm lần nữa. Khó khăn giúp bạn phát triển được khả năng đó.

## **6. Khó khăn đem tới những lợi ích không ngờ**

Người bình thường gây ra một sai lầm và lập tức nghĩ rằng đó là thất bại. Nhưng những câu chuyện thú vị nhất về thành công có thể tìm thấy từ lợi ích không ngờ của sai lầm. Ví dụ, hầu hết mọi người đều quen thuộc với câu chuyện của Edison và chiếc máy hát: Ông đã phát minh ra nó trong khi đang cố gắng để sáng tạo thứ gì đó hoàn toàn khác. Hay xà phòng Ivory có thể nổi vì nó để trong máy trộn quá lâu và có rất nhiều không khí tràn vào? Hay giấy ăn Scott ra đời khi một chiếc máy sản xuất giấy vệ sinh ép quá nhiều lớp giấy với nhau?

Horace Walpole từng nói: “Trong khoa học, sai lầm luôn đi trước chân lý.” Điều đó đã xảy ra với nhà hóa học Christian Friedrich Schönbein. Một ngày nọ, anh làm việc trong nhà bếp – nơi mà vợ anh nghiêm cấm anh bước chân vào – làm thí nghiệm với axit sulfuric và axit nitric. Khi anh vô tình làm tràn hỗn hợp ra mặt bàn bếp, anh đã nghĩ rằng mình sẽ gặp rắc rối lớn nếu vợ anh phát hiện ra. Anh vội vàng vớ lấy tạp dề bằng vải cotton, lau chỗ bẩn và hơ cái tạp dề lên lửa cho khô.

Bất ngờ, có một tiếng nổ lớn. Nguyên nhân do cenzulozo trong cotton đã bị nitơ hóa. Vô tình, Schönbein đã sáng chế ra nitrocellulose – chất cháy không khói được gọi là thuốc súng. Anh đã bán sáng chế này và thu được rất nhiều tiền.

### **Trong khoa học, sai lầm luôn đi trước chân lý**

## **7. Khó khăn tạo động lực**

Nhiều năm trước, Bear Bryant dẫn dắt Crimson Tide, đội bóng chày của trường Đại học Alabama. Khi chỉ còn 2 phút cuối hiệp 4, đội này đã dẫn

trước 6 điểm, Bryant đưa tiền vệ vào sân với chỉ dẫn chơi cầm chừng cho đến khi hết giờ.

Khi vào sân, cầu thủ tiền vệ nói, “Huấn luyện viên muốn chúng ta chơi cầm chừng, nhưng đó là những gì đội bạn đang mong đợi. Hãy dành cho họ một sự ngạc nhiên.” Và anh ta gọi đó là một trận đấu đẹp.

Khi cầu thủ này quay lại và ném bóng, hậu vệ cánh, người vô địch chạy nước rút, đón bóng và chạy tới phía cuối sân, hy vọng ghi điểm. Cầu thủ tiền vệ, vốn dĩ không được biết tới là một runner<sup>9</sup> tốt, chạy theo ngay sau hậu vệ và cản phá từ phía sau ở khu vực 5m. Nỗ lực của anh đã cứu cả trận đấu.

Khi trận đấu kết thúc, vị huấn luyện viên đội bạn tiến tới Bear Bryant và nói, “Tiền vệ của ông không phải là runner xuất sắc, nhưng có chuyện gì xảy ra với anh ta vậy? Anh ta khiến cầu thủ có tốc độ tốt hơn của chúng tôi tụt lại phía sau!”

Bryant trả lời, “Cầu thủ của anh chạy vì 6 điểm. Còn tiền vệ của tôi chạy vì cuộc sống của anh ta.”

Không có gì tạo nhiều động lực cho con người như khó khăn. Vận động viên lặn Olympic Pat McCormick đã thảo luận về quan điểm này, “Tôi nghĩ rằng thất bại là một trong những động lực lớn nhất. Sau thất bại của bản thân năm 1948, tôi biết tôi có thể thực sự thi đấu tốt như thế nào. Thất bại đó đã khiến tôi tập trung cao độ vào việc luyện tập và đạt được các mục tiêu của mình.” Sau đó, McCormick đã giành 2 huy chương vàng Olympics tại Helsinki năm 1952 và 2 huy chương khác tại Melbourne 4 năm sau đó.

Nếu có thể gượng dậy sau những hoàn cảnh khó khăn, bạn sẽ khám phá ra những lợi ích tích cực từ chúng. Điều đó gần như là một chân lý. Bạn phải sẵn sàng đối diện với những khó khăn mà mình phải trải qua bằng một tâm thế thoải mái và cởi mở.

Nếu bạn liên tục gặp thất bại trong sự nghiệp, hãy nghĩ tới sự chín chắn đang được tích tụ bên trong mình. Bill Vaughan cho rằng, “Trong trò chơi

cuộc đời, bạn càng gặp thất bại sớm, chúng càng giúp bạn yên tâm hơn trước áp lực của việc không được phép thất bại.”

## **CÒN ĐIỀU GÌ TỒI TỆ HƠN THẾ?**

Một trong số những câu chuyện kỳ lạ nhất về chiến thắng khó khăn và đạt được thành công là về Joseph, một người Do Thái. Anh là người con thứ 7 trong 12 người con của một gia đình Trung Đông làm nghề buôn bán thú nuôi. Khi là một thiếu niên, Joseph thường xa lánh những người anh em của mình. Đầu tiên, anh là một trong số những người con được cha yêu quý nhất. Thứ hai, anh thường mách với cha bất cứ lúc nào các anh chăm sóc đàn cừu không tốt. Và thứ ba, anh mắc sai lầm khi nói với các anh mình rằng một ngày nào đó anh sẽ được quản lý họ. Một trong số những người anh của Joseph đã muốn giết anh, nhưng người anh cả, Reuben, đã ngăn họ làm điều đó. Vì vậy, khi Reuben không có mặt ở đó, những người anh khác đã bán Joseph làm nô lệ.

Cuối cùng, Joseph làm việc ở Ai Cập trong ngôi nhà của đội trưởng đội bảo vệ, một người đàn ông tên là Potiphar. Nhờ những kỹ năng lãnh đạo và quản trị, Joseph nhanh chóng nâng cao uy tín, và không bao lâu, anh đã quản lý tất cả công việc trong gia đình. Anh đã làm những điều tốt nhất trong hoàn cảnh tồi tệ nhất. Nhưng sau đó, mọi thứ trở nên tồi tệ. Vợ của chủ nhà cố gắng quyến rũ anh. Khi anh từ chối, cô ta đã vu khống anh xâm hại và báo với Potiphar bắt Joseph vào tù.

## **TỪ NÔ LỆ THÀNH TÙ NHÂN**

Vào thời điểm đó, Joseph thực sự rơi vào hoàn cảnh vô cùng khó khăn. Bị cách ly khỏi gia đình, sống ở một vùng đất xa lạ, anh trở thành một nô lệ và còn bị cầm tù. Nhưng một lần nữa, anh đã cố gắng hết mình trong hoàn cảnh khắc nghiệt. Không lâu sau, người quản ngục để Joseph quản lý những tù nhân khác và các hoạt động hằng ngày của nhà tù.

Joseph gặp một người bạn tù, một người bưng bê, từng là viên chức ở tòa án Pharaoh. Và Joseph giúp anh ta được thả tự do bằng cách giải đáp giấc

mơ của con người. Khi thấy ông ta có vẻ hàm ơn mình, Joseph đã đưa ra lời đề nghị khi ông ta quay lại.

“Khi mọi thứ tốt đẹp với ông, mong ông không quên tôi và dành cho tôi một ân huệ: hãy đề cập vấn đề của tôi với tòa Pharaoh và đề nghị thả tôi. Tôi đã bị ép buộc ra khỏi vùng đất của người Do Thái và thậm chí, tôi còn bị vào tù oan.”

Joseph đã hy vọng và chờ đợi ngày người đó trở lại từ phiên tòa mang tin anh được tha tội. Nhưng hai năm trôi qua, người đàn ông đó cũng chỉ nhớ tới anh vì Pharaoh muốn có ai đó giải đáp được giấc mơ.

## **CUỐI CÙNG CŨNG ĐƯỢC TƯỞNG THƯỜNG**

Joseph đã giải mã được các giấc mơ của Pharaoh. Và bởi anh đó đã thể hiện được sự thông thái của mình, Pharaoh đã để Joseph quản lý cả một vương quốc. Nhờ khả năng lãnh đạo của Joseph, việc lên kế hoạch và hệ thống lưu trữ lương thực khi nạn đói hoành hành tại Trung Đông đã có hiệu quả khi 7 năm sau đó, hàng nghìn người đã thoát khỏi nạn đói, bao gồm cả chính gia đình của Joseph. Khi các anh trai tới Ai Cập để tránh nạn đói – 20 năm sau khi Joseph bị bán làm nô lệ – họ đã nhận ra em trai mình không chỉ còn sống, mà còn là người có quyền lực thứ hai tại vương quốc hùng mạnh nhất thế giới.

Joseph không bao giờ từ bỏ hy vọng và lý tưởng. Anh không những không hận thù những người anh trai mình mà còn nói với các anh sau khi cha họ qua đời rằng, “Các anh có ý định hại tôi, nhưng Chúa đã có dụng ý tốt khi để những điều này xảy ra, để cứu sống rất nhiều người khác.” Anh đã tìm thấy những lợi ích tích cực trong trải nghiệm của bản thân. Và nếu Joseph có thể làm được thì chúng ta cũng có thể.

***Bước thứ 10 để Tiến lên từ thất bại:***

**Tìm ra lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ**

Đó là khả năng nắm lấy thời gian để phát triển và cố gắng trau dồi bản thân. Bạn có thể bắt đầu bằng cách nghĩ về trở ngại lớn nhất mà bạn đã gặp trước đây và liệt kê những hệ quả tích cực đã xảy ra hoặc có thể xảy ra. Hãy thực hiện ngay từ bây giờ:

Trở ngại lớn:

Lợi ích xuất hiện:

1.

2.

3.

Lợi ích có thể xuất hiện:

1.

2.

3.

Khi bạn học được cách vượt qua một sự kiện trong quá khứ, bước tiếp theo là học cách làm như khi bạn gặp khó khăn. Trong tuần tới, khi bạn gặp phải vấn đề, trở ngại, hay thất bại, hãy dành chút thời gian vào cuối ngày để tóm lược lại những điều tốt đẹp có thể tới từ việc đó. Và cố gắng duy trì tư duy tích cực khi tiến về phía trước, như vậy bạn mới có thể luôn mở lòng để đón nhận lợi ích của thất bại.

### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công

2. Học định nghĩa mới về thất bại

3. Bứt mình ra khỏi thất bại

4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn



5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình
10. Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ

# 11. MẠO HIỂM LÀ CÁCH DUY NHẤT ĐỂ BẠN TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI

*Trong khi người này ngại ngần vì cảm thấy kém cỏi thì người khác lại bận rộn tạo ra những sai lầm và trở nên hoàn hảo hơn.*

– **Henry C. Link**

Thời đại nào cũng có những nhà thám hiểm tuyệt vời, những người sẵn sàng đối mặt với nguy hiểm để khám phá miền đất mới. Động lực để họ có thể chinh phục lãnh thổ mới chính là sự mạo hiểm. Phi công đầu tiên trên thế giới, Charles Lindbergh, nhấn mạnh, “Tôi không tin vào việc đánh cược một cách xuẩn ngốc, nhưng chúng ta sẽ không thể đạt được điều gì nếu không đánh cược vài lần.”

Sự mạo hiểm là một trò vui và mang tính chủ quan. Ý tôi là một người có thể chơi trò lao mình xuống từ một tòa nhà cao tầng chỉ với một sợi dây buộc vào chân, nhưng lại coi việc nói trước đám đông như một sự mạo hiểm thách thức cái chết. Với người khác, việc diễn thuyết lại không phải là một mối lo ngại. Bạn đánh giá đâu là hoạt động đáng để mạo hiểm? Dựa trên sự sợ hãi của bản thân? Không, bạn có thể làm một số việc mà bạn sợ. Dựa trên xác suất của thành công? Tôi không nghĩ đó là một câu trả lời hay. Sự mạo hiểm không được đánh giá dựa trên sự sợ hãi nó gây ra cho bạn hay xác suất thành công, mà bằng giá trị của mục tiêu.

**Sự mạo hiểm không được đánh giá dựa trên sự sợ hãi nó gây ra với bạn hay xác suất thành công, mà bằng giá trị của mục tiêu.**

**CÔ ẤY LÀ NHÀ THÁM HIỂM?**

Có một câu chuyện về một người dám mạo hiểm để đạt được mục tiêu đáng giá với bản thân. Khi cô lớn lên, không có dấu hiệu nào cho thấy ngày nào đó Millie sẽ trở thành một nhà thám hiểm vĩ đại. Cô sinh ra tại Kansas năm 1897 và là một đứa trẻ hay tò mò. Cô rất thông minh và giỏi khoa học. Cô thích đọc sách và ngâm thơ. Cô cũng thích chơi thể thao, đặc biệt là bóng rổ và tennis.

Sau khi nhận ra ảnh hưởng của chiến tranh đến những người lính từng phục vụ tại châu Âu trong suốt Thế chiến I, Millie muốn làm một điều gì đó để giúp đỡ họ. Cô đã quyết định học làm y tá và trong suốt thời kỳ chiến tranh, cô là một y tá quân đội tại Canada. Khi chiến tranh kết thúc, cô trở thành sinh viên Y khoa tại Đại học Columbia ở New York. Năm 1920, sau khi kết thúc năm học đầu tiên, cô về thăm gia đình ở Los Angeles. Đó là lần đầu tiên cô đi máy bay tới Daugherty Field tại Long Beach, California. Và cô đã bị thu hút. “Ngay khi chúng tôi rời khỏi mặt đất, tôi biết rằng mình phải học lái máy bay,” cô nói. Cô đã không bao giờ quay trở lại trường Y nữa.

## **NHỮNG CUỘC MẠO HIỂM TÁO BẠO**

Đó là bước khởi đầu thực sự cho cuộc sống mới của Millie. Millie là tên mà gia đình gọi cô, còn tên thật của cô là Amelia Earhart. Ngay lập tức, cô bắt đầu làm việc để có thể kiếm được 1.000 đô-la chi trả cho việc học lái máy bay và không bao lâu, cô đã nhập học tại Anita Snook và trở thành một nữ phi công thám hiểm.

Học lái máy bay không hề dễ – ít nhất là với Earhart. Cô đã nhiều lần thất bại nhưng vẫn kiên trì. Nhiều năm sau đó, cô đã chia sẻ với chồng mình quan điểm về việc bay như sau: “Em nhận thức được may rủi... Em muốn làm điều đó bởi em muốn như vậy. Phụ nữ phải cố gắng làm những việc như người đàn ông có thể làm. Khi họ thất bại, sự thất bại đó phải là một thử thách với những người khác.”

Năm 1921, Earhart thực hiện chuyến bay một mình đầu tiên. Một năm sau, cô đã thiết lập vài kỷ lục trong ngành hàng không (về độ bay cao nhất.)

Cô lái máy bay bởi sở thích bay của mình, nhưng tất nhiên cô cũng có những mục đích khác. Cô đang cố gắng mở đường cho những người khác. “Tham vọng của tôi là những kết quả luyện tập này sẽ trở thành món quà tuyệt vời cho tương lai của ngành hàng không thương mại và cho những người phụ nữ muốn lái máy bay trong tương lai.”

Trong suốt khóa học lái máy bay, Earhart đã lập được một số kỷ lục và trở thành người đầu tiên trong nhiều lĩnh vực:

- \* 1928: Hành khách nữ đầu tiên vượt Đại Tây Dương bằng máy bay
- \* 1929: Người phụ nữ đầu tiên tham gia Hiệp hội Phi công
- \* 1930: Kỷ lục tốc độ 292,5km/h trong một chặng bay 3 km
- \* 1931: Người đầu tiên lập kỷ lục về độ cao bằng máy bay lên thẳng (trực thăng đời đầu) ở độ cao 5,62km \* 1932: Người phụ nữ đầu tiên bay một mình vượt Đại Tây Dương
- \* 1935: Người đầu tiên bay một mình mà không dừng lại nghỉ giữa chặng từ Oakland, California đến Honolulu, Hawaii

### **THÊM MỘT SỰ MẠO HIỂM LỚN**

Năm 1935, Amelia Earhart trở thành một phi công đẳng cấp thế giới và đã làm rất nhiều điều để thực hiện mục tiêu của cô là tiên phong cho nữ giới đồng thời hợp pháp hóa thương mại hàng không. Cô chắc hẳn phải tin tưởng vào phương châm của những người thành công vĩ đại: “Nếu lần đầu tiên bạn đã thành công, hãy thử sức với những công việc khó hơn” bởi cô đã quyết định bắt tay vào cuộc phiêu lưu lớn nhất của bản thân: bay vòng quanh thế giới. Kỳ tích đó đã từng được thực hiện bởi một người đàn ông, nhưng Earhart có dự định lái máy bay gần đường xích đạo và lập kỷ lục chuyến bay dài nhất: 46.670 km.

Tháng 3/1935, cô bắt đầu hành trình. Chặng đầu tiên cô bay từ Oakland tới Hawaii. Nhưng khi cất cánh từ Luke Field gần Trân Châu Cảng, một bánh của máy bay phát nổ, máy bay bị rơi và hư hỏng nặng. Tuy thất bại

nhưng cô không từ bỏ. Chiếc máy bay của cô đã được chuyển tới California để sửa chữa và cô lên kế hoạch cho lần thử nghiệm tiếp theo.

Hai năm sau đó, vào tháng 6/1937, Earhart khởi động lại chuyến du hành quanh thế giới theo đường bờ biển về hướng Đông. Cô nói, “Tôi cảm giác mình sẽ có một chuyến bay tuyệt hơn hàng loạt các chuyến bay khác của tôi và tôi hy vọng đó là chuyến bay này. Dù sao đi nữa, khi kết thúc chuyến bay này, tôi đã có ý định từ bỏ những chuyến bay dài mang tính ‘biểu diễn’ này”. Tới cuối tháng 5, cô và hoa tiêu của mình, Frederick Noonan, đã bay được khoảng 35.405km. Khi cất cánh từ New Guinea vào ngày 2/7, họ tràn đầy hy vọng bởi họ chỉ còn cách mục tiêu hơn 11.000km nữa. Nhưng họ đã không bao giờ quay lại, dù tàu hải quân Hoa Kỳ đã tích cực tìm kiếm, nhưng không tìm thấy bất kỳ dấu vết nào của họ hay chiếc máy bay.

## **CÁI GIÁ CỦA SỰ MẠO HIỂM**

Nếu có ai đó được nói chuyện với Earhart trong những giờ phút cuối cùng của cô, tôi tin rằng cô không cho thấy bất kỳ sự hối tiếc nào vì những gì cô đã nỗ lực thực hiện. Cô từng nói, “Đôi khi, phụ nữ nên tự làm những việc mà đàn ông từng làm, thậm chí cả những việc chính đàn ông cũng chưa từng làm. Những điều đó sẽ làm nên con người họ, và có thể động viên những người phụ nữ khác suy nghĩ cũng như hành động độc lập hơn. Những suy nghĩ đó là lý do khiến tôi muốn thực hiện những gì tôi muốn làm.”

Để đạt được những mục tiêu giá trị, bạn buộc phải mạo hiểm. Amelia Earhart tin vào điều đó, và lời khuyên của cô rất đơn giản và cụ thể, “Hãy quyết định mục tiêu đó có đáng để mạo hiểm hay không. Nếu có, hãy quăng gánh lo đi.”

Sự thực là mọi thứ trong cuộc sống đều cần mạo hiểm. Nếu bạn muốn tránh mọi rủi ro thì đừng làm bất kỳ việc nào dưới đây:

Không đi ô tô – ô tô gây ra 20% số tai nạn chết người.

Không du lịch bằng đường hàng không, đường sắt, hay đường thủy – 16% tất cả tai nạn là do những hoạt động này.

Không đi bộ trên phố – 15% tai nạn xảy ra ở đây.

Không ở nhà – 17% tai nạn xảy ra ở đó.

**Tôi không tin rằng định mệnh vẫn đến với con người dù chúng ta có hành động thế nào chẳng nữa; nhưng tôi tin rằng định mệnh sẽ đến nếu chúng ta không hành động.**

– G. K. Chesterton

Trong cuộc sống, không nơi nào an toàn, không hoạt động nào không tiềm ẩn sự nguy hiểm. Helen Keller, tác giả, diễn giả và là người ủng hộ người khuyết tật khẳng định: “An toàn là điều không tưởng. Trốn tránh nguy hiểm trong thời gian dài cũng không an toàn hơn đối diện với nó là bao. Cuộc sống là một chuyến phiêu lưu mạo hiểm hoặc không làm gì cả.”

Mọi thứ trong cuộc sống đều nguy hiểm. Sự thật là bạn có nguy cơ thất bại nếu cố gắng liều mình để làm vì sợ bỏ lỡ nó. Nhưng bạn cũng có nguy cơ thất bại nếu cứ đứng yên và không thử điều gì đó mới mẻ. G. K. Chesterton từng viết, “Tôi không tin rằng định mệnh vẫn đến với con người dù chúng ta có hành động thế nào chẳng nữa; nhưng tôi tin rằng định mệnh sẽ đến nếu chúng ta không hành động.” Bạn càng ít mạo hiểm, xác suất thất bại của bạn càng cao. Trớ trêu thay, bạn càng mạo hiểm – và thất bại – bạn càng có nhiều cơ hội thành công.

Tôi cho rằng, khi đối diện với mạo hiểm, có 2 kiểu người: Người không dám thử những điều mới và người không dám bỏ lỡ chúng.

#### Kiểu người không-dám-thử

1. Từ chối các cơ hội
2. Hợp lý hóa trách nhiệm cá nhân
3. Liệt kê những điều không thể
4. Làm giảm sự nhiệt tình

#### Kiểu người không-dám-bỏ-lỡ

1. Tìm kiếm các cơ hội
2. Hoàn thành trách nhiệm
3. Tìm đến những điều không thể
4. Thối bùng lên ngọn lửa nhiệt huyết



ngã ở một bước nhỏ nào đó thì đó không phải là vấn đề. Đừng từ bỏ. Hãy chấp nhận thất bại và vượt qua chúng.

## **2. Hợp lý hóa vấn đề**

Dành đủ thời gian để xác thực nhu cầu và nhu cầu sẽ biến mất.

– Quy luật thứ 5 về sự trì hoãn của ED

Những người mắc vào cạm bẫy thứ hai – hợp lý hóa vấn đề thường đoán trước mọi thứ mình làm và khi họ chuẩn bị hành động, họ tự nhủ, “Có lẽ điều đó không quan trọng đến thế”. Nhưng sự thật, nếu bạn chờ đợi đủ lâu, sẽ không còn gì quan trọng cả. Hoặc như quy luật thứ 5 của Ed về trạng thái trì hoãn, “Dành đủ thời gian để xác thực nhu cầu và nhu cầu sẽ biến mất.”

Sydney J. Harris nói rằng, “Sự hối tiếc vì những điều chúng ta đã làm có thể dần mờ phai theo thời gian, còn hối tiếc vì những điều chúng ta đã không làm mới thật sự khôn nguôi.” Nếu mạo hiểm và thất bại, bạn sẽ ít hối tiếc hơn là không làm bất kỳ điều gì và thất bại.

## **3. Mong đợi viễn vông**

Vì một số lý do nào đó, nhiều người nghĩ rằng mọi thứ trong cuộc sống đều rất dễ dàng, và khi họ phát hiện ra thành công đòi hỏi phải cố gắng, họ sẽ từ bỏ. Nhưng thành công chỉ đến khi bạn chăm chỉ.

Hãy suy nghĩ về câu cách ngôn Latin, “Nếu không có gió, hãy tự chèo thuyền.” Khi bạn chuẩn bị mạo hiểm, đừng trông đợi một cơn gió thuận chiều. Hãy bắt đầu với tư duy rằng bạn phải tự chèo thuyền, và sau đó nếu nhận được sự giúp đỡ, đó sẽ là một sự ngạc nhiên tuyệt vời.

**Nếu không có gió, hãy tự chèo thuyền**

— Cách ngôn Latin

## **4. Cạm bẫy về sự công bằng**



Nhà tâm lý học M. Scott Peck đã viết trong cuốn sách *The Road Less Travel* (tạm dịch: Con đường ít người qua), “Cuộc sống đầy khó khăn”, điều mà ông đang muốn nhắc đến là sự bất công vốn có của cuộc sống. Rất nhiều người không bao giờ nhận ra sự thật đó. Thay vì nhận biết sự bất công và tiếp tục tiến bước, họ dành công sức cố gắng kiếm tìm sự công bằng. Họ nói với bản thân, “Tôi không nên là người làm việc đó”.

Dick Butler bổ sung ý kiến này, “Cuộc sống đã, đang và sẽ không bao giờ công bằng. Hãy dừng than vãn, và bước ra ngoài, để mọi chuyện xảy đến với bạn.” Mong muốn không phải mạo hiểm sẽ chẳng làm cho mọi chuyện dễ dàng hơn mà còn khiến mọi thứ trở nên khó khăn hơn. Quan điểm của bạn về thực tế là do bạn lựa chọn.

## **5. Chạm bẫy thời gian**

Don Marquis, một nhà văn nổi tiếng, người có khiếu hài hước, thường được biết tới là người hay trì hoãn. Một người bạn biết tính của Marquis đã hỏi cách để ông luôn hoàn thành công việc trong ngày của mình. “Rất đơn giản”, Marquis trả lời. “Tôi chỉ vờ như đó là việc hôm qua.”

Nhiều người hay nghĩ rằng sẽ có một khoảng thời gian hoàn hảo để làm mọi thứ và đó không phải là lúc này. Vì thế, họ chờ đợi. Nhưng Jim Stovall khuyên, “Đừng nên chờ tất cả đèn tín hiệu chuyển sang màu xanh trước khi bạn rời khỏi nhà.” Nếu chờ đợi thời khắc hoàn hảo đó, bạn sẽ phải chờ đợi mãi mãi. Càng đợi, bạn sẽ càng mệt mỏi. William bày tỏ: “Không có gì mệt mỏi như một công việc còn dở dang.” Đừng đem thời gian ra để biện minh cho sự trì trệ.

## **6. Chạm bẫy cảm hứng**

Ai đó từng nói, “Bạn không cần một khởi đầu tuyệt vời, nhưng phải bắt đầu để trở nên tuyệt vời.” Nhiều người chờ đợi cảm hứng trước khi sẵn sàng bước đi và đương đầu với sự mạo hiểm. Tôi thấy điều đó đặc biệt đúng với những người có năng khiếu nghệ thuật. Nhưng như nhà soạn kịch Oscar Wilde nói khi được hỏi về sự khác biệt giữa người chuyên nghiệp và

nghịệp dư. Câu trả lời là người nghịệp dư viết những gì anh ta cảm thấy thích; còn người chuyên nghịệp thì viết mọi thứ.

Bill Glass đưa ra lời khuyên, “Khi bạn cảm thấy sáng suốt hoặc có cảm hứng, hãy làm việc gì đó trong vòng 24 giờ – hoặc là bạn sẽ không bao giờ làm gì được với cảm hứng đó.”

## **BẠN ĐANG HÀNH ĐỘNG ĐỦ MẠO HIỂM?**

Khi xem xét cách sống, hãy xem bạn có đủ mạo hiểm hay không – không phải sự mạo hiểm mù quáng mà là sự mạo hiểm thông minh. Thậm chí, nếu không rơi vào 1 trong số 6 cạm bẫy mà tôi vừa nêu, bạn có lẽ vẫn đang chơi một cách quá an toàn. Hãy nhìn vào những sai lầm của bản thân.

Fletcher L. Byrom nói:

Hãy đảm bảo rằng bạn đặt ra một con số hợp lý cho những sai lầm. Tôi biết điều đó là tự nhiên với một số người, nhưng có quá nhiều lãnh đạo sợ mắc sai sót. Họ nguyên tắc hóa tổ chức của mình bằng những cuộc kiểm tra, ngăn cản, từ chối cải tiến và cuối cùng, họ sẽ đánh mất những cơ hội tuyệt vời để đưa công ty tăng trưởng. Vì thế, hãy nhìn vào những ghi chép của bạn và nếu bạn có thể nhìn đến tận cuối năm và không thấy có bất kỳ một sai lầm nào, tôi sẽ nói, “người anh em, bạn đã không cố gắng cho tất cả những gì bạn đáng lẽ nên cố gắng”.

Nếu bạn đang thành công trong mọi việc, đó là vì bạn chưa thúc đẩy bản thân tới những việc đủ khó khăn. Và điều đó nghĩa là bạn đang không đủ mạo hiểm.

## **MỘT KIỂU MẠO HIỂM KHÁC**

Bạn có thể thấy khó có mối liên hệ giữa bạn với những nhà thám hiểm và những người phiêu lưu vĩ đại trong lịch sử như Amelia Earhart. Những mạo hiểm mà họ đương đầu có thể quá khác biệt với hoàn cảnh sống của bạn. Nếu vậy, bạn cần biết về cuộc sống của những người giống bạn hơn nhưng sẵn sàng mạo hiểm.

Joseph Lister, một bác sĩ được sinh ra tại Anh năm 1827. Khi bắt đầu học nghề, phẫu thuật đối với anh là một công việc khá rùng rợn.

Vào giữa thế kỉ XIX, nếu không may bị thương và cần phải phẫu thuật, bạn sẽ được đưa đến khu điều trị riêng của bệnh viện, nơi được xây ngăn cách với khu điều trị chính để các bệnh nhân khác không lo lắng vì những tiếng la hét. (Khi đó, thuốc gây mê chưa phổ biến.) Bạn sẽ được buộc vào một chiếc bàn, phía dưới là một chậu cát được dùng để hứng máu.

Cuộc phẫu thuật của bạn sẽ được thực hiện bởi một bác sĩ và một nhóm người quan sát cùng trợ lý. Dụng cụ mà bác sĩ sử dụng sẽ được lấy ra từ một ngăn kéo gần đó, chúng chưa được khử trùng từ cuộc phẫu thuật trước. Và nếu vị bác sĩ đó muốn nghỉ tay khi đang phẫu thuật, anh ta có thể ngâm dao mổ bằng răng.

Cơ hội sống sót sau phẫu thuật có thể chỉ nhỉnh hơn 50% một chút. Nếu bạn không may phải phẫu thuật trong một bệnh viện quân đội, cơ hội sống sẽ giảm xuống còn 10%. Nói về thực trạng phẫu thuật thời kỳ đó, một bác sĩ đã viết, “Người đàn ông nằm trên bàn mổ có xác suất chết cao hơn một người lính Anh trên chiến trường Waterloo.”

## **QUYẾT ĐỊNH TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT**

Giống như những bác sĩ phẫu thuật khác vào thời kỳ đó, Lister rất đau lòng về tỷ lệ bệnh nhân tử vong, nhưng anh không tìm được nguyên nhân. Tuy nhiên, anh đã khám phá ra một cách để cứu được nhiều bệnh nhân hơn.

Sáng kiến lớn đầu tiên của Lister xuất hiện sau khi anh được người bạn Thomas Anderson, một nhà hóa học, tặng cho một số bài viết. Đó là những bài viết của nhà khoa học Louis Pasteur. Trong đó, nhà khoa học người Pháp này đã đưa ra quan điểm rằng nguyên nhân gây ra chứng hoại tử không phải là không khí, mà là vi khuẩn và vi trùng trong không khí. Lister nghĩ rằng những ý kiến này rất đáng chú ý. Và anh giả thiết nếu vi khuẩn có hại bị loại bỏ, các bệnh nhân của anh sẽ có cơ hội tránh được hoại tử, nhiễm trùng máu và những bệnh nhiễm trùng gây tỷ lệ tử vong cao.

## **SỰ ĐỔI MỚI BIẾN ANH THÀNH KẸ BỊ RUỒNG BỎ**

Với những hiểu biết ngày nay của chúng ta về vi trùng và vi khuẩn, những ý tưởng của Lister dường như đã trở thành kiến thức phổ thông. Nhưng khi đó, ý tưởng của anh bị cho là cực đoan – kể cả những thành viên trong cộng đồng y bác sĩ. Và khi Lister bày tỏ quan niệm này với các bác sĩ phẫu thuật có tay nghề khác, anh đã bị mắng nhiếc, chế nhạo và bị từ chối. Mỗi ngày làm việc, anh lại bị vây quanh bởi lời sỉ nhục và chỉ trích tàn nhẫn từ các đồng nghiệp. Dù bị các đồng nghiệp chỉ trích và bản tính vốn hiền lành nhưng Lister không chịu từ bỏ. Anh tiếp tục công việc của mình, thực hiện nghiên cứu ở nhà. Sau một khoảng thời gian dài, anh và vợ làm việc tại phòng thí nghiệm mà họ tạo ra trong bếp, anh tin tưởng mấu chốt của vấn đề là tìm ra cách để tiêu diệt những con vi khuẩn đó.

Cuối cùng, Lister chắc chắn đó là axit carbolic, chất được sử dụng để làm sạch hệ thống nước cống trong thành phố Carlisle. Nghiên cứu ban đầu của anh đã hoàn thành và sẵn sàng để thử nghiệm. Nhưng điều đó sẽ cần tới một sự mạo hiểm khác, lớn hơn so với sự chỉ trích từ những đồng nghiệp – anh phải thử nghiệm với axit carbolic trên một bệnh nhân còn sống, mà không biết điều đó có thể giết chết anh ta hay không.

## **SỰ MẠO HIỂM LỚN HƠN**

Lister quyết định chờ đợi cho tới khi anh tìm được người thích hợp. Đó sẽ phải là một người gần như sắp chết. Anh đã tìm được bệnh nhân đó vào ngày 12/8/1865. Một cậu bé 11 tuổi bị xe ngựa đâm được mang vào bệnh viện. Chân cậu bé đã bị thương rất nặng, xương gãy lòi ra ngoài da và vết thương đó khiến cậu bé chỉ chịu được hơn 8 tiếng. Bệnh nhân rơi vào tình trạng này thường không thể sống sót được.

Lister đã sử dụng axit carbolic để rửa sạch vết thương, bộ dụng cụ và mọi thứ liên quan trực tiếp với bệnh nhân của anh. Anh cũng dùng băng ngâm khử trùng bằng dung dịch axit để bó vết thương. Sau đó, anh chờ đợi. Một ngày, hai ngày, ba ngày, rồi bốn ngày trôi qua. Anh vui mừng khôn xiết khi bệnh nhân không hề có dấu hiệu sốt hay nhiễm khuẩn máu. Sau 6

tuần, cậu bé đã có thể đi lại. Trong hai năm 1865 và 1866, anh đã chữa cho 11 bệnh nhân với những vết thương nặng và không một ai bị nhiễm trùng. Trong khi tiếp tục chữa trị những ca bệnh mới, anh lại nghiên cứu để cải thiện phương pháp của mình, tìm kiếm chất khử trùng tốt hơn.

## **THÀNH QUẢ CỦA SỰ MẠO HIỂM**

Năm 1867, Lister công bố những khám phá của anh trong khi vẫn có nhiều chuyên gia ngành y cười nhạo anh. Sau hơn một thập kỷ, anh tuyên truyền nghiên cứu của mình và khuyến khích các bác sĩ khác thực hành. Cuối cùng, vào năm 1881, 16 năm sau khi thành công với bệnh nhân đầu tiên, tại hội nghị Y tế Thế giới tổ chức tại London, các y bác sĩ đã công nhận nghiên cứu của anh. Họ gọi công việc anh làm là sự tiến bộ lớn nhất mà ngành phẫu thuật từng làm. Tháng 8/1883, anh đã được phong chức. Năm 1897, anh đã trở thành một nam tước hiệp sĩ. Ngày nay, nếu có bất cứ vấn đề gì cần đến phẫu thuật, bạn đã nợ bác sĩ Joseph một lời cảm ơn. Sự mạo hiểm của anh đã đảm bảo an toàn cho bạn.

Những mạo hiểm của Lister có thể không hào nhoáng như của Amelia Earhart, nhưng điều đó không quan trọng. Cái mà anh đạt được là một thành tựu cá nhân tuyệt vời và đem lại lợi ích cho nhiều người khác. Anh không bao giờ bằng lòng với thành công và luôn cố gắng làm điều khó khăn hơn, liều lĩnh hơn. Đó chính là vấn đề. Bạn mạo hiểm bởi bạn muốn đạt được mục tiêu. Đó là khía cạnh khác của việc tiến lên từ thất bại.

### ***Bước thứ 11 để tiến lên từ thất bại:***

**Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử điều gì đó khó hơn**

Sẵn lòng chấp nhận sự mạo hiểm lớn hơn là chìa khóa quan trọng để đạt được thành công và bạn có thể ngạc nhiên vì điều này giải quyết được 2 kiểu khó khăn rất khác nhau.

Đầu tiên, bạn phải thiết lập mục tiêu cho bản thân, sau đó, bạn cần sẵn sàng hơn để nắm lấy cơ hội. Con đường đạt tới mục tiêu cao hơn không bao giờ bằng phẳng.

Ngược lại, nếu bạn cảm thấy bản thân đang trong tình huống không thể đạt được nhiều trong số các mục tiêu thì có thể bạn đang chơi quá an toàn. Một lần nữa, câu trả lời là sự sẵn lòng đón nhận những mạo hiểm lớn hơn. (Thật đáng mỉa mai khi hai thái cực lại gặp nhau ở điểm mạo hiểm.)

Hãy nghĩ tới mục tiêu lớn trước mắt của bạn. Viết ra kế hoạch mà bạn muốn thực hiện. Sau đó, xem xét kế hoạch của bạn có đủ nguy hiểm hay chưa. Nếu chưa, hãy tìm một vài bước trong quá trình đó có thể đẩy nhanh tiến độ, có thêm lựa chọn và gia tăng cơ hội thành công.

### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công
2. Học định nghĩa mới về *thất bại*
3. Bứt mình ra khỏi thất bại
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình
10. Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ
11. Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử sức với những việc khó hơn

# 12. KẾT THÂN VỚI THẤT BẠI

*Những gì gây đau đớn đều mang lại giá trị.*

– Benjamin Franklin

Ý tưởng thất bại trở thành người bạn thân thiết có vẻ kỳ lạ với bạn. Tuy nhiên, thất bại có thể trở thành bạn hay thù đều do bạn lựa chọn. Nếu lần thất bại nào bạn cũng chán nản buồn bã thì thất bại sẽ tồn tại như kẻ thù của bạn. Song, nếu bạn quyết định học hỏi từ những thất bại, sau đó thu được lợi ích thực sự từ chúng thì thất bại lại trở thành một người bạn khá hữu ích. Nếu bạn tiếp tục sử dụng thất bại làm đòn bẩy để thành công, thì thất bại sẽ là người bạn tuyệt vời nhất mà bạn có. Tôi sẽ giải thích rõ hơn điều muốn nói.

## ĐÓN NHẬN BI KỊCH

Bạn sẽ cảm thấy ra sao nếu một sự việc xảy ra khiến bạn phải trả giá bằng chiếc mũi, một nửa tay phải và tất cả các đầu ngón tay trái? Tôi đoán rằng bạn sẽ không thể có được cảm xúc tích cực. Nhưng điều đó đã xảy ra với bác sĩ Beck Weathers. Ông coi những mất mát đó như sự kiện vạch rõ ranh giới trong cuộc đời của mình – sự kiện xoay chuyển mọi thứ xung quanh ông.

Trong một buổi phỏng vấn của Bản tin thời sự tối trên kênh CBS, ông trả lời, “Tất nhiên là tôi muốn tay mình trở lại bình thường rồi. Nhưng tôi có muốn tay mình bình thường trở lại để quay về tôi của ngày xưa không? Câu trả lời là Không.”

Điều gì khiến một người đàn ông sẵn lòng chấp nhận những khuyết tật khủng khiếp như vậy? Câu trả lời có thể tìm thấy trên đỉnh Everest. Beck Weathers là một trong số những người đã ở trên đỉnh núi đó trong suốt trận bão tuyết. Một tai nạn xảy ra vào năm 1996 khi cơn bão cướp đi mạng sống của 12 người.

## **TRẢI NGHIỆM KINH HOÀNG TRÊN ĐỈNH NÚI**

Khi Weathers chinh phục đỉnh Everest, ông đã 49 tuổi. Tính đến thời điểm đó, ông đã có kinh nghiệm leo núi trong suốt 10 năm. Và ông đã lãng phí cuộc đời mình vì điều đó. Ông thừa nhận rằng:

Tôi rất tiếc khoảng thời gian xa gia đình. Đó thực sự là một sự ích kỷ... Tôi nhận ra mình đã khẳng định bản thân bằng việc leo núi và không quan tâm tới những điều còn lại trong cuộc sống của mình. Đó là một mục tiêu quá lớn và không có điểm dừng. Bạn có một ngày hạnh phúc vì tới đích và sau đó bạn lại lên kế hoạch cho chuyến đi tiếp theo.

Weathers dành rất nhiều thời gian để chuẩn bị cho chuyến đi tiếp theo. Trước khi chinh phục đỉnh Everest, ông đã từng leo lên 6 trong số 7 đỉnh núi cao nhất của các lục địa. Và với mỗi cuộc leo núi, ông đều phải ăn uống một cách thiếu thốn.

Đối với hành trình leo lên đỉnh Everest, Weathers đã gia nhập nhóm thám hiểm do Rob Hall dẫn đầu. Trước khi đội lên tới đỉnh, có độ cao khoảng 7,92km, Weathers đã làm rất tốt, dù cho trời lạnh thấu xương và không khí loãng (lượng oxy bằng 1/3 so với vùng ngang mặt nước biển). Nhưng khi đoàn lên gần tới đỉnh vào ngày 10/5, Weathers nhận ra ông gặp phải một rắc rối. Một vài năm trước đó, ông đã làm phẫu thuật mở giác mạc. Độ cao khiến thấu kính trong mắt ông phẳng hơn và ông không nhìn được.

### **BỊ BỎ LẠI CHỜ CHẾT**

Thời điểm đó, quyết định thông minh nhất là để Weathers ở lại và chờ gia nhập đoàn khi đoàn xuống núi. Nhưng sự thất vọng của Weathers sớm vụt tắt vì điều kiện thời tiết vô cùng tồi tệ.

Một trận bão tuyết nhanh chóng phủ lấp cả ngọn núi, làm nhiệt độ giảm xuống khoảng -50°C với sức gió giật lên đến 112km/h. Khi trận bão tới, Weathers đã bị bỏ lại trên núi. Nhiều giờ trôi qua, ông rơi vào tình trạng hôn mê vì thân nhiệt giảm.



Những người bạn leo núi đã tìm kiếm Weathers suốt nhiều giờ. Đến rạng sáng ngày 11/5, họ mới tìm thấy ông bị vùi trong tuyết và thở rất yếu ớt. Họ biết ông sắp tắt thở, nên để ông ở lại đó và quay trở lại trại, gọi báo cho vợ ông rằng ông đã chết.

Không một ai có thể sống sót khi rơi vào tình trạng hôn mê vì thân nhiệt giảm – ngoại trừ Beck Weathers. Bằng cách nào đó, ông đã tỉnh lại, đứng dậy và tìm đường trở về trại. Chiếc áo của ông không được kéo khóa, khuôn mặt xạm đến mức không thể nhận ra vì tê cóng và cánh tay phải lộ ra ngoài đã bị đông cứng, chuyển sang màu trắng đá.

## **SỐNG LẠI!**

Thậm chí, sau sự trở lại phi thường của ông, vẫn không ai nghĩ Weathers có thể sống sót. Nhưng ông đã cố gắng vượt qua. Trở về nhà ở Dallas, ông được chăm sóc y tế chu đáo. Trải qua 10 cuộc phẫu thuật, bác sĩ cắt đi các ngón tay trái, cánh tay phải đến gần khuỷu và làm lại mũi bằng cách sử dụng mô từ các bộ phận khác của cơ thể.

Sau tất cả những chuyện này, Weathers đã có một quá trình học hỏi cơ bản. Ông tin rằng mình đã đánh đổi cánh tay để lấy những thứ có giá trị hơn – bài học về bản thân, những giá trị riêng và cuộc sống. Ông khẳng định:

Tôi giờ đây có lẽ hạnh phúc hơn rất nhiều sau những gì đã trải qua. Tôi có hàng loạt những điều ưu tiên khác. Bạn sẽ không thể biết bạn là ai cho tới khi bạn thực sự trải qua một kỳ kiểm tra. Bạn học được nhiều điều từ thất bại hơn là thành công.

Quan điểm của Beck Weathers để lại suy ngẫm nhiều hơn là sự biết ơn vì đã sống sót trong một bi kịch mà đáng lẽ ông đã bị hạ gục. Ông thể hiện tinh thần học hỏi – điều cho phép ông thay đổi để cuộc sống tốt hơn. Ông đã tiến lên từ thất bại bằng việc biến gian khổ thành người bạn tốt nhất của mình.

## **ĐÓ LÀ MỘT QUAN ĐIỂM**

Thật may mắn là bạn không bị bỏ lại chờ chết trên đỉnh Everest để có cơ hội học cách làm bạn với thất bại. Bạn có thể làm điều đó một cách an toàn ngay trong ngôi nhà của mình. Tất cả yếu tố bạn cần là một thái độ đúng đắn.

Thái độ của bạn với thất bại quyết định mức độ của thất bại sau đó. Có một vài người không bao giờ hiểu điều đó. Ví dụ như John H. Holiday, người sáng lập và là chủ bút của tờ *Indianapolis News*. Một ngày nọ, ông nổi cơn tam bành trong văn phòng chỉ để tìm cho ra người đã viết từ “height” thành “hight”. Và khi một nhân viên so lại bản gốc và giải thích rằng chính Holiday là người đã làm điều đó, câu chống chế của Holiday là, “Chà, nếu đó là do tôi viết thì nó chắc chắn phải đúng.” Và tờ báo đã viết sai từ đó theo cách của ông ta suốt 30 năm sau. Như Louis Armstrong đã bày tỏ một cách châm biếm, “Bạn không thể nói chuyện với những người không hiểu biết.”

### **Thái độ của bạn với thất bại quyết định mức độ của thất bại sau đó.**

Sự ham học hỏi là một thái độ, một cách tư duy được phát biểu như sau, “Tôi biết (hay tôi nghĩ là mình biết) bao nhiêu không quan trọng, quan trọng là tôi có thể học được gì từ hoàn cảnh này.” Cách suy nghĩ như vậy có thể giúp bạn chuyển từ khó khăn thành thuận lợi.

Bạn có thể trở thành người chiến thắng dù trong những hoàn cảnh khó khăn nhất. Sydney Harris tóm tắt những yếu tố của một tư duy ham học hỏi như sau, “Một người chiến thắng biết anh ta cần phải học thêm bao nhiêu, ngay cả khi anh ta được người khác đánh giá là chuyên gia. Một kẻ thất bại muốn được mọi người đánh giá là tài giỏi trước khi anh ta học đủ để biết mức độ hiểu biết của anh ta ít đến mức nào.”

Tác giả sách kinh tế, Jim Zaboloski, viết:

Trái với quan niệm phổ biến, tôi coi thất bại là một điều cần thiết trong kinh doanh. Nếu bạn không thất bại ít nhất 5 lần một ngày thì có thể là bạn làm chưa đủ. Càng làm, bạn sẽ càng thất bại. Càng thất bại, bạn càng học

được nhiều điều. Học được càng nhiều, bạn sẽ nhận được càng nhiều. Nếu bạn lặp lại một sai lầm 2 hay 3 lần, có nghĩa là bạn đang không tự rút ra được bài học từ nó. Bạn phải học từ chính những sai lầm của bản thân và cả sai lầm của những người đi trước.

Khả năng học tập từ sai lầm có giá trị không chỉ trong kinh doanh, mà trong mọi khía cạnh của cuộc sống. Nếu sống để học hỏi, bạn sẽ luôn sẵn sàng học để sống.

## **CÁCH HỌC HỎI TỪ THẤT BẠI VÀ SAI LẦM CỦA BẠN**

William Bolitho đã phân biệt người khôn ngoan và kẻ khờ khạo như sau, “Điều quan trọng nhất trong cuộc sống là không tính toán những gì chúng ta thu được. Chỉ những kẻ ngốc mới làm như vậy. Điều thật sự quan trọng là những gì thu được từ thất bại của bản thân. Điều đó đòi hỏi sự thông minh và tạo nên sự khác biệt giữa người nhạy bén và kẻ ngốc nghếch.”

Bất kỳ ai cũng có thể biến thất bại thành bạn bè bằng việc duy trì lòng ham học hỏi và sử dụng kỹ năng học hỏi từ thất bại. Để chuyển những mất mát thành lợi ích, hãy tự hỏi những câu hỏi dưới đây mỗi khi bạn rơi vào tình cảnh khó khăn:

### **1. Điều gì gây ra thất bại: do hoàn cảnh, do người khác hay do bản thân?**

Bạn không thể biết khả năng của bản thân trừ khi bạn làm tất cả những gì mình có thể và nhận ra điều gì là sai. Nếu không xác định được thất bại, mọi thứ sẽ dễ dàng hơn nếu bạn có thể tách biệt chúng thành từng nhóm.

Mọi thứ đổ vỡ từ đâu? Bạn đã bao giờ rơi vào tình huống không thể giành chiến thắng? Có ai khác gây ra khó khăn cho bạn chẳng? Bạn có mắc sai lầm không? Khi Beck Weathers đánh giá trải nghiệm leo đỉnh Everest sau sự kiện đó, ông đã nhận ra những quyết định sai lầm dẫn tới thất bại. Ông giải thích: “Khi bạn đi quá xa, mức độ ngu dốt sẽ càng cao.”

Luôn bắt đầu quá trình học hỏi bằng việc cố gắng chỉ ra gốc rễ của vấn đề.

**Một người chiến thắng biết anh ta cần phải học thêm bao nhiêu, ngay cả khi anh ta được người khác đánh giá là chuyên gia. Một kẻ thất bại muốn được mọi người đánh giá là tài giỏi trước khi anh ta học đủ để biết mức độ hiểu biết của anh ta ít đến mức nào.**

—Sydney Harris

## **2. Điều xảy ra thực sự là một thất bại, hay chỉ là vấp ngã tạm thời?**

Bạn cần tái khẳng định những gì xảy ra có thực sự là một thất bại hay không. Điều bạn nghĩ là lỗi của mình có thể là sự theo đuổi những kỳ vọng không tưởng. Vấn đề không phải là bạn có trông đợi vào bản thân hoặc ai khác hay không, nếu mục tiêu không thực tế và bạn bỏ qua nó, đó không phải là một thất bại.

Để bạn có cách nhìn rõ hơn về vấn đề này, hãy nghe một câu chuyện về tác giả của Ba chàng lính ngự lâm, Alexandre Dumas.

Nhà tiểu thuyết tranh luận gay gắt với một người bạn của ông và người này đã thách thức người kia đấu súng. Cả Dumas và bạn ông đều là những xạ thủ cừ khôi và họ sợ rằng nếu thách đấu, cả hai sẽ chết. Vì thế, họ quyết định rút thăm để quyết định xem ai sẽ tự sát. Dumas bốc phải lá thăm tự tử.

Ông thở dài, cầm lấy khẩu súng, đi bộ vào thư viện và đóng cửa, để lại phía sau là một nhóm bạn đang đầy vẻ lo lắng. Một lát sau, có tiếng súng nổ vang lên từ thư viện. Các bạn ông vội vàng chạy vào phòng và Dumas vẫn đứng đó với khẩu súng ngắn đang bốc khói trong tay.

“Điều kỳ lạ đã xảy ra”, Dumas nói, “tôi đã bắn trượt.”

Khi bạn đánh giá các vấn đề của bản thân, hãy cố gắng học hỏi Dumas: Đừng cho phép một mong muốn không thực tế giết chết bạn.

## **3. Những thành công nào nằm trong sự thất bại?**

Tục ngữ có câu: “Ngọc không mài không sáng, người không rèn không nên.” Ẩn trong những thất bại mà bạn phải đương đầu, luôn là một viên đá quý tiềm tàng của thành công. Đôi khi, nó khó có thể tìm thấy. Nhưng bạn có thể khám phá ra nếu sẵn lòng tìm kiếm nó.

Warrent Wiersbe, bạn tôi từng nói, “Người thực tế là người duy tâm đã đi qua lửa và được gọt giũa. Người đa nghi là kẻ duy tâm đi qua lửa và bị thiêu cháy.” Đừng để ngọn lửa của khó khăn biến bạn trở thành kẻ đa nghi. Hãy chỉ cho phép nó gọt giũa bạn.

**Người thực tế là người duy tâm đã đi qua lửa và được gọt giũa.  
Người đa nghi là kẻ duy tâm đi qua lửa và bị đốt cháy.**

—Warrant Wiersbe

#### **4. Tôi có thể học được gì từ những chuyện đã xảy ra?**

Tôi thích đọc bộ truyện tranh hài Những hạt đậu của Charles Schulz. Một trong những câu chuyện tôi yêu thích là chuyện Charlie xây dựng một lâu đài cát tuyệt đẹp ở bãi biển. Khi cậu bé đứng lên để chiêm ngưỡng tác phẩm của mình, đột nhiên một đợt sóng lớn cuốn sập thành quả đó. Nhìn vào đồng cát mà trước đó là sự sáng tạo của mình, cậu bé nói: “Chắc chắn có một bài học ở đây, nhưng mình không biết nó là gì.”

Đó là cách mà rất nhiều người dùng để đối mặt với khó khăn. Họ trở nên hoang mang và bỏ lỡ việc học hỏi từ những trải nghiệm này. Tuy vậy, luôn có cách để học từ thất bại và sai lầm. Nhà thơ Lord Byron đã chỉ ra rằng, “Khó khăn là con đường đầu tiên dẫn tới chân lý.”

Giám đốc nhà hàng Wolfgang Puck từng nói, “Tôi học được nhiều điều từ một nhà hàng kinh doanh thua lỗ hơn là từ những nhà hàng đã thành công.”

Sẽ thật khó để đưa ra hướng dẫn chung về việc làm sao để học hỏi từ những sai lầm bởi mọi tình huống đều không giống nhau. Song, nếu bạn duy trì được tinh thần học hỏi như một quá trình và cố gắng học mọi điều

có thể về việc bạn nên làm khác đi, bạn sẽ tự tiến bộ. Khi một người có tư duy đúng, mọi chướng ngại đều là trải nghiệm của chính người đó.

### **5. Liệu tôi có biết ơn trải nghiệm không?**

Một cách để duy trì tinh thần học hỏi là nuôi dưỡng quan điểm về sự biết ơn, ngay cả khi phải đối mặt với sự tuyệt vọng lớn lao.

Ví dụ, một vận động viên chạy nước rút người Mỹ Eddie Hart đã lỡ nhịp chạy đà ở cự ly chạy 100m tại Olympics 1972 diễn ra ở Munich. Kết quả là anh đã đánh mất cơ hội giành huy chương vàng cá nhân. Nhưng cách nhìn nhận của anh về trải nghiệm đó rất tích cực. Anh nói, “Không phải mọi thứ bạn theo đuổi đều có thể đạt được. Đó có lẽ là bài học quan trọng đầu tiên tôi học được từ việc bỏ lỡ cuộc đua. Có nhiều lúc, trong cuộc sống, bạn không thể thăng tiến hay làm được công việc mà bạn muốn. Bạn phải học cách chung sống với thất bại. Các môn điền kinh mang nhiều ý nghĩa vì nó chứa đựng cả chiến thắng lẫn chiến bại. Trước khi bạn có thể thực sự là người chiến thắng, bạn phải biết làm thế nào để thất bại.”

Hart đã rất trân trọng huy chương anh giành được ở đội chạy tiếp sức và bài học chung sống với những thất bại. Khi bạn gặp thất bại, hãy cố gắng tập luyện được cách trân trọng thất bại đó.

### **6. Làm thế nào để tôi có thể biến điều này thành thành công?**

Tác giả William Marston viết, “Nếu có một nhân tố đơn lẻ nào đó tạo nên được thành công trong cuộc sống thì đó là khả năng cân bằng từ thất bại. Mọi người thành công mà tôi biết đều có được thành công nhờ khả năng phân tích thất bại và học hỏi lợi ích thực tế từ nó để thay đổi trong lần tiếp theo.”

Việc xác định nguyên nhân dẫn tới sai lầm trong một hoàn cảnh rất có ý nghĩa. Song, phân tích những bước tiếp theo và chỉ ra cách biến nó thành lợi thế là một sự sáng tạo khác biệt để tiến lên từ thất bại. Đôi khi, lợi ích tới từ việc học hỏi một vài điều sẽ giúp bạn tránh khỏi những sai lầm tương tự trong tương lai. Có khi, nó là một sự khám phá tình cờ, ví như máy hát

của Edison hay thuốc súng không khói của Schönbein. Nếu đã sẵn sàng cố gắng, bạn có thể thường xuyên tận dụng được điều gì đó giá trị từ bất kỳ tai họa nào.

## **7. Ai có thể giúp tôi?**

Có 2 kiểu học: trải nghiệm – học từ chính sai lầm của bản thân và suy luận – rút ra bài học từ sai lầm của những người khác. Tôi khuyên bạn nên học từ sai lầm của người khác nhiều nhất có thể.

Học từ sai lầm của bạn luôn dễ hơn với sự giúp đỡ của một người chỉ dẫn giàu kinh nghiệm. Sau khi tạo ra nhiều điều ngớ ngẩn, tôi đã xin lời khuyên từ nhiều người: bố tôi, Jack Hayford, Elmer Towns và vợ tôi (người luôn sẵn sàng chia sẻ quan điểm riêng về những sai lầm của tôi).

Tìm kiếm lời khuyên từ người thích hợp là điều rất quan trọng. Tôi từng nghe câu chuyện về một chính trị viên mới được bổ nhiệm. Ở văn phòng mới của mình, khi ngồi vào bàn làm việc lần đầu tiên, anh thấy người tiền nhiệm đưa anh 3 lá thư với lời nhắn chỉ mở chúng khi đã đường cùng.

Không bao lâu, người đó gặp rắc rối với áp lực công việc và anh quyết định mở lá thư đầu tiên. Trong đó ghi: “Đổ lỗi cho người tiền nhiệm của bạn.” Và anh ta đã làm như vậy.

Một thời gian ngắn sau, mọi thứ trở nên trơn tru hơn. Nhưng vài tháng sau đó, anh lại gặp rắc rối, vì thế anh mở lá thư thứ 2. Trong đó ghi: “Tái cơ cấu” và đó là những gì anh đã làm.

Điều đó đem lại yên ổn dài hạn hơn. Nhưng anh chưa bao giờ giải quyết và coi đó là vấn đề của chính mình nên anh lại gặp khó khăn, và lần này khó khăn còn lớn hơn trước. Trong lúc tuyệt vọng, anh mở lá thư cuối cùng ra. Trong đó ghi, “Hãy chuẩn bị ba lá thư.”

Hãy tìm kiếm lời khuyên, nhưng phải chắc chắn rằng lời khuyên đó đến từ một người từng tìm kiếm được thành công từ những thất bại của họ.

## **8. Bây giờ tôi phải làm gì?**

Khi đã suy nghĩ chín chắn, bạn cần phải biết được việc cần làm tiếp theo. Trong cuốn *Everyone's a Coach* (tạm dịch: *Mọi người đều là huấn luyện viên*), Don Shula và Ken Blanchard chỉ ra rằng, “Việc học hỏi được định nghĩa là sự thay đổi trong hành vi. Bạn chưa học được gì cho tới khi bạn hành động và sử dụng nó.”

## **NGỌN NÚI CẦN LEO CỦA RIÊNG MÌNH**

Chúng ta có thể học từ bất kỳ trải nghiệm tồi tệ nào và vì thế, để chuyển nó thành một trải nghiệm tốt, bạn nên tạo ra sự thay đổi quan trọng trong cuộc sống của mình. Trong nhiều năm, tôi đã giảng dạy vài điều mà tôi nghĩ chúng có thể đem lại sự thấu hiểu sâu sắc về chủ đề sự thay đổi:

Mọi người thay đổi khi họ...

Đủ đau đớn để phải thay đổi,

Học đủ những điều họ muốn, và

Nhận đủ những gì họ có thể nhận.

Tôi đã có cơ hội kiểm định sự thật câu nói đó vào ngày 18/12/1998. Trong bữa tiệc Giáng sinh của công ty, tôi cảm thấy đau ngực dữ dội và khuyu ngã. Đó là một cơn đau tim nghiêm trọng. Và mới đây, các bác sĩ đã nói với tôi rằng nếu cơn đau tim đó xảy ra 4 năm trước, nó có thể đã giết chết tôi. Các bác sĩ khoa tim mới chỉ áp dụng cách đây không lâu công nghệ đã giúp bảo vệ mạng sống cho tôi.

**Việc học hỏi được định nghĩa là sự thay đổi trong hành vi. Bạn chưa học được gì cho tới khi bạn hành động và sử dụng nó.**

—Don Shula & Ken Blanchard

## **ĐIỀU TÔI NHẬN ĐƯỢC**

Cơn đau tim đó thực sự là một trải nghiệm bất ngờ, nhưng tôi cảm thấy Chúa vẫn ưu ái tôi. Có rất nhiều bác sĩ giỏi xung quanh tôi và họ đã không



chỉ cứu sống tôi mà còn giúp tôi tránh khỏi mọi tổn thương về tim. Và tôi đã học được rất nhiều từ việc đó như:

\* Hãy nói với những người quan trọng trong cuộc sống của bạn rằng bạn yêu họ như thế nào vì bạn có thể không bao giờ có cơ hội nói điều đó nữa.

\* Tôi tin rằng công việc của tôi trên thế giới này chưa kết thúc và Chúa đã tạo cho tôi cơ hội để hoàn thành.

\* Tôi phải thay đổi thói quen sống vì sức khỏe của bản thân, chất lượng của cuộc sống và những gì tôi muốn làm trong tương lai.

Bác sĩ Marshall đã nói với tôi người sống sót sau cơn đau tim và học được từ nó sống lâu hơn và khỏe mạnh hơn những người không bao giờ bị đau tim. Tôi quyết định học từ trải nghiệm này. Tôi đã thay đổi thói quen ăn uống của bản thân. Tôi tập thể dục hằng ngày và cố gắng sống một cuộc sống cân bằng hơn.

Mark Twain từng nói, “Cách duy nhất để bạn khỏe mạnh là ăn những gì bạn không muốn, uống những thứ bạn không thích và làm những việc bạn không muốn làm.”

Tôi phải công nhận rằng đôi khi đó là một trở ngại, nhưng tôi vẫn kiên trì thực hiện. Khi viết những điều này, tôi đã thực hiện đúng chế độ ăn và tập thể dục đã được hơn một năm. Và tôi sẽ không dừng lại. “Đừng để sự học hỏi chuyển thành kiến thức, hãy biến chúng thành hành động” (Jim Rohn). Tôi tin rằng hành động tôi đang làm bây giờ sẽ giúp tôi có cuộc sống vui vẻ cùng vợ con và các cháu tương lai. Nó sẽ cho phép tôi tiếp tục nhiệm vụ của mình hàng chục năm nữa.

**Đừng để sự học hỏi chuyển thành kiến thức, hãy biến chúng thành hành động.**

—**Jim Rohn**

Bạn không nhất thiết phải chịu một cơn đau tim hay bị chôn vùi trong cơn bão tuyết trên đỉnh Everest để biến thất bại thành người bạn thân thiết.

Tất cả những gì bạn phải làm là duy trì trái tim và tinh thần học hỏi sau mỗi lần thất bại.

### ***Bước thứ 12 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Học từ trải nghiệm tồi tệ và biến nó thành một trải nghiệm tốt**

Phân tích một thất bại gần đây bằng cách sử dụng những câu hỏi được đưa ra trong chương này:

1. Điều gì dẫn tới thất bại: hoàn cảnh, một người khác, hay chính bản thân bạn?
2. Điều này thực sự là một thất bại, hay chỉ là sai lầm tạm thời?
3. Những thành công nào nằm trong sự thất bại?
4. Tôi có thể học được gì từ những việc đã xảy ra?
5. Tôi có biết ơn trải nghiệm không?
6. Làm sao để tôi chuyển thất bại thành thành công?
7. Ai có thể giúp tôi?
8. Bây giờ tôi phải làm gì?

Dành thời gian để viết lại những đúc kết của bạn, những gì bạn học được từ sự phân tích của bản thân và hành động bạn cần thực hiện để chuyển thất bại thành thành công. Chia sẻ quan sát với ai đó tin cậy – người có thể khuyên và giúp bạn quyết định đúng đắn.

#### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công
2. Học định nghĩa mới về thất bại
3. Bứt mình ra khỏi thất bại
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn

5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình
10. Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ
11. Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử sức với những việc khó hơn
12. Học từ trải nghiệm tồi tệ và biến nó thành một trải nghiệm tốt đẹp

# 13. TRÁNH 10 LÝ DO HÀNG ĐẦU DẪN ĐẾN THẤT BẠI

*Xin Chúa hãy giúp con thoát khỏi những người chưa từng phạm phải sai lầm nào cũng như người mắc cùng một sai lầm đến lần thứ hai.*

**– Dr. William Mayo**

Tôi không đặt nhiều niềm tin vào sự may mắn. Tôi nghĩ rằng mọi việc diễn ra dù có kết quả tốt hay không, đều phụ thuộc vào hành động của mỗi người. Tôi tin rằng hầu hết may mắn được tạo ra nhờ sự chăm chỉ, tự giác chấp hành kỷ luật, kiên trì bền bỉ và sự ưu tiên phát triển nhân cách hàng ngày. Tuy nhiên, một vài năm trước đây, sau khi đọc qua một bài báo trên tờ Los Angeles Times, tôi dường như đã thay đổi suy nghĩ về sự may mắn. Bài báo viết:

Bị hất ra khỏi xe, bị phụ tình, bị thương nặng trong vụ tai nạn xe hơi rồi còn bị cướp giật, Lawrence Hanratty bị gọi là “Friday” (thứ Sáu) bởi là người đàn ông kém may mắn nhất New York.

Suýt chết vì điện giật trong một tai nạn ở công trường xây dựng năm 1984, Lawrence Hanratty bị hôn mê trong nhiều tuần liền. Ông còn không có luật sư bảo vệ cho yêu cầu bồi thường tiền bảo hiểm thương tật của mình. Vụ giật điện khiến 1 người bị tước quyền luật sư, 2 người tử vong và vợ Hanratty đã bỏ trốn cùng với luật sư của bà ta.

Sau nhiều năm chống chọi với bệnh tim và bệnh gan, ô tô của Hanratty lại bị phá hỏng trong vụ tai nạn năm ngoái. Khi cảnh sát rời khỏi hiện trường vụ tai nạn, ông tiếp tục bị chặn và cướp tài sản.

“Tôi tự nhủ với bản thân rằng để biết được sức chịu đựng của mình, tôi còn phải trải qua bao nhiêu thử thách trong đời nữa đây?” Hanratty chia sẻ với tờ New York Daily News sau khi trải qua hơn 10 năm đau đớn, bài viết

được đăng trên trang nhất với tiêu đề: “Bạn nghĩ mình thật xui xẻo? Hãy gặp... Larry kém may mắn.”

Như thế vẫn chưa đủ, Hanratty cho biết công ty bảo hiểm muốn cắt phúc lợi bồi thường tai nạn lao động của ông và chủ nhà dọa sẽ tống khứ ông ra đường.

Bị suy nhược và khổ sở vì chứng sợ khoảng trống, Hanratty phải thở bằng bình oxy và uống 42 viên thuốc trợ tim, gan mỗi ngày. Nhưng với sự giúp đỡ của hàng xóm và Ủy viên Hội đồng Lập pháp New York, ông vẫn không bỏ cuộc cho đến bây giờ.

“Đừng từ bỏ hy vọng,” ông nói.

Tôi nghĩ rằng những gì Lawrence Hanratty phải trải qua không phải là điển hình của hầu hết những người liên tục thất bại hay những người thường xuyên phải đối mặt với nghịch cảnh. Bởi hầu hết những lo lắng, phiền muộn chúng ta phải đối mặt chính là kết quả của những hành động tiêu cực của chính chúng ta. Đó chính là lỗi của chúng ta.

## **10 CÁCH ĐỂ MỖI NGƯỜI TÌM RA CON ĐƯỜNG RIÊNG CỦA MÌNH**

Nhiều người bị rơi vào điểm mù khi nhìn nhận về bản thân. Thịnh thoảng, điểm mù ấy rơi vào những điểm mạnh, những người thất bại thường chỉ nhìn thấy điểm yếu của bản thân. Và đó chính là nguyên nhân gây ra những lo lắng, phiền muộn. Nếu không biết mình đang gặp phải vấn đề gì, bạn cũng không thể làm gì để giải quyết nó.

Tôi muốn chỉ cho các bạn những gì tôi đã quan sát được về 10 lý do dẫn đến thất bại. Khi đọc, bạn nên có cách nhìn cởi mở, cố gắng nhìn lại mình và nhận ra thiếu sót của bản thân. Hãy tìm ra những vấn đề bạn thường xuyên gặp phải trong cuộc sống. Khi đọc, bạn có thể tìm ra được gót chân Asin<sup>10</sup> của mình. Vì vậy, đừng tối thiểu hóa những tổn thương tinh thần mà điểm yếu có thể gây ra.

## 1. Kỹ năng giao tiếp ứng xử và tạo lập quan hệ kém

Trở ngại lớn nhất để thành công theo tôi chính là sự kém hiểu biết của con người. Cách đây ít lâu, tờ Wall Street Journal có đăng bài về lý do các giám đốc điều hành thất bại. Lý do đầu tiên là năng lực cá nhân để liên kết hiệu quả với những người khác.

Hai ngày trước, tôi nói chuyện với một số người và nghe họ than phiền về việc không giành được hợp đồng kinh doanh trong khi giá thầu tăng. “Thật bất công”, một người nói với tôi, “tất cả những bên liên quan đều quen biết nhau và chúng tôi không có cơ hội. Đây đúng là chính trị”. Nhưng những gì anh ta miêu tả tiếp theo không phải là chính trị mà chính là mối quan hệ.

Tác giả Carole Hyatt và Linda Gottlieb chỉ ra rằng những người thất bại trong công việc thường đổ lỗi cho “hệ thống chính trị” khiến họ thất bại. Nhưng thực tế, những gì họ gọi là chính trị chỉ là sự tương tác thường xuyên giữa mọi người với nhau. Hyatt và Gottlieb khẳng định:

Hầu hết sự nghiệp của chúng ta đều có liên quan tới người khác. Có thể, kiến thức chuyên môn của bạn tốt nhưng bạn vẫn thiếu kiến thức xã hội, khả năng lắng nghe, thông cảm với người khác, trao đổi nhận xét để cùng trở nên tốt hơn.

Nếu mọi người không thích bạn, họ có thể khiến bạn thất bại... Mặt khác, bạn có thể thoát ra khỏi những sai lầm nghiêm trọng nếu bạn có kiến thức xã hội... Một sai lầm chắc chắn có thể giúp bạn tiến xa hơn trên con đường sự nghiệp nếu cấp trên của bạn nghĩ bạn xử lý tình huống một cách chuyên nghiệp và có trách nhiệm.

Bạn cảm thấy thế nào khi làm việc cùng mọi người? Bạn là người thật thà và đáng tin cậy hay là người liên tục gây ra rắc rối? Bạn chăm chú lắng nghe hay làm việc khác trong khi trò chuyện? Bạn có mong đợi người khác thỏa mãn mong ước, kế hoạch và công việc của mình hay tìm cách để gạt gỡ mọi người dựa trên các điều kiện của họ?

## **Thành phần quan trọng nhất trong công thức thành công là biết cách chung sống với mọi người.**

**—Theodore Roosevelt**

Nếu không học cách sống hòa thuận với mọi người, bạn sẽ luôn phải tranh đấu để thành công. Rèn luyện kỹ năng giao tiếp ứng xử và tạo lập quan hệ là sức mạnh giúp bạn tiến xa hơn bất kỳ kỹ năng nào khác. Mọi người thích hợp tác với những người họ cảm thấy hợp. Tổng thống Theodore Roosevelt đã nói, “Thành phần quan trọng nhất trong công thức thành công là biết cách chung sống với mọi người.”

### **2. Thái độ tiêu cực**

Tôi đã xem bộ phim hoạt hình kể về một người xem bói chỉ tay. Khi cô nghiên cứu lòng bàn tay của người đó, cô ấy nói, “Anh sẽ xui xẻo, đau khổ, nghèo túng cho đến năm 30 tuổi”.

“Được,” người đàn ông trả lời đầy hy vọng, “vậy điều gì sẽ xảy ra khi tôi 30 tuổi?”

Cô trả lời: “Sau đó, anh sẽ quen với nó.”

Phản ứng của bạn trước các tình huống trong cuộc sống giúp bạn có mọi thứ để đạt được hạnh phúc và thành công. W. Clement Stone kể câu chuyện về một cô dâu trẻ cùng chồng tới sa mạc California trong Thế chiến II.

Do lớn lên ở miền Đông nên sa mạc là nơi vô cùng hẻo lánh và hoang vắng đối với cô. Việc tìm được chỗ ở là điều không hề dễ dàng chút nào. Nơi trú ẩn duy nhất họ có thể tìm thấy là một chiếc lều gần ngôi làng của những người da đỏ, không một ai trong làng biết nói tiếng Anh. Cô đã mất rất nhiều thời gian ở đó một mình, chờ đợi trong cái nóng oi bức mỗi ngày.

Khi người chồng vắng nhà một thời gian dài, cô đã viết thư cho mẹ và nói rằng cô mong được trở về nhà. Một vài ngày sau, cô nhận được thư hồi âm:

*Hai người nhìn từ song sắt nhà tù,*

*Một người nhìn thấy bùn, còn người khác thấy những vì sao.*

Những lời này đã giúp người phụ nữ trẻ nhìn nhận mọi thứ rõ ràng hơn. Có thể cô không thay đổi được hoàn cảnh của mình nhưng cô có thể tự hoàn thiện bản thân để phù hợp với hoàn cảnh ấy. Cô kết bạn với hàng xóm là những người da đỏ và bắt đầu cùng họ làm việc, dệt vải, làm đồ gốm. Cô dành thời gian để khám phá sa mạc và vẻ đẹp của nó. Thật bất ngờ, cô đã sống trong một thế giới mới và chỉ có một thứ duy nhất thay đổi đó chính là thái độ của cô.

Nếu hoàn cảnh thường xuyên làm bạn thất vọng, thì có lẽ đó là lúc bạn cần thay đổi, nhưng không phải là thay đổi ngoại cảnh mà chính là thái độ của bạn. Nếu bạn có thể học cách tạo ra những tình huống tốt nhất, bạn có thể loại bỏ những trở ngại ngăn cách bạn đến với những giấc mơ của mình.

### **3. Không phù hợp**

Mặc dù đầu tiên chúng ta nên xem xét thái độ khi không thích thú với tình huống đó, nhưng đôi khi sự thay đổi trước mỗi hoàn cảnh cũng là điều hợp lý. Đôi khi, trong một số trường hợp, khả năng, sở thích, tính cách hay giá trị không phù hợp có thể là nguyên nhân chính dẫn đến thất bại liên tiếp.

Một ví dụ tuyệt vời có thể được tìm thấy trong cuộc đời của nhà sản xuất phim David Brown. Ông bắt đầu làm việc tại Corporate America và bị sa thải 3 lần với những công việc khác nhau, đến khi ông nhận ra cuộc sống tập thể không phù hợp với mình. Sau khi làm việc ở Hollywood, ông bị sa thải sau khi tiến cử một bộ phim thất bại. Sau đó, ông trở thành Phó Tổng biên tập tại Thư viện New American, nhưng một lần nữa, ông lại bị sa thải do mâu thuẫn với đồng nghiệp. Tiếp theo, ông quay trở lại Twentieth Century Fox làm việc, nhưng 6 năm sau, ông lại bị sa thải cùng với chủ tịch của Fox là Richard Zanuck.

Brown xem lại thái độ làm việc của mình và nhận ra sự thẳng thắn và cách định hướng rủi ro của ông không phù hợp với những quy định tại nơi



mà ông đã từng làm việc. Quá nhiều người phụ trách trong công ty tìm hãm khả năng phát triển của ông. Mặc dù ông đã thất bại ở vị trí điều hành công ty, nhưng ông lại rất thành công khi theo đuổi ý tưởng riêng cùng với ông chủ cũ là Zanuck. Ông và Zanuck đã tiếp tục sản xuất rất nhiều bộ phim nổi tiếng, trong đó có cả Jaws – bộ phim gặt hái được nhiều thành công vang dội tại các phòng bán vé lớn.

Một vài điều trong cuộc sống có thể khiến bạn nản lòng hơn là việc bị mắc kẹt trong công việc hay trong công ty không phù hợp với mình. Bạn là một lãnh đạo công ty nhưng lại thích được ở nhà nuôi dạy con cái? Bạn là kỹ sư nhưng lại muốn trở thành mục sư? Bạn là nhà quản lý doanh nghiệp nhưng tư tưởng tiến bộ lại thay đổi rất chậm? Hãy đánh giá lại chính mình và tình hình hiện tại. Nếu nó thực sự không phù hợp, hãy nghĩ đến việc tạo ra sự thay đổi.

#### **4. Thiếu tập trung**

Thất bại xảy ra khi một người không tập trung. Hãy để tôi minh họa qua câu chuyện sau đây. Ngày nọ, một thương gia đến tiệm hoa để đặt hoa tặng người bạn nhân dịp khai trương doanh nghiệp mới. Chủ cửa hàng do quá bận bịu nên đã nhầm lẫn khi điền thông tin vào phiếu khách hàng.

Hôm sau, ông đến dự tiệc khai trương và nhìn thấy vòng hoa lớn có tên mình cùng dòng chữ: “Với lòng thương cảm và tiếc nuối sâu sắc.” Ông đã rất tức giận và gọi cho chủ cửa hàng, “Chuyện gì đã xảy ra vậy? Cô có biết là vòng hoa đó khiến tôi bẽ mặt như thế nào không?”

“Tôi thành thật xin lỗi” người chủ cửa hàng nói, “tôi đã có một chút nhầm lẫn. Nhưng nó còn không tệ bằng lẵng hoa kia được đặt ở nhà tang lễ với lời chúc, “Những điều tốt đẹp nhất sẽ đến với bạn.”

Bất cứ ai cũng có thể mắc sai lầm. Nhưng người thiếu tập trung gặp khó khăn không phải vì họ quá bận rộn mà vì những ưu tiên của họ đặt không đúng chỗ, lãng phí thời gian và tiềm lực.

Nếu chuyển hết việc này đến việc khác mà vẫn không thấy bất kỳ sự tiến bộ nào, hay không thể đạt được mục đích, bất kể bạn đã nỗ lực ra sao, hãy xem lại sức tập trung của bạn. Không ai có thể tiến lên mà không có nó.

## **5. Thiếu cam kết với bản thân**

Nếu không có những cam kết, bạn sẽ không thể đạt được bất cứ điều gì có giá trị. Johann Wolfgang von Goethe đã có một bài diễn thuyết về tầm quan trọng của cam kết, “Khi một người làm việc vì lời cam kết với người khác, họ có thể sẽ do dự, thay đổi dẫn đến trở ngại, kém hiệu quả trong công việc. Nhưng khi người ấy tự cam kết với bản thân thì họ hoàn toàn có thể làm chủ được những vấn đề nảy sinh từ quyết định của mình, giải quyết được mọi sự cố bất ngờ, nhận được sự ủng hộ của mọi người và sự giúp đỡ về mặt vật chất mà không ai dám mơ tới.”

Lần cuối cùng gặp thất bại, bạn đã ngừng cố gắng vì thất bại hay bạn thất bại vì ngừng cố gắng? Mức độ cam kết của bạn tới đâu?

Bạn đã cống hiến mọi thứ mình có cho công việc chưa? Bạn đã tiến được bao xa? Bạn đã đủ liều lĩnh để đảm bảo bạn sẽ đem lại cho mình những thứ tốt nhất chưa?

Nếu đã tận tâm với công việc thì thất bại không có nghĩa là bạn sẽ không bao giờ thành công. Nó chỉ có nghĩa rằng bạn sẽ mất thêm nhiều thời gian hơn. Cam kết sẽ giúp bạn dám tiến lên từ thất bại cho đến khi bạn đạt được mục tiêu của mình.

## **6. Thiếu thiện chí để thay đổi**

Có lẽ kẻ thù lớn nhất cản trở chúng ta đạt mục tiêu, phát triển nhân cách và thành công chính là sự cứng nhắc, thiếu linh hoạt. Một số người dường như quá chìm đắm trong quá khứ và không thể đổi mặt với hiện tại.

Cách đây không lâu, một người bạn đã gửi cho tôi “10 chiến lược hàng đầu để đối phó với một con ngựa chết”. Tôi nghĩ rằng đây là một danh sách chiến lược khá hài hước:

1. Mua một cây roi da chắc hơn.
2. Thay người cưỡi ngựa (tay đua).
3. Lập một ủy ban để nghiên cứu về ngựa.
4. Thành lập một đội để hồi sinh con ngựa.
5. Gửi bản tin nội bộ tuyên bố rằng con ngựa chưa hẳn đã chết.
6. Chi tiền thuê nhà cố vấn tìm ra “vấn đề thực sự”.
7. Đóng yên vào con ngựa chết lại với nhau để tăng tốc độ và hiệu quả trong cuộc đua.
8. Viết lại định nghĩa chuẩn của một con ngựa mạnh mẽ, đầy khí lực.
9. Tuyên bố rằng con ngựa ấy đã khá hơn, nhanh hơn và rẻ hơn khi nó đã chết.
10. Tăng cường giám sát “con ngựa chết” đó.

Tôi cá rằng đây là lần đầu tiên bạn nhìn thấy những “chiến lược” này. Tuy nhiên, chỉ có duy nhất một cách giải quyết vấn đề thực sự hiệu quả, đó là khi con ngựa của bạn đã kiệt sức, tốt hơn hết bạn hãy xuống ngựa.

Truyện tranh *Calvin và Hobbes* đã miêu tả sinh động cách mà rất nhiều người trong chúng ta cảm nhận được sự thay đổi. Calvin và bạn hồ nhồi bông lao nhanh xuống dốc trên chiếc xe ngựa của cậu bé. Calvin hét lên: “Tớ lớn lên bằng sự thay đổi.”

Thật ngạc nhiên, Hobbes nói, “Cậu ư? Chính cậu đã bỏ bữa sáng hôm qua chỉ vì mẹ cho cậu ít mút vào bánh mì nướng.”

Calvin nhìn thẳng Hobbes và giải thích, “Tớ lớn lên nhờ việc khiến người khác thay đổi.”

Có thể bạn không thích thay đổi để thành công, nhưng bạn cần phải sẵn sàng chấp nhận nó. Thay đổi là chất xúc tác cho sự phát triển nhân cách. Nó đưa bạn thoát ra khỏi lối mòn, đem lại cho bạn một khởi đầu mới và tạo

cơ hội để bạn nhìn lại hướng đi của mình. Nếu chống lại sự thay đổi, tức là bạn đang thực sự chống lại thành công. Hãy học cách thay đổi hoặc bạn sẽ chung sống suốt đời với thất bại.

**Mẫu số chung của thành công nằm ở việc hình thành thói quen làm những điều mà thất bại không muốn làm.**

**- Albert Gray**

## **7. Tư duy làm tắt**

Một trở ngại thường gặp của thành công đó chính là khát khao tìm ra lối tắt dẫn đến thành công. Tuy nhiên, những lối tắt ấy sẽ không bao giờ mang lại kết quả lâu dài. Napoleon từng nói, “Chiến thắng sẽ thuộc về người kiên trì, bền bỉ nhất.”

Hầu hết mọi người có xu hướng đánh giá thấp giá trị của thời gian. Thực tế, thời gian có thể giúp chúng ta đạt được những điều giá trị. Tuy nhiên, để thành công, bạn phải sẵn sàng dành thời gian xứng đáng cho công việc. Sau 20 năm nỗ lực làm việc, James Watt đã hoàn thiện động cơ hơi nước của mình. 8 năm làm việc không kể ngày đêm, William Harvey chứng minh được cách thức dòng máu lưu thông trong cơ thể con người. Và cũng mất thêm 25 năm nữa để ngành y tế công nhận nghiên cứu của ông.

Làm tắt trong công việc là một dấu hiệu rõ nhất của sự thiếu kiên nhẫn và ý thức kỷ luật kém. Nhưng nếu sẵn sàng theo đuổi công việc đến cùng, bạn có thể tạo ra đột phá. Đó cũng chính là lý do Albert Gray nói: “Cốt lõi của thành công nằm ở việc hình thành thói quen làm những điều mà những người hướng đến sự thất bại không muốn làm”.

Nếu liên tục đưa ra những quyết định phụ thuộc vào tâm trạng, cảm hứng của bản thân, thì bạn cần phải thay đổi phương thức làm việc. Cách tốt nhất để đặt ra các tiêu chuẩn là yêu cầu trách nhiệm. Hậu quả nghiêm trọng trong việc không tuân theo tiêu chuẩn giúp bạn tập trung hơn. Khi tiêu chuẩn mới được đưa ra tại nơi làm việc, bạn hãy thực hiện chúng và đừng để bị ảnh hưởng bởi tâm trạng. Điều đó sẽ giúp bạn đi đúng hướng.

Ý thức kỷ luật là một đức tính tạo nên thành công thông qua việc rèn luyện và thực hành. Nhà tâm lý học Joseph Mancusi cho rằng: “Người thành công thực sự là người luôn học hỏi để làm những việc không xảy ra một cách tự nhiên. Thành công thực sự nằm ở việc vượt qua nỗi sợ hãi hay ác cảm và hành động bất chấp những điều đó.”

## **8. Dựa vào tài năng cá nhân**

Tài năng đang được đánh giá quá cao. Tất nhiên, không phải là tài năng không đáng giá, nhưng nếu chỉ có tài năng thôi thì chưa đủ để giúp một người vượt qua những thất bại trong cuộc sống. Hơn nữa, ý thức làm việc mạnh mẽ kết hợp với tài năng sẽ giống như chiếc buồm được no gió. Nó sẽ lướt đi nhanh hơn!

Những nghệ sĩ xuất sắc đều hiểu được điều này, mặc dù một số nghệ sĩ lầm tưởng rằng tài năng cá nhân sẽ giúp họ vượt qua thất bại. David Bayles và Ted Orland giải thích:

Ngay cả ở những thời điểm thuận lợi nhất, tài năng vẫn chỉ là một hằng số. Những người chỉ dựa vào tài năng mà không rèn luyện, phát triển thì có thể nhanh chóng đạt được đỉnh cao nhưng cũng nhanh chóng bị mờ nhạt. Những câu chuyện về thần đồng âm nhạc 5 tuổi tổ chức biểu diễn đã phổ biến trong dư luận, nhưng bạn rất hiếm khi đọc được những câu chuyện về sự cố gắng không ngừng nghỉ để trở thành được như Mozart mà mọi người vẫn biết. Vấn đề là dù Mozart có sở hữu được tài năng thiên phú nào, ông cũng là một nghệ sĩ đã học tập và làm việc vô cùng nghiêm túc và bằng cách đó, ông đã cải thiện bản thân.

Bạn càng sở hữu tài năng kiệt xuất, bạn càng có nhiều khả năng lệ thuộc vào nó và bỏ qua sự cần cù để cải thiện bản thân. Nếu đang có những suy nghĩ tiêu cực, hãy tự đặt ra cho mình một kế hoạch phát triển để có thể tận dụng tối đa tài năng trời ban.

## **9. Thiếu thông tin**

Những nhà quản lý thành công đều có chung khả năng đưa ra quyết định quan trọng dựa trên lượng thông tin giới hạn. Ngoài ra, họ đều có khả năng thu thập tin tức chính xác để sử dụng cho việc đánh giá vấn đề. Tướng Douglas MacArthur đã hiểu rõ điều này và khẳng định, “Giả sử chỉ có 5% báo cáo tình báo chính xác thì bí quyết của một chỉ huy giỏi là tìm ra được 5% đó.”

Khi nhịp độ của cuộc sống và kinh doanh tăng lên, đồng nghĩa với việc những khó khăn trong thu thập và đánh giá thông tin cũng theo đó tăng lên. Cuốn sách bán chạy nhất *Business @ the Speed of Thought* (tạm dịch: Tốc độ tư duy kinh doanh) của Bill Gates được viết để giải quyết vấn đề này.

Một ví dụ về những quyết định sai lầm được đưa ra dựa trên cơ sở thiếu thông tin là câu chuyện mua lại Rolls-Royce Motor Cars. Volkswagen và BMW cạnh tranh để mua được Rolls-Royce từ Vickers PLC. Volkswagen đã mua được công ty sản xuất ô tô hạng sang này với giá 780 triệu đô-la. Nhưng sau khi việc mua bán kết thúc, Volkswagen phát hiện ra điều bất ngờ. Volkswagen là chủ sở hữu công ty, nhưng lại không có quyền sử dụng thương hiệu Rolls-Royce – cái tên biểu trưng cho những chiếc xe sang trọng trên toàn thế giới. Thương hiệu Rolls-Royce được đăng ký bởi công ty Rolls-Royce PLC, một công ty hàng không vũ trụ. Tệ hơn, Rolls-Royce PLC lại thuộc sở hữu của BMW. Do vậy, BMW mới chính là hãng nhận được giấy phép sử dụng thương hiệu này.

## **10. Không có mục tiêu**

Nguyên nhân quan trọng cuối cùng của sự thất bại là không có mục tiêu. Don Marquis cảm thấy rằng, “Chúng ta đang ở một thế giới nơi mà con người không biết họ muốn gì và sẵn sàng vượt qua gian khổ để đạt được điều đó.”

Joe L. Griffith tin rằng, “Mục tiêu chính là một giấc mơ hữu hạn về thời gian”. Rất nhiều người không có mục tiêu bởi họ không dám mơ ước và kết quả là, họ không có khát khao hay mong muốn gì. Khi miêu tả về mình,

bạn cần phải nhìn lại bản thân và cố gắng xác định lý do mình có mặt trên cuộc đời này. Một khi tìm ra được lý do, bạn sẽ biết mình phải làm gì.

**Chúng ta đang ở một thế giới nơi mà con người không biết họ muốn gì và sẵn sàng vượt qua gian khổ để đạt được điều đó.**

— Don Marquis

Nếu nhận ra điểm yếu của bản thân, bạn cần phải làm gì đó để thay đổi và cuộc đời của bạn cũng theo đó thay đổi. Tôi đã chứng kiến điều đó xảy ra rất nhiều lần ở những người luôn khát khao thành công.

## **ĐẶT RA MỤC TIÊU TRƯỚC MỌI NGƯỜI**

Một trong những người tôi tin tưởng nhất ở INJOY Group là người bạn tốt của tôi, Dan Reiland. Anh ấy và tôi đã làm việc cùng nhau suốt 17 năm. Trong hơn một thập kỷ qua, Dan là cánh tay phải của tôi ở Giáo Hội Skyline với tư cách mục sư điều hành. Tôi không thể thành công nếu thiếu sự trợ giúp của anh ấy. Khi tôi từ chức mục sư để trở thành lãnh đạo của INJOY Group, tôi đã đưa anh ấy đi cùng. Anh ấy hiện đang là Phó Chủ tịch phụ trách về phát triển lãnh đạo và sự tăng trưởng của nhà thờ ở INJOY.

Dan là người có tính tổ chức cao và luôn dốc hết sức để đạt được mục tiêu đặt ra. Nhưng cũng như nhiều người khác, điểm mạnh của Dan cũng chính là điểm yếu của anh ấy. Bởi tuy sống có mục đích, nhưng anh ấy lại không phải là người tạo dựng được các mối quan hệ tốt.

## **TIẾP TỤC CÔNG VIỆC TRONG QUÁ KHỨ**

Ban đầu, Dan là một thực tập viên. Tôi vẫn nhớ ngày anh ấy bắt đầu làm việc tại công ty. Trong khi tôi đang đứng ở tiền sảnh của văn phòng và nói chuyện với một số người, Dan bước vào từ bãi đậu xe với chiếc cặp được sắp xếp ngăn nắp của mình. Anh ấy đi ngang qua chúng tôi và không nói một lời nào. Dan bước xuống hành lang rồi đi thẳng vào phòng mình.

Tôi xin phép rời khỏi nhóm nói chuyện và đi theo anh ấy. Dan đặt chiếc cặp xuống bàn làm việc, và khi quay lại, anh rất ngạc nhiên khi thấy tôi

đang đứng đó.

“Dan” tôi nói, “Anh đang làm gì vậy? Anh đi qua chúng tôi và không buông một lời nào.”

“Vâng, tôi có rất nhiều việc phải làm,” Dan trả lời, lôi ra một đồng giấy tờ.

“Dan,” tôi nhìn vào mắt anh ấy và nói, “anh chỉ vừa mới nhận việc thôi.” Tôi muốn anh ấy hiểu rằng anh ấy nên đến gặp người lãnh đạo đầu tiên.

## **TẠO RA NHỮNG THAY ĐỔI**

Một năm sau đó, Dan và tôi làm việc cùng nhau. Tôi tư vấn cho anh ấy về các kỹ năng giao tiếp ứng xử và tạo lập mối quan hệ. Dan làm việc rất chăm chỉ, nỗ lực hết mình để cải thiện bản thân. Mỗi năm trôi qua, anh ấy càng tiến bộ hơn. Bây giờ, nếu gặp Dan, bạn sẽ nghĩ rằng khả năng làm việc của anh ấy với mọi người là một điểm mạnh tự nhiên bởi anh ấy làm quá tốt. Hiện nay, Dan là một trong những mục sư trưởng xuất sắc nhất cả nước. Và nếu tôi có nhiệm vụ khó khăn đòi hỏi một người có kỹ năng đặc biệt để thực hiện, người tôi sẽ lựa chọn không ai khác chính là Dan. Và điều đó có thể trở thành hiện thực bởi anh ấy luôn sẵn sàng phát triển và thay đổi. Anh ấy tìm ra điểm yếu của mình và biến nó trở thành điểm mạnh.

Nếu nỗ lực hết mình để vượt qua thất bại và đạt được thành công vững bền thì bạn cần phải quyết tâm hành động như vậy. Làm việc dựa trên những điểm yếu của mình, sẽ chỉ khiến bạn bước lùi và không thể nói trước được bạn sẽ đi được bao xa.

### ***Bước thứ 13 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Khắc phục yếu điểm khiến bạn không thể tiến bộ**

Mọi người đều có những yếu điểm. Hãy nhìn lại 10 lý do hàng đầu dẫn đến thất bại và xác định xem bạn có đang làm việc với một trong những lý



do đó không. (Hoặc bạn có thể đưa ra một lý do nào khác với những điều được liệt kê ở trên không).

Hãy bắt đầu cải thiện chính mình bằng cách nói chuyện với một người bạn đáng tin cậy. Yêu cầu người bạn ấy giúp bạn đánh giá những mặt yếu của bạn. Sau đó, hãy đặt kế hoạch phát triển để biến điểm yếu đó thành thế mạnh. Kế hoạch đó có thể bao gồm việc đọc sách, tham gia các khóa học, các cuộc hội thảo hoặc tìm một người tư vấn giàu kinh nghiệm. Xác định biến kế hoạch đó thành hành động và gắn bó với nó trong khoảng một năm.

Kết thúc hành trình, hãy quay lại hỏi người đã giúp bạn đánh giá bản thân về sự tiến bộ của bản thân. Nếu vẫn cần phải cải thiện, hãy bắt đầu giai đoạn phát triển thứ 2, tiếp tục theo đuổi và cố gắng.

### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công
2. Học định nghĩa mới về thất bại
3. Bớt mình ra khỏi thất bại
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình
10. Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ
11. Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử sức với những việc khó hơn
12. Học từ trải nghiệm tồi tệ và biến nó thành một trải nghiệm tốt đẹp

### 13. Khắc phục yếu điểm khiến bạn không thể tiến bộ

# 14. SỰ KHÁC BIỆT NHỎ GIỮA THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG SẼ TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT LỚN

*Không có chỗ cho thất bại nếu chúng ta cố gắng không ngừng. Không có chỗ cho sự thua cuộc nếu chúng ta nỗ lực vượt qua những rào cản cố hữu để đạt tới mục tiêu.*

**– Ken Hubbard**

Hầu hết những người không thành công đều tin rằng có sự ngăn cách lớn giữa họ và thành công. Trong thâm tâm, họ e mình sẽ không bao giờ có thể vượt qua được ngăn cách đó và thực hiện được ước mơ. Nhưng giữa thành công và thất bại không có quá nhiều khác biệt và chính sự khác biệt nhỏ đó sẽ tạo nên sự khác biệt lớn. Vậy điều gì tạo ra sự khác biệt?

## **BẮT ĐẦU CUỘC CHIẾN KHÓ KHĂN**

Người dân Hoa Kỳ đều biết đến cửa hàng bách hóa Macy nhờ vào cuộc diễu hành nhân ngày Lễ Tạ ơn và bộ phim Miracle on 34th Street (tạm dịch: Điều kỳ diệu trên con phố 34) nổi tiếng. Nhưng hiếm ai biết được người đã sáng lập ra cửa hàng đó năm 1858 là R. H. Macy.

Là con trai của một thuyền trưởng, Macy sinh ra ở Nantucket trong lúc nghề đánh bắt cá voi đang hưng thịnh. Công việc đầu tiên của ông là theo tàu săn cá voi khi mới 15 tuổi. Ông đã trải qua 4 năm trên tàu, khám phá thế giới với những hành trình xa đến tận New Zealand. Khi trở về Hoa Kỳ, tổng số tiền mà ông kiếm được nhờ việc đi theo tàu săn cá là 500 đô-la. Sau khi kết thúc việc đi biển, Macy làm một số công việc vặt và học việc trong một cửa hàng in ấn. Tuy nhiên, công việc này chỉ kéo dài 6 tháng. Khát khao của ông không dừng lại ở việc cung cấp các dịch vụ in ấn.

## **MẠO HIỂM TRONG NGÀNH BÁN LẺ**

Đó là khi ông quyết định thử sức sang lĩnh vực bán lẻ. Với khoản tiền tiết kiệm được sau thời gian đi biển, ông đã mở cửa hàng nhỏ bán kim chỉ ở Boston. Ông làm việc rất chăm chỉ, nhưng công việc kinh doanh đã thất bại chỉ trong vòng một năm.

Năm sau đó, Macy lại thử sức một lần nữa. Ông mở cửa hàng chuyên bán đồ khô, chủ yếu là các mặt hàng châu Âu mua lại từ các thương vụ đấu giá. Một lần nữa, tuy rất chịu thương chịu khó, nhưng ông vẫn thất bại. Năm sau, ông quyết định hợp tác cùng với người anh rể là Samuel S. Houghton, người đã thành lập Houghton & Dutton ở Boston. Mặc dù, làm việc cùng Houghton giúp Macy học hỏi được rất nhiều điều, nhưng sau một năm, ông quyết định phải thay đổi.

### **TIẾN VỀ PHÍA TÂY Ơ, CHÀNG TRAI TRẺ?**

R. H. Macy và anh trai Charles nghe nói về việc khai thác vàng ở California, và họ quyết định tiến về phía Tây, thử sức trong lĩnh vực khai thác mỏ vàng. Tuy thất bại nhưng ngay lập tức họ nhận ra cơ hội kiếm tiền bằng cách bán hàng cho các thợ mỏ. Cùng với 2 đối tác khác, họ mở Macy & Company ở Marysville, một thị trấn ở phía Bắc Sacramento. Công việc làm ăn tiến triển khá tốt cho đến khi vàng được khai thác hết và các thợ mỏ rời đi nơi khác. Vì vậy, họ bán cửa hàng cho đối thủ cạnh tranh và quay về phía Đông.

Macy tiếp tục mạo hiểm khi mở cửa hàng bán đồ khô tại Haverhill, Massachusetts, một thị trấn phía bắc của Boston. Mỗi lần kinh doanh, ông lại học được một vài điều. Và ông bắt đầu xây dựng triết lý độc đáo về thương mại. Tại cửa hàng mới nhất, Macy giới thiệu những sáng kiến mà sau này sẽ trở thành thương hiệu của ông: Niêm yết giá cố định trong khi các cửa hàng khác khi mua phải mặc cả, mua bán chỉ bằng tiền mặt và rất chú trọng đến quảng cáo. Thậm chí, chính ông đã viết bản thảo và thiết kế quảng cáo nhờ kinh nghiệm từ khi còn làm việc tại cửa hàng in ấn.

Thật không may, do không thực hiện được dự định trong lần kinh doanh này nên ông quyết định đóng cửa, cho dù ông không hẳn đã thất bại. Một năm sau, Macy mở một cửa hàng khác, bán hàng với giá rẻ nhất thị trấn. Tuy nhiên, bất chấp những đổi mới, những quảng cáo thông minh và sự chăm chỉ làm việc, công việc kinh doanh của ông vẫn không thành công. Sau 3 năm vật lộn trong thị trấn nhỏ bé này, Macy phải nhượng cửa hàng và tuyên bố phá sản.

## **TẠO RA SỰ THAY ĐỔI**

Một thời gian sau, Macy quyết định chuyển sang làm môi giới chứng khoán, sau đó là môi giới bất động sản. Ông chuyển tới Wisconsin để theo đuổi cơ hội, nhưng cuộc khủng hoảng tài chính năm đó đã làm tiêu tan hy vọng tạo ra điều gì đó thực sự lớn lao.

Mặc dù vậy, ông cũng đạt được thành công nho nhỏ và kiếm được một khoản tiền. Những cơ hội lớn của Macy ở Wisconsin cũng hiếm dần nên một người bạn đã thuyết phục ông thử quay về dịch vụ bán lẻ. Vì vậy, ông quay trở lại phía Tây.

Ông đã thử 5 ngành nghề khác nhau: săn cá voi, bán lẻ, khai thác vàng, môi giới chứng khoán và môi giới bất động sản. Và đây sẽ là lần cố gắng thứ 7 của ông trong ngành bán lẻ. Ông đã rất đuối sức dù lúc ấy mới chỉ 35 tuổi.

Ông quyết định thử vận may của mình ở Manhattan. Và đây là nơi đã tạo ra sự khác biệt lớn. Rồi sau đó là ở New York – thành phố lớn nhất Hoa Kỳ, với dân số 950.000 người, diện tích rộng gấp 100 lần so với Haverhill và vẫn đang không ngừng phát triển. Năm 1858, R. H. Macy đã mở một cửa hàng đồ khô được trang hoàng đẹp mắt. Chỉ sau một năm, cửa hàng đã có tổng doanh thu là 80.000 đô-la Mỹ. Vào những năm 1870, doanh thu trung bình của cửa hàng lên tới hơn 1 triệu đô-la mỗi năm.

## **CHA ĐẼ CỦA NGÀNH BÁN LẺ**

Khi công việc kinh doanh phát triển, Macy đã thực hiện một cuộc cách mạng hóa trong ngành bán lẻ bằng cách đưa ra và vận dụng nhiều sáng kiến mới.

- \* Đưa ra khái niệm trung tâm mua sắm hiện đại
- \* Niêm yết giá chuẩn trong kinh doanh thay cho việc mặc cả
- \* Mua và bán một số lượng hàng hóa lớn để có mức giá thấp hơn cho khách hàng
- \* Giới thiệu quảng cáo bán lẻ hiện đại
- \* Bổ nhiệm nữ giám đốc đầu tiên trong lịch sử kinh doanh bán lẻ

Năm 1877, Macy qua đời trong một chuyến công tác ở châu Âu. Tuy nhiên, sự nghiệp kinh doanh của ông vẫn còn sống mãi và sẽ tiếp tục mang lại những đổi mới đối với thị trường bán lẻ. Hiện tại, công ty đã có tới 191 cửa hàng Macy. Đây là công sức của một con người kiên trì, không bao giờ chịu từ bỏ ước mơ.

## **SỨC MẠNH CỦA SỰ BỀN BỈ**

Bạn có thể dễ dàng nhận ra phẩm chất giúp Macy vượt qua hết thất bại này đến thất bại khác đó chính là sự kiên trì. Đó chính là sự khác biệt nhỏ tạo ra sự khác biệt lớn giúp con người tiến lên từ thất bại. Sự kiên trì giúp tạo nên sự khác biệt lớn giữa những người đạt được thành công với những người chỉ dám mơ ước.

Không có điều gì giá trị nào đến một cách dễ dàng. Cách duy nhất để tiến lên từ thất bại và thực hiện được ước mơ chính là nuôi dưỡng sự kiên trì và bền bỉ. Những phẩm chất này có thể học được, một phần bằng cách phát triển các thói quen thông qua những cam kết. Nhưng để bắt đầu nuôi dưỡng những phẩm chất này, bạn cần một chiến lược. Và đó là những gì tôi muốn gửi đến bạn – một kế hoạch gồm 4 yếu tố để tiếp cận mục tiêu sẽ khuyến khích khả năng chịu đựng và sự dẻo dai khi đối mặt với thất bại.

**Điều giúp bạn vượt qua những nghịch cảnh, không gì khác chính là hiểu được ý nghĩa của mục tiêu mà mình đang theo đuổi. Đó chính là nguyên liệu tạo nên sức mạnh của sự kiên trì, bền bỉ.**

### **1. Đặt ra mục tiêu**

Điều giúp bạn vượt qua những nghịch cảnh, không gì khác, chính là hiểu được ý nghĩa của mục tiêu mà mình đang theo đuổi. Đó chính là nguyên liệu tạo nên sức mạnh của sự kiên trì, bền bỉ.

Nhà tư vấn kinh doanh Paul Stoltz đã làm một nghiên cứu về điều giúp cá nhân tiếp tục vượt qua những thất bại. Theo Stoltz, phần quan trọng nhất của sự bền bỉ đó là:

Xác định được ngọn núi bạn cần chinh phục, mục đích của bạn trong cuộc sống, để những việc bạn làm trở nên có ý nghĩa. Mỗi ngày, tôi tiếp xúc với rất nhiều người, nhiều người có cách leo núi hoàn toàn sai lầm, nhiều người đã dành hơn 20 năm trời để làm những thứ không phải mục đích thực sự của họ. Bất chợt, họ ngoảnh lại và thầm hỏi: “Tôi đã làm được những gì?”

**Hãy luôn nhớ rằng quyết tâm đạt được thành công quan trọng hơn tất cả.**

**- Abraham Lincoln**

Nếu là người sống có mục đích, bạn sẽ có định hướng để vượt qua nghịch cảnh. Tuy nhiên, nếu bạn không phải là người như vậy thì có thể bạn cần một sự trợ giúp. Những bước sau đây sẽ giúp bạn nuôi dưỡng niềm khát khao của mình:

- \* Hãy ở bên những người có khát vọng lớn
- \* Không bằng lòng với hiện tại
- \* Tìm kiếm một mục tiêu thôi thúc bản thân
- \* Đặt cược tài sản quan trọng nhất của bạn vào mục tiêu đó

\* Tưởng tượng cảm giác khi thực hiện được mục tiêu đó

Nếu làm theo chiến lược này, có thể bạn chưa thể ngay lập tức tìm ra mục đích cuối cùng của mình, nhưng ít nhất bạn cũng bắt đầu tiến dần theo hướng đó. Và đó mới là điều quan trọng. Như Abraham Lincoln từng nói, “Hãy luôn nhớ rằng quyết tâm đạt được thành công quan trọng hơn tất cả”. Sự quyết tâm đó đến từ cảm giác có mục đích.

## **2. Đừng bao biện**

Nhà khoa học nông nghiệp, George Washington Carver, đã ghi nhận, “99% thất bại là của những người có thói quen bao biện.”

Chỉ riêng lòng đam mê sẽ không đủ để giúp bạn vượt qua thất bại. Bạn phải từ bỏ thói quen bao biện và tiếp tục tiến lên phía trước, như những gì R. H. Macy đã làm.

Có một câu chuyện về Dean Rhodes, một người đàn ông đã bỏ lỡ rất nhiều cơ hội, dù vậy, ông không hề bao biện cho những thiếu sót của mình hay than vãn về những điều đáng lẽ ông có thể làm. Rhodes đã gặp Dave Thomas một thời gian dài trước khi Dave bắt đầu kinh doanh với thương hiệu Wendy's đầu tiên. Rhodes thừa nhận ông luôn có cảm giác rằng một ngày nào đó, Thomas “có thể làm nên chuyện”. Tuy nhiên, khi có cơ hội đầu tư vào Wendy's, ông lại từ chối.

Sau đó, Rhodes gặp Colonel Sanders và có cơ hội mua chứng khoán tại công ty của Sanders trước khi nó bị quốc hữu hóa. Thế nhưng, ông đã từ chối vì bất đồng quan điểm với Sanders.

Khi Rhodes kinh doanh thiết bị nhà hàng, những nhân viên bán hàng vẫn luôn cố gắng mời chào, thuyết phục ông mua những thiết bị của họ. Một trong số họ là Ray Kroc. Rhodes cho rằng Kroc là một người thú vị. Tuy nhiên, ông đã quyết định không đầu tư vào một công ty nhỏ như McDonald's.

**Nỗ lực chỉ thực sự được đền đáp khi ta không từ bỏ nó.**



## – Napoleon Hill

Vài năm sau, ông gặp một luật sư đến từ Tây Bắc Thái Bình Dương. Người đàn ông này đề nghị Rhodes đầu tư vào công ty máy tính mới mở của con trai ông ta. Nó có một cái tên hài hước: Microsoft. Và Rhodes đã từ chối.

Hầu hết mọi người sẽ vò đầu bứt tóc, phàn nàn khi bỏ lỡ một trong những cơ hội trên và tìm cách bao biện cho những lý do khiến mình bỏ qua chúng, nhưng Rhodes không làm vậy. Ông đã nhìn thẳng vào những sai lầm của mình và tập trung theo đuổi ước mơ cũng như cơ hội cho tương lai. Cuối cùng, ông đã đứng ở vị trí thứ 289 trong danh sách 400 doanh nhân thành công nhất Hoa Kỳ do tạp chí Forbes bình chọn.

Dù bạn đã bỏ lỡ bao nhiêu cơ hội và mắc phải bao nhiêu sai lầm, đừng bao giờ tìm cách bao biện chúng. Hãy chấp nhận, thậm chí là cắn răng chịu đựng chúng, chịu trách nhiệm hoàn toàn với những việc mình đã làm và tiếp tục cố gắng.

### 3. Nuôi dưỡng động lực

Không điều gì giúp một người kiên trì theo đuổi công việc của mình bằng một động lực tốt. Đó là lý do tại sao nhiều công ty luôn áp dụng điều này với các nhân viên của mình. Walter Elliot đã nói, “Sự kiên trì không phải là một cuộc đua việt dã, nó là sự tiếp nối của vô vàn những cuộc đua ngắn”. Nếu bạn muốn khẳng định giá trị của bản thân bằng việc tạo ra động lực để giành chiến thắng trong những cuộc đua ngắn thì việc đạt được một mục tiêu dài hạn cũng chẳng mấy khó khăn.

Khi nuôi dưỡng động lực cho chính mình, cần ghi nhớ những điều sau:

- \* Chỉ tưởng thưởng bản thân sau khi đạt được mục tiêu
- \* Chia quá trình dài hạn thành nhiều giai đoạn để có thể đạt được nhiều thành công hơn

\* Tham gia cùng những người khác để tăng trách nhiệm và khiến thành công trở nên thú vị hơn

Những gì bạn chọn để khuyến khích bản thân tùy thuộc vào bạn. Tuy nhiên, nó phải phù hợp với mục tiêu. Đừng treo giải thưởng quá lớn cho một mục tiêu nhỏ, nếu không, bạn sẽ làm giảm đam mê để tiếp tục.

#### **4. Nuôi dưỡng quyết tâm**

Napoleon Hill từng nói, “Nỗ lực chỉ thực sự được đền đáp khi ta không từ bỏ”. Để kiên trì theo đuổi điều gì đó trong một thời gian dài, bạn phải luôn nuôi dưỡng quyết tâm từ chính bên trong con người mình.

Đô đốc Peary đã cố gắng để đặt chân lên Bắc Cực 7 lần, phải đến lần thử thứ 8, ông mới đạt được mục đích.

Oscar Hammerstein đã có 5 chương trình lưu diễn thất bại kéo dài gần 6 tuần, cho tới khi có Oklahoma – chương trình kéo dài 269 tuần và giúp ông thu về 7 triệu đô-la.

Nhà văn huyền thoại người Anh, John Creasey, đã nhận 743 lời từ chối xuất bản trước khi cuốn sách đầu tiên của ông được in. Cuối cùng, ông đã xuất bản 560 đầu sách và bán ra hơn 60 triệu bản.

Vận động viên đua ngựa Eddy Arcaro đã thất bại trong 250 cuộc đua trước khi anh giành được chiến thắng đầu tiên.

Albert Einstein, Edgar Allan Poe và John Shelley đã từng bị đuổi khỏi trường vì nhận thức chậm.

Hãy học hỏi để trở thành một người tự quyết định cuộc đời mình. Truyền cảm hứng cho chính mình bằng câu chuyện về những con người không ngại thử thách, dám thất bại và không ngừng vươn lên.

### **ĐIỀU BẤT NGỜ TRONG LỄ GIÁNG SINH**

Lần đầu tiên tôi gặp ông là trong buổi biểu diễn Giáng sinh của nhà thờ. Những chương trình biểu diễn này luôn là sự kiện lớn. Mỗi năm, chúng tôi

phải thực hiện 24 chương trình như thế trong hơn 3 tuần trước hơn 2.000 khán giả.

Khi nói chuyện với những nghệ sĩ trước mỗi màn trình diễn, tôi nhận thấy cuộc trò chuyện giữa họ thực sự thú vị.

“Orval ở đây. Orval ngồi lẫn với khán giả.” Tôi có thể nghe thấy họ nói chuyện với nhau như thế. Tôi đã nghĩ điều đó thật tốt. Orval Butcher là người thành lập nhà thờ Skyline, và tôi lấy làm vui mừng vì người ta háo hức đưa vào chương trình một màn trình diễn tuyệt vời của ông.

Khi bước ra sân khấu để mở đầu chương trình, tôi đã nhận ra một người ngồi ngay hàng ghế đầu, một người đàn ông cao, gầy với mái tóc hoa râm lượn sóng, cặp kính, dây đeo quần và nơ đỏ. Thì ra, không phải những người trong cánh gà kia đang nói về Orval Butcher như tôi vẫn tưởng mà họ đã nhìn thấy Orville Redenbacher trong đám đông khán giả ngồi đây!

## **KHÔNG THỂ TRÔNG MẶT MÀ BẮT HÌNH DONG**

Tôi đã biết Orville Redenbacher nhiều năm. Ông lúc nào cũng rạng rỡ và vui tươi như khi xuất hiện trong những chương trình quảng cáo trên tivi. Ông cũng là một người rất phóng khoáng. Một năm 2 lần, Orville tặng tôi và gia đình những hộp bỏng ngô, được chở đến nhà bằng xe tải.

Hầu hết khi nhìn Orville Redenbacher trên truyền hình, mọi người đều nghĩ ông là diễn viên đóng vai một doanh nhân. Ông nhập vai đạt đến mức người ta ngỡ rằng đó là con người thật của ông. Tuy nhiên, Orville đã chia sẻ với báo chí rằng chính ông đã phát triển thương hiệu bỏng ngô và cách ông đã làm điều đó. Đó là bài học về sự kiên trì.

## **NGƯỜI NÔNG DÂN INDIANA**

Redenbacher sinh năm 1907 trong một trang trại tại quận Jackson, tiểu bang Indiana, cách Brazil vài dặm về phía Nam. Năm 12 tuổi, ông bắt đầu kinh doanh bỏng ngô cùng nhiều công việc khác. Cũng trong thời gian đó,

vụ mùa tại trang trại giúp ông kiếm được 150 đô-la mỗi tháng. Ông dồn hết khoản tiền đó cho việc học đại học sau này.

Năm 1924, ông tốt nghiệp trung học và trở thành người đầu tiên trong gia đình đạt được thành tích này. Ông nhận được giấy nhập học của Học viện quân sự West Point. Tuy nhiên, Redenbacher đã từ chối và theo học Đại học Purdue. Khát vọng của ông chính là trở thành một kỹ sư nông nghiệp. Đây là khoảng thời gian thực sự khó khăn. Xuất thân trong một gia đình làm nghề nông đồng nghĩa với việc kinh tế không dư giả. Vì thế, Redenbacher đã làm việc chăm chỉ, thậm chí làm rất nhiều việc vặt trong các trường đại học của Bộ Nông nghiệp, gồm một số thí nghiệm với bóng ngô lai. Ông đã nhiều lần có ý định bỏ học, nhưng ông vẫn tiếp tục kiên trì. Trong một bức thư gửi cho vợ, ông đã viết rõ lý do khiến ông không từ bỏ:

*Anh luôn mong muốn bọn trẻ tự hào vì có một người cha đã tốt nghiệp đại học...*

*Anh sợ rằng nếu bỏ về khi đó, mọi người sẽ nghĩ anh không đủ điểm lên lớp hoặc có thể anh đã bị đuổi khỏi trường. Và một lý do khác là bởi anh đã nói với tất cả người thân của mình rằng anh sẽ tốt nghiệp đại học... Hai kỳ nghỉ hè đầu tiên, anh dường như không muốn trở lại trường nhưng mọi thứ vẫn đang tiếp diễn, và cứ thế khi mùa thu đến, anh lại trở lại trường Purdue.*

Năm 1928, ông nhận được bằng cử nhân nông nghiệp.

## **NHỮNG CƠ HỘI MỚI**

Giáo viên là công việc đầu tiên Redenbacher làm. Nhưng một năm sau, ông trở thành kỹ sư nông nghiệp, nhận lời đề nghị làm quản lý cho trang trại Princeton từ Công ty Khai thác mỏ Princeton vào năm 1940. Với 12.000 mẫu đất (tương đương 4.800 ha), đây là trang trại lớn nhất Indiana. Ở đó, một lần nữa, ông lại làm thí nghiệm với bóng ngô lai.

Trong 10 năm, Redenbacher quản lý thành công công việc kinh doanh của Princeton. Nhưng, năm 1950, ông và bạn của mình, Charlie Bowman, quyết định cùng nhau tự kinh doanh bằng việc mua Công ty giống George F. Chester & Son. Redenbacher đã rất thành công và ông tiếp tục dành thời gian phát triển giống ngô lai của mình. Để các bạn có thể hình dung ra tầm quan trọng của công việc đó, hãy nghe những lời chia sẻ của cháu trai ông, Gary Redenbacher:

Ông nội tôi là một người làm việc không biết mệt mỏi. Những người đã từng cố gắng lai giống bất kỳ một loài cây nào đều hiểu đó là vấn đề của lòng quyết tâm và kiên trì. Hãy tưởng tượng thế này, công việc của bạn là thụ phấn cho từng cây. Và bạn phải thụ phấn cho khoảng 150.000 cây mới có thể bằng những gì ông nội tôi đã làm trong mỗi năm. Mặc dù phải thực hiện lai giống hàng vạn lần như vậy nhưng ông nội không bao giờ đánh mất mục tiêu của mình, đó là sản xuất ra loại bắp rang bơ ngon hơn, chất lượng hơn.

## **THÀNH CÔNG CUỐI CÙNG CŨNG GỖ CỬA**

Vào năm 1965, Redenbacher đã cho ra mắt thành công loại bỏng ngô lai của mình. Bỏng ngô của ông hấp dẫn hơn tất cả các loại khác về số lượng nổ, khả năng nổ và hương vị. Nhưng trận chiến vẫn chưa chấm dứt, ông vẫn phải mất thêm 10 năm nữa để biến bỏng ngô của ông trở thành thương hiệu bán chạy nhất trên thế giới. Và đó là lúc ông và Charlie Bowman bán thương hiệu cho Hunt-Wesson Foods.

Nếu lựa chọn từ bỏ công việc tìm kiếm món bỏng ngô tuyệt vời thì Redenbacher chẳng thấy có gì khó khăn cả. Mặc dù đã 67 tuổi, nhưng ông vẫn chưa thành công trong việc tiếp thị sản phẩm đó. Nhưng với mơ ước và lòng quyết tâm theo đuổi, ông sẽ không bao giờ bỏ cuộc. Khi được hỏi về triết lý của mình, ông nói: “Tôi đã thực hiện theo các nguyên tắc cổ điển đơn giản. Đó là: không bao giờ bỏ cuộc. Không bao giờ được hài lòng. Ngoan cường. Kiên trì. Liêm chính là điều bắt buộc. Bất cứ điều gì có giá

trị đều là giá trị của sự phấn đấu hết sức mình. Đó thực sự là tất cả những gì cần thiết để đạt được thành công. Không có công thức kỳ diệu nào cả.”

Hãy kiên trì, bền bỉ, rồi bạn sẽ thành công.

### ***Bước thứ 14 để tiến lên từ thất bại:***

#### **Hiểu được rằng không có quá nhiều sự khác biệt giữa thất bại và thành công**

Hãy dành thời gian viết ra giấc mơ của bạn và lý do tại sao bạn mong muốn thực hiện nó. Sau đó, viết tất cả những điều mà bạn sẽ sẵn sàng vượt qua để đạt được và tất cả những sai lầm bạn có thể mắc phải khi theo đuổi nó.

Khi làm như vậy, bạn sẽ chuẩn bị tinh thần trước cho những vấn đề sắp tới. Và điều đó sẽ giúp bạn kiên trì hơn.

#### ***Các bước để tiến lên từ thất bại:***

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công
2. Học định nghĩa mới về thất bại
3. Bứt mình ra khỏi thất bại
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn
5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình
10. Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ

11. Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử sức với những việc khó hơn
12. Học từ trải nghiệm tồi tệ và biến nó thành một trải nghiệm tốt đẹp
13. Khắc phục yếu điểm khiến bạn không thể tiến bộ
14. Hiểu rằng không có quá nhiều khác biệt giữa thất bại và thành công

# 15. NHỮNG ĐIỀU CẦN LÀM KHI TRỞ LẠI SAU GIÁN ĐOẠN

*Kinh nghiệm không phải là những điều xảy ra với bạn. Kinh nghiệm là điều bạn đúc kết qua những gì xảy ra với mình.*

– Aldous Huxley

Ray Kroc, người sáng lập McDonald, đã từng trích dẫn câu nói của Tổng thống Calvin Coolidge:

Không có gì trên thế giới này có thể thay thế lòng kiên trì. Không phải là năng khiếu, vì đã không thiếu những tấm gương có năng khiếu mà vẫn thất bại. Không phải là thiên tài, vì thiên tài mà không được công nhận cũng chỉ là những giai thoại. Không phải là giáo dục, vì thế giới này có quá nhiều người có học thức bị lãng quên. Chỉ lòng kiên trì và sự quyết tâm là có quyền lực tuyệt đối.

Tôi sẽ phải phản đối phát biểu này vì sự kiên trì tuy quan trọng, nhưng nó không phải là chìa khóa duy nhất để thành công. Tôi nghĩ rằng để thành công, bạn không chỉ cần sự kiên trì mà cần có thêm điều gì đó hơn thế nữa.

## **KHÔNG CHƠI TRÒ CHƠI VỚI THÀNH CÔNG**

Có thể nói, đó là những gì Milton Bradley đã làm. Ông đã biết mình phải làm gì để có thể tránh được những thất bại liên tiếp. Năm 1856, ở tuổi 20, ông bắt đầu sự nghiệp với công việc của một người phác họa. Năm 1860, ông đã kiếm đủ tiền để mua một chiếc máy in và bắt đầu sự nghiệp kinh doanh, đồng thời tự đảm nhận vị trí thợ in thạch bản.

Ý tưởng về sản phẩm tuyệt vời đầu tiên của ông là làm một bức thạch bản in hình Tổng thống Abraham Lincoln vừa đặc cử. Ngay sau khi sản phẩm của ông được đưa ra thị trường, cửa hàng của ông “ngập” trong những đơn đặt hàng. Công việc của ông sẽ vẫn tiếp tục phát triển cho đến



khi vị Tổng thống mới đắc cử. Nhưng ông gặp phải một vấn đề: bản in của ông là một ngài Lincoln mà râu nhẵn nhụi, trong khi vị tổng thống mới lại có râu. Bradley gần như bị phá sản.

Trong khi đang cố gắng đối mặt với thất bại thê thảm đầu tiên trong đời, Bradley đã quyết định thử bán sản phẩm khác là trò chơi. Khi còn nhỏ, cha mẹ ông đã sử dụng đồ chơi là công cụ để dạy dỗ con cái. Ông đã đưa ra ý tưởng về trò chơi mà ông gọi là Checkered Game of Life, trò chơi dạy về các giá trị đạo đức. Ông thiết kế trò chơi và in thành các bản sao. Đó là trò chơi trong nhà đầu tiên được in tại Mỹ. Sản phẩm này bán rất chạy. Năm đầu tiên, ông đã bán được 40.000 bản!

### **SỰ TẬP TRUNG VÀ KẾ HOẠCH MỚI**

Đó là thành công đầu tiên giúp Bradley có hướng đi mới trong cuộc đời. Ông chuyển sự chú ý của mình sang lĩnh vực sản xuất đồ chơi và các sản phẩm khác kích thích phát triển trí tuệ và truyền đạt kiến thức trong khi vẫn có thể giúp người chơi giải trí. Đầu tiên, đó chỉ là những trò chơi, nhưng không lâu sau, ông có ý định mở rộng sang lĩnh vực giáo dục mới được gọi là “giáo dục mầm non”. Bradley nhận thấy tiềm năng của ngành này và các thị trường tiềm năng đối với nguồn tài liệu để giảng dạy. Ông muốn trở thành người đầu tiên ở Hoa Kỳ in các tài liệu về bậc học mầm non bằng tiếng Anh. Ông muốn sản xuất ra những khối xếp hình, vật dụng nghệ thuật và rất nhiều mặt hàng khác. Dự định tạo ra các tài liệu cho bậc mầm non là sự tập trung hàng đầu của ông.

Tuy nhiên, những đối tác kinh doanh của ông lại phản đối điều này. Công ty đang hoạt động trong thời kỳ suy thoái kinh tế, nếu tập trung quá nhiều nguồn lực vào một lĩnh vực mới như vậy sẽ có rủi ro cao, có thể khiến công ty phải ngừng hoạt động. Bradley đã không nản lòng. Ông vẫn tiếp tục thực hiện kế hoạch của mình, cuối cùng, ông đã đạt được thành công đáng chú ý.

“Tôi đã đặt tất cả niềm tin của mình vào đó.” Bradley cho biết, “Niềm tin vào thắng lợi cuối cùng giúp tôi vượt qua những năm đầu tuyệt vọng khi

đối tác kinh doanh, một số bạn bè và bảng cân đối kế toán năm đều chống lại tôi.”

Trong thời gian đó, Bradley trở thành một trong những người khởi xướng quan trọng thành lập trường mẫu giáo. Ông đã sản xuất rất nhiều tài liệu và thậm chí xuất bản tạp chí Kindergarten Review có tầm ảnh hưởng lớn. Ông đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của hàng triệu trẻ em.

## **KẾ HOẠCH TRỞ LẠI**

Có thể bạn sẽ vẫn tiếp tục kiên trì và có khả năng đứng dậy sau khi bị đánh gục, nhưng bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi, buồn bã khi một lần nữa không đạt được bất kỳ tiến bộ nào. Bạn sẽ cảm thấy cả thể chất và tinh thần đều bị kiệt quệ. Nếu vậy, bạn cần phải làm nhiều hơn thế. Một kế hoạch sẽ giúp bạn xác định được những gì cần làm sau khi gượng dậy từ những thất bại. Hãy thử làm theo các bước sau:

### **Hoàn thiện mục tiêu của bạn**

Trong chương cuối cùng, tôi sẽ viết về tầm quan trọng của mục tiêu và việc thực hiện nó. Bước tiếp theo là giải quyết mục tiêu rõ ràng mà bạn muốn thực hiện. Khi bước vào trận đấu, các võ sĩ quyền anh đặt mục tiêu rất cụ thể: hạ gục đối thủ. Milton Bradley đã đạt được mục tiêu: sản xuất sản phẩm dành cho học sinh mầm non. Bạn cần xác định mục tiêu của mình là gì. Bạn có thể nhận ra điều này:

- \* Mục tiêu sẽ định hình kế hoạch
- \* Kế hoạch định hướng hành động
- \* Hành động sẽ thu được kết quả
- \* Kết quả mang lại thành công

Nếu không hoàn thành mục tiêu, bạn sẽ không có đủ khả năng để chuyển thất bại thành thành công. George Matthew Adams khẳng định, “Trong cuộc sống, chúng ta chỉ đạt được những thứ mà chúng ta theo đuổi, cố gắng, sẵn sàng hy sinh. Tốt hơn là đặt mục tiêu cho những gì bạn muốn,

còn hơn là việc bạn đạt được những thứ không phải là mục tiêu của bản thân, những thứ mà bạn không muốn. Nếu đủ kiên nhẫn để thực hiện mong muốn của bản thân thì chắc chắn bạn sẽ đạt được thành quả, không có mục tiêu nào là không thể thực hiện.”

### **Sắp xếp kế hoạch**

Benjamin Franklin từng nói, “Không chuẩn bị nghĩa là chuẩn bị cho thất bại.” Không có gì đảm bảo rằng kế hoạch bạn đã hình dung sẽ được thực hiện đúng như vậy, nhưng nếu bạn xao lãng trong việc lập kế hoạch thì cơ hội thành công của bạn sẽ rất mong manh.

### **Không chuẩn bị nghĩa là chuẩn bị cho thất bại.**

**- Benjamin Franklin**

Nhà văn Victor Hugo tin rằng, “Những người mà mỗi sáng đều lên kế hoạch những việc cần thực hiện trong ngày và theo đuổi nó đến cùng sẽ vượt qua những rắc rối của cuộc sống bận rộn nhất. Nhưng nếu không xác định kế hoạch, không sắp xếp thời gian cho những việc bất ngờ ập đến, hỗn loạn sẽ nhanh chóng ngự trị.” Đó cũng là điều không thể tranh cãi về lý do mà tiểu thuyết gia người Tây Ban Nha Miguel de Cervantes đã viết, “Người nào chuẩn bị tốt cho trận đấu tức là đã thắng được một nửa trận.”

### **Hành động để đánh bại nguy cơ thất bại**

Chỉ lên kế hoạch thôi sẽ không mang lại thành công. Phần còn lại của trận chiến đến với thành công đó chính là hành động. Conrad Hilton cho biết, “Thành công dường như được kết nối với hành động. Những người thành công là những người liên tục hành động.”

Tiến về phía trước bằng việc thực hiện kế hoạch và chắc chắn rằng việc thực hiện sẽ luôn gắn liền với những rủi ro. Đó là điều tốt vì không giá trị nào có thể đạt được mà không có rủi ro. Bạn phải đặt mình trên con đường vươn tới mục tiêu cuối cùng. Larry Osborne từng nói về rủi ro: “Người lãnh đạo thành công phớt lờ các quy tắc một cách khôn ngoan và nắm bắt cơ

hội. Những câu chuyện của họ chắc chắn bao gồm thời điểm quyết định hoặc kế hoạch chủ chốt khi đối mặt với rủi ro đáng kể để từ đó tạo ra những đột phá.”

**Người lãnh đạo thành công phớt lờ các quy tắc một cách khôn ngoan và nắm bắt cơ hội. Những câu chuyện của họ chắc chắn bao gồm thời điểm quyết định hoặc kế hoạch chủ chốt khi đối mặt với rủi ro đáng kể để từ đó tạo ra những đột phá.**

—Larry Osborne

### **Đón nhận những sai lầm**

Đến đây, bạn đã nhận ra rằng sai lầm là điều không thể tránh khỏi. Đó là những dấu hiệu cho thấy bạn đang bước lên một tầm cao mới, khởi đầu công việc mới và tiến bộ hơn. Tục ngữ Anh có câu, “Người không mắc sai lầm cũng là người chưa bao giờ làm điều gì.” Cách duy nhất để bạn tiến về phía trước là chấp nhận sai lầm như một phần trong cuộc sống của bạn, học từ những sai lầm và dần dần cải thiện.

### **Vượt lên bằng ý chí của bản thân**

Bất cứ khi nào bạn dám đối mặt với sai lầm và cố gắng tiến về phía trước bất kể khó khăn đến đâu là một lần bạn được thử thách về nghị lực. Sẽ có lúc từ bỏ là điều dễ dàng hơn tiếp tục, thừa nhận bản thân không làm được là lựa chọn hấp dẫn hơn đào sâu nghiên cứu. Và trong những khoảnh khắc đó, nghị lực có thể là thứ duy nhất giúp bạn bước tiếp.

Sau khi bị đánh bại, bạn sẽ có nghị lực để đứng lên và đủ thông minh để lập kế hoạch cho sự trở lại và động lực để hành động. Bạn cần hiểu rằng mình sẽ trải qua một trong những khoảnh khắc quyết định đó và nó sẽ quyết định bạn là người thành công hay kẻ trốn chạy. Hãy chuẩn bị cho thời khắc quan trọng này và nhận thức được nó sắp xảy ra, điều đó sẽ làm tăng cơ hội chiến thắng của bạn.

### **Liên tục đánh giá sự tiến bộ của bản thân**

Bằng việc trải qua những khoảng thời gian khó khăn và vượt qua sai lầm, bạn có cơ hội để học hỏi và rút kinh nghiệm cho bản thân. William Knudson đã nói một cách hài hước rằng, “Kinh nghiệm là biết được nhiều điều bạn không nên làm.”

Mọi người không thích thừa nhận sai lầm của mình, nhưng đó là những gì chúng ta cần làm để đạt được thành công. Katie Paine, Chủ tịch Công ty Delahaye Medialink cho hay, “Văn hoá doanh nghiệp dạy chúng ta che giấu sai lầm, hoặc đổ lỗi cho người khác thay vì thừa nhận. Và hầu hết toàn thể nhân viên và những người đánh giá dự án không thực sự bỏ nhiều công sức để phát hiện ra sai lầm. Nếu đợi cho đến khi hoàn thành dự án rồi tiến hành rà soát, chúng ta sẽ quên đi những sai lầm của mình hoặc hình thành sự thù hằn với đồng nghiệp khác. Dù thế nào, chúng ta cũng mất đi một cơ hội học tập.”

### **Phát triển các chiến lược mới để thành công**

Lester Thurlow chỉ ra rằng, “Một thế giới cạnh tranh có 2 khả năng cho bạn lựa chọn: Bạn có thể thua cuộc, hoặc nếu muốn giành chiến thắng, bạn phải thay đổi.” Một khi đặt ra kế hoạch và tiến hành thực hiện, bạn sẽ không hoàn thành được. Thực tế là nếu muốn thành công, bạn sẽ không bao giờ hoàn thành được kế hoạch. Thành công là một hành trình, một quá trình liên tục. Và dù có làm việc chăm chỉ đến đâu, bạn cũng không thể tạo ra kế hoạch hoàn hảo hoặc thực hiện nó mà không mắc sai lầm. Nhưng đó là chuyện bình thường.

Thất bại là dấu mốc quan trọng trên hành trình đến với thành công. Mỗi khi lên kế hoạch, rủi ro, thất bại, đánh giá lại, điều chỉnh, bạn có cơ hội khác tốt hơn để bắt đầu lại. Ở tuổi 67, khi phỏng thí nghiệm của Thomas Edison bị thiêu trụi ông đã nói, “Cảm ơn Chúa. Vậy là tất cả những sai lầm của chúng con đã thành đồng tro tàn. Bây giờ, chúng con lại có thể bắt đầu từ đầu.”

## **VIÊN NGỌC QUÝ CỦA THÁI BÌNH DƯƠNG**

Bắt đầu lại từ đầu là điều không dễ dàng, nhưng ít nhất nó chắc chắn có thể mang lại kết quả đáng kinh ngạc. Tôi đã hiểu rõ về điều này trong một chuyến đi đến châu Á vào mùa thu năm 1999. Trong vòng 10 ngày, một nhóm các nhà lãnh đạo và tôi đi đến Ấn Độ, Hong Kong, Úc, Singapore và Philippines để giảng dạy cho các lãnh đạo của mỗi nước.

Điểm dừng chân yêu thích của tôi trong chuyến đi là Singapore. Thật khó tin. Đây là đất nước hiện đại nhất thế giới. Chúng tôi tham dự một tour du lịch của thành phố Singapore, hướng dẫn viên Susanna Foo đã giới thiệu rất nhiều về đất nước này. Tổng sản phẩm quốc nội năm 1998 là 84 tỷ đô-la, tổng sản lượng quốc gia bình quân đầu người là 22.800 đô-la, cao thứ 9 thế giới. Với diện tích khoảng 697,25km<sup>2</sup>, Singapore chỉ bằng một phần năm diện tích đảo Rhode!

## **BỊ ĐÁNH GỤC**

Ban đầu, Singapore là một phần của vương quốc Srivijaya Sumatra, nhưng sau đó trở thành thuộc địa của Đế quốc Anh vào năm 1826. Trong hơn một thế kỷ, nó thuộc sự cai trị của Anh và chỉ bị gián đoạn khi Nhật Bản chiếm đóng trong Thế chiến II.

Sau chiến tranh, khi Anh công nhận nền độc lập của nhiều nước thuộc địa thuộc đế chế cũ, người dân Singapore đã bắt đầu suy nghĩ về nền độc lập của họ. Tuy nhiên, Singapore không có tài nguyên thiên nhiên và kinh nghiệm trong việc thành lập chính phủ. Người dân khao khát được độc lập, nhưng văn hóa của họ vẫn là văn hóa thuộc địa. Và trên hết, nạn phân biệt chủng tộc tồn tại khắp nơi.

Năm 1959, Singapore đã được công nhận là quốc gia độc lập. Nhưng đất nước này đã không tận dụng hiệu quả điều này. Đó là khi chính phủ quyết định hy vọng lớn nhất của họ là gia nhập Liên bang Malaysia và họ đã thực hiện điều này vào năm 1963. Tuy nhiên, người dân Malaysia không hòa thuận với người dân Singapore, và sau 2 năm, Malaysia cắt đứt quan hệ với Singapore. Lãnh đạo đất nước, Thủ tướng Lý Quang Diệu, cảm thấy rằng

Singapore bị cô lập và có rất ít hy vọng ở tương lai. Chỉ có một việc có thể làm là tự làm việc để thoát ra khỏi tình trạng khủng khiếp này.

## **HƯỚNG TỚI TƯƠNG LAI BẰNG MỘT KẾ HOẠCH**

Lý Quang Diệu đã lập ra được một kế hoạch. Ông là nhà lãnh đạo trẻ mới chỉ 42 tuổi, và không giống như hầu hết đồng hương của mình, ông được học hành bài bản. Ông biết rằng sự thay đổi là có thể, nhưng sẽ cần cả một thể hệ để làm điều đó. Mục tiêu của ông là kiến thiết nước nhà – một quốc gia đang ở Thế giới thứ 3 – trở thành nước có các điều kiện như các nước phát triển khác. Và đây là cách ông đã quyết định để thực hiện điều đó:

### *1. Phát triển công nghiệp.*

Mục tiêu đầu tiên của ông là phát triển các ngành công nghiệp, tạo công ăn việc làm cho những người trình độ thấp, để mọi người đều có việc làm.

### *2. Xây nhà ở cộng đồng.*

Ông muốn cải thiện chất lượng sống của người dân và truyền cảm hứng lao động cho họ. Họ sẽ được chuyển đến những ngôi nhà tốt hơn, nhưng họ phải trả tiền cho việc đó.

### *3. Mọi người được đến trường.*

Cách duy nhất để đất nước phát triển là nâng cao nhận thức của người dân. Ông sẽ kiến tạo một nền giáo dục phù hợp với tất cả mọi người.

### *4. Thiết lập hệ thống ngân hàng.*

Với mục đích biến Singapore trở thành trung tâm tài chính của châu Á.

### *5. Thu hút du lịch quốc tế.*

Singapore sẽ trở thành một điểm đến kinh doanh và du lịch với một sân bay đẳng cấp thế giới.

Mục tiêu của Thủ tướng rất đáng trân trọng và kế hoạch thì đầy tham vọng. Quyết tâm hết mình để đạt được những gì ông mơ ước, nhưng ông vẫn cần sự giúp đỡ để thực hiện được kế hoạch đó. Ông có ý định nhờ đến

sự hỗ trợ từ Liên Hợp Quốc. Và mặc dù tổ chức này sẵn sàng giúp đỡ thì mọi thứ vẫn không diễn ra suôn sẻ ngay lần đầu tiên. Tiến sĩ Albert Winsemius – cố vấn công nghiệp và kinh tế của Liên Hợp Quốc, có chuyến viếng thăm Singapore và phải thốt lên rằng, “Thật hỗn loạn. Những cuộc đình công xảy ra không rõ mục đích, bạo động diễn ra mỗi ngày và ở khắp nơi.”

Nhưng Lý Quang Diệu và người dân Singapore vẫn kiên trì. Đầu tiên, họ vay được vài trăm triệu đô-la từ Ngân hàng Thế giới, và từ các nước như Anh và Nhật Bản. Tiếp theo, họ thuê các chuyên gia từ khắp nơi trên thế giới để giúp đỡ, lựa chọn kỹ lưỡng các đại diện là những quốc gia đứng đầu về từng lĩnh vực:

- \* Nhật Bản và Đức: Cố vấn kỹ thuật để thành lập nhà máy.
- \* Thụy Điển và Hà Lan: Các chuyên gia về ngân hàng và tài chính.
- \* Israel: Cố vấn quân đội.
- \* New Zealand và Úc: Cố vấn về lực lượng không quân và hải quân.

Sau đó, họ cho phép hơn 200 công ty từ Mỹ và Nhật Bản, bao gồm General Electric, IBM, Hewlett-Packard, Philips, Sony, Mitsubishi, Caterpillar, Texas Instruments, Mobil Oil và những quốc gia khác vào đầu tư.

Đất nước Singapore tiếp tục đổi thay. Con người Singapore tiếp tục tiến về phía trước và họ rất quan tâm đến việc cho đi thứ gì đó. Họ đã dốc lòng giúp đỡ Bosnia, Zimbabwe, Thổ Nhĩ Kỳ, Việt Nam, Đông Timor và Kuwait. Họ hiểu được điều đó cần thiết đến thế nào và sẵn sàng lên đường tới bất cứ nơi nào Liên Hợp Quốc yêu cầu.

Có lẽ trong tất cả những đất nước và thành phố tôi từng đặt chân tới, không nơi đâu có thể là minh chứng rõ nét ý nghĩa của việc thất bại để tiến về phía trước như quốc đảo này.

***Bước thứ 15 để tiến lên từ thất bại:***



## **Đứng dậy, vượt qua và bước tiếp**

Chắc chắn một nhiệm vụ lớn lao nào đó vẫn đợi bạn ở phía trước. Có lẽ bạn cảm thấy hoàn thành nó là yếu tố then chốt để thực hiện mục tiêu đã đề ra, nhưng bạn lại e ngại khi làm điều đó. Phải chăng bạn lo lắng mình sẽ không thể vượt qua những thất bại chực chờ trên đường đi?

Hãy lên kế hoạch thực hiện nó. Đừng quá vội vàng một cách nông nổi (nếu đã từng thử và thất bại một lần, bạn hẳn đã không nóng vội như thế). Hãy nạp lại năng lượng và sử dụng những chiến lược trong chương này để tiến về phía trước:

- \* Hoàn thành mục tiêu
- \* Sắp xếp kế hoạch
- \* Hành động để đánh bại nguy cơ thất bại
- \* Đón nhận những sai lầm
- \* Vượt lên bằng ý chí của bản thân
- \* Liên tục đánh giá sự tiến bộ của bản thân
- \* Phát triển các chiến lược mới để thành công

Nếu có lòng quyết tâm, hãy làm việc có kế hoạch và tiếp tục đứng dậy sau mỗi lần ngã gục, bạn hoàn toàn có thể đạt được mục tiêu cũng như ước mơ của mình.

### **Các bước để tiến lên từ thất bại:**

1. Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công
2. Học định nghĩa mới về thất bại
3. Bứt mình ra khỏi thất bại
4. Hãy hành động và giảm nỗi sợ hãi trong bạn

5. Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm
6. Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn
7. Nói tạm biệt với ngày hôm qua
8. Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo
9. Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình
10. Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ
11. Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử sức với những việc khó hơn
12. Học từ trải nghiệm tồi tệ và biến nó thành một trải nghiệm tốt đẹp
13. Khắc phục yếu điểm khiến bạn không thể tiến bộ
14. Hiểu rằng không có quá nhiều khác biệt giữa thất bại và thành công
15. Đứng dậy, vượt qua và bước tiếp

# 16. BẠN ĐÃ SẴN SÀNG ĐỂ TIẾN LÊN từ thất bại

*Thất bại là sự xác nhận của thành công. Nó có thể là khởi đầu của một dự án kinh doanh mới, giống như một đứa trẻ tập đi; nó phải ngã nhiều lần trước khi học được thêm một kỹ năng. Thất bại cũng là biểu hiện của thành công mà bạn hướng tới. Trong một giải đấu, khi một vận động viên nhảy sào phải bỏ cuộc ở một mức sào nào đó, điều đó cho thấy anh ta đã đi xa đến đâu. Thất bại đó trở thành điểm xuất phát cho nỗ lực tiếp theo của anh ta, chứng tỏ rằng thất bại đó không phải là hồi kết!*

**– Dave Anderson**

**T**uyệt vời, trong cuốn sách này, bạn đã biết được 15 bước để tiến lên từ thất bại và tôi đặt trọn niềm tin vào những bước này. Tuy nhiên, chúng có thể sẽ chẳng có nghĩa lý gì với bạn cho tới khi bạn nhìn thấy chúng hiện hữu trong cuộc đời của một ai đó mà bạn cho là có nhiều điểm tương đồng với bản thân.

Dave là một doanh nhân mà tôi từng gặp tại hội nghị về nghệ thuật lãnh đạo khi tham gia thuyết giảng ở Kenosha, Wisconsin. Tôi sẽ kể cho các bạn một chút về câu chuyện của anh ấy. Trong đó, tôi sẽ chỉ ra có bao nhiêu sự kiện trong đời anh ấy tương ứng với những bước để tiến lên từ thất bại mà tôi đã trình bày trong cuốn sách này.

Hãy bắt đầu với bản lý lịch của Dave

*Giá trị tài sản:*

30 triệu đô-la

*Học vấn:*

Thạc sĩ Đại học Harvard

*Chức vụ hiện tại:*

Chủ tịch Công ty Famous Dave's of America (gồm hơn 3.000 nhân viên)

Doanh thu hàng năm: 41,6 triệu đô-la

*Tình trạng hôn nhân:*

Đã kết hôn và có 2 con

*Những điểm nổi bật trong sự nghiệp:*

Sáng lập và cổ phần hóa Công ty Famous Dave's of America

(Cổ phiếu IPO có giá mở cửa là 6,25 đô-la và giá kết thúc là 11,25 đô-la trong ngày đầu tiên)

Đồng sáng lập và cổ phần hóa nhà hàng Rain Forest Café

Đạt danh hiệu Doanh nhân mới của năm do Ernst & Young bình chọn.

Nguyên giám đốc và Phó Chủ tịch Điều hành của tổ chức được tạp chí Fortune đánh giá là “Công ty tăng trưởng nhanh nhất Hoa Kỳ”.

Tham gia nhóm nghiên cứu của Tổng thống Jimmy Carter về các vấn đề mà những cổ đông thiểu số gặp phải trong các doanh nghiệp nhỏ và tham gia Ủy ban Các nền kinh tế vùng dành riêng cho thổ dân Hoa Kỳ do Tổng thống Ronald Reagan sáng lập.

Tạo ra hơn 18.000 việc làm trong suốt sự nghiệp của mình dựa vào tầm nhìn, năng lực lãnh đạo và khả năng nhìn ra cơ hội.

Người sáng lập kiêm chủ tịch Quỹ Tài năng Mino-Giizhig dành cho trẻ em dân tộc thiểu số thiệt thòi (phần quà đầu tiên được trao đi trị giá 1,4 triệu đô-la)

Cổ vấn kinh doanh, Chương trình Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (MBA) của trường Carlson thuộc Đại học Minnesota.

Một bản lý lịch hết sức ấn tượng, chưa kể rất nhiều giải thưởng cấp địa phương cũng như quốc gia trong lĩnh vực kinh doanh và ẩm thực. Bên cạnh

đó, Dave còn gặt hái được nhiều thành tựu với vai trò là một thợ bạc và nhà sưu tầm đồ cổ. Để thấu hiểu và trân trọng những thành quả của Dave, bạn cần phải biết thêm về những thất bại của anh ấy.

## **MỘT THIẾU NIÊN BÌNH THƯỜNG**

Tốt nghiệp trung học năm 1971, Dave Anderson cũng giống như bao thiếu niên 18 tuổi khác, mơ hồ về tương lai của mình. Không phải là người quảng giao, anh đã nghĩ đến một công việc có thể làm ngoài trời và gần gũi với thiên nhiên, một công việc liên quan đến động vật hoang dã hay chăm sóc rừng bởi anh mang trong mình dòng máu của thổ dân Bắc Mỹ. Anh chọn Đại học Công nghệ Michigan tại Houghton, bang Michigan và bắt đầu cuộc sống sinh viên như bao người khác, vẫn là những bài tập trên lớp, thời khóa biểu kín tuần và tiệc tùng cuối tuần.

## **VÀ CƠ HỘI ĐẾN...**

Vào kỳ nghỉ giữa năm thứ nhất, anh trở lại Chicago thăm gia đình, và một người bạn đã gọi điện cho anh.

“Dave à”, anh bạn hỏi “Bạn có một bộ vest đúng không?”

“Đúng vậy”, Dave trả lời. Anh đã lớn lên với những buổi lễ trong nhà thờ và vào thời đó, người ta mặc vest để đi lễ.

“Vậy thì hãy mặc nó vào rồi tớ sẽ đến đón cậu”, người bạn nói.

Họ đã cùng đi tới buổi tuyển dụng nhân viên bán hàng, mặt hàng cần bán là một loại dầu bảo dưỡng dành cho động cơ ô tô. Dave không ham thích máy móc, nên anh không mấy hứng thú với phần trình bày về kỹ thuật. Song, anh thực sự ấn tượng với người thuyết trình có tên Zig Ziglar, người đã nói với anh và tất cả các ứng viên tham gia buổi tuyển dụng rằng, “Nếu tin vào bản thân và có niềm đam mê, bạn sẽ thành công”.

Trước đó, Dave chưa bao giờ được nghe bất cứ điều gì như thế. Cha mẹ yêu thương anh, nhưng họ không biết nhiều về cách truyền động lực tích cực và họ không phải là người làm kinh doanh. Cha anh là công nhân xây

dựng, một người lao động cần mẫn và luôn khuyến khích con trai nối nghiệp mình.

Đêm đó, Dave nói với cha mẹ về cơ hội làm nhân viên bán sản phẩm. Khi công ty tổ chức buổi tuyển dụng tiếp theo, Dave quay trở lại, lần này anh đi cùng cha mình. Với cha anh, đây dường như là một cơ hội đầy triển vọng và tất nhiên ông muốn nhìn thấy con trai mình thành công. Vì lẽ đó, ông đã bỏ ra 2.500 đô-la – số tiền mà ông phải lao động vất vả mới kiếm được, để mua sản phẩm giúp Dave bắt đầu công việc kinh doanh.

## **CÔNG VIỆC KINH DOANH ĐẦU TIÊN**

Dave không bao giờ quay lại Đại học Công nghệ Michigan nữa. Lần đầu tiên trong đời, anh có một ước mơ mà anh tin tưởng tuyệt đối. Anh muốn là một người thành công và tạo dựng thành công trong kinh doanh. Vài tháng sau đó, anh làm việc cật lực để có thể bán loại dầu bảo dưỡng kia, nhưng điều đó chẳng khác nào đâm đầu vào tường. Dù cố gắng đến đâu, anh vẫn chẳng thể khiến mọi việc tiến triển.

Thế nhưng ẩn chứa trong thất bại cay đắng đầu tiên ấy lại chính là những hạt mầm của thành công. (Bước 15: Đứng dậy, vượt qua và bước tiếp). Thứ nhất, anh có hy vọng. Anh tin mình có thể thành công. (Bước 6: Đừng để thất bại do ngoại cảnh ảnh hưởng đến bạn). Thứ hai, khi cha Dave mua sản phẩm cho anh, Dave đã trải qua một khóa học lãnh đạo kéo dài 5 ngày, điều mà anh nói rằng đã thay đổi cuộc đời anh. (Bước 10: Tìm kiếm lợi ích trong mỗi trải nghiệm tồi tệ). Anh cũng được Zig Ziglar tặng 6 cuốn băng, anh nghe chúng hàng đêm trước khi đi ngủ trong nhiều tháng liền (Bước 8: Thay đổi chính mình và thế giới sẽ thay đổi theo). Ước mơ trong anh không bị dập tắt và anh sẽ không để thất bại đó quật ngã mình. (Bước 1: Xác định điểm khác biệt lớn nhất giữa người bình thường và người thành công). Chỉ là anh không nhận ra thành công với công việc kinh doanh đó.

Sau thất bại của vụ kinh doanh dầu bảo dưỡng động cơ ô tô, Dave chuyển qua bán đồ thể thao bán thời gian cho hãng Eddie Bauer. Mùa thu năm 1972, anh ghi danh vào Đại học Roosevelt ở Chicago. Vài năm sau đó,

anh tốt nghiệp với học bạ chỉ có điểm 0 và những ô điểm bỏ trống. Dù khát khao cải thiện được bản thân nhưng anh lại thiếu năng khiếu trong việc học hành. Thêm vào đó, những đòi hỏi do nhiều dự án kinh doanh đặt ra cũng khiến anh khó đạt được tâm nguyện hoàn thành con đường học vấn của mình.

## **DỰ ÁN KINH DOANH MỚI**

Cũng vào mùa thu năm 1972, Dave đã nảy ra ý tưởng kinh doanh mới. Mặc dù cơ hội kinh doanh đầu phụ gia trước đây không phát huy hiệu quả nhưng nó đã khích lệ anh suy nghĩ như một doanh nhân. (Bước 2: Học định nghĩa mới về thất bại). Ý tưởng của anh là tạo ra và bán những vườn hoa thu nhỏ. Anh dành dụm vài đô-la và mua nguyên liệu để làm một số bản mẫu. Sau đó, anh nói chuyện với các nhà bán lẻ, cố gắng thuyết phục họ mua sản phẩm của mình. Dave đã có chút thành công ban đầu với James Ashner, chủ cửa hàng hoa Richard Lange Florist. Ông ta nói với Dave, “Chúng trông đẹp đấy. Cứ để cho tôi một tá loại này, một tá loại này và một tá loại này nữa”, vừa nói ông vừa chỉ tay vào những loại ươm ý. Dave vô cùng sửng sốt: “Số tiền khá lớn đấy”, anh nói, trong đầu nhằm tính nhanh chi phí nguyên vật liệu. “Sao ông không lấy mỗi loại một chiếc nhỉ?” “Không”, Ashner trả lời, “Tôi muốn một tá loại này, một tá loại này và một tá loại này nữa.”

“Ông chắc là không muốn lấy mỗi loại một chiếc chứ?”, Dave hỏi một cách rụt rè.

Anh tính rằng nếu có thể bán và giao hàng một vài mẫu trước, anh sẽ có đủ tiền để mua nguyên liệu.

“Không”, Ashner đáp ngắn gọn.

Cuối cùng, Dave đành giải thích: “Tôi không thể đáp ứng yêu cầu mỗi loại một tá của ông được. Tôi không đủ tiền để mua nguyên liệu.”

“Chà, cậu có vẻ là một chàng trai trung thực. Nếu tôi thanh toán trước cho cậu thì sao?”, Ashner nói. Ông gọi trợ lý của mình ở phòng kế bên và

nói, “hãy viết cho chàng trai này một tấm séc.”

Dave lặng người. Vài phút sau, trong tay anh là tấm séc lớn nhất anh mà anh từng được cầm. Một tấm séc trị giá 736,35 đô-la.

### **THÊM MỘT KHOẢN LỜI**

Đó là ngày Dave bắt đầu công việc kinh doanh với những người bán hoa của mình. Suốt 7 năm sau đó, vào dịp Ngày của mẹ hay Ngày lễ Tình nhân, khi những nhà bán lẻ – đối tác đặt hàng của anh bận rộn nhất, anh lại đến cửa hàng của họ, giúp họ quét dọn, lau sạch tủ mát và làm những việc vặt. Ở tuổi 21, anh đã là đối tác của tất cả các cửa hàng hoa lớn trong thành phố Chicago. Cuối những năm 20 tuổi, anh cảm thấy đó là một thành công cực kỳ to lớn.

Khoảng thời gian đó, bạn anh – một chủ cửa hàng hoa có con trai học ở Đại học Nam Illinois, đã nảy ra ý tưởng kiếm bộn tiền. Cuối những năm 70, sinh viên đại học thường thích trang trí phòng mình bằng cây cảnh. Bạn của Dave tính rằng họ có thể mua cây với giá rẻ từ những người trồng hoa ở Florida, thuê địa điểm của hội sinh viên vào đầu kỳ học mùa thu và bán lại để thu về lợi nhuận khổng lồ. Và họ đã làm như vậy. Họ lái xe tải đến Florida rồi quay về với chiếc xe chở đầy cây. Làm vậy, họ có thể bỏ qua 2 khâu trung gian trong quá trình lấy hàng, định giá bán cho mỗi loại cây mà vẫn bán được chúng với giá thấp hơn giá ngoài cửa hàng. Chỉ trong vòng 2 ngày, họ đã kiếm được 20.000 đô-la! (Bước 11: Nếu bạn thành công ngay từ lần đầu tiên, hãy thử sức với những việc khó hơn).

### **ĐỔ VỠ MỘT LẦN NỮA...**

Vì sự thành công vang dội của phi vụ kinh doanh lần trước, họ thử lại lần nữa với quy mô lớn hơn. Một chi nhánh mới của chuỗi cửa hàng K-Mart dự kiến được mở tại Pontiac, bang Illinois vào tháng 10, họ liền đăng ký một gian hàng để bán cây ở đó. Dave cùng người bạn lại đến Florida và mang về 2 xe tải đầy ắp cây. Họ thuê một rạp lớn, bài trí gian hàng và đầu tư 4 máy đếm tiền để phục vụ khách hàng. Nhưng ngày hôm đó đã xảy ra một



điều kỳ lạ. Xuất hiện một đám sương mù lạ và trời bắt đầu mưa phùn, chẳng bao lâu sau cơn mưa đã bao trùm trên diện rộng và trời đột ngột trở lạnh. Tiếp đó, mưa tuyết xuất hiện và sau đó tuyết rơi. Mùa đông đã đến sớm, các cây non nhiệt đới không thể thích nghi được. Phi vụ này vốn của họ 20.000 đô-la kiếm được từ lần kinh doanh trước cùng nhiều chi phí khác.

Cơn bão cũng ảnh hưởng đến công việc kinh doanh của rất nhiều đối tác của Dave. Vì vậy, nhiều khách hàng của anh không những không mua hàng mà còn không trả anh số tiền nợ cho những đơn hàng đã nhận. Lại thêm việc thua lỗ ở K-Mart, tất cả khiến anh không thể vực dậy. Anh đã đệ đơn xin phá sản.

## **TÌM KIẾM NHỮNG THỂ MẠNH MỚI**

Sau khi thua lỗ trong kinh doanh, Dave tìm một công việc mới để trang trải cuộc sống. Đã hơn một lần anh phải cầm cố nữ trang của vợ để trả tiền thuê nhà, 2 lần anh đứng xếp hàng nộp đơn xin trợ cấp thất nghiệp, thế nhưng cả 2 lần anh đều bước ra, quyết không bao giờ nhận dù chỉ là một xu từ chính phủ. Anh tiếp tục tìm kiếm công việc. Từ trước đến nay anh luôn làm việc vì niềm yêu thích nên anh muốn tìm một công việc có thể đem vào đó tinh thần kinh doanh của mình, đồng thời cũng là công việc có thể giúp anh cải thiện bản thân. Anh lý giải rằng những người thành công đều có kỹ năng giao tiếp ứng xử và tạo lập mối quan hệ tuyệt vời và anh cảm thấy mình cần phải nâng cao năng lực hợp tác trong công việc với mọi người hơn nữa. (Bước 13: Khắc phục yếu điểm khiến bạn không thể tiến bộ). Hai mong muốn đó của anh nói lên một điều: Dave cần chọn công việc bán hàng và điều đó khiến anh lo sợ. Nỗi sợ thất bại trong lĩnh vực bán hàng đang bủa vây lấy anh.

Anh quyết định đầu quân cho công ty American Can chuyên cung ứng cốc Dixie, khăn giấy Marathon và khăn ăn cho các nhà hàng. (Bước 4: Hãy hành động và giảm bớt nỗi sợ hãi trong bạn). Để tạo bước khởi đầu, anh đã nhận khu vực khó bán hàng nhất. Ban đêm, khi trong nhà không có ai, anh

thường luyện tập cách nói, cười và thậm chí là tập bắt tay với chính mình trong gương. Ban ngày, anh làm việc thật chăm chỉ. Anh tin vào sự kiên trì bền bỉ cùng các nguyên tắc tương tự mà anh đúc kết được khi còn kinh doanh cây cảnh. (Bước 14: Hiểu rằng không có quá nhiều khác biệt giữa thất bại và thành công). Anh đã phạm rất nhiều sai lầm, bị từ chối nhiều lần và từng để thâm hụt doanh thu, nhưng anh vẫn làm việc hăng say và không ngừng học hỏi. Trong vòng 6 tháng, anh đã biến khu vực bán hàng vốn ở vị trí cuối bảng vươn lên vị trí số một công ty. Anh đã học được rất nhiều từ bước đi đầu tiên đó. Anh nhận ra “Để đến được với thành công, bạn phải nếm rất nhiều trái đắng của thất bại. Càng thất bại nhiều bao nhiêu, bạn càng thành công vang dội bấy nhiêu.” Anh cũng hiểu rằng những thất bại trong quá khứ chẳng thể nào đeo bám anh cả đời. (Bước 3: Bứt mình ra khỏi thất bại). “Sau khi công việc kinh doanh cây cảnh thua lỗ, tôi đã quay lại một vài công ty mà tôi từng làm việc trước đây,” Dave nói. “Tất cả những gì tôi có thể nghĩ trong đầu là hàng ngàn đô-la mà tôi nợ họ khi đệ đơn xin phá sản. Nhưng họ không quan tâm đến điều đó. Họ lại nghĩ ‘Chúng tôi đã xóa nợ cho anh từ nhiều năm trước rồi. Bên cạnh đó, trong suốt khoảng thời gian hợp tác kinh doanh với anh, chúng tôi đã kiếm được nhiều hơn số nợ đó rất nhiều’.” (Bước 7: Nói tạm biệt với ngày hôm qua). Bạn biết đấy, nếu bạn trung thực và thừa nhận thất bại, mọi người sẽ tha thứ cho bạn. Họ sẽ muốn giúp đỡ nếu bạn có trách nhiệm với chính bản thân mình”. (Bước 5: Thay đổi cách phản ứng khi thất bại bằng việc nhận lấy trách nhiệm).

## **CƠ HỘI LẠI MÌM CƯỜI?**

Năm 1982, bộ lạc của Dave đã liên hệ với anh. Đó là tổ chức Lac Courte Orielles Lake Superior của thổ dân Ojibwa ở phía Tây Bắc Wisconsin, lúc đó đang làm ăn thua lỗ. Nhận ra năng lực kinh doanh của Dave, họ đã đề nghị anh trở thành Giám đốc Điều hành cho tổ chức. Điều đó đồng nghĩa với việc anh phải phụ trách rất nhiều công ty và các nhóm lợi ích bao gồm một khu trồng nam việt quất, một cửa hàng in ấn, và một công ty xây dựng.

Trong khoảng 3 năm dẫn dắt các công ty của bộ lạc, anh đã nâng mức tổng doanh thu từ 3,9 triệu đô-la lên thành hơn 8 triệu đô-la.

Nhờ thành công với bộ tộc của mình, Dave được Tổng thống Reagan vinh danh trong Ủy ban các Nền kinh tế vùng dành riêng cho thổ dân Hoa Kỳ (Commission on Indian Reservation Economies). Nhiều tổ chức doanh nghiệp cũng như các tổ chức chính quyền bang và địa phương tôn vinh anh, mời anh ngồi vào ghế hội đồng thuộc nhiều lĩnh vực như du lịch hay phát triển doanh nghiệp của dân tộc thiểu số. Khoảng thời gian đó, do giúp đỡ rất nhiều người, anh đã nhận được học bổng Bush Leadership Fellowship do Quỹ Bush Foundation ở St. Paul, bang Minnesota trao tặng cho những cá nhân có thành tựu nổi bật. Đó cũng là cách mà anh bước vào cánh cổng Đại học Harvard khi không có bằng cử nhân trong tay và học bạ thì vô cùng tệ.

Vài năm sau khi tốt nghiệp, anh tiếp tục làm việc cho Mille Lacs Tribe. Dave đã giúp họ tạo ra hàng ngàn công ăn việc làm, gần như xóa hẳn được tỷ lệ thất nghiệp cao ngất ngưỡng trước đây và góp phần gây dựng nên công ty được tạp chí Fortune ghi nhận là công ty có mức tăng trưởng nhanh nhất Hoa Kỳ. Mặc dù gặt hái được thành công trong rất nhiều lĩnh vực, nhưng Dave vẫn chưa thực hiện được bất cứ điều gì liên quan đến niềm đam mê thực sự của mình: ẩm thực.

## **THEO ĐUỔI ĐAM MÊ**

Tình yêu của Dave dành cho ẩm thực được nhen nhóm từ khi anh còn là một chú bé. Cha anh là một thợ điện làm việc tại nhiều công trường trong thành phố Chicago. Thỉnh thoảng, ông vẫn mang về nhà một ít sườn từ quán thịt nướng ngoài phố mà một đồng nghiệp của ông giới thiệu.

Khi được thưởng thức miếng sườn đầu tiên trong đời, anh ngay lập tức bị hương vị của nó mê hoặc. Khi đủ tuổi đi làm, Dave đã bắt đầu cái mà anh gọi là “cuộc tìm kiếm món thịt nướng hoàn hảo”. Trong những chuyến công tác dọc đất nước, Dave đều hỏi thăm người dân địa phương để tìm đến nhà hàng ngon nhất ở mỗi nơi anh đặt chân tới.

“Tôi đã xuôi ngược khắp các con đường, từng ngõ nhỏ trên đất nước này để tìm kiếm những món ăn ngon”, Dave hào hứng kể. “Tôi đã có mặt ở mọi góc ngách, từ những gian bếp ngoài phố, những ngõ hẻm trong khu phố cổ, đến những ngôi nhà nằm trên đường quốc lộ hay những nhà hàng hảo hạng. Sau mỗi lần tham dự hội nghị, tôi lại biến mất khiến các đồng nghiệp không khỏi thắc mắc về hành tung của tôi. Tôi đến nhiều quán ăn ngon nhất trong thị trấn, gọi tất cả các món trong thực đơn và thưởng thức chúng. Sau đó, tôi về nhà và vào bếp để thử chế biến các món đó.”

Năm 1994, Dave và người bạn sáng lập một nhà hàng mang tên Rain Forest Café. Nhờ kinh doanh nhà hàng phát đạt, Dave trở nên giàu có. Anh trích một phần tiền để mua một khu nghỉ dưỡng nhỏ ở Hayward, tiểu bang Wisconsin. Tại đây, Dave cho xây nhà hàng mà anh hằng mơ ước: một nhà hàng phục vụ những món sườn tuyệt hảo. Nhà hàng Dave’s Famous là một thành công vang dội. Chẳng mấy chốc, anh đã mở thêm nhà hàng Dave’s Famous thứ hai, rồi thứ ba.

Chính tại thời điểm đó, anh gần như đã phải đối mặt với quãng thời gian tăm tối nhất và trở ngại lớn nhất trong cuộc đời. Đó chính là bản thân anh.

### **DAVE TIẾP NHẬN ĐIỀU TRỊ**

Năm 1995, gia đình và bạn bè đã buộc phải can thiệp vào cuộc sống của Dave. Nói cách khác, họ muốn giúp anh đấu tranh với thói nghiện rượu. Từ khi còn học đại học cho đến tận lúc bước vào giới kinh doanh, anh vẫn không từ bỏ được thói quen chè chén này. Khi những người thân của Dave phải đánh thức anh khi anh ngủ quên trên sàn nhà, anh đã biết mình cần phải thay đổi. Dave đã điều trị chứng nghiện rượu và kể từ đó, anh không còn chìm đắm trong những cơn say nữa.

“Mấu chốt để vượt qua việc điều trị và cai rượu thành công chính là chấp nhận rằng bạn đang gặp vấn đề với chứng nghiện rượu, biết mình đang ở đâu và tiến lên phía trước từ chính xuất phát điểm đó,” Dave khẳng định. “Những người từng phải trải qua điều trị nhưng không đủ sức cai nghiện là

bởi họ nghĩ họ đúng. Họ sẽ không chịu trách nhiệm với chính mình. Chìa khóa để thay đổi chính thừa nhận sai.”

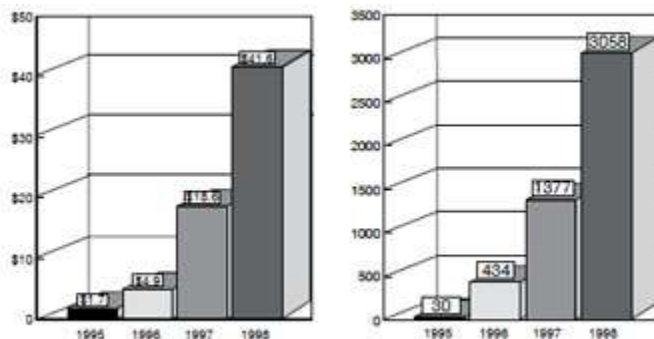
Dave hiểu rằng mình cần thay đổi và anh đã nhận thấy rất nhiều thay đổi bên trong chính con người mình kể từ khi anh quay trở lại cuộc sống bình thường. Giờ đây, tinh thần học hỏi và sự phát triển không ngừng chính là những dấu ấn nổi bật trong cuộc đời anh. (Bước 12: Học từ trải nghiệm tồi tệ và biến nó thành một trải nghiệm tốt đẹp).

“Tôi nhận ra mình không thể cứ chèn chèn với bạn bè rồi tự mình thay đổi. Nếu tôi quay lại quán bar nơi tôi vẫn thường uống và say mềm, tôi biết sẽ vẫn thấy những con người đó. Họ không thay đổi chút nào. Còn tôi thì đã đổi khác rất nhiều trong 4 năm qua.”

### KHÔNG CHỈ LÀ CÂU CHUYỆN VỀ DAVE

Khi tôi viết cuốn sách này, Dave đã sở hữu 24 nhà hàng trong 5 tiểu bang và việc kinh doanh của anh vẫn rất phát triển. Để có thành công như ngày hôm nay, anh đã phải vượt qua vô vàn trở ngại cùng ánh mắt hoài nghi của biết bao người.

#### Biểu đồ tăng trưởng của Dave's Famous



“Khi tôi khởi nghiệp, nhiều người nói với tôi rằng nhà hàng của tôi sẽ chẳng bao giờ trụ được ở thành phố này,” Dave kể lại. “Họ nói: ‘Minneapolis không phải là thánh địa của đồ nướng. Việc kinh doanh sẽ không thể có kết quả’. Vâng, ngày hôm nay tôi đã sở hữu 13 nhà hàng ở Minneapolis.”

Những thành công của Dave thật khó tin, nhưng điều đặc biệt hơn cả chính là anh hiểu rằng thành công ấy không chỉ dành cho bản thân anh mà còn cho những người khác nữa. Bằng chứng là Quỹ Tài năng Mino-Giizhig dành cho trẻ em dân tộc thiểu số thiệt thòi do Dave sáng lập, qua hoạt động của Công ty Dave's Famous. Anh khẳng định: “Chúng tôi kinh doanh nhằm thay đổi cuộc sống hơn là đơn thuần bán sườn nướng”. (Bước 9: Vượt qua bản thân và bắt đầu cho đi chính mình).

Để hoàn thành tâm nguyện cho đi, Dave phát triển Đại học Hog Heaven – nơi những người quản lý mới được học các kỹ năng, kỹ thuật và kiến thức giúp họ thành công ở Dave's Famous. Nhưng họ còn học những điều quan trọng hơn thế. Dave nói với tất cả bọn họ: “Đây không phải chuyện về Dave Anderson. Đây là cơ hội của chính bạn.”

Điều cốt lõi trong cơ hội chính là biết cách tiến lên từ thất bại. Dave giải thích: “Trường học luôn dạy chúng ta các ngành học chuyên môn như toán học và khoa học, nhưng lại không cho ta những bài học về tinh thần. Điều họ nên dạy là cách để giải quyết vấn đề. Hằng ngày, bạn sẽ gặp phải những vấn đề khiến bạn mệt mỏi, kiệt sức. Thậm chí, một số người trong chúng ta gần như rơi vào tình trạng rối loạn tinh thần. Tuy nhiên, để thành công, bạn phải mở lòng trước mọi vấn đề. Bạn phải sẵn sàng đón nhận thất bại. Khi bước lên những nấc thang thành công cũng là lúc bạn gặp phải nhiều vấn đề hơn. Bạn càng lên cao, vấn đề càng lớn. Tuy nhiên, những người nổi trội nhất lại chính là những người đã trải qua những quãng thời gian khó khăn nhất. Họ cho rằng những vùng biển lặng sẽ không thể tôi luyện bạn thành một thủy thủ cừ khôi.”

**Để thành công, bạn phải mở lòng trước mọi vấn đề. Bạn phải sẵn sàng đón nhận thất bại. Khi bước lên những nấc thang thành công cũng là lúc bạn sẽ gặp phải nhiều vấn đề hơn.**

— *Dave Anderson*

Vùng biển trong quá khứ của Dave chắc chắn chưa bao giờ ngừng dậy sóng và chắc hẳn cũng sẽ không bao giờ tĩnh lặng trong tương lai. Nhưng

điều đó không khiến anh chùn bước. Khó khăn, trắc trở thực ra lại chính là cơ hội cho mỗi người.

Dave nhấn mạnh: “Tôi luôn nói với nhân viên của mình rằng, ‘Mọi người đa phần luôn trốn tránh vấn đề. Nếu bạn muốn tiến về phía trước, hãy tới gặp sếp của bạn và nói ‘Ngài gặp vấn đề gì sao? Hãy chia sẻ với tôi.’ Thay vì chạy trốn khỏi rắc rối, hãy theo đuổi chúng đến cùng. Nếu bạn làm được điều đó, tôi dám chắc nó sẽ thay đổi cuộc đời bạn! Đó là cách bạn tiến về phía trước, đối mặt và giải quyết mọi vấn đề.”

### **ĐÃ ĐẾN LÚC BẠN SẴN SÀNG**

Dave Anderson đã mắc nhiều lỗi lầm hơn, chịu đựng nhiều nghịch cảnh hơn, vượt qua nhiều khó khăn hơn và trải qua nhiều thất bại hơn hầu hết những người mà bạn đã từng gặp. Song, anh ấy cũng gặt hái được nhiều thành công hơn. Và như Zig Ziglar, đã nói, “Dave Anderson chỉ vừa mới bắt đầu thôi”.

Lần tới, nếu bạn thấy mình đang ghen tỵ với những thành công mà người khác đạt được, hãy nghĩ rằng họ có lẽ đã phải trải qua nhiều gian truân mà bạn không thể biết được nếu chỉ nhìn bề ngoài.

Nếu muốn đạt được ước mơ của mình – ý tôi là thực sự chạm vào chúng chứ không phải là mơ mộng hão huyền hay chỉ nói suông – thì bạn phải bước ra và đón nhận thất bại. Bạn có thể thất bại ngay từ lần đầu hay thất bại liên tục, nhưng đó luôn là những thất bại đẩy bạn tiến về phía trước. Hãy biến những lỗi lầm của bạn trở thành bàn đạp đưa bạn tới thành công.

Trong quá trình hoàn thiện cuốn sách này, tôi đã gửi cho Dave bản thảo đầu tiên về câu chuyện của anh để chắc chắn rằng những chi tiết tôi viết đều đúng sự thật. Vài ngày sau, anh gửi cho tôi một ghi chú với nội dung, “Từ trước tới nay, tôi chưa từng thấy câu chuyện nào về cuộc đời mình sáng rõ đến như vậy. Cuộc đời – đó là một điều tuyệt vời mà tôi chưa bao giờ từ bỏ.”

Giờ đây, khi đã biết thế nào là tiến về phía trước, bạn cũng sẽ không phải bỏ cuộc nữa. Tôi cầu chúc may mắn sẽ đến với bạn. Hãy cứ ước mơ và hãy cứ thất bại để đạt đến thành công!



# Table of Contents

Người bi quan nhìn thấy khó khăn trong mỗi cơ hội, còn người lạc quan nhìn thấy cơ hội trong mỗi khó khăn

Vượt tới thành công đích thực

1. KHÁC BIỆT LỚN NHẤT GIỮA NGƯỜI THÀNH CÔNG VÀ KẺ TÂM THƯỜNG

ĐỊNH NGHĨA LẠI THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG

2. ĐỊNH NGHĨA MỚI VỀ THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG

3. NẾU ĐÃ TỪNG THẤT BẠI, BẠN CÓ PHẢI LÀ KẺ THẤT BẠI KHÔNG?

4. BẠN ĐÃ QUÁ TUỔI ĐỂ KHÓC, NHƯNG THẬT ĐAU KHỔ KHI PHẢI CƯỜI

5. TÌM LỐI THOÁT TRÊN ĐẠI LỘ THẤT BẠI

BẠN CÓ THỂ THAY ĐỔI TƯ DUY KHÔNG?

6. DÙ BẠN GẶP CHUYỆN THÌ THẤT BẠI VẪN LUÔN LÀ VẤN ĐỀ CỦA CHÍNH BẠN

7. CÓ PHẢI QUÁ KHỨ ĐANG GIỮ CUỘC SỐNG CỦA BẠN LÀM CON TIN?

8. NGƯỜI ĐANG TẠO NÊN NHỮNG LỖI LẦM NÀY LÀ AI?

9. VƯỢT QUA BẢN THÂN – MỌI NGƯỜI ĐỀU LÀM VẬY

Đón nhận thất bại như một người bạn

10. ĐÚC KẾT NHỮNG LỢI ÍCH TÍCH CỰC TỪ NHỮNG TRẢI NGHIỆM TIÊU CỰC

11. MẠO HIỂM LÀ CÁCH DUY NHẤT ĐỂ BẠN TIẾN LÊN TỪ THẤT BẠI

12. KẾT THÂN VỚI THẤT BẠI

13. TRÁNH 10 LÝ DO HÀNG ĐẦU DẪN ĐẾN THẤT BẠI

14. SỰ KHÁC BIỆT NHỎ GIỮA THẤT BẠI VÀ THÀNH CÔNG SẼ TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT LỚN

15. NHỮNG ĐIỀU CẦN LÀM KHI TRỞ LẠI SAU GIÁN ĐOẠN

16. BẠN ĐÃ SẴN SÀNG ĐỂ TIẾN LÊN từ thất bại