



GILLIAN
HENNESSY-ORTEGA

CON ĐƯỜNG THÀNH ĐẠT CỦA PHỤ NỮ

không phải
ở nơi bạn

bắt đầu

mà là nơi bạn

kết thúc!

IT'S NOT WHERE YOU START,
IT'S WHERE YOU FINISH!



NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

PNG
PHỤ NỮ VIỆT NAM CORP.

GILLIAN HENNESSY-ORTEGA

CON ĐƯỜNG THÀNH ĐẠT CỦA PHỤ NỮ

không phải
ở nơi bạn

bắt đầu
mà là nơi bạn

kết thúc!

Người dịch
LÊ MINH CẦN

NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

CON ĐƯỜNG THÀNH ĐẠT CỦA PHỤ NỮ

Không phải ở nơi bạn bắt đầu mà là nơi bạn kết thúc!

- Gillian Gennessy - Ortega -



Lời khen tặng dành cho

Không phải ở nơi bạn bắt đầu mà là nơi bạn kết thúc!

Trong nhiều năm, tôi nhận ra được sức mạnh của những câu chuyện, tầm quan trọng của động cơ thúc đẩy và mục đích của bản thân tôi làm sao tiếp cận được những người có ảnh hưởng đến người khác bằng những lời lẽ hùng hồn. Bạn sẽ rất thích năng lực của Gillian đưa bạn đi theo phương hướng những ước mơ riêng tư của chính bạn. Về phần tôi, tôi đã thấy cô sống theo những nguyên tắc này. Công ty Mary Kay đã tạo cho nhiều người trong chúng ta nghệ thuật nói chuyện để kể về quá khứ của mình. Phần đông người ta đều có chuyện để giải bày, nhưng câu chuyện trong sách này chắc chắn tạo ra sự khác biệt.

CLORIA MAYFIELD BANKS

Thạc sĩ QTKD 1982, Đại học Harvard

Giám đốc điều hành kinh doanh độc lập toàn quốc Công ty Mary
Kay

Gillian Ortega là một phụ nữ độc đáo, người đã vượt qua không biết bao nhiêu trở ngại từ khi rời khỏi Ireland lúc 18 tuổi với 20 đô la trong túi! Cô lên đường đến Mỹ để theo đuổi “Ước Mơ” của mình... và cô chắc chắn đã đạt được những gì cô đặt ra để thực hiện!

Là một giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc cho công ty Mary Kay, cô đã trèo lên tới đỉnh cao của sự nghiệp!

Suốt hành trình của cô, cô đã truyền cảm hứng, tạo động cơ thúc đẩy và khuyến khích hàng ngàn phụ nữ tin là họ cũng có thể biến những ước mơ và mục tiêu của mình thành hiện thực! Bạn sẽ yêu cuốn sách này và nó sẽ tạo cho cuộc đời bạn những kết quả hết sức kỳ diệu!

RENA TARBET

Giám đốc kinh doanh cao cấp độc lập toàn quốc

Thỉnh thoảng có một cuốn sách nổi bật lên thì rõ ràng là... hết sức đặc biệt, nó được viết hay đến nỗi tâm trí bạn thôi thúc bạn miên man đọc hết trang này tới trang khác. Không Phải Ở Nơi Bạn Bắt Đầu, Là Nơi Bạn Kết Thúc! Là một trong những cuốn sách như thế!

Với văn phong tươi sáng rất riêng của cô, Gillian Ortega dùng sự thông minh sắc sảo thực tế của cô để làm cháy lên niềm tin của bạn về những gì có thể xảy ra, nâng cao mức mong đợi về tương lai của bạn, nhận ra tiềm năng của bạn và tạo cho bạn sức mạnh bước tới trước đám đông để vào cuộc đời thành công. Một cuốn sách mà mọi người quyết thực hiện được mơ ước của mình đều cần phải đọc.

LISA DIANE

Tác giả cuốn *When You Can Walk on Water Why Take the Boat?* (Khi bạn có thể đi trên nước tại sao bạn phải đi thuyền?)

Tôi thường thấy những người sống ngoài nước Mỹ có sự đánh giá thật sâu sắc về các từ “tự do” và “cơ hội”. Như trường hợp của Gillian Ortega. Nỗi sợ hãi và điều kì diệu về mảnh đất này mà cô đã trải qua cách đây 20

năm, vẫn còn cảm thấy mới như khi bạn giở từng trang sách này. Không Phải Ở Nơi Bạn Bắ t Đầ u, Là Nơi Bạn Kê t Thúc sẽ giúp bạn nhìn thế giới của bạn bằng cách nhìn khác. Gillian thực hiện được ước mơ của mình.

LINDA TOUPIN

Giám đố c kinh doanh độc tập toàn quố c, Công ty Mary Kay

Tác giả CD *Những Sự Lựa Chọn*

Sự đeo đuổi ước mơ của cô từ Ireland đến Mỹ, câu chuyện thành công của Gillian đã tác động đến tâm hồn và ước mơ trở thành một cầu thủ trong liên đoàn thể dục chuyên nghiệp ở Mỹ của tôi. Cô đã truyền cảm hứng cho tôi vươn tới các bậc của sự xuất sắc mà tôi mơ ước. Triết lý sống cơ bản của cô về “Sở Trường Trời Cho” sẽ tác động đến chính tâm hồn của bạn. Cuốn sách này sẽ khuyến khích bạn ở mọi mức độ cuộc sống của bạn để vươn tới thành tích cao nhất của mình. Câu nói ưa thích của cô là “Cánh cửa cơ hội đã ghi rõ HÃY ĐẨY VÀO!” Bạn sẽ không sao bỏ được cuốn sách này xuống. NGUỒN CẢM HỨNG ĐANG TRÀO DẮNG

ALBERT PUJOLS

St. Louis Cardinals

Tân binh Liên Đoàn Thể Dục Quố c Gia năm 2001

Mọi người đều muốn hoàn thành mỹ mãn, nhưng về mặt tinh thần ít người vượt qua được trở ngại bước đầu cần thiết để đi trọn hành trình cuộc

đời. Trong cuốn sách của cô, Không Phải Ở Nơi Bạn Bắt Đầu, Là Nơi Bạn Kết Thúc, Gillian Ortega chia sẻ những thứ quý giá thực sự bảo đảm cho cả bước khởi đầu và bước kết thúc với những thành quả và sự kiệt xuất. Lương tri của Gillian, triết lý sống hướng vào lẽ thường tình của người khác là một thứ mà bạn có thể trang bị và làm cho chính bạn lên đường thực hiện những ước mơ cuồng nhiệt nhất của bạn! Từ một người duy nhất biết điều đó có ý nghĩa như thế nào để “thực hiện được ước mơ” thành đạt, Gillian đã tạo cho chính mình thành một người nghiên cứu tinh thông về cuộc đời và hoạt động kinh doanh. Bây giờ là một bậc thầy, cô truyền điều đó sang cho bạn!

PAMELA WALDROP SHAW

Tác giả cuốn “Design Your Life 90 Day Planner” (Phác họa cuộc đời bạn thành bản kế hoạch 90 ngày)

Giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc, Công ty Mary Kay

Gillian là một trong những người hàng đầu năng động nhất mà tôi đã gặp. Cô truyền cảm hứng cho người ta vươn xa hơn nữa và vượt ra khỏi vùng thỏa mãn để trở thành ưu việt.

Câu chuyện về bản thân cô là một trong những nguồn cảm hứng và là cuộc vật lộn, nhưng cô đã kiên trì và trở thành một trong những người đứng đầu trong tổ chức Mary Kay.

Đừng làm lẫn, “Ồ, cô ấy chỉ là một trong những phụ nữ có được chiếc cadillac màu hồng và chẳng dính dáng gì tới chuyện làm ăn của tôi.” Gillian Ortega có những lợi khí và ý tưởng thực tế, minh bạch để giúp bất cứ tổ chức hoặc cá nhân tiến đến một mức thành công hơn nữa.

Tôi muốn giới thiệu cuốn sách của Gillian Ortega với bất cứ ai khao khát thành công trong cuộc đời.

GUY F. HULEN

Giám đốc Nhân sự Công ty Banc Hong Kong Thượng Hải

Tặng cho mẹ tôi,

cuộc đời người đã dạy tôi đừng bao giờ chịu bỏ cuộc;

cho những anh hùng và anh thư trong quân đội hằng ngày phải liều mạng để giữ cho nước Mỹ tự do; và gửi tới

Mary Kay Ash, người đã sáng lập ra một công ty chuyên cống hiến cho “Sự phong phú cuộc sống của phụ nữ.”

Còn nơi đây các cửa biển vào lúc hoàng hôn bị xói lở vẫn đứng vững,

Người phụ nữ vĩ đại với ngọn đuốc, mà ngọn lửa của nó tỏa ra những tia chớp từ hãm bên trong .

Và tên của người phụ nữ ấy, Mẹ của những đứa con tha hương.

Những bí quyết thành công của một thành viên đứng đầu lực lượng kinh doanh độc lập

MARY KAY

Lời tựa

Phòng họp lớn ở trung tâm Kansas City Convention đầy ắp người khi một phụ nữ ngả người lấy chiếc áo khoác da từ tay một người đàn ông. Khi cô ta khoác chiếc áo ấy lên người, bạn có thể thấy nó không chỉ là một chiếc áo khoác bằng da mà nó còn là chiếc áo thể hiện hình ảnh của lá cờ Mỹ.

Quân đội Mỹ đã vừa đổ bộ lên Irắc và khi khán giả thấy chiếc áo khoác ấy thì tiếng nói chuyện huyên náo và mọi đôi mắt đều tập trung vào người mặc chiếc áo khoác đó khi cô ấy bắt đầu phát biểu. Cô ấy đề cập đến những bước khởi đầu khiêm tốn của mình ở Ireland và những sự phấn đấu trong quá khứ của cô. Cô ấy cho biết khi đến Mỹ trong túi cô chỉ vồn vện có tờ giấy bạc trị giá hơn 20 đô la. Sau đó cô nói đến câu chuyện về một cô gái Ireland với những bước khởi đầu nghèo hèn đã vượt qua được nghịch cảnh và đạt được sự thành công vượt bực ở xứ lạ quê người ra sao khiến người ta phải cảm động.

Một bài nói chuyện hết sức truyền cảm, nhưng buổi tối ấy chưa kết thúc ở đó. Cô ấy mời bất cứ khán giả nào có chồng, con trai hoặc thân nhân phục vụ trong quân đội Mỹ đứng lên. Từng người một, đến hàng trăm người đã đứng lên cho biết họ có người nhà phục vụ trong quân đội. Trong một lúc dường như người ta đứng bất động khi một bài hát bắt đầu phát ra từ những chiếc loa phóng thanh ở trung tâm ấy. Đó là bài “Tự hào là một người Mỹ” của Lee Greenwood. Không đến ba phút sau, ở trong khán phòng không còn đôi mắt nào không rướm nước mắt. Câu chuyện hấp dẫn của chính cô kết hợp với sự nhiệt tình của cô về đất nước ấy đã tạo cho cô cơ hội để sống, nó chính là một bằng chứng hùng hồn nhất về khả năng

tiềm tàng ở trong tất cả mọi người chúng ta đều có thể vượt lên nghịch cảnh và sống một cuộc sống sung túc.

Đó là lời giới thiệu của tôi về Gillian Hennessy-Ortega, một câu chuyện về một cô gái Ireland nhỏ bé mới đầu nghèo hèn đã trở nên rất đổi giàu có, cô đã đến đất Mỹ và trở nên yêu thương quê hương xứ sở mới của mình thật đạt dào. Tất cả những gì đã xảy ra ở khán phòng đó chính là “Gillian”. Sau khi viết cuốn More Than a Pink Cadillac (Hơn một Chiếc Cadillac tốt nhất), tôi được mời đi tham quan nhiều nơi ở Bắc Mỹ và nói về cuốn sách ấy. Khi tôi đi hết chỗ này tới chỗ khác ở Mỹ, Canada và được đi tham quan cùng với nhiều nhân viên tư vấn trong số một triệu Nhân Viên Tư Vấn Sắc Đẹp Độc Lập (Independent Beauty Consultant) làm việc với cô ấy, tôi đã nghe được nhiều câu chuyện về “Gillian.” Đó là lý do tại sao khi được cho cơ hội đọc bản thảo của cuốn sách đầu tay của cô ấy, tôi không những muốn đọc toàn bộ bản thảo mà còn muốn những người khác cũng đọc được cuốn sách này.

Khi đọc cuốn sách ấy, tôi thấy nhiều ý tưởng cuốn hút và đem lại khả năng cho bất cứ ai muốn có cuộc sống tốt đẹp hơn hoặc muốn thay đổi tương lai của họ. Điều đáng nói là nếu tôi tìm được một thứ ở trong số những người thật sự thành đạt đều có, thì đó chính là nghịch cảnh đầy cam go mà hầu hết người ta đều phải vượt qua để thành công.

Một trong những điều quan trọng mà Gillian trình bày trong cuốn sách này sẽ chỉ rõ sự thành công của cá nhân không theo một công thức hoặc đạt đến một mục tiêu nhất định nào cả. Cô ấy đưa ra cảnh ngộ thật thích hợp cho việc gắn bó cuộc sống bằng khả năng tự làm chủ lấy bản thân, sự xuất sắc cá nhân và thái độ đạo đức. Tôi tin cô ấy đúng: Sự thành đạt không đòi hỏi phải xử lý gì nhiều về cách tiến hành công việc hơn là phải ứng xử bằng tính cách của cá nhân.

Gillian bắt đầu cuốn sách với phần tóm lược về cuộc đời của chính mình và những nghịch cảnh cô đã phải đối diện khi còn là một thiếu nữ ở Ireland. Ở các chương kế tiếp, cô ta viết về những vấn đề cơ bản liên quan đến tính cách và cá nhân mà chúng tạo nên tảng cho sự thành đạt cá nhân. Cô ta minh họa mỗi ý tưởng bằng một câu chuyện về người nào đó mà cô quen biết trong lực lượng kinh doanh độc lập của công ty Mary Kay, nhân vật đã cố gắng đạt được phẩm chất đó. Cô ấy cũng giải thích ở hầu hết mọi chương các ưu tiên hàng đầu của Mary Kay là “nhất Thượng đế, nhì gia đình và ba công việc” là phương tiện để đem lại sự thành công của những cá nhân này như thế nào. Tôi tin là bạn thấy cuốn sách này sẽ làm cho mình có hứng thú tìm kiếm sự xuất sắc trong cuộc sống của chính bạn.

Nếu vào lúc nào đó trong cuộc sống của bạn khi bạn cần có cảm hứng hoặc phương hướng, thì tôi đề nghị bạn đọc cuốn sách này. Thực sự bạn cũng nên đọc nó nếu bạn dễ dàng bị thôi chí, nếu bạn cảm thấy mình bị sa lầy ở một nghề nghiệp làm cho mình không mấy tiến bộ hoặc không thể thăng tiến được. Đây là cuốn sách nói về việc vượt lên khỏi nghịch cảnh và trở thành một người kiệt xuất. Nó không chỉ là một cuốn sách có thể áp dụng cho những người ở trong lĩnh vực kinh doanh. Tôi tin những nguyên tắc này sẽ giúp ích cho bạn, bất kể sự lựa chọn cho tương lai của bạn ở đâu. Tôi hy vọng cũng giống như tôi, bạn sẽ thấy cuốn sách này thật thú vị.

JIM UNDERWOOD

Tác giả cuốn *More Than a Pink Cadillac*

Lời giới thiệu

Một trong những điều làm ngạc nhiên nhất tôi đã phát hiện về nghề nghiệp kinh doanh là kinh doanh và cuộc sống khá giống nhau. Trong cuộc sống, bạn lấy ra những gì bạn đã bỏ vào. Trong kinh doanh, bạn thành công tùy theo sự nỗ lực của bạn. Tôi cho là điều đó mô tả mục đích tôi viết cuốn sách này. Sự nghiệp kinh doanh của tôi đã làm thay đổi cuộc đời của mình.

Tôi là giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc (Independent National Sales Director) tại công ty Mary Kay. Chúng tôi có khoảng 300 người ở trên thế giới. Mỗi người chúng tôi đạt được điều đó bằng cách giống nhau: Chúng tôi kiếm được tiền bằng công việc đó. Nó là một công việc vất vả, nó bó buộc nhiều thứ, nhưng nó đáng giá. Nếu bạn chưa quen với tổ chức Mary Kay, tôi muốn kể cho bạn biết một vài chuyện về nó và mối quan hệ của tôi với công ty ấy.

Công ty Mary Kay là một công ty mỹ phẩm được thành lập cách nay 40 năm. Người sáng lập là Mary Kay Ash, là một phụ nữ xuất sắc về nghề kinh doanh, nhưng bà thường gặp phải trở ngại kìm hãm vì bà là một phụ nữ. Bà sáng lập Mary Kay vì bà muốn phụ nữ có thể “có tất cả.” Đến với Mary Kay “có tất cả” có nghĩa là một phụ nữ có thể sống một cuộc sống mà trong đó “thứ nhất Thượng đế, thứ nhì gia đình và thứ ba công việc” là tiền đề. Dựa vào tiền đề ấy và nguyên tắc vàng, công ty Mary Kay đã trở thành một tổ chức ở khắp trên thế giới với hơn một triệu nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập có mặt ở mọi nơi trên thế giới.

Tôi cũng cần phải giải thích một vài điều khác về công ty Mary Kay. Bạn có thể chưa biết tỷ lệ phần trăm chi phí đáng kể của hầu hết các ngành

mỹ phẩm là quảng cáo và tiếp thị. Mary Kay tin điều đó tạo thêm nhiều ý nghĩa làm cho nhiều người biết đến và chịu thanh toán cho những người bán các sản phẩm ấy. Cách tiếp cận đó được gọi là tiếp thị trực tiếp.

Bạn sẽ thấy tôi là một giám đốc kinh doanh “độc lập” toàn quốc. Điều đó có nghĩa là tôi làm chủ công việc của chính mình, tôi không làm việc cho công ty Mary Kay. Tôi là người đứng ra ký kết hợp đồng. Điều đó có nghĩa là tôi được tự do làm việc nhiều ít tùy thích. Điều đó cũng có nghĩa tôi có khả năng thực hiện những việc quan trọng trong cuộc đời để tạo được sự tiến bộ cho hoạt động kinh doanh của mình.

Trong sách này, tôi sẽ nói nhiều đến những người kiếm được tiền để sử dụng chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu hoặc chiếc Cadillac tốt nhất. Đó là một số thành tựu đem lại mà tôi có thể kiếm được với nghề tư vấn độc lập. Họ dựa vào công việc thực hiện của tôi và của những người tôi kết nạp vào thành các nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập.

Tôi cảm thấy bạn hiểu được những chi tiết đó trước khi đọc cuốn sách này cũng quan trọng. Bây giờ tôi xin nói về cuốn sách ấy và tại sao tôi viết nó. Bạn sẽ để ý thấy cuốn sách ấy được bố cục thành ba phần. Phần thứ nhất, chương I nói về cuộc đời của tôi, làm sao tôi từ Ireland đến Mỹ và tôi bắt đầu bán các sản phẩm của Mary Kay như thế nào.

Phần hai nói về những bí quyết để thành đạt cá nhân: tôn trọng, vươn tới và đem lại nguồn vui. Tôi tin đây là những nền tảng dẫn tới cuộc sống thành đạt. Phần thứ ba được trình bày về nghệ thuật ăn nói của tôi. Tôi cần có một cách giải thích rõ ràng những khái niệm về sự thành đạt kinh doanh. “Mười nguyên tắc của sự thành đạt kinh doanh” không những căn cứ vào sự nghiệp kinh doanh của riêng tôi mà còn cả sự thành đạt của người khác. Đây là những thứ mà tôi muốn đề cập đến khi tôi nói chuyện với những người kinh doanh chuyên nghiệp dù họ còn mới mẻ hoặc đã từng trải.

Bạn sẽ khám phá được là đây không phải là sách nói về “phương pháp” kinh doanh. Đồng thời, tôi thực sự tin rằng nếu bạn áp dụng mười nguyên tắc kinh doanh bạn sẽ là người kinh doanh thành công. Tôi tin là sự thành đạt trong kinh doanh và trong cuộc sống có nhiều điểm tương đồng. Tôi cũng cho rằng bạn có cơ hội làm chủ chính sự hạnh phúc của mình, đúng như bạn là người duy nhất có thể làm cho mình thành một người kinh doanh chuyên nghiệp thành công.

Niềm hy vọng của tôi về cuốn sách này là sẽ giúp bạn hoàn toàn dễ dàng hiểu được bạn nắm trong tay sự hạnh phúc của chính mình được bao nhiêu. Sự thành đạt chính là sản phẩm kèm theo của việc tạo ra được các mục tiêu trong cuộc sống của bạn và rắp tâm thực hiện cho bằng được. Đó là hy vọng của tôi về bạn. Bạn đã có khả năng đạt được những ước mơ của mình, điều quan trọng bây giờ bạn phải làm là đưa ra sự quyết tâm thực hiện.

GILLIAN HENNESSY-ORTEGA

Phần I

Từ Ireland tới Mỹ

Chương 1

CHỊU TRÁCH NHIỆM VỀ CUỘC SỐNG CỦA TÔI

Bằng một số cách, tôi đã đến đích của cuộc hành trình. Còn các việc khác mới chỉ là bắt đầu. Khi chiếc phản lực đáp xuống phi trường JFK ở New York, tôi nhìn qua cửa sổ máy bay và thoáng nhìn thấy tượng Nữ Thần Tự Do. Bà ở đó, đứng uy hùng làm như đang canh gác vùng đất tuyệt vời này.

Tôi đã ước mơ đến Mỹ từ lâu để khám phá số phận của mình. Mặc dù cái vé khứ hồi của tôi hầu như ghi thời hạn chính xác tính từ hôm nay là một năm, tôi nhận biết từ trong thâm tâm mình là chuyến đi này sẽ dài hơn chỉ là một năm. Tôi sắp sửa bắt đầu một cuộc sống mới và tương lai của mình. Tôi cảm thấy như sợ hãi và cô đơn pha lẫn với cảm xúc hồ hởi và hy vọng. Tôi sẽ đến Mỹ để khám phá ước mơ ở Mỹ của mình.

Ngày tôi đến Mỹ, tôi đã 18 tuổi, chỉ có 20 đô la trong túi và một ước mơ trong trái tim. Tôi đã chấp nhận làm người giữ trẻ và được trả mỗi tuần một khoản hào phóng là \$20 cộng với việc được sử dụng chiếc xe hơi của gia đình áy. Dù đối với phần đông người ta số tiền đó dường như chẳng đáng là bao, nhưng đối với tôi khoản tiền này là nhiều. Tôi lớn lên tại Cork City ở Ireland trong tình trạng tài

chính và cảm xúc đầy thử thách, vì vậy cơ hội này dường như là cơ hội ngàn năm có một.

Những bước khởi đầu thật quan trọng

Khi tôi ra đời, tôi được sinh ra với phần nào có thể coi như từ một chuyện thần tiên của người Ireland. Mẹ tôi đã bị một anh chàng theo đuổi, William L. Hennessy làm cho ngây ngất với tình yêu say đắm, rồi họ tổ chức lễ cưới trong niềm hân hoan. Mẹ tôi có mái tóc đen huyền, đôi mắt xanh và tính cách dễ thương tương xứng với nét đẹp của bà. Cha tôi là một người đàn ông hoạt bát, đẹp trai, xuất thân từ một gia đình người Ireland có uy thế. Cuộc hôn nhân đó dường như xứng đôi vừa lứa tuyệt trần.

Đám cưới của họ thật huy hoàng vương giả. Lễ cưới được tổ chức tại một nhà thờ Thiên Chúa giáo ở địa phương. Sau nghi lễ ấy những người dân thành phố đứng sẵn hàng vỗ tay hoan nghênh cô dâu mới và chú rể khi họ lên xe ở Bentley đi tới buổi liên hoan chiêu đãi của họ. Đúng là gần giống như một câu chuyện thần tiên.

Vào những năm tháng ban đầu ấy cha mẹ tôi đã hưởng được một khoảng thời gian tuyệt vời. Mặc dù đôi khi cha tôi uống rượu quá nhiều, họ dường như sống hòa thuận với nhau và công việc làm ăn của cha tôi thành công. Không bao lâu sau khi cưới nhau, họ biết được là mẹ tôi đang mang thai đứa con đầu lòng. Cả hai người đều vui mừng khi bắt đầu có con cái trong gia đình. Trong khi sinh con, mẹ tôi trải qua các biến chứng và bị đột quỵ. Đứa bé sinh ra khỏe mạnh và cứng cáp, nhưng các bác sĩ báo cho biết mẹ tôi sẽ không

bao giờ có thể sống bình thường được như trước. Do bị đột quy, bà sẽ bị liệt một phần.

Cha tôi quý mẹ hơn đứa con gái của ông, nhưng ông không thể từ bỏ hy vọng vào một ngày nào đó ông sẽ có một đứa con trai. Mặc dù các bác sĩ của mẹ tôi đã nhấn mạnh là mẹ tôi không được sinh thêm con nữa, cha và mẹ tôi đã quyết định họ sẽ cố để có cơ may có thêm một đứa con trai.

Khi mẹ tôi mang thai, các bác sĩ từ chối chăm sóc vì bà ấy đã coi thường lời khuyên của họ. Cha mẹ tôi đi sang Anh để bà ấy có thể được chăm sóc y khoa đặc biệt. Đứa con thứ hai, đứa em gái của tôi, Jackie đã được sinh ra, cả mẹ tôi và em bé trong suốt ca sinh không bị rắc rối gì. Chẳng bao lâu sau lần sinh Jackie mẹ tôi lại sinh thêm đứa con gái thứ ba, tôi, Toni và Donna. William, đứa con trai độc nhất được sinh sau Toni. Cuối cùng, cha tôi đã có được đứa con trai.

Lúc tôi được sinh ra, cha tôi đã trở thành nghiện rượu nặng. Ông bắt đầu uống rượu thường xuyên, trở nên hay gây chuyện trong gia đình và thường đi chơi bờ nhiều hơn. Mae Barry, người vú nuôi mà cha tôi đã thuê khi tôi được sinh ra, đã phải chu cấp phần lớn nhu cầu cần thiết và động viên mẹ tôi cũng như các con của bà. Một tay cô ấy quán xuyến việc trong gia đình.

Vào lúc em trai tôi được sinh ra, tình trạng nghiện rượu của cha tôi đã trở nên hết sức bất lợi cho gia đình. Ông đã bắt đầu chửi mắng mẹ tôi. Nhưng là người theo đạo Thiên Chúa ở Ireland, cha mẹ tôi không được chọn giải pháp ly dị.

Khi tôi khôn lớn hơn, tôi đã phải khiếp sợ những đêm khi cha tôi về nhà với những cơn giận dữ trong khi say. Dường như mỗi lúc ngày càng trở nên cùng cực hơn. Nhưng cô Mae luôn luôn ở đó để động viên chúng tôi và chăm sóc mẹ tôi. Suốt giai đoạn đó, cô Mae ở đó giúp cho cuộc sống của chúng tôi được ổn định và yêu thương. Bằng nhiều cách, cô ấy là “người che chở thầm lặng” của chúng tôi. Cô ấy luôn luôn đoán chắc là chúng tôi được chăm sóc và chúng tôi biết là chúng tôi được yêu thương. Cô Mae cũng đã gây được tác động mạnh đến mẹ tôi. Dù mẹ tôi tàn tật nhưng bà là một phụ nữ rất cứng cỏi.

Suốt cuộc đời tôi, cô Mae đã có mặt ở đó trở thành người cố vấn dày dạn kinh nghiệm và là nguồn động viên của tôi. Cô ấy ở đó nâng đỡ tôi từ lúc tôi được sinh ra. Cô ấy đã ảnh hưởng rất lớn đến cuộc đời của tôi. Khi tôi tám tuổi, cô Mae đã lâm bệnh nặng. Cô được chẩn đoán bị bệnh ung thư. Bệnh tình của cô mau chóng trở nên trầm trọng hơn vào thời điểm ấy, cô không còn có thể chăm sóc được chúng tôi nữa và cô phải nhập viện.

Không bao lâu sau, mẹ tôi đưa tôi vào bệnh viện thăm cô Mae. Khi tôi đi vào phòng, tôi thấy cô Mae, chỉ cách một vài tuấn trước thôi mà cô chỉ còn da bọc xương. Cô Mae hỏi mẹ tôi xem cô có thể nói chuyện riêng với tôi hay không. Sau khi mẹ tôi ra khỏi phòng, cô Mae cầm tay tôi rồi nói: “Gillian, con phải chăm sóc mẹ của con cho cô và trông chừng mẹ khi cô không thể có mặt ở đó.” Tôi đã hứa với cô Mae là tôi sẽ chăm sóc mẹ tôi. Một vài tuấn sau thì cô Mae chết. Tôi đã bị suy sụp. Người giúp đỡ mẹ tôi và người cố vấn dày dạn kinh nghiệm cho tôi đã ra đi.

Sau này trong cuộc đời mình, tôi đã biết được là cô Mae đã cho tôi cái gì. Trong thời thơ ấu của tôi, cô ấy luôn luôn khuyến khích

tôi “vươn tới các vì sao.” Cô ấy nói tôi chưa bao giờ về đích ở vị trí thứ hai; cô ấy luôn muốn tôi phấn đấu hết sức mình.

Điềm tĩnh giữa nghịch cảnh

Cho tới nay tôi vẫn chưa hiểu làm sao không những mẹ tôi có thể chịu đựng tai họa bị đột quỵ nghiêm thật khó tin trong khi còn là một phụ nữ trẻ, mà còn phải sống với sự hành hạ và nghiện rượu của cha tôi. Suốt trong giai đoạn đó, bà luôn ngẩng cao đầu làm như chẳng có sự đau khổ hoặc tình trạng bị làm cho xấu mặt nào. Mẹ tôi chính là người dạy tôi bài học đầu tiên về tính kiên nhẫn trong cuộc sống. Sự trải nghiệm cuộc sống của tôi và những lời dạy của mẹ đã dạy tôi có hai sự chọn lựa trong cuộc sống: Bạn có thể là nạn nhân hoặc bạn có thể là người chiến thắng. Tôi may mắn có được mẹ dạy cho mình cách làm sao để trở thành người chiến thắng ngay cả trong những giai đoạn cam go nhất trong cuộc đời.

Tôi không bao giờ quên được những gì mẹ đã căn dặn tôi vào ngày tôi bắt đầu học lớp một: “Con phải đứng hạng nhất.” Đó là cách dạy bảo của mẹ tôi. Cho dù bà bị tàn tật, nhưng bà đã truyền cảm hứng cho các con của mình phải trở nên xuất sắc về mọi thứ họ làm.

Sau nhiều năm bị cha tôi đối xử tàn tệ, mẹ tôi không còn có thể chịu đựng thêm được nữa và đã đưa đơn kiện cha tôi. Cha tôi giận dữ và đã đi khỏi nhà. Mặc dù ông ta tiếp tục hỗ trợ tài chính cho gia đình, nhưng chúng tôi xem thường ông trong những năm tháng ấy.

Khi tôi mười hai tuổi, cha tôi mắc bệnh viêm phổi. Một vài ngày sau khi chúng tôi biết được tin ông bị bệnh, mẹ tôi đến phòng tôi,

buôn bã bảo tôi là: “Gillian, cha con đã về với Chúa.”

Cơn ác mộng bắt đầu

Đám tang là thời gian gay go cho mẹ tôi và gia đình chúng tôi. Sau khi tham dự nghi thức mai táng, tất cả chúng tôi trở về nhà, nơi tôi tình cờ nghe được một số thân nhân nói về công việc làm ăn của cha tôi thật là chuyện đáng tiếc. Sau khi mọi người ra về, chú tôi còn ở lại nói chuyện với mẹ tôi. Cha tôi đã làm thay đổi di chúc của ông và gạt mẹ tôi ra khỏi di chúc đó. Nhưng quan trọng hơn nữa, công việc làm ăn của cha tôi không đủ để trả hết nợ. Ngoài tất cả những khó khăn khác của bà, mẹ tôi phải lo trả nợ cho công việc làm ăn của cha tôi. Làm cho chúng tôi cảm thấy như vẫn còn đang sống với tật nghiện rượu của cha tôi và các hậu quả của nó.

Mẹ tôi chỉ còn lại duy nhất căn nhà mà bà và cha tôi đã được cho vào ngày cưới. Bà đã bị tàn tật và còn lại một thân một mình chăm sóc sáu đứa con, nguồn thu nhập duy nhất của bà là lương hưu của một quả phụ mỗi tuần được 85 đô la. Chúng tôi cũng nhận ra được là một số bạn không còn muốn kết bạn với chúng tôi nữa. Trong đôi mắt của cộng đồng ấy, chúng tôi đã bị ruồng bỏ. Tôi thường vô tình nghe được bọn trẻ ở trường học nói với nhau về cha tôi đã để cho chúng tôi không còn đồng xu dính túi như thế nào.

Không bao giờ bỏ cuộc

Trong thời gian này, cuộc sống của chúng tôi thay đổi hoàn toàn. Sống dựa vào đồng lương hưu của một quả phụ với một gia đình bảy

người hâu như ở vào cảnh bần cùng mà bạn có thể biết được. Dù hoàn cảnh của chúng tôi như thế, nhưng mẹ tôi không khi nào bị mất hết can đảm. Lúc chúng tôi không thể trả tiền ga sưởi ấm cho cả ngôi nhà, bà mua lò than để sưởi cho phòng khách và chúng tôi chơi các trò chơi và vui đùa với nhau trước bếp lò ấm qua những buổi tối mùa đông lạnh lẽo.

Mẹ tôi cũng trở thành một người nấu ăn đặc biệt sáng tạo (mặc dù chúng tôi ăn bánh mì, khoai tây và đậu hạt nhiều, nhưng bà chế biến chúng theo nhiều cách khác nhau, vì vậy hâu như chúng tôi chẳng hề thấy có sự tẻ nhạt nào trong giờ ăn). Đôi lúc, mẹ tôi chọc ghẹo chúng tôi, bà hy sinh tất cả và làm mọi công việc khó nhọc dường như không đòi hỏi phải cố gắng nhiều. Dầu rằng mất tất cả trong cuộc sống của chúng tôi, nhưng chúng tôi vẫn sống như một gia đình tốt phước. Mẹ tôi là một người vô địch. Dầu rằng nguồn lực kinh tế của chúng tôi có giới hạn, nhưng mẹ cũng chặt bóp dành dụm mỗi lần một vài xu để thỉnh thoảng chúng tôi có thể đi vào thị trấn mua ít kẹo hoặc cây kem.

Trong thời gian này, giáo viên của tôi, bà Nolan, đã trở nên có ảnh hưởng lớn đến cuộc đời của tôi. Những sự kiện của thời thơ ấu của tôi đã để lại cho tôi cảm thấy chán nản và thất vọng, nhưng bà Nolan đã quan tâm đến tôi và thành người động viên của tôi. Bà ta đã thuyết phục tôi nên tham gia vào hoạt động văn nghệ của nhà trường. Điều đó đã dẫn tới cơ hội tham gia vào Monfort Singers and Dancers. Khi biểu diễn cùng với nhóm, chúng tôi đã được mời sang Mỹ. Mặc dù mẹ tôi không có tiền gửi tôi đi, nhưng bà hỏi chú Val xem ông có thể giúp mua vé cho tôi hay không. Ông đã đồng ý! Tôi sắp đi Mỹ.

Chuyến đi của tôi gần giống như một giấc mơ. Nhóm chúng tôi được chia ra và lưu lại với các gia đình tình nguyện bao ăn ở cho chúng tôi khi chúng tôi biểu diễn và đi tham quan nước Mỹ. Đó là thời gian hết sức phấn khởi trong cuộc đời của tôi. Đây là lần đầu tiên tôi thấy tượng Nữ Thần Tự Do. Vào lần ấy tôi mơ hồ hiểu rằng chuyến đi này là khúc mở màn cho tương lai của tôi.

Cuộc gọi

Một buổi tối lạnh giá sau khi tôi đã trở về nhà ở Ireland, điện thoại của chúng tôi đổ chuông. Một trong những gia đình bao cho ăn ở từ lần tôi ghé thăm ở nước ngoài đã đề nghị tôi sang ở với một cặp vợ chồng người Mỹ. Họ muốn biết liệu tôi có chịu xem xét việc đến Mỹ làm người giữ trẻ một năm để chăm sóc đứa con gái ba tuổi của họ hay không.

Tôi vừa bước sang tuổi 18, vì vậy đối với hầu hết các cô gái thì đó sẽ là thời gian để thoát ly gia đình. Nhưng tôi đã hứa với cô Mae là tôi sẽ chăm sóc mẹ tôi. Một buổi tối tôi đã nghe thấy mẹ tôi dò dẫm lên cầu thang vào phòng tôi. Bà nói, “Gillian, mẹ nghĩ cơ hội đi Mỹ là cơ hội con nên nhận.” Tôi biết điều đó đã làm tan nát trái tim của mẹ tôi, nhưng rõ ràng bà đã cho rằng điều đó là tốt nhất cho tôi.

Thời gian vui dần khi Herb và Charlotte Watchinski, những người chủ mới của tôi đến Ireland cùng với đứa con gái của họ để đón tôi đi. Tôi yêu thương bé Karin ngay. Mary, em gái tôi, tặng tôi chiếc áo đầm để tôi có cái mà mặc. Buổi tối trước khi lên đường, mẹ tôi đến phòng của tôi, mắt nhắm lệ nói lời tạm biệt. Bà ấn vào tay tôi tờ 20 pao. Tôi biết đối với mẹ tôi số tiền này là rất

nhieu. Tôi cố đưa lại cho mẹ, nhưng bà cứ khẳng khẳng bảo tôi phải cầm lấy nó.

Nước Mỹ và cái đẹp

Khi tới Mỹ, cùng một lúc tôi vừa nhớ nhà, vừa hoảng sợ và phẫn khởi. Chỗ ở mới của tôi ở Kansas City, Missouri. Tôi đến và đã ổn định cuộc sống, tình hình đã bắt đầu trở nên khá thuận lợi. Mỗi ngày, bé Karin đều kêu khóc khi cha mẹ của nó đi làm. Tôi quyết định chọn công việc của mình để làm cho nó được vui vẻ càng nhiều càng tốt. Ngày ngày tôi đưa Karin đi hết chỗ này tới chỗ khác để làm cho bé luôn vui vẻ và giải khuây khi cha mẹ đi vắng.

Một ngày kia Karin và tôi lui thui ở nhà, tôi đang cố nghĩ cách làm thế nào để tháo nước ở trong bồn ra. Hệ thống ống nước ở Ireland và ở Mỹ khá khác nhau. Tôi đã đến mức hết sức thất vọng, khi ấy chuông gọi cửa reo lên. Đó là Jackie, một người hàng xóm. Tôi thấy nhẹ hẫng cả người nhờ có được người giúp mình nghĩ ra cách để tháo nước. Đương nhiên, tôi chỉ nhờ Jackie giải thích một chút về cách thức để làm được điều đó.

Jackie và tôi nhanh chóng kết thân với nhau ngay. Cô ta bảo công việc của cô là một nhân viên cảnh sát và đề nghị là chúng tôi đi gặp một trong những người bạn độc thân của anh ta vào bữa tối của họ tại một nhà hàng ở địa phương một ngày nào đó. Tôi đồng ý, nhưng tôi hơi băn khoăn. Thực ra tôi không hay hẹn hò với ai trước đây.

Ngày hẹn cho bữa ăn tối của chúng tôi đã đến, Jackie và tôi lái xe tới tận nhà hàng, nơi chúng tôi gặp công Jackie và bạn của anh

ta. Bất chợt người bạn ấy nhận một cuộc gọi có công tác phải đi, vì vậy bữa ăn tôi ấy có nguy cơ bị gián đoạn. Vào lúc đó, một chiếc xe cảnh sát có trang bị đèn đài dừng lại và khi cửa xe hạ xuống, tôi thấy một người đẹp trai nhất mà tôi từng gặp trong cuộc đời của mình. Tôi nói khẽ, “Chúa ơi, đó là món Ponch!” Lớn lên ở Ireland, tôi đã xem buổi biểu diễn món Chips and Erik Estrada (Ponch) là một trong những món ưa thích của tôi. Tôi đã mơ ước tìm được một người như anh ta để sống cuộc đời còn lại của mình với người ấy. Lúc ấy tôi đã 18 tuổi và lúc tôi gặp anh ta, tôi đã nhủ thầm anh ta là người đàn ông tôi sẽ lấy làm chồng.

Vince Ortega đã qua một giờ ăn bữa tôi để nói chuyện với tôi. Anh ta là người đàn ông đáng ngưỡng mộ nhất mà tôi từng gặp. Một vài tháng sau chúng tôi đã bắt đầu hẹn hò. Vì tôi phải chăm sóc bé Karin, nên Vince quyết định cho thích hợp nhất để Karin là một thành phần trong các cuộc hẹn của chúng tôi. Chúng tôi trở nên quý mến nhau đến mức ngay cả vào những ngày tôi được nghỉ, Vince đều dự tính cho cả Karin đi cùng.

Một vài tháng sau khi chúng tôi bắt đầu hẹn hò, Vince nảy ý đưa tôi đến gặp cha mẹ của anh ta, ông bà John và Anita. Tôi đã phải băn khoăn về việc gặp họ, nhưng một lần kia tôi đã nhận ra họ là một gia đình đầm ấm thương yêu nhau giống như gia đình của tôi. Vince có năm anh em giống như tôi. Tôi quý mến mẹ của Vince ngay lúc tôi gặp bà. Cha của Vince, John và tôi cũng phát huy được mối quan hệ thân thiện ngay. John là một người đàn ông có sức thuyết phục sâu sắc và chính trực. Ở nhiều cá tính, John đã trở thành người cha mà tôi chưa từng có.

Vào cuối năm tôi ở Mỹ, một buổi chiều, Vince hỏi xem chúng tôi có thể gọi điện cho mẹ tôi hay không. Anh ta đã hỏi xem bà có đồng

ý cho tôi lấy anh ấy hay không. Vince đề nghị anh ta sẽ mua vé máy bay cho mẹ tôi đến Mỹ thăm chúng tôi. Bà đã đồng ý.

Đã đến ngày mẹ tôi tới và tôi lo âu không biết nói gì. Chúng tôi đón bà tại phi trường và đưa ngay về nhà cha mẹ của Vince dùng bữa tối. Thực ra tôi chẳng cần phải lo lắng gì; mẹ tôi và cha mẹ Vince quý mến nhau ngay. Quan trọng nhất là mẹ tôi rất thương Vince. Khi bà gặp anh ta, bà gọi anh ta là “điều may mắn bất ngờ của bà.”

Hành trình trọn vẹn

Một năm sau, Vince và tôi cưới nhau. Tôi đã hoàn tất học kỳ thứ tư ở đại học và kiếm được một việc làm ở phòng công nghệ của một công ty địa phương. Chúng tôi có một đứa con trai, Vince Jr., nó đã trở thành một tia sáng khác trong cuộc đời của tôi. Sau khi bé Vince được sinh ra, tôi muốn dành nhiều thời gian hơn cho vai trò làm mẹ và giảm bớt thời gian làm việc hoặc đi làm hàng ngày. Khi bàn điều này với một người bạn trong phòng vệ sinh tại một nhà hàng, một phụ nữ ngắt lời chúng tôi, nói, “Tôi có giải pháp.” Lần đầu tiên tôi bị một người lạ nghe lỏm chuyện của mình làm cho khó chịu, nhưng tôi đã quyết định nghe theo người ấy.

Người phụ nữ ấy là Mary Kay, một người tư vấn sắc đẹp độc lập. Tôi đã được quan tâm, nhưng chúng tôi không có dư tiền để đầu tư vào thời điểm ấy. Tôi hỏi Vince xem ý kiến của anh ấy thế nào và anh ấy đã cảnh giác về việc làm ấy. Một ngày kia người phụ nữ ấy đã gọi điện hỏi xem bà ấy có thể ghé thăm hay không. Tôi bảo bà ấy là hãy đến sau khi Vince đi làm. Có lần tôi đã nghe nói các chi tiết về cơ hội ấy, không mất bao lâu tôi đã quyết định phải làm gì.

Trong một dịp tôi đã giấ u một trong những tâ m thẻ tín dụng của Vince và tôi đã đặt mua hàng lâ n đầ u của mình vào ngày đó.

Buổi tô i đó khi Vince về` nhà lúc khoảng 11 giờ tô i, tâm trạng của tôi khá bô`n chồ`n. Tôi đã nậ u cho anh â y một bữa tô i thật tuyệt và nói với anh tôi có chuyện phải cho anh biế t. Tôi giải thích cái mà tôi đã làm và tôi hế t sức ngạc nhiên, lúc anh â y nhìn thấ y sự phấ n khởi của tôi, Vince đã khuyế n khích tôi tiế n hành công việc â y. Điề u mà tôi chưa biế t là Vince (bấ y giờ là một trinh sát) đã điề u tra quá trình hoạt động của công ty Mary Kay. Anh â y đã thâm nhập vào công ty â y qua hồ` sơ của Cục Điề u Tra Liên Bang, Sở Thu Nhập Thuế` Trong Nước và Văn Phòng Cải Thiện Kinh Doanh và cuô i cùng anh â y đã nói chuyện với người tư vấ n tài chính, người này đã cho anh â y biế t, “Mary Kay là một công ty hiện nay đang làm ăn phát triển nhấ t ở Mỹ và vợ của anh sẽ phải phát điề n nếu cô â y ít nhấ t không được thử điề u đó.” Tôi đã không còn nhiề u lựa chọn ngoài việc buộc phải thành công. Tôi muố n chắ c chắ n mình có thể thanh toán thẻ tín dụng của Vince trước khi đế n hạn phải trả.

Tôi tự đặt ra mục tiêu tiế n hành công việc kinh doanh của mình trong sáu tháng trong khi tôi vẫn làm việc một tuầ n 60 giờ. Sau một tháng, tiề n lương tôi đã kiế m được đem về` nhà (*) trong 9 giờ bán sản phẩm của Mary Kay bằ ng với số` lương tôi phải làm việc cho người khác từ 40 tới 60 giờ. Đứ ng sáu tháng sau khi quyế t tâm, tôi đã bỏ chổ làm cả hai buổi của mình và bắ t đầ u bán các sản phẩm của Mary Kay toàn thời gian.

Trong lúc ghé thăm Ireland, tôi nói với Donna, em gái của mình về` những gì tôi đang làm. Donna nhìn tôi và nói, “Chị đã nói với bao nhiề u người về` cơ hội tuyệt vời này?” Cho tới thời điể m đó tôi đã hài

lòng với việc bán các sản phẩm ấy và không còn nghĩ tới chuyện tuyển thêm người khác nữa, dù tôi hiểu đó là cách mà bạn thắng tiển trong hoạt động kinh doanh của mình. Đó là bước ngoặt đỏi với tôi. Tôi quyết định bắt đầu tiển hành hoạt động kinh doanh của mình như đã mong đỏi. Tôi trở về Kansas City với một ước mơ chồm nở trong trái tim.

Hoạt động kinh doanh của tôi cá t cánh như một tên lửa. Tôi bắt đầu giành đợc một số quyề n lợi, như quyề n sử dụng một chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu và các kỳ nghỉ. Lúc đợc thỏa mãn nhất là khi tôi đưa mẹ tôi tới Hawaii. Tôi đã kiế m đợc chuyề n du lịch cho Vince và cho chính tôi bằ ng tiề n thưởng về doanh số bán hàng của tôi mà còn xoay xử đủ tiề n để mua cho mẹ tôi một vé đi cùng. Chúng tôi thuê một căn hộ ngay trên bãi biển cho mẹ tôi. Một hôm tôi đi vào phòng của mẹ tôi và thấ y bà đang vẽ tranh ở ban công. Bà nói với tôi là bà không muố n quên tá t cả những thứ tốt đẹ p mà bà đã thấ y. Mặc dù bà chẳng bao giờ vẽ tranh trong đời mình, nhưng nó là một trong những ước mơ từ lâu trong cuộc đời.

Khi tôi đi ra ngoài sân, mẹ tôi đứ ng ở đó với dòng lệ hoen trên má t. Phía trước bà là một bức tranh ngoạn mục về bờ biển Hawaii. Bà nhìn tôi và nói, “Gillian, cám ơn con và Mary Kay, mẹ đã có cơ hội thực hiện ước mơ khó có thể tin nổi. Chúa biế t những gì Ngài đã làm cách đây nhiề u năm khi các bác sĩ đã không muố n mẹ sinh thêm đứ a con nào nữa, nhưng mà mẹ đã làm trái lại lời khuyên của họ. Mẹ sẽ ở đâu nế u không có con trong cuộc đời của mẹ?”

Vào lúc đó, tôi cảm thấ y Chúa đã dẫn dắ t tôi tới Mỹ để tôi có thể đạt đợc mơ ước của mình ở Mỹ và đạt đợc những mơ ước cho mẹ tôi. Ngày nay, tôi đang điề u khiển một doanh nghiệp riêng đem lại thu nhập không những cho tôi mà còn cho tá t cả những người đã

bàn bạc trao đổi với tôi. Mẹ tôi không còn phải dựa vào đồng lương hưu để sinh sống. Bà đã có tài khoản ngân hàng của mình do các chị em tôi đóng góp cho bà. Chúng tôi gọi những khoản tiền đó là tài khoản nguôn vui của bà. Bây giờ bà dành bốn tới sáu tháng mỗi năm để ở với Vince và tôi.

Với tư cách là một giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc, tôi thường được mời đi du lịch và nói chuyện với những phụ nữ ở khắp thế giới. Tôi là một trong những người có phước ở khắp nơi. Tôi có cơ hội thực hiện ước mơ của tôi ở Mỹ – và chia sẻ mơ ước ấy với những người khác.

Kinh doanh bằng cách của bạn để thành người đứng đầu!

Cuốn sách này nói về việc tiêu thụ sản phẩm, mà còn hơn thế nữa, nó còn đề cập đến cả cuộc sống. Tôi đã có được may mắn trong sự nghiệp kinh doanh của mình. Tôi có được công việc kinh doanh riêng, tôi làm khi tôi muốn và là một trong những người may mắn còn có thời gian dành cho gia đình.

Tôi tin là Thượng Đế muốn điều tốt nhất cho bạn. Nếu bạn chọn nghề kinh doanh, tôi hy vọng bạn sẽ khám phá ra là chuyện tầm thường sẽ không phải là mục tiêu có thể chấp nhận. Tôi hy vọng bạn nhận thức rõ khi bạn là một người “bình thường”, từ vị trí thấp nhất bạn có thể trở thành người đứng đầu không mấy khó khăn. Vậy tại sao bạn không tiến lên để trở thành người đứng đầu? Ước mơ của tôi là phấn đấu để đạt được vị trí kiệt xuất. Điều đó không hẳn chỉ là tiền bạc – mà còn là cả cuộc đời!

Phần II

Ba bí quyết dẫn tới sự xuất sắc cá nhân

Chương 2

SỰ TÔN TRỌNG

Khát vọng về sự xuất sắc cá nhân là nền tảng của thành tích cá nhân. Sự xuất sắc cá nhân là mục tiêu chúng ta phải phấn đấu từng bước trong cuộc đời của chúng ta. Điều đó vừa được phản ánh và vừa chịu ảnh hưởng bởi thái độ chúng ta cần có đối với mỗi quyết định hoặc mục tiêu chúng ta hướng tới. Nếu chúng ta chọn thực hiện theo mức trung bình, thì kết quả sẽ thành công. Nếu một người không có một số phẩm chất nào đó thì không chắc họ sẽ đạt được mục tiêu cuộc đời của họ. Điểm cốt lõi của sự xuất sắc cá nhân là sự tôn trọng. Sự tôn trọng liên quan đến việc thấy được giá trị ở chính mình cũng như ở những người khác. Việc có được sự tôn trọng chính bạn và cư xử với người khác bằng sự tôn trọng là yếu tố cần thiết đối với bất cứ mối quan hệ nào và hết sức quan trọng đối với khả năng thành đạt của bạn.

Là một người kiếm sống bằng cách bán các sản phẩm, tôi thường hay quan sát kỹ nhân viên bán hàng khi tôi đi mua sắm ở các cửa hàng. Trong một số trường hợp, tôi học được nhiều điều về cách làm sao liên hệ được với những khách hàng của tôi được tốt hơn. Trong các trường hợp khác, điều đó còn hơn một bài học về trường hợp làm sao bị thất bại.

Chúng ta thường không liên tưởng sự tôn trọng với công việc tiêu thụ sản phẩm. Tuy nhiên, sự hiện hữu của một người là nhân tố cần

thiết cho sự thành đạt của người khác.

Việc có thể phát triển một mối quan hệ là bước đầu tiên đem đến sự thành công trong kinh doanh. Tôi muốn tạm dừng một lúc để đưa ra sự nhận thức rõ một chút về vai trò hết sức quan trọng của sự tôn trọng trong việc kinh doanh. Sau đây là một thí dụ về không biết bao nhiêu phụ nữ có thể còn nhớ về kinh nghiệm mua chiếc xe hơi trước đây của họ.

Tôi muốn mua xe hơi!

Khi tôi trở thành một giám đốc kinh doanh toàn quốc (National Sales Director), tôi đã mừng quỳnh lên về triển vọng nhận được khoản trợ cấp tiền mặt để mua chiếc xe hơi tôi chọn. Đến khi ấy tôi đã tuyển thêm được đủ người để tôi điểu hành riêng một doanh nghiệp nhỏ và là một giám đốc kinh doanh độc lập (Independent Sales Director). Ước mơ của tôi từ khi còn bé là làm chủ được một chiếc Mercedes Benz giống như chú thím tôi đã có một chiếc ở Ireland.

Tôi bắt đầu ghé đến một nhà buôn xe hơi trong thành phố chuyên bán loại xe đặc biệt đó. Người bạn thân của tôi, Angie, cùng với chồng tôi tham gia với tôi để cho có khí thế. Chúng tôi vào một cửa hàng trưng bày và liếc sơ qua tôi thấy một nhân viên bán hàng nhìn chúng tôi từ đầu tới chân. Anh ta không đến giúp; anh ta cứ để cho chúng tôi đi tới lui ở phòng trưng bày.

Tôi đã thấy một chiếc trong những giấc mơ của mình. Tôi thật phẫn khích... và cô bắt được ánh mắt của nhân viên bán hàng. Cuối cùng, anh ta đi lòng vòng đến chỗ chúng tôi với kiểu thật là do

dự. Ấn tượng tôi có được từ anh ta là chúng tôi không được tiếp đón ân cần ở sàn trưng bày của anh ta.

Tôi hỏi anh ta xem liệu chúng tôi có thể lái thử chiếc CLK430 hay không và anh ta trả lời cộc lốc và thiếu tôn trọng, “À, tôi nghĩ là chiếc xe đó không thích hợp với bà. Tại sao bà không xem kiểu xe này ở đây giá của nó rẻ hơn phân nửa?” Tôi phải ngượng với câu trả lời của anh ta mất một lúc. Đó không phải là cách cư xử tôi mong đợi ở một nhân viên bán hàng muốn bán xe hơi. Tôi nhìn anh ta và nói, “Tôi xin lỗi, đó không phải là chiếc xe tôi muốn mua. Tôi muốn mua chiếc CLK.” Anh ta đáp lại, “Vậy thì, bà không thể lái thử kiểu xe này; bà sẽ phải đi tới cửa hàng trưng bày xe đã qua sử dụng để xem liệu bà có thích loại đó hay không.”

Tôi hết sức ngạc nhiên về thái độ thiếu tôn trọng của anh ta mà thực ra tôi là một phụ nữ muốn mua chiếc xe hơi loại đó. Khi tôi đi ra khỏi đó, tôi phải nghĩ miên man với những cảm xúc không được dỗ dành thỏa đáng mà tôi cảm thấy khi còn là một thiếu nữ ở Ireland khi tôi không có tiền để dám hình dung được làm chủ một chiếc xe như thế. Nhưng tôi tự nhắc mình đó là giai đoạn khác lúc tôi đi qua lối dẫn tới cửa hàng bán xe hơi đã qua sử dụng cùng với người bạn và chồng của tôi, tất cả chúng tôi đều ngỡ ngàng về thái độ đối đãi tôi vừa mới gặp phải. Chúng tôi đi vào cửa hàng trưng bày xe hơi đã qua sử dụng và giải thích với nhà buôn ấy chuyện đã xảy ra. Anh ta hết sức lấy làm tiếc và nói rằng đó không phải là cách họ hoạt động buôn bán, nhưng họ đã vướng phải một số vấn đề về nhân viên bán hàng đó và thái độ thiếu tôn trọng không thể tin được của anh ta.

Người đàn ông tử tế ấy đưa chúng tôi tới chiếc CKL đã qua sử dụng để xem thử và tôi thích nó ngay và nói, “Đây là loại xe phù hợp

với tôi.” Khi chúng tôi quay lại văn phòng của nhà buôn xe hơi đã qua sử dụng, tôi biết chắc chắn là anh ta đã nói với ban quản lý để họ biết chuyện gì đã xảy ra. Người buôn xe hơi đã qua sử dụng ấy bắt đầu chào hàng về kiểu xe đã qua sử dụng ấy, anh ta nói, họ có thể giao hàng cho chúng tôi ngay và tạo cho tôi một dịp mua bán hiể m có.

Bây giờ tôi cảm thấ y là mình ở vào hoàn cảnh giồ ng như tình huồ ng với nhân viên bán hàng trước đó. Tôi vừa giải bày những gì tôi không quan tâm và anh ta đã cố gắ ng hướng câu chuyện sang phía có lợi cho anh ta để thuyết phục tôi mua chiế c xe hơi đã qua sử dụng đó.

Tôi ngồ i đó hế t sức ngạc nhiên và nói, “Thưa ông, ông không hiểu, tôi muồ n mua một chiế c xe mới. Tôi đã làm việc chăm chỉ để giành đượ c quyề n lợi này và *xe mới* là chiế c tôi sẽ mua.”

Rồ t cuộc anh ta chịu nhượng bộ và nói, “Tôi không có nhiệm vụ bán xe hơi mới ở đây, nhưng tôi sẽ hỏi ban quản lý cho.” Chờ mấ t một lúc lâu vì hình như họ còn phải bàn cãi với nhau về vấ n đề ấ y, họ đờ ng ý để cho anh ta bán cho tôi chiế c xe hơi mới.

Anh ta điề n vào đơn mua hàng cho tôi và chúng tôi bỏ đi. Lúc ra khỏi đó, qua kinh nghiệm này chồ ng tôi và tôi cảm thấ y mình bị xử tệ và bị xem thường. Chúng tôi bắt đầu thật vui về phấ n khởi đi xem xe và cảm thấ y tự hào có thể đi vào cửa hiệ u buôn để mua một chiế c xe hơi. Điề u đó để lại cho chúng tôi cảm tưởng rằ ng đây là nơi cuố i cùng mà chúng tôi muồ n tiêu tiề n.

Vì sự đờ i xử như thế , tôi đã quyế t định chờ gầ n một tuầ n trước khi đờ ng ý mua chiế c xe hơi của nhà buôn xe hơi này. Chúng

tôi vào Internet để tìm xem liệu chúng tôi có thể nhận được hàng giao cùng loại xe áy từ một nhà buôn xe hơi khác hay không. Phần giá trị sút giảm ở chiếc xe của tôi sẽ phải sửa chữa và bảo quản tại doanh nghiệp kinh doanh mà tôi đã mua chiếc xe áy.

Trong khi chờ đợi, nhân viên bán xe hơi đã qua sử dụng ngày nào cũng gọi điện tới và khi tôi cho anh ta biết là chúng tôi còn phải suy tính xem phải làm thế nào đã, thì anh ta nói, “Quý bà, liệu bà có muốn mua chiếc xe áy hay không, nếu mua thì bà chọn loại nào?” Thôn thiển không thể tin được, anh ta chỉ muốn bán hàng cho nhanh vì quyền lợi của riêng anh ta. Khi áy tôi biết mình không thể giao dịch với nhà buôn làm ăn như thế.

Chồng tôi có một người bạn rất sành về kỹ nghệ xe hơi và đã nói với anh áy về kinh nghiệm đó. Anh ta quen biết với người quản lý của chính nhà buôn xe hơi áy và đã gọi điện nói chuyện riêng với ông ta về chuyện của chúng tôi. Người quản lý áy đã hết sức hồ i tiéc và hỏi anh ta xem có thể gọi điện cho tôi được không. Ông ta nói: “Đích thân tôi sẽ bán cho bà chiếc xe áy mà không lấy đồng hoa hồng nào để giao dịch được với bà và lấy lại được sự tín nhiệm của bà.” Đến gặp ông ta, chúng tôi thực sự mê n ông và đã đặt mua chiếc xe áy.

Ngày nhận chiếc xe hơi của tôi, chồng tôi và tôi đến nhận xe. Chúng tôi khen những điều tốt để sửa những điều xấu. Nhân viên bán hàng đã quá xem thường chúng tôi chỉ sáu tuần trước đó có mặt ở đây khi chúng tôi đi vào sàn của cửa hàng trưng bày. Người quản lý của anh ta đã mắ n g anh ta về sự cố áy và bây giờ anh ta biết mình đã làm mắ t thương vụ áy và hoa hồng vì cách anh ta đã đối xử với chúng tôi là các khách hàng của họ. Anh ta đã đánh mắ t đi mọi quan hệ lâu dài và thương vụ ngay trước mắ t.

Đôi xử với người khác bằng sự tôn trọng

Ngày nay, nhiều phụ nữ ở Mỹ kiếm được thu nhập cao và có quyền mua bất cứ loại xe hơi nào họ mơ ước. Anh ta đã cố gắng từ chối cái quyền đó bởi các hành vi của anh ta. Đó là một sai lầm lớn theo cách đánh giá về vai trò của anh ta. Chính là vấn đề tôn trọng.

Chuyện đó diễn ra hàng ngày tại các doanh nghiệp kinh doanh xe hơi ở khắp nước Mỹ. Thông thường, ngoài cách xác xược nhất mà chúng tôi bị đối xử khi là các khách hàng phụ nữ, chúng tôi thấy mình phải đối phó với một vấn đề phổ biến khác ở doanh nghiệp kinh doanh xe hơi là nhân viên bán hàng nói, “Chờ một chút. Để tôi mời người quản lý của tôi ra nói chuyện với bà. Giá này quá thấp, chỉ có người quản lý của tôi mới có thể giải quyết thương vụ này.”

Bây giờ chúng ta phải trung thực về những gì thực sự đang diễn ra. “Người quản lý” chẳng có gì khác hơn một nhân viên bán hàng. Ông ta theo dõi bạn phía sau tấm gương nhìn thấy một bên để giám sát sàn kinh doanh. (Các nhân viên bán hàng thay phiên đóng vai trò “người quản lý” cho nhau.) Nhân viên bán hàng giới thiệu bạn với “người quản lý” và giải thích giao dịch ấy trước mặt bạn. Chắc hẳn, “người quản lý” ấy nói, “Bà có sẵn sàng lái chiếc xe này về nhà hôm nay chưa nếu tôi chấp thuận vụ mua bán này?”

Điều đó không tôn trọng!

Nếu tôi kể câu chuyện này trước mặt một nhóm phụ nữ, tất cả họ sẽ gật đầu đồng ý. Mỗi người sẽ có một số câu chuyện tương tự. Phần đông người ta có thể biết được ngay sự kiện là bạn không tôn trọng họ. Sự tôn trọng là một thứ không phải nói ra bằng lời. Người ta không khó khăn gì để nhận ra bạn có tôn trọng họ hay không. Phụ nữ thường để ý tới những tín hiệu không lời bạn phát ra với họ hơn là những lời bạn sử dụng. Và hãy tin tôi: Chúng tôi biết khi nào bạn không tôn trọng chúng tôi.

Mary Kay Ash, người sáng lập công ty Mary Kay luôn luôn chắc chắn là điều đầu tiên các nhân viên tư vấn sắc đẹp mới nghe được là nguyên tắc vàng. Bà ấy lấy câu “Hãy làm cho người khác như bạn muốn họ làm cho bạn” và hơi sửa lại câu đó một chút. Bà nói một cách giản dị là: “Hãy tìm kiếm cái tốt nhất cho những người khác.” Bà cũng nói: “Hãy hình dung bất cứ ai bạn gặp đều có một bản hiệu đeo ở cổ họ mà không nhìn thấy được là: ‘Hãy làm cho tôi cảm thấy quan trọng.’” Mary Kay tin rằng sự thành công trong kinh doanh nhất định sẽ đến nếu trước hết bạn tập trung vào việc tìm được cái gì là tốt nhất cho những người khác.

Mary Kay đã bỏ ra rất nhiều thời gian để giúp những người khác. Niềm vui của bà trong cuộc sống là nhìn thấy được người khác thành công. Bà là người sẽ từ chối một thương vụ nếu nó không phải là thứ thích hợp cho khách hàng ấy. Bà không hề bị dao động về “việc tìm kiếm cái tốt nhất cho những người khác.” Đó là lý do tại sao rất nhiều người quen biết bà tiếp tục kể những câu chuyện ngày nay về việc bà đã ảnh hưởng đến cuộc sống của họ như thế nào.

Phát huy lòng tự trọng

Đôi khi chúng ta có bốn phận phải biết được chính Thượng Đế vĩ đại đã tạo ra chúng ta như thế nào để có thể làm cho những người khác thán phục điều đó. Nếu bạn gặp được Nelli Kirkpatrick hôm nay, ngay lập tức đầu tiên, bạn sẽ thấy một người tuyệt vời, năng động và rất thành đạt. Nếu bạn đã biết Nelli trước khi cô ấy bắt đầu bán sản phẩm của Mary Kay, thì hôm nay bạn gặp lại cô ấy, bạn sẽ không thể tin vào mắt mình.

Nelli bắt đầu kinh doanh sản phẩm Mary Kay của cô vào năm 1986. Nelli kể cho tôi nghe cô ta bắt đầu công việc ấy “cô không được học hành chính quy và bị vấp ngã về da” ra sao. Trong quá khứ, cô đã tìm sự giúp đỡ của một bác sĩ chuyên khoa da liễu, nhưng dường như không chữa khỏi bệnh ấy. Nelli không trang điểm vì da của cô có vấp ngã.

Nelli đã được mời dùng thử các sản phẩm Mary Kay vào một số dịp, nhưng cô chưa bao giờ cảm thấy sản phẩm ấy thích hợp với cô. Vào năm 1986, cô quyết định sẽ phải bỏ việc vì thế cô có thể ở nhà với các con nhỏ của mình. Không bao lâu sau, cô bắt đầu chán, nhưng thực ra cô chẳng có ý tưởng mình muốn làm gì. Cô không còn quan tâm đến việc hy sinh thời gian để bây giờ cô quăn quít với ba đứa con của mình.

Cuối cùng, ý nghĩ chợt nảy ra, cô chấp nhận lời mời tới Mary Kay dự hội thảo và massage mặt. Một người bạn mà cô đã học chung thời trung học đã gọi điện mời cô tới dự hội thảo. Nelli nói: “Bạn có thể hình dung được chứ. Ngay lập tức, tôi hoàn toàn bị thuyết phục vào những lợi ích của sản phẩm ấy.”

Nelli, một người sùng đạo Tin Lành, cô nói ngay tại nhà mình là, “Một trong những cái thích hợp nhất về công ty ngay lập tức làm cho tôi quan tâm là lời cam kết, nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba công việc” khi cô dự buổi hội thảo lần đầu tiên. Buổi gặp mặt đầu tiên đó đã tác động mạnh tới Nelli đến nỗi ngay tối đó cô đưa ra quyết định là phải trở thành một nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập. Nhất là cô có ấn tượng về sự kiện cô có thể ở nhà chăm sóc chôn con khi cần, mà vẫn có thể hoạt động kinh doanh.

Nelli có một vài khó khăn trước mắt phải vượt qua trong nghề nghiệp mới của cô. Nelli nói, “Tôi hết sức ngại nói trước những người khác. Tôi thiếu tự tin và thực sự không đánh giá cao khả năng của chính mình có thể đóng góp giá trị cho những người khác.” Nelli nói tiếp về một số kinh nghiệm mà cô đã trải qua vào những tháng ban đầu ấy. Cô nhớ lại rõ ràng từng ngày sự tự tin và các khả năng của cô bắt đầu tăng thêm. Nelli nói: “Một điều quan trọng thực sự đã giúp tôi là các chị em khác trong tổ bán hàng của tôi. Họ hết sức tôn trọng những người khác, nhất là giám đốc kinh doanh đã được thăng cấp... họ không quan tâm bạn ở đâu; họ chỉ muốn giúp bạn hiểu được các năng lực tiềm tàng của chính bạn. Đó là những gì được nói đến ở công ty này. Mọi người đều thấm nhuần dần sự tự tin và truyền đi điều đó sang cho những người khác.” Một trong những điều Nelli hiểu rõ là nếu không phải hầu như tất cả các nhân viên tư vấn làm cho cô mạnh dạn, thì trước đó những người ấy cũng có những cảm xúc như vậy về chính họ. Nelli nói, “Rốt cuộc tôi đã quyết định nếu họ có thể làm được điều đó... thì tôi cũng có thể làm được!”

Vào cuối chín tháng đầu tiên của cô, Nelli đã nhận được phần thưởng về doanh số bán cao. Nhưng thậm chí sau khi sự thành

công dễ dàng của cô về tiêu thụ sản phẩm, cô vẫn bắt đầu thực hiện được một bước tiến quan trọng đầu tiên được gọi là con đường sự nghiệp Mary Kay và nhận chức vụ giám đốc kinh doanh độc lập. Nelli không quan tâm tới việc làm giám đốc kinh doanh vì điều đó có nghĩa là bạn phải nói mỗi lần trước mặt hơn năm người. Cuối cùng, Nelli đã ghi tên vào danh sách tất cả những người đã khuyến khích cô mạnh dạn và bắt đầu bước lên nấc thang của sự thành đạt. Hiện nay, Nelli đã lên tới chức vụ của giám đốc kinh doanh độc lập cao cấp (Independent Senior National Sales Director). Theo con đường ấy, Nelli đã làm những gì mọi người khác đã làm cho cô. Cô đã trải qua thời gian làm việc với những người khác giống như cô. Bây giờ cô đã có được sự thành đạt riêng, nhưng hoạt động kinh doanh vẫn tăng trưởng. Điều đáng quan tâm là kế hoạch của Nelli về khu vực hoạt động kinh doanh mới mà cô đang phát triển là “Chúng tôi có thể tạo ra sự khác biệt.” Thật vậy, Nelli là một người đang tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của những người khác.

Nelli đã có một trải nghiệm phi thường. Cô đã trở thành giám đốc độc lập vào năm 1989. Cô liên tục giành được quyền sử dụng mười hai chiếc xe dành cho người đạt chỉ tiêu trong nhiều năm, bao gồm ba chiếc Cadillac tốt nhất. Tôi nghĩ điều ấn tượng nhất về Nelli là sự tôn trọng của cô về chính mình và về những người khác. Khi cô bắt đầu tìm kiếm sự thành công, Nelli chưa đánh giá cao về chính các khả năng hoặc tài năng của mình. Cô chưa tự tin vào chính mình. Đó là lý do tại sao tôi cho rằng sự tôn trọng bắt đầu bằng sự tự tin và kết thúc bằng sự tôn trọng giá trị của những người khác. Nelli không nghĩ cô có khả năng đạt được những gì cô đã làm khi cô mới bắt đầu hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay của mình. Nelli chưa tin chắc vào giám đốc kinh doanh toàn quốc chịu trách nhiệm giám sát cô, vì vậy tôi đỡ đầu cô qua chương trình

người được đỡ đầu để trở thành thành viên của khu vực của chúng tôi. Qua sự kết nạp ấy, Nelli đã không bắt đầu hoạt động kinh doanh là một người hoàn toàn có đủ sự tự tin. Tôi biết chương trình đó tạo ra sự thay đổi và theo cách thức ấy cô đã trở thành một trong những người có đầy đủ năng lực và được ngưỡng mộ nhất mà tôi biết. Tôi đã ghi lại những gì Nelli mô tả về những sự kiện đã xảy ra:

Trong những ước mơ lớn nhất của tôi mà tôi không thể tưởng tượng được, những điều tuyệt vời mà hoạt động kinh doanh này có thể mang lại cho tôi và gia đình tôi. Cơ hội của Mary Kay đã giúp tôi gây dựng được niềm tin của mình, lòng tự trọng, sự tự tin và cho tôi những tình bạn tốt đẹp nhất không thể tin được. Mary Kay đã trao cho tôi những phần thưởng ngoài sức tưởng tượng, như đồ đạc nội thất, hơn bảy cara kim cương, được quyền sử dụng mười hai chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu và nhiều quà tặng có giá trị cao. Những mơ ước thực sự trở thành hiện thực ở trong công ty này.

Tôi thấy điều đó thật hứng thú khi tôi gặp một người trải qua cùng những kinh nghiệm giống mình. Giống như tôi, Nelli đã phải giải quyết được những cảm xúc không thể thích nghi đầy đủ với xã hội khi cô ấy bắt đầu đi bán sản phẩm. Nelli, giống như hầu hết những nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập thành đạt tôi đã gặp, không phải họ bắt đầu là “người bán hàng trời phú.” Những gì cô ấy và nhiều người khác có được cũng giống như nhiều người ở chung quanh họ có được sẽ khuyến khích họ ráp tâm trở thành kiệt xuất.

Xét cho cùng, ai muốn sống một cuộc sống tầm thường khi bạn có thể trở thành kiệt xuất?

Chính là sự tôn trọng

Gần đây tôi đã gặp một người kể cho tôi nghe về kinh nghiệm mua xe hơi mà anh ta đã trải qua. Tôi nghĩ điều đó sẽ làm cho thật rõ sự tôn trọng có thể có tầm quan trọng ra sao. Anh ta nói anh ta đã phải tìm kiếm một chiếc xe hơi mới như thế nào. Cửa hàng buôn xe hơi đầu tiên mà anh ta đến được trưng bày đầy các xe hơi mới và có nhiều nhân viên bán hàng. Mới đầu anh ta nghĩ tổng thống của nước Mỹ có thể ở đó, vì tất cả nhân viên bán hàng đều mặc áo khoác có đai thắt lưng và trên tay cầm máy bộ đàm.

Nhân viên bán hàng đầu tiên thật xông xáo và bắt đầu chào hàng ngay theo kiểu cũ rích, “Nếu anh tìm được giao dịch mua bán anh đang tìm, liệu hôm nay anh có sẵn sàng mua chưa?”

Cách đối xử đó đã làm cho người bạn của tôi không bao lâu bỏ đi tới một nhà buôn khác. Tại nhà buôn này, nhân viên bán hàng ấy ít ra có lịch sự và chịu lắng nghe khách hàng. Đó là lúc anh ta tiến đến chào hàng theo kiểu tâm lý “như mô-i”: “Để tôi giới thiệu anh với sếp của tôi.” Đương nhiên, “sếp” (thực ra là một nhân viên bán hàng khác) hỏi: “Nếu anh tìm được giao dịch mua bán anh đang kiếm, liệu hôm nay anh có sẵn sàng mua chưa?” Bạn của tôi ngay lập tức không còn quan tâm nữa.

Sau đó anh ấy đi tới một nhà buôn khác, cho dù anh nghĩ rằng sẽ lại được đối xử kiểu giống như trước. Tuy nhiên, lần này nhân viên bán hàng lịch sự và dường như muốn biết được bạn của tôi thực sự cần gì. Không thông qua cách thức “thăm dò ý kiến” nào, nhân viên bán hàng ấy chỉ lắng nghe anh ấy và cố đoán ra chính xác anh cần cái gì. Người bạn của tôi, cũng chính là một nhân viên bán hàng thành thạo, hỏi nhân viên bán hàng ấy xem anh ta bán

hàng được bao lâu rồi. Anh ta nói với bạn tôi là anh ta đã bán hàng được một tháng. Sau đó bạn tôi hỏi anh ta xem có thích làm việc ở cửa hàng ấy lắm không. Người ấy bắt đầu đề cập đến doanh nghiệp đó gần như giống với một đại gia đình. Anh ta còn kể ra anh ta đặc biệt thích cách mình được đào tạo để đối xử với khách hàng. “Chúng tôi không phải chào hàng, các chủ nhân của chúng tôi chỉ muốn chúng tôi giúp người ta tìm được cái họ cần. Họ tin là mọi thứ khác sẽ được chăm sóc chu đáo nếu chúng tôi giúp đỡ người ta đầu vào đây.”

Sự tôn trọng: Đó là sự đối xử khác nhau với bạn tôi giữa mỗi nhà buôn như thế nào. Nelli đã khám phá ra khả năng tiềm tàng của cô và đi từ vị trí chẳng có gì lên tới vị trí đứng đầu vì cô ấy được đối xử bằng sự tôn trọng. Những người ở chung quanh cô đã đối xử với Nelli bằng sự tôn trọng đến nỗi cô đã thấy rõ mình có rất nhiều giá trị. Theo thời gian, khi cô tiếp tục được những người chung quanh giao thiệp bằng sự tôn trọng và sự đánh giá cao của họ rõ ràng về con người cô, Nelli đã phát hiện ra cô thực sự có năng lực như thế nào. Có một phẩm chất vô định ẩn giấu bên trong con người Nelli và những người bạn mới tìm được đã giúp cô khám phá ra điều đó.

Nguyên tắc vàng về sự thành công kinh doanh

Ngay ở đầu tôi đã đề cập tới nguyên tắc vàng. Nguyên tắc ấy được áp dụng vào kinh doanh tiêu thụ sản phẩm cũng có nhiều tác dụng giống như áp dụng nó vào bất cứ lĩnh vực nào của cuộc sống. Việc tìm kiếm những điều tốt nhất cho người khác không phải là chuyện bạn có thể làm giả tạo. Nó phải trở thành một phần của chính

bản chất của bạn. Việc đi xử với những người khác giống như bạn muốn được đi xử là một chuẩn mực khó đạt được.

Cũng giống như vậy, cách đây nhiều năm tôi xuất thân từ Ireland với một ước mơ đổi mới trong trái tim... có một khát vọng giúp người khác, đó là chìa khóa dẫn tới sự thành công trong kinh doanh của bạn. Bạn có thể hình dung được không? Tất cả chúng ta đều muốn có bạn bè, nhưng hãy nghĩ xem bạn muốn có bao nhiêu bạn bè nếu bạn trở thành người bắt đầu có tìm được những người khác? Đến lúc đi vào kinh doanh, bạn sẽ có nhiều khách hàng mà họ chẳng còn phải cân nhắc tới việc mua bán với bất cứ ai ngoài bạn.

Một thí dụ cá nhân

Cách đây ít năm, tôi gặp một thiếu nữ tên là Laurie Bierbrodt. Trong hoạt động kinh doanh bán hàng trực tiếp, một trong những cách bạn có thể tích lũy được thu nhập của mình bằng cách tuyển thêm những người mới vào tổ của bạn. Tôi thấy là khi mình áp dụng nguyên tắc “tìm kiếm điều tốt nhất cho những người khác” trong cuộc đời của tôi, tôi được hạnh phúc gấp đôi. Laurie di chuyển sang Kansas City sau khi bắt đầu hoạt động kinh doanh ở một thành phố khác. Một trong những truyền thống của Mary Kay là giám đốc kinh doanh có thể đỡ đầu các nhân viên tư vấn dù điều đó có lợi ích về tài chính hay không. Đó chính là “cách của Mary Kay.” Laurie là một trong số những người đó. Khi tôi gặp Laurie, ngay lập tức tôi biết chúng tôi sẽ trở nên những người bạn tốt của nhau.

Laurie làm nhân viên tư vấn sắc đẹp của Mary Kay trong mười một năm. Cô ấy bắt đầu bán sản phẩm Mary Kay khi cô sống ở Memphis, Tennessee. Cô đã bỏ công việc làm toàn thời gian của mình ở một công ty, vì thế cô có thể ở nhà với vai trò làm mẹ cả ngày. Về sau Laurie có thêm một đứa con nữa. Laurie và chồng cô đã thỏa thuận với nhau là khi đứa con út của cô vào lớp một, cô sẽ là một giám đốc kinh doanh, nếu không cô sẽ quay trở lại làm việc ở công ty trước đây của cô.

Khi sắp đến lúc đứa con út của Laurie vào trường học bán trú, thì chồng cô nhắc lại thỏa thuận của họ. Tới lúc đó, Laurie tập trung vào làm vừa đủ để trang trải chi phí và không được nhiều lắm. Đó là cách thích hợp cho Laurie kiếm thêm được một ít tiền mà vẫn có thời gian để chăm sóc con cái. Khi chồng cô nhắc lại sự thỏa thuận của họ, Laurie đã quyết định phấn đấu hết sức để trở thành giám đốc kinh doanh. Tôi gọi điều đó là “đưa ra lời cam kết.” Bốn tháng sau, Laurie kiếm được chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu đầu tiên và một tháng tiếp sau cô đạt được đủ tiêu chuẩn để trở thành giám đốc kinh doanh. Đối với một người chưa thành thạo công việc, một chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu là một phần thưởng dành cho người có thành tích tại công ty Mary Kay. Điều đó có nghĩa là bạn được quyền sử dụng một chiếc xe hơi trong hai năm (bạn phải trả bảo hiểm, tiền xăng nhớt).

Vào tháng sáu năm 2002, Laurie tham dự buổi ra mắt lần đầu trước công chúng với tư cách là giám đốc kinh doanh. Vào thời điểm đó, cô ta quyết định phải tập trung để lên được chức giám đốc kinh doanh toàn quốc vào năm 2007.

Sáu tháng sau đó, chồng của Laurie đột ngột qua đời vì cơn đau tim. Laurie có được sức mạnh nội tâm rất lớn. Cô đã vượt qua được

những giai đoạn gay go của mình, nhờ vào niềm tin vào Thượng Đế và sự hỗ trợ của bạn bè ở công ty Mary Kay. Vào hai năm kế tiếp từ khi chông cô qua đời, Laurie cam kết đạt được sự sung túc tài chính nhờ vào hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay của mình. Vào năm thứ nhất sau khi chông cô chết, Laurie đã gặt hái được năm thành công nhất từ trước đến giờ. Cô có thể tăng tổng doanh số lên gấp đôi vào năm này. Tôi đã ghi lại những lời Laurie kể về các bạn của cô có ý nghĩa biệt bao đối với cô:

Giám đốc kinh doanh toàn quốc của tôi, Maria Aceto và giám đốc kinh doanh cao cấp, Sherry Dutcher và tất cả các bạn bè trong gia đình Mary Kay của tôi đã nâng đỡ tôi rất nhiều đến nỗi tôi có thể vượt qua được giai đoạn khó khăn nhất trong cuộc đời mình. Niềm tin vào Thượng Đế của tôi là lý do mà tôi vẫn còn có thể chịu đựng được mỗi ngày. Bây giờ mục đích trong cuộc đời của tôi là đỡ đầu cho những phụ nữ khác và chỉ cho họ biết rằng họ có thể thành đạt được nhiều hơn họ nghĩ họ có thể. Đó là không phải lúc nào bạn cũng biết được ngày mai sẽ đem lại những gì. Cuộc sống là một cuộc hành trình và bạn luôn luôn phải xem mỗi ngày như một quà tặng và làm phong phú thêm cho cuộc sống của những người khác và đổi lại điều đó sẽ làm phong phú thêm cho chính cuộc sống của bạn.

Laurie là một trong những người đã đem lại cho tôi cảm hứng hàng ngày. Giống như rất nhiều người khác, Laurie đang trên đường đạt được sự thành công ngoài sức tưởng tượng. Laurie là người thực hiện nguyên tắc tôn trọng. Cô luôn thể hiện với những người chung quanh cô sự đánh giá về họ và khuyến khích họ trở thành những gì họ có thể.

Sự tôn trọng, sự thành đạt và sự khiêm tốn

Bạn trở thành một người biết tôn trọng khi bạn quyết định bạn muốn tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của những người khác. Tất cả chúng ta đều sẵn sàng chia sẻ với những người có thái độ tự trọng, nhưng khi người nào đó xuất hiện thực sự tôn trọng bạn, thì họ tạo ra sự khác biệt trong cuộc đời của bạn. Tôi cảm ơn tất cả những người đó, giống như Nelli và Laurie, những người đã đi vào cuộc đời của tôi làm cho nó thêm rực rỡ hơn một chút. Tôi cũng cảm ơn những người đã tin tưởng tôi từ lâu trước khi tôi có thể tin vào chính mình. Hàng ngày tôi cảm ơn Thượng Đế biết bao vì Ngài đã cho tôi thực hiện được ước mơ ở đất Mỹ này.

Chương 3

NIỀM HÂN HOAN

Tôi muốn bắt đầu chương này bằng cách yêu cầu bạn nhớ lại và nhận ra những lúc được tưởng thưởng xứng đáng nhất và thỏa mãn được lòng mong ước mà bạn đã trải nghiệm trong cuộc đời. Những sự kiện nào trong cuộc đời bạn ngay lập tức hiển hiện lại trong trí nhớ là “những lúc vinh dự nhất”? Phần đông người ta sẽ kể cho bạn biết là những lúc được tưởng thưởng xứng đáng nhất trong cuộc đời họ xảy ra khi người nào đó công khai thừa nhận họ.

Bạn có thể nhớ câu nói được tuyên bố trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 1992: “Chỉ kinh tế thôi, là ngu ngốc.” Đến lúc thành công thì sự thật rõ ràng là “Không phải chỉ có đồng tiền thôi.” Tôi cũng nghe được người ta nói là tiền không phải là sự thành đạt mà chỉ là cách mà người kinh doanh chuyên nghiệp duy trì điểm số. Theo nhận định của tôi về người kinh doanh cho tôi biết là họ tích cực tận tụy nhiều hơn bởi được công nhận, khi những người quản lý của họ và những đồng sự chung quanh họ “hân hoan” hơn là bởi đồng tiền.

Cách đây ít năm một cầu thủ bóng bầu dục đã thua một vụ kiện lớn, tòa phán quyết anh ta phải bán mọi thứ mà anh ta có. Một trong những thứ mà anh ta không chịu bán là chiếc nhẫn vô địch giải Super Bowl. Một vật tượng trưng của sự thành đạt mà một ít người có

được, đối với cậu thủ quỹ giá trị của chiếc nhẫn mà cậu thủ quỹ đang đeo là vô giá.

Niềm hân hoan và đem lại sức sống mới

Ở vai trò của tôi là một giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc, tôi có đặc quyền xem xét cho nhiều nhân viên tư vấn nhận được những phần thưởng dựa vào sự công nhận thành tích xuất sắc. Tôi thường nhận thấy những người khác trong đám đông đều như nhau nếu không hăng hái hơn người nhận được phần thưởng ấy. Thường xuyên, các thành viên gia đình và các giám đốc kinh doanh hậu như tự hào về sự thành đạt của nhân viên tư vấn. Tôi có một trải nghiệm hân hoan trào dâng khi một trong những nhân viên tư vấn đạt được điều gì đó đáng thán phục. Tôi trở nên có được sức sống mới và tràn ngập niềm phấn khởi về công việc của mình.

Tôi thấy người ta hậu như ở mọi lĩnh vực chuyên môn rời bỏ nghề nghiệp của họ theo đuổi công việc kinh doanh Mary Kay. Có cả giáo viên, nhân viên kế toán và thậm chí một số viên chức cấp cao của các công ty cũng nằ m trong hàng ngũ của lực lượng kinh doanh độc lập Mary Kay. Bây giờ cho tôi mô tả cho bạn thấy hình ảnh ấy: Người ta bỏ các công việc có thu nhập bảo đảm để trở thành nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập, nơi họ bắt đầu đi từ con số zêrô. Không ai bảo đảm cho họ về bất cứ cái gì và họ cũng giống như bất cứ người nào quyết định đi vào hoạt động tự kinh doanh. Tại sao ở trên đời lại có người muốn làm điều đó?

Tôi cho là những người muốn đem lại niềm hân hoan. Việc đem lại nguồn vui là cách đem lại sức sống mới cho chính chúng ta và

các mục tiêu của chúng ta. Phần đông những người bắt đầu nghề kinh doanh sản phẩm Mary Kay tin là làm nhân viên tư vấn có nhiều giá trị đối với họ hơn ngòai sau bàn làm việc 8 giờ mỗi ngày ở một công ty. Tại hầu hết các công ty, đều không có nguồn vui. Người ta chỉ cần có mặt tại nơi làm việc, làm công việc của họ, năm giờ chiều ra về và mỗi kỳ được hưởng lương, sẽ không đem lại cho họ được sức sống mới.

Nhiều người tôi nói chuyện họ đều chán chường công việc của họ. Họ có thể kiếm được nhiều tiền, nhưng điểm mấu chốt là tinh thần của họ bị chán chường thay vì có được sức sống mới trong nghề nghiệp của họ. Còn có nguyên một công ty sáng tạo ra các sản phẩm tập trung cho vấn đề này. Tại trang web, www.despair.com, bạn sẽ tìm được toàn bộ một công ty được thành lập dựa vào khái niệm sự thất vọng là một sự kiện phổ biến về kinh nghiệm làm việc ở công ty. Mới đây tôi xem website của họ và biết được thông báo về một tạp chí trực tuyến mới (*BooHoo!*) dành cho người bị chán nản và bị áp đặt. Rõ ràng là cách tiếp cận chậm biếm và khôi hài đối phó được với đời sống làm việc, nhưng còn nhiều sự thật chứa đựng trong những vấn đề họ thảo luận.

Thế giới mới

Tôi cũng giống như nhiều người khác không hài lòng về đời sống làm việc. Giống như nhiều nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập khác tại Mary Kay. Tôi muốn có cơ hội làm chủ lấy chính mình, làm việc theo thời gian biểu của tôi, được gần gũi với gia đình và vẫn thích thú công việc của mình. Đơn giản là tôi không muốn làm việc cho công ty; tôi muốn có công ty riêng. Nếu tôi nói sơ lý do ấy mà

hầu như người ta bỏ việc để bắt đầu công việc kinh doanh sản phẩm Mary Kay của chính họ thì tôi nghĩ đúng là như thế. Nhưng còn nhiều điều nữa.

Tự bạn hoạt động kinh doanh có thể sẽ ở vào hoàn cảnh đơn độc và thử thách. Thực ra, hầu như người ta sẽ nói với bạn là sau khoảng sáu tháng bạn tự hoạt động kinh doanh, bạn có thể đã cảm thấy chán và đến lúc phải vào trang web despair.com. Với công việc kinh doanh sản phẩm Mary Kay, tình hình sẽ khác. Lực lượng kinh doanh độc lập của Mary Kay bao gồm gần 1,3 triệu người ở khắp thế giới và tất cả họ đều cam kết giúp đỡ lẫn nhau. Chắc chắn có nhiều phụ nữ muốn kiếm được thêm chút ít tiền. Nhưng nhiều phụ nữ muốn có được công việc kinh doanh riêng đem lại cho họ cơ hội kiếm được thu nhập và làm chủ lấy chính họ. Ở trường hợp những người đó, họ xem việc giúp đỡ người khác được thành công là một trong những trách nhiệm của họ. Đó là lý do tại sao rất nhiều người bỏ ra quá nhiều thời gian của họ để chỉ dạy và huấn luyện những người khác. Trong trường hợp của tôi, ít nhất mỗi tháng tôi phải đi hai chuyến để làm chính điều đó, ngoài sự giao tiếp qua lại hàng ngày của tôi với các nhân viên tư vấn ở địa phương.

Vai trò “đem lại niềm vui” cũng là sự khẳng định bạn không bị cô đơn. Khi những người khác đến và mừng rỡ cởi mở với những gì bạn đã thực hiện được thì họ cũng trở nên có được sức sống mới. Niềm hân hoan là điều mà Mary Kay hầu như lúc nào cũng có. Tại các cuộc gặp gỡ của tôi quanh năm cũng như sự kiện hội thảo được công ty tài trợ ở Dallas, chúng tôi trải qua thời gian hân hoan về sự thành đạt của những người khác. Điều đó có thể là lý do tại sao chúng tôi là một trong những nhóm nhiệt tình nhất mà bạn từng gặp. Không phải là sự thổi phồng... đó là sự nhiệt tình thực sự đối

với những phụ nữ mà chúng tôi kết giao. Trở thành một thành phần của một tổ chức lớn như thế là nguồn vui trọn vẹn.

Thời cơ cá nhân đem lại nguồn vui

Qua nhiều năm, nguồn cổ vũ lớn nhất của tôi là gia đình. Mẹ tôi và các em tôi luôn luôn quan tâm tới sự tiến bộ liên tiếp của tôi... và họ rất vui mừng về mọi sự thành công nhỏ bé của tôi. Điều đó bắt đầu khi tôi còn là một bé gái. Bây giờ tôi muốn nói cho bạn biết về em tôi, Donna.

Sau khi có hai người con, Donna trở lại công việc làm cả ngày. Giống như nhiều người trong chúng tôi, Donna thấy những tình trạng căng thẳng do phải cố gắng làm việc cả ngày và chăm sóc gia đình trở thành gánh nặng khó cân bằng. Năm 1995, Donna quyết định theo đuổi công việc kinh doanh riêng của cô ấy là một nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập. Vào lúc bắt đầu, Donna cũng giống như tôi và rất nhiều nhân viên tư vấn sắc đẹp khác; cô bắt đầu làm bán thời gian cốt để xem nó có phải là công việc cô ấy thích thú hay không.

Donna quyết định bỏ công việc làm toàn bộ thời gian của mình, ở nhà để chăm sóc các con và theo đuổi công việc kinh doanh với Mary Kay. Khoảng sau ba năm từ khi cô ấy bỏ công việc làm cả ngày, nói chuyện qua điện thoại với Donna, tôi bảo cô ấy là chúng tôi chưa có giám đốc kinh doanh ở Ireland và hỏi tại sao cô ấy không cố gắng để trở thành người đầu tiên. Một nhân viên tư vấn người Ireland khác cũng kiên quyết trở thành một giám đốc kinh doanh, vì vậy Donna bắt đầu thi đua để cố gắng trở thành người đầu tiên. Cô

Ấy đưa ra quyết tâm. Tình hình tiến triển khá thuận lợi cho Donna cho tới khi cô ấy bị gãy cổ tay. Chấn thương ấy làm cho cô phải đứng ở ngoài cuộc đua mất một thời gian. Trong lúc ấy, nhân viên tư vấn kia trở thành giám đốc đầu tiên ở Ireland.

Sau khi cổ tay bị gãy của cô ấy hồi phục, Donna hứa tiếp tục công cuộc của mình để trở thành giám đốc kinh doanh thứ hai ở Ireland. Chồng của Donna và hai con của cô ấy trở thành nguồn động viên của cô (cùng với nguồn động viên từ xa của tôi). Vào tháng sáu năm 2002 Donna đã đạt được mục tiêu. Hiện nay cô là giám đốc ở Ireland và nếu tôi được cho phép thổi phồng hơn là cô ấy đã đạt được mục tiêu trở thành giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc đầu tiên mà chúng tôi đã từng nói đến ở Ireland. Đó mới là điều mang lại nguồn vui!

Tất cả chúng ta đều muốn có được niềm hân hoan

Khi tôi nghĩ về các cuộc họp mặt của Mary Kay của mình, tôi thực sự thấy phấn chấn. Chúng tôi gọi chúng là “Những sự kiện thành công.” Chúng tôi mừng rỡ về những bước chập chững của một nhân viên tư vấn mới. Chúng tôi cũng mừng rỡ khi một người nào đó trở thành một trong những giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc hiếm có (chúng tôi chỉ có khoảng gần 200 vị giám đốc hoạt động ở Mỹ). Khi tôi tới cuộc họp hàng năm ở Dallas, tôi thấy có hàng chục ngàn người hân hoan về những thành tích của những người khác. Theo dõi buổi lễ này hết sức hứng thú.

Tôi không thể hình dung được là vẫn cứ phải làm việc ở nơi mà bạn phải đến làm hàng ngày, làm một công việc to tát và chẳng bao giờ

nghe thấy những người cùng làm với bạn “hoan hô”. Đó là cuộc sống của tôi trước khi đến với Mary Kay. Tôi thực sự tin là có được niềm hân hoan là một trong những lý do mà rất nhiều người trở nên có cảm hứng đến mức vượt khỏi những khả năng hiểu biết của họ. Tôi biết điều gì với điều đó là đúng như vậy.

Đừng rời bỏ vị trí của bạn... Hãy vươn tới một chức vị nào đó

Những lời khôn ngoan trước kia người ta nói là bạn đừng bao giờ nên rời bỏ vị trí của bạn... bạn nên tập trung vào vươn tới chức vị nào đó. Điều gì với tôi, điều đó có nghĩa là chúng ta không chỉ bỏ công việc bất lợi vì nó là một công việc không thuận lợi. Chúng ta rời bỏ vì chúng ta thấy tiến tới chức vị nào đó sẽ thực sự tốt hơn. Bạn thấy đây, việc bỏ một hoàn cảnh bất lợi có ý nghĩa tiêu cực, đồng thời, việc tiến tới chức vị nào đó tốt hơn sẽ hết sức tích cực.

Một trong những điều làm cho tôi hết sức ngạc nhiên là một số trong những nhân viên tư vấn quyết định rời bỏ những vị trí có lợi ở những công ty để trở thành những nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập Mary Kay. Gloria Mayfield Banks, giám đốc điều hành kinh doanh độc lập toàn quốc (Independent Executive National Sales Director), đã bỏ công việc của cô ở trường đại học Harvard sau khi lấy được cử nhân quản trị kinh doanh và đang công tác ở chức vụ cao cấp ở công ty. Một nhân viên tư vấn đã dùng hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay để cô có thể theo đuổi được giấc mơ suốt đời của mình làm một bác sĩ tại phòng khám cho người nghèo. Đó là những câu chuyện thật về những người thật. Và hậu như điều đó xảy ra hàng ngày điều gì với những người khám phá ra cơ hội mà một nghề nghiệp kinh doanh có thể mang lại.

Wanda Metzger là một trong những người bỏ nghề kiế m được lợi nhuận để trở thành nhân viên tư vấ n sắ c đẹp độc lập sản phẩm Mary Kay. Wanda bắt đầ u hoạt động kinh doanh của cô vào năm 1977. Cô có chồ ng đang học đại học, một đứ a con gái còn nhỏ và đang làm thư ký pháp lý. Về nhiề u phương diện, Wanda “đã có tấ t cả.” Cô được trả lương rấ t hậu về công việc của mình. Nhưng cô thả y vào ban ngày phải bỏ con gái không chăm sóc được gây gánh nặng cho cả cô và con mình. Ngoài tấ t cả mọi thứ khác, Wanda đang theo học để lấ y bằ ng về kinh doanh trong khi cô đang quản lý công việc của mình, một đứ a con gái còn nhỏ, công việc nội trợ và công việc làm toàn bộ thời gian.

Wanda khá xuấ t sắ c về công việc, không những cô làm việc của cô mà cô còn gánh thêm hầ u hế t công việc cho sếp của cô. Wanda rấ t thông thạo về nghiệp vụ đế n nỗi công ty yêu cầ u cô đảm nhiệm thêm trách nhiệm cho ba phó chủ tịch hành pháp và một viên chức tài chính của công ty. Mặc dù Wanda có một người đồ ng sự có nhiệm vụ giúp giải quyế t khố i lượng công việc quá tải, thay vì giúp Wanda, cô á y bỏ thời gian làm việc vào trò chơi ô chữ và đánh máy (lấ y tiề n) cho các sinh viên luật ở địa phương. Khi Wanda than phiề n về công việc quá tải, cô á y nói là không có việc nào thuộc phạm sự của cô.

Nhờ vào một sự thúc đẩ y, một ngày kia Wanda đã nhắ c điện thoại gọi cho một nhân viên tư vấ n Mary Kay mà cô chưa từng quen biế t. Mặc dù Wanda đã dùng sản phẩm Mary Kay và rấ t thích những sản phẩm này, nhưng cô chưa bao giờ nghĩ về chuyện cô hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay. Nhân viên tư vấ n mà cô gọi điện, Jessie Hughes Logan đã đề nghị tới nhà cô tồ i đó để bàn về các cơ hội mà hoạt động kinh doanh Mary Kay đem đế n. Sau khi xem kế hoạch

tiếp thị vào tôi đó, Wanda đã có được niềm tin. Khi cô hỏi chồng mình xem anh ta nghĩ thế nào sau khi Jessie đi khỏi, anh ta thực sự khuyến khích cô, anh ta nói đùa, “Anh hoàn toàn không muốn một trong những chiếc xe sang trọng như thế đậu trước đường xe vào nhà của chúng ta.”

Nhìn lại trước đây, Wanda nói về năm đầu tiên bước vào nghề với biết bao khó khăn:

Ngay sau khi ký vào hợp đồng làm nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập, một sự kiện quan trọng khác xảy ra – tôi biết được mình có thai. Tôi đang làm việc một tuần 48 giờ, mỗi tuần đi học hai tối, nuôi con và mang thai. Đáng tiếc, tôi bị ốm nghén hành cả ngày. Không phải là thời điểm thích hợp để bắt đầu công việc. Tuy nhiên, vì chúng tôi chưa thỏa thuận nhận chỉ tiêu kinh doanh, nên không ai đã động đến tôi.

Vì vậy năm đầu tiên không phải là năm thực sự thuận lợi. Thực ra, thậm chí tôi còn có ý định bỏ việc. Vì tôi luôn luôn “nghĩ” về hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay (mà thực sự chẳng làm gì). Vào thời điểm đó, mọi người đều bàn tới “chuyện hội thảo” này ở Dallas. Tôi nghĩ mình có thể đi xem thử điều đó ra sao, bỏ ra một khoản tiền nhỏ để tham quan Dallas vì tôi chưa bao giờ tới đó, rồi khi về mình có bỏ ý định đó cũng chẳng sao. Thế rồi, một lần nữa Thượng Đế đã can thiệp vào. Khi có mặt ở buổi hội thảo, tất nhiên tôi thấy vận hội to lớn và quyết định về nhà sẽ bắt tay vào việc. Thời gian còn lại là một loạt những sự kiện đáng nhớ.

Như tôi đã nói, chúng tôi rất hân hoan tại buổi hội thảo và khi Wanda hiểu được sức mạnh của việc đem lại nguồn vui và tất cả những câu chuyện thành đạt mà cô đã nghe được tại buổi hội thảo hàng năm của chúng tôi, cô ấy đã bị thuyết phục. Tôi cho rằng chẳng có gì gây được cảm hứng cho bà ấy người ta hân hoan

về sự thành đạt của người khác. Tôi nghĩ những lời của Wanda kể về câu chuyện ấy là hay nhất:

Những trở ngại tôi đương đầu trong hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay là những sự trở ngại thông thường mà tất cả chúng ta đều gặp phải – cuộc sống mà! Tôi tiến hành hoạt động kinh doanh thông qua làm những công việc khác, thai nghén, chăm sóc con thơ, và bây giờ là các cháu. Vào thời điểm đó trong cuộc đời của tôi, tôi phải đương đầu với việc chăm sóc cha mẹ già của mình. Tôi thật biết ơn về tính linh động của công việc ấy! Tôi chẳng có thể làm việc ở đâu có được giờ giấc, nguồn vui và kiếm được tiền như thế!

Hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay của tôi bắt đầu vào tháng 11 năm 1977. Tôi trở thành giám đốc kinh doanh vào tháng 2 năm 1982. Tôi đã đạt Star Consultant (Nhân Viên Tư Vấn Ngôi Sao) 92 quý. Tôi đạt Queen's Court of Sales (Doanh số Cung Nữ Hoàng) tám lần và Queen's Court of Recruiting (Cung Nữ Hoàng về tuyển thêm nhân viên) một lần. Tôi đạt Double Star Director (Giám đốc hai sao) và Triple Star Director (Giám đốc ba sao), giành được quyền sử dụng 10 xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu – trong số đó năm lần là xe Cadillac tốt nhất! Hiện nay tôi có 6 giám đốc kinh doanh bên dưới thuộc cấp 1, ba người cấp 2, một người cấp 3, một DIQ cấp 1 và một DIQ cấp 3. Theo đà tiến triển ấy sẽ tạo cho chúng tôi trở thành National Area (Khu vực toàn quốc).

Tôi cảm thấy thật may mắn được làm việc hàng ngày với các phụ nữ, như Gillian, người muốn truyền kinh nghiệm cho những người khác thành công. Họ có sứ mệnh lan truyền ước mơ của Mary Kay và đưa những người khác đi cùng với họ. Chúng tôi thực sự là những người xây mơ ước và ở Mary Kay, tất cả các ước mơ của các bạn đều có thể trở thành sự thật nếu bạn có đủ can đảm theo đuổi chúng!

Tôi thật cảm kích những nhận xét của Wanda về tôi, nhưng mọi ngày những phụ nữ giống như Wanda truyền cảm hứng cho tôi. Tôi hân hoan với họ về sự thành đạt của họ và họ truyền cảm hứng cho tôi bước lên mỗi ngày để tìm những người khác mà tôi có thể chia sẻ ước mơ ở Mỹ của tôi.

Cùng hân hoan!

Như bạn có thể thấy, tôi tin là việc tôn vinh sự thành đạt của những người khác có tác động mạnh mẽ đến mọi người là thành phần của buổi lễ kỷ niệm ấy. Tôi cho rằng có lẽ mình là một trong rất ít người trên đời có thể bắt đầu một ngày với sự hăng hái về công việc và kết thúc một ngày thậm chí còn phấn khởi hơn. Tôi không còn có thể hình dung làm được bất cứ việc gì khác. Tôi không nghĩ rằng mình sẽ sẵn sàng bỏ thời gian ra để làm việc gì khác, cho dù tôi được trả lương nhiều gấp đôi, vì điều gì đó góp phần vào sự thành đạt của người khác sẽ đem lại hạnh phúc cho tâm hồn bạn.

Khi tôi nghĩ đến các thành tích của mình và sự thành đạt của những người tôi cùng làm việc, tâm trí tôi luôn luôn nghĩ miên man về lúc ban đầu khi tôi đến Mỹ. Khi tôi nhìn qua cửa sổ máy bay, tôi thấy người phụ nữ vĩ đại đó, tượng Nữ Thần Tự Do, đứng ở đó lôi cuốn tôi gia nhập vào những người trải qua ước mơ ở đất Mỹ. Tôi luôn nhớ những lời được khắc ghi trên bức tượng đó:

Tượng đài khổng lồ mới

Không giống như pho tượng khổng lồ bằng đồng nổi tiếng của Hy Lạp với đôi chân đứng giạng ra chế ngự giữa hai bờ đất; còn nơi đây các cửa biển vào lúc hoàng hôn bị xói lở vẫn giữ vững người phụ nữ vĩ đại với ngọn

đuốc, mà ngọn lửa của nó tỏa ra những tia chớp từ hãm bên trong và tên của người phụ nữ ấy, Mẹ của những đứa con tha hương. Từ bàn tay dẫn đường của bà bừng sáng lên sự chào đón khắp thế giới; đôi mắt dịu hiền của bà chỉ đường dẫn lối tới bến cảng có cầu hàng không mà nó khai sinh ra cấu trúc hai thành phố, bà kêu lên với đôi môi thâm lặng, “Hãy giữ lấy vùng đất cổ, sự phù hoa đã đi vào lịch sử!” “Hãy cho tôi sự mệt nhọc, sự nghèo khó của các bạn, hàng biết bao người, các bạn khao khát được thờ tự do. Bãi đá thải tệ hại của bờ biển nước đổ xối xả của các bạn, hãy cho những kẻ vô gia cư bị bão táp vùi dập đến với tôi, tôi giương cao nguồn ánh sáng của mình bên cánh cửa vàng!”

Emma Lazarus (1849–1887).

Mỗi lần tôi bay tới thành phố tuyệt vời đó, lại nhắc tôi nhớ lại những lời này và chúng có ý nghĩa như thế nào đối với cuộc đời tôi. Chúng tôi là một số ít người so với thế giới, nhưng ở giữa thế giới chẳng có ai hạnh phúc bằng những người như chúng tôi được sống dưới ơn huệ của sự tự do và cơ hội mà mảnh đất tuyệt vời này ban bố. Thực sự là diệu mà chúng tôi có thể đến với nhau và có được niềm hân hoan mỗi ngày. Không có nơi nào khác trên trái đất giống như nước Mỹ.

Cơ hội hân hoan

Đối với nhiều người, tượng Nữ Thần Tự Do tượng trưng cho sự tự do, niềm hy vọng và cơ hội. Giống như họ, tôi đến nước này với hai mươi đô la trong túi và một ước mơ trong trái tim. Chỉ ở Mỹ bạn mới thực sự có thể có được cơ hội lớn lao về khả năng của bạn trở thành như thế nào đi nữa mà Thượng Đế đã chuẩn bị sẵn cho bạn.

Khi bạn đặt chân tới nước này, bạn thực sự hân hoan với cuộc sống mà bạn làm chủ. Thượng Đế ban cơ hội cho đất Mỹ và cuộc sống mà Ngài đã cho chúng ta ở xứ sở tuyệt vời này!

Chương 4

VƯƠN LÊN!

Mới đây tôi xem một đoạn tin tức về một cậu thủ bóng bầu dục trẻ đã bị liệt trong một trận thi đấu. Ở câu chuyện đặc biệt này, chàng thanh niên bị chấn thương ấy đã quyết định dù thực tế là các bác sĩ của anh ta đã tiên đoán anh sẽ không bao giờ đi được nữa, nhưng anh ta quyết định là anh ta sẽ đi được.

Cảnh phim cho thấy chàng thanh niên ấy, bây giờ mới hơn hai mươi tuổi – đang đi bộ. Bất chấp sự chẩn đoán của bác sĩ, chàng thanh niên ấy đã quyết định vươn tới điều không thể thực hiện được hoặc ít ra là điều mà hầu hết người ta nghĩ là không thể xảy ra được.

“Vươn lên” có nghĩa như thế nào?

Khái niệm về việc vươn lên phải đi cùng với việc đặt ra các mục tiêu dường như vượt quá những khả năng của bạn. Tôi dùng từ *dường như* vì các mục tiêu thường không quá các khả năng của bạn lắm. Nếu anh ta không vươn tới những gì dường như không thể xảy ra, thì vận động viên trẻ tuổi đó có thể phải trải qua suốt đời của mình trên chiếc xe lăn, chẳng bao giờ phát hiện ra anh ta có thể đi bộ. Phần lớn chúng ta giống như chàng thanh niên đó. Chúng ta có những sự kiện trong cuộc sống “dường như” không thể xảy ra được, nhưng trong thực tế chúng không phải như vậy.

Tôi có được thuận lợi trong công việc là hàng ngày tôi gặp gỡ những phụ nữ tiên bọ vượt quá những giới hạn rõ ràng của họ để trở nên thành công phi thường. Việc vươn tới những gì bạn cảm nhận vượt quá các giới hạn của mình không chỉ là hạn hẹp về tài chính. Khi bạn quyết định vươn tới những gì bạn nghĩ vượt quá điều mình có thể làm được, thì cuộc sống của bạn được thay đổi về mọi phương diện.

Khi lần đầu tiên tôi tới Mỹ, giống như rất nhiều người đến trước tôi, tôi đến xứ sở này với một chút ít tiên và một ước mơ. Nhưng dần dần tôi khám phá ra đó không phải là tất cả những gì tôi có. Tôi có khả năng đặt ra các mục tiêu của mình ngoài những sự mong đợi của chính mình. Tôi đã quyết định vượt khỏi những thử thách của cuộc đời vào thời thơ ấu ở Ireland. Tôi tin rằng đó là một bí quyết quan trọng khác dẫn tới việc hoàn thành bất cứ điều gì rất đáng làm trong cuộc đời. Nếu bạn so sánh những nhân viên bán hàng đứng đầu ở công ty Mary Kay với những người chưa thành đạt, thì hầu như sự khác nhau luôn luôn là sự quyết tâm vươn lên.

Khi bạn đã đặt ra các mục tiêu, để vượt ra khỏi những giới hạn của bạn thì bạn phải hình dung mình đạt được các mục tiêu ấy. Một số phụ nữ biết trước họ bị từ chối ngay cả trước khi họ ghé tới chào hàng. Những người khác tưởng tượng mình là người tích cực có thể làm được bất cứ việc gì họ quyết định phải hoàn thành. Đó chính là những gì liên quan đến sự vươn lên.

Những phụ nữ trở thành những vận động viên trượt băng tên tuổi trong cuộc thi tài ở thể vận hội Olympic, thường trải qua quá trình tưởng tượng. Các vận động viên trượt băng Olympic thường bắt đầu sự tập luyện lúc tuổi còn trẻ. Trong một số trường hợp, rõ ràng là nhiều vận động viên trượt băng, cả những người có năng khiếu và

những người không có đam mê thực sự có một ít khát vọng trở thành vận động viên Olympic. Có một số người trong nhóm ấy đạt được tiến bộ vì áp lực của những người cùng nhóm hoặc những áp lực của gia đình, nhưng thường vào một thời điểm nào đó họ sẽ bỏ cuộc. Những người trụ vững và tiếp tục thi đấu, họ sẽ tưởng tượng mình khác hẳn. Họ bắt đầu tưởng tượng mình là các nhà vô địch.

Khi những vận động viên trượt băng trẻ tuổi xem băng video về bài biểu diễn trượt băng của chính họ, họ phát hiện ra dáng điệu của họ không tốt lắm và những bước nhảy họ nghĩ là quá cao... thì chẳng quá cao chút nào. Thay vì trở nên chán nản thì những vận động viên trượt băng tưởng tượng họ là những nhà vô địch, họ tiếp tục theo dõi những vận động viên xuất sắc nhất tranh tài. Họ phát huy được những hình ảnh trong tâm trí về cách những nhà vô địch này thể hiện mình như thế nào và họ thực hiện những bước nhảy ra sao. Sau một thời gian, bước nhảy và dáng điệu của những vận động viên trượt băng trẻ thay đổi và họ bắt đầu thể hiện giống với những vận động viên trượt băng Olympic mà họ đã xem nhiều lần. Khi họ gấn bó với việc tưởng tượng về những gì họ có thể trở thành, họ bắt đầu vươn tới những thành tích cao hơn. Bạn càng vươn tới xa hơn, sự thành đạt của bạn càng lớn lao hơn.

Cảm hứng ban đầu của tôi

Không quá lâu sau khi tôi bắt đầu hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay của mình, tôi đã nghe một bài nói chuyện của một phụ nữ tên Rena Tarbet. Tôi tham dự một hội nghị kinh doanh và Rena đã trình bày ở một buổi học ba giờ. Rena đã bán các sản phẩm Mary Kay trong 37 năm. Trong nhiều năm đó, cô ấy lái chiếc

Cadillac tốt nhất. Cô ấy đã được công nhận rất nhiều lần về nhiều thành tích cá nhân, khó có thể kể hết về những thành tích này chỉ trong một chương ngắn gọn. Rena là một trong những người cho thấy rõ tính chất *vươn lên*.

Nhưng có nhiều điều về câu chuyện của Rena hơn nữa. Cuộc sống hôn nhân của Rena bắt đầu với hoàn cảnh khá gay go. Chồng của cô là một chuyên viên tư vấn về trẻ em bị lạm dụng, nhưng anh ta được trả lương rất ít đến nỗi hai vợ chồng phải sống ở căn nhà được chính phủ cấp trong những năm đầu của cuộc sống hôn nhân. Rena quyết định cô phải giúp chồng mình và ba đứa con ra khỏi cảnh sống này và sang sống ở nơi có các điều kiện tốt hơn. Cô phát hiện được cơ hội của Mary Kay và ngay lập tức coi đó là một cơ hội tạo cho mình có thể quyết tâm kiếm được điều cô muốn có. Khi cô biết rõ sự thành công hay thất bại tùy thuộc vào mình, Rena bắt đầu vươn tới ước mơ của cô. Không bao lâu gia đình ấy có thể dọn ra khỏi căn nhà được cấp và vào ở ngôi nhà của riêng họ.

Cách đây 27 năm, Rena đã chạm trán với một thử thách không những đe dọa đến công việc kinh doanh mà còn cả cuộc sống của cô. Bác sĩ của Rena phát hiện ra cô bị ung thư vú. Rena đã phải trải qua liệu pháp hóa trị và xạ trị để chữa căn bệnh này. Không ai chịu bó tay, Rena đã sống sót sau một số lần tái phát bệnh ung thư của cô qua nhiều năm, nhưng cô vẫn nhất quyết còn nhiều việc cô vẫn muốn hoàn thành trong cuộc đời và bệnh ung thư không nằm trong kế hoạch của cô.

Rena có một câu nói rất được mến chuộng, “Mọi kinh nghiệm trong cuộc đời làm cho bạn tốt hơn hoặc cay đắng hơn... điều đó tùy vào sự chọn lựa của bạn.” Tôi muốn bạn nghĩ về điều này:

Rena đã chịu đựng chín năm chữa bệnh bằng hóa trị, 60 đợt chữa trị bằng xạ trị và 19 cuộc giải phẫu trong 27 năm qua. Khi cô chịu đựng tất cả những điều đó, cô đã có một tổ bán hàng có thành tích đứng đầu trong công ty Mary Kay. Sau đó cô trở thành giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc.

Bạn có thể hình dung được từ việc sống trong nhà được cấp cho tới lúc có được nhà riêng không? Đó chính là điều Rena đã phải thực hiện. Cô ấy đã mua một lô đất rộng ở ngoài Fort Worth, Texas và xây dựng ngôi nhà mơ ước của mình. Kế hoạch của cô không chỉ giới hạn vào ngôi nhà mơ ước của riêng mình, cô luôn luôn muốn sống gần con cái, vì vậy cô đến từng căn nhà chung quanh đó để giao dịch, sau này các con của cô đã mua các căn nhà ấy và dọn đến ở. Đó là nơi mà ngày nay tất cả họ cùng sống với nhau và trở thành “hàng xóm” của Rena. Người chồng 43 tuổi của cô vẫn là một chuyên viên tư vấn liên tục cho cùng cơ quan trước đây anh đã làm khi lập gia đình. Anh vẫn dành thời gian làm việc cho những trẻ em bị lạm dụng.

Tại một trong những sự kiện hàng năm của chúng tôi, được gọi là hội thảo (seminar), tôi đã có cơ hội ở chung phòng với Rena. Mỗi sáng cô thức dậy và uống thuốc chữa trị bệnh ung thư của cô, rồi sau đó sẵn sàng đứng lớp hướng dẫn tại buổi hội thảo. Khi chúng tôi ra khỏi phòng vào buổi sáng đầu tiên đó, Rena nhìn tôi, nói: “Chúng ta hãy đi trình bày cho những người này cách làm thế nào để họ có thể thay đổi cuộc sống còn lại của họ!”

Có lẽ đó là một câu nói làm cho tôi hiểu thấu được bên trong tâm hồn của Rena. Toàn bộ cuộc sống của cô hầu như đều giúp ích cho những người khác. Để làm được điều đó, Rena đã phải vượt qua mâu thuẫn hầu như luôn luôn có, nhưng Rena là một trong những

người gây được thiện cảm, họ vượt qua hoàn cảnh của mình để đạt được những ước mơ của họ. Qua đó Rena tìm được nguồn vui theo kiểu xưa. Là một người sùng đạo Cơ Đốc, Rena tin Thượng Đế đưa cô qua khỏi tất cả những năm tháng áy và thời gian duy nhất cô cho là phải bỏ cuộc là lúc Thượng Đế quyết định thời điểm áy.

Hướng dẫn những người khác vươn lên

Kaye Hemphill là một trong những người sống theo những nguyên tắc *vuôn lên* mỗi ngày. Kaye dọn đến từ Atlanta, Georgia tới Edmond, Oklahoma cách đây hơn 25 năm. Với hai đứa con chưa tới 2 tuổi, Kaye không biết chắc mình có muốn trở lại làm việc nữa hay không. Kaye là một giáo viên yêu thương học sinh, nhưng thực ra cô muốn có thể ở nhà chăm sóc con cái. Cô đã quyết định nhận vị trí giáo viên dạy thể. Sau hai ngày, Kaye đã quyết định điều đó không thích hợp với cô. Từ đó cô cố gắng làm việc tại trung tâm chăm sóc trẻ ban ngày, gần như cũng có những kết quả tương tự.

Kaye muốn được thoải mái ở với các con của cô vào ban ngày và hoàn toàn không thích bị những sự ràng buộc do công việc làm toàn bộ thời gian hạn chế cô. Một ngày cách đây vài năm, Kaye được mời tham dự một buổi gặp gỡ của Mary Kay. Cô rất phấn khởi về cơ hội bán các sản phẩm Mary Kay đến nỗi 24 giờ sau cô đã ký tên gia nhập. Không lâu sau khi đăng ký, cô đã biết được sự nỗ lực làm công việc này của cô có vấn đề, vì Kaye mới dọn tới chưa quen biết nhiều người ở thành phố mới của cô. Sau một thời gian được sự hướng dẫn ngắn của các nhân viên tư vấn cùng nhóm và giám đốc kinh doanh của cô, Kaye bắt đầu vươn ra ngoài, đầu tiên tới bà con họ hàng của cô, rồi tới hàng xóm và một số ít người cô mới

quen được. Ngoài ra cô quyết định tham gia vào các buổi lễ khác nhau sẽ cho phép cô gặp được thêm nhiều người. Tại một sự kiện như thế, Kaye đã chinh phục được hơn 30 khách hàng tương lai.

Kaye thừa nhận việc bắt đầu công việc bán sản phẩm Mary Kay của cô là một sự vươn lên quan trọng. Ngoài việc cô sống ở một thành phố còn lạ lẫm, Kaye còn hơi bị nhút nhát và hay hướng vào nội tâm khi cô mới bắt đầu nghề kinh doanh của mình. Mặc dù cô là một giáo viên, nhưng cô vẫn không thoải mái nói chuyện trước đám đông và miễn cưỡng gọi chuyện làm quen với những người xa lạ.

Dần dà theo thời gian, Kaye đã phát huy được bản thân cũng như thành một người bán hàng chuyên nghiệp. Cô thấy được các khả năng và kỹ năng của nhân viên tư vấn cùng nhóm mà cô muốn thi đua và tập trung vào việc tưởng tượng mình là một người bán hàng thành công, thay vì là người bẽn lễn, hãy hướng vào nội tâm mà cô luôn luôn nghĩ mình như vậy. Không còn ngượng ngùng khi gặp những người lạ nữa, cô bắt đầu coi những người lạ như các bạn mới mà “chẳng qua cô chưa gặp.” Kaye là một trong những người hiểu được là vươn tới chỗ tạo ra cơ hội dường như chưa bao giờ có sẽ có ý nghĩa như thế nào. Kaye đã trở thành giám đốc kinh doanh độc lập Mary Kay chỉ 15 tháng sau khi làm nhân viên tư vấn sắc đẹp. Mười sáu tháng sau đó, cô giành được quyền sử dụng chiếc xe hơi đầu tiên.

Mới đây Kaye đã viết thư cho tôi biết hoạt động kinh doanh Mary Kay có tầm quan trọng như thế nào đối với cô ấy. Cô kể cho tôi biết đã giành được quyền sử dụng 14 chiếc xe hơi ra sao cũng như những phần thưởng khác và các giải thưởng cô đã nhận được. Trong tất cả những lợi ích cô kiếm được, thì quà tặng tốt nhất cô nhận được trong cuộc đời của mình là có thể thực hiện được ước mơ ở

nhà chăm sóc con cái mà vẫn tiếp tục hoạt động kinh doanh của cô được. “Rõ ràng tôi thích hoạt động kinh doanh ấy và giao dịch với người ta. Tôi thực sự hạnh phúc. Tôi không bao giờ phải quay trở lại phòng học, ngoại trừ vai trò làm mẹ.”

Kaye giống với rất nhiều người kinh doanh thành đạt mà tôi đã có được niềm vui khi làm việc chung. Tôi nghĩ điều hứng thú nhất về công việc của tôi không phải là cơ hội để tôi kiếm tiền, mà là cơ hội tôi được gặp gỡ người ta. Tôi gặp được những người như Kaye, họ đạt được những thứ mà họ chưa bao giờ có thể nghĩ tới. Chỉ cần đến để thuyết phục người ta vượt tới các vì sao. Họ đã có sẵn khả năng; chỉ cần họ có quyết tâm. Tôi có được niềm hân hoan mỗi ngày khi tôi gặp những người bình thường đạt được những thành tích đặc biệt.

Có được cảm hứng để vươn lên

Kaye kể cho tôi nghe về một trong những nhân viên ở tổ bán hàng của cô, người ấy đã đem lại cảm hứng cho cô. Một ngày nọ Kaye đang gọi điện thoại cho một trong những nhân viên tư vấn Mary Kay, tên là Janis Clemens. Vào giữa cuộc nói chuyện của họ, Janis ngưng nói và nức nở, “Tôi sợ chông tôi chết.”

Kaye kể là cô ấy đã phóng xe tới nhà Janis ra sao, cô để tìm được những người giúp đẩy xe khẩn cấp đưa chông của Janis tới chỗ xe cứu thương đang đậu ở trước nhà. Ở tuổi 27, đang sức trai tráng, chông của Janis đã chết vì cơn đau tim, bỏ lại Janis một mình chăm sóc một đứa con gái nhỏ.

Janis làm công việc là một nữ y tá có đăng ký, nhưng ý tưởng để cho người khác chăm sóc con gái của cô vào ban ngày để cô có thể làm

việc đã không lỗi cuồn được cô. Cô cảm thấy là mình cần ở nhà với con, nhất là từ khi bé gái vừa bị mất cha. Janis nhất quyết giữ lời hứa ấy trong cuộc đời của mình, cô quyết định bỏ nghề y tá và theo đuổi công việc kinh doanh sản phẩm Mary Kay vì vậy cô có thể ở nhà với con. Đói với một số người việc bỏ nguồn thu nhập đều đặn và trợ cấp an sinh từ nghề điều dưỡng đem lại sẽ là điều không thể nghĩ tới. Janis biết mình muốn nhiều hơn nữa, nhưng để có được điều đó cô phải bước ra khỏi nơi nhàn hạ và chấp nhận mạo hiểm. Cô ấy quyết định vươn lên. Lúc đó vào năm 1983 và kể từ đó Janis đã đạt được nhiều mục tiêu, đoạt được nhiều phần thưởng và đã lái được chiếc Cadillac tốt nhất trong một thời gian dài.

Nhiều người chắc đã có thuyết phục Janis là “quyết định an toàn” đói với cô là phải trở lại làm nghề điều dưỡng. Nhưng với một đứa con gái còn nhỏ, một công việc đòi hỏi phải làm các ca đêm và cuối tuần, Janis đã quyết định vươn tới các ước mơ của mình. Cô ấy muốn có thể chăm sóc đứa con của cô và cùng lúc phải kiếm sống. Bằng cách vươn tới những ước mơ của cô, Janis có thể đạt được những mục tiêu của mình.

Thắng cuộc

Ngay cả những người kinh doanh chuyên nghiệp đứng đầu cũng chỉ thành công được khoảng 20% thời gian hoạt động. Điều đó có nghĩa là họ phải chấp nhận con đường đã qua của họ có đến 80% khách hàng sẽ từ chối để có được 20% khách hàng sẽ mua. Nếu bạn gấn bó với nghề kinh doanh, bạn phải có khả năng chấp nhận những sự từ chối ở quá khứ và tập trung vào những sự thành công.

Một số người khó có thể chấp nhận được điều đó. Nếu bạn quyết tâm vượt khỏi năng lực thấy được của mình, bạn phải chấp nhận sự thật là không phải mọi người đều sẽ mua hàng của bạn. Điều đó có thể là một khía cạnh thử thách nhất của việc vươn lên. Câu hỏi mà có lẽ bạn sẽ hỏi như thế này: Nếu tôi quyết tâm vươn lên, làm sao tôi có thể biết cách suy nghĩ khác đi về chính mình và các khả năng của mình? Làm sao tôi có thể biết được cách để lưu ý những lúc thất bại đã qua và tập trung vào những thời điểm mà tôi có được sự thành công? Làm sao tôi có thể biết được cách để trở thành người đạt được những điều mà tôi không nghĩ mình có thể đạt được?

Câu trả lời của tôi cho các câu hỏi này đơn giản là: Làm việc với người làm điều đó. Là một nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập của Mary Kay, tôi có được may mắn kết giao với nhiều phụ nữ thích hợp với sự mô tả này. Công ty Mary Kay có truyền thống đỡ đầu người đi sau học được đủ mọi kinh nghiệm từ trước tới nay cho đến người sáng lập công ty, Mary Kay Ash. Một trong những điều đáng nói về công ty ấy chính là biết bao nhiêu người sẵn sàng dạy cho người khác cách vươn tới hơn cả những điều mong đợi của chính người ấy. Đương nhiên, điều theo sau đó là sự thành đạt.

Sau đây là một thử thách của tôi đối với bạn: Hãy tìm người bán hàng chuyên nghiệp nhất bạn có thể tìm được và làm việc với họ. Giống như vận động viên trượt băng xem một vận động viên vô địch Olympic để anh ta có thể học được, bạn cũng cần xem một nhà vô địch “bán hàng” Olympic vì thế bạn có thể hiểu người đó đã học tập thế nào để đạt được sự kiệt xuất. Nhiều trường hợp (thực ra trong hầu hết mọi trường hợp), bạn sẽ thấy họ có cùng những cảm xúc về chính họ không thể thích nghi đầy đủ với xã hội giống như bạn sẽ trải qua.

Và sự đề nghị trở thành như một lời cảnh báo: Tôi đã quan sát nhiều người bán hàng có bất chước tính cách của một người bán hàng khác. Đó không phải là điều tôi muốn nói tới. Điều tôi muốn đề nghị là quan sát và hiểu được thái độ của họ, các thói quen của họ và cách họ giao thiệp với người ta như thế nào. Bạn có thể thành công mà không làm thay đổi chính con người bạn. Bạn không cần trở thành một người nào khác hoặc bất chước cách tiếp cận bán hàng của người khác. Thực ra, nếu bạn làm như thế bạn sẽ không thành công. Nếu bạn muốn trở nên thành công, bạn phải là chính mình, chứ không phải là ai khác. Tôi biết một số người bán hàng chuyên nghiệp là những người rất hay khôi hài. Tôi không giống như thế, đồng thời tôi hiểu được là mình có sự nhiệt tình với người ta và tôi muốn người khác thành công. Đó là cách tôi có thể làm việc để thành một con người mà tôi tin mình có khả năng sống với đời.

Bắt đầu từ chỗ thấp nhất

Mỗi lần tôi đi dự họp về kinh doanh, tôi đều nghe được những câu chuyện thành công khác. Tại một cuộc họp gần đây, có một sinh viên trẻ hay bẽn lẽn, tên Lauren. Đối với một người quan sát bình thường, thì dường như cô ấy có vẻ như không phải là một người bán hàng năng động tiêu biểu.

Hóa ra cô sinh viên trẻ ấy là con gái của một phụ nữ đã là một nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập trong một số năm. Khi ở tuổi thiếu niên, Lauren đã cho mẹ cô biết là cô muốn hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay của riêng mình. Thái độ cư xử với người

khác của Lauren hết sức thích hợp với công việc bán hàng. Cô vui vẻ dễ thương và liên tục làm việc với các khách hàng của cô.

Thái độ ôn tồn đó đã là một nhân tố thành công. Lauren có thể dùng hoạt động kinh doanh của mình để hỗ trợ cho chính cô trong suốt quá trình học đại học. Cô đã đạt được các mục tiêu của mình trong khi vẫn học được đại học cả hai buổi và cô mong đợi vừa tốt nghiệp đại học lại vừa có được công việc thành đạt. Thực ra bạn bắt đầu ở đâu chẳng có gì phải quá bận tâm, điều quan trọng hơn cả là bạn hoàn thành được đâu.

Còn bạn nghĩ sao?

Cho tới đây tôi đã liên tục đề cập đến những người khác. Câu hỏi là: Còn bạn nghĩ sao? Bạn cho là cái gì là tốt nhất? Bạn có bị phụ thuộc vào con người tâm thường của mình hay bạn quyết tâm khám phá ra tính chất thành đạt bên trong chính con người bạn như Kaye và Janis đã làm? Có những cơ hội mà bạn có khả năng đạt được các mục tiêu hết sức cá biệt. Câu hỏi là liệu bạn có sẵn sàng tìm kiếm chính cái xuất sắc nhất cho chính mình hay không. Vì vậy câu hỏi còn lại là: Còn bạn nghĩ sao? Bạn có sẵn sàng đưa ra quyết tâm không?

Vươn tới các vì sao

Tôi đưa ra sự thử thách sau: Viết ra ba mục tiêu hoặc các ước mơ mà bạn tin là ở ngoài khả năng vươn lên. Bây giờ, tôi muốn giới thiệu với bạn một khái niệm được gọi là *khai phá*. Sự khai phá là phương

pháp kỹ thuật mà những người khôn ngoan sử dụng để vượt khỏi những khả năng hiểu biết của họ. Bạn không tập trung vào mục tiêu lớn, nhưng bạn khai phá liên tục từ từ nhẹ nhàng vào mục tiêu đó. Bạn lập một bản đồ dẫn đường tới các mục tiêu, sau đó bạn gấn bó chặt chẽ với con đường ấy. Quan trọng hơn, nếu bạn đặt ra các mục tiêu chính xác, bạn sẽ thấy việc vươn tới các vì sao liên quan đến việc thừa nhận ước mơ của bạn to lớn nhiều hơn một chút và gấn bó với những bước nhỏ mỗi ngày.

Sự tôn trọng, sự vươn lên và niềm hân hoan

Tôi hy vọng là những câu chuyện về những người phụ nữ đặc sắc này có ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn giống như họ đã có ảnh hưởng với cuộc sống của tôi. Sự thành đạt còn quan trọng hơn cả tiền của hoặc địa vị. Sự thành đạt còn liên quan đến tất cả những người mà bạn có thể tác động đến cuộc sống của họ và truyền cảm hứng để họ vươn lên khỏi những khả năng hiểu biết của họ.

Phần III

10 nguyên tắc để thành công trong kinh
doanh

Chương 5

HÃY NGHĨ GIỜ NG NHƯ MỘT NHÀ VÔ ĐỊCH

Người ta nói rằng sự nhận thức là điều quan trọng bậc nhất. Cách chúng ta tự nhận thức ra sao sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sự lựa chọn và thái độ của chúng ta. Đây là sự khác biệt giữa người thành công và người không thành công trong cuộc sống. Thường người ta không thành công ở việc vươn tới các mục tiêu họ tự đặt ra thì họ đã nhận thấy mình thất bại ngay cả trước khi họ còn cố gắng. Khi một nhân viên tư vấn mới tham gia vào tổ của tôi, một trong những việc đầu tiên tôi muốn biết là họ nghĩ bản thân mình ra sao. Nếu họ cho rằng họ không đủ trình độ hoặc thiếu năng lực, thì đúng là họ sẽ chỉ thực hiện được mức độ như thế.

Thường mục đích đầu tiên của tôi là giúp họ khám phá ra con người vô địch ở bên trong họ.

Ở chương trước, tôi đã đề cập về tầm quan trọng như thế nào đối với mỗi người chúng ta là phải có sự quyết tâm vươn lên khỏi những khả năng hiểu biết của chính mình. Khi bạn đưa ra quyết tâm ấy, bạn cần phải thay đổi cách hành động của bạn như thế nào. Để thay đổi cách bạn hành động, bạn phải thay đổi cách bạn suy nghĩ, vì “cách bạn nghĩ ra sao thì bạn sẽ làm như vậy.”

Bạn đã gặp một người nào đó hết sức có tài nhưng chưa bao giờ làm bất cứ việc gì liên quan đến tài năng đó vì họ không coi chính mình có khả năng, bạn gặp người ấy bao nhiêu lần? Khi bạn nhìn

lại những trải nghiệm thời đi học của bạn, bạn có thấy những bạn cùng lớp tốt nghiệp xếp vào loại thường không? Bạn có nhớ những người bạn đến tiếp xúc mà họ vẫn mãi vướng vào thất bại mà chẳng có gì có thể thay đổi hướng đi của họ, liệu họ có nhận ra được điều đó hay không?

Lời cam kết quyết phải thành công hoặc chưa đủ quyết tâm đạt được thành công, dù có ý thức hay không có ý thức đều sẽ ảnh hưởng đến tất cả những suy nghĩ và hành động của chúng ta khi đã đưa ra lời cam kết ấy. Nếu bạn lúc nào cũng nghĩ có thể bị thất bại, thì bạn sẽ bị thất bại. Thực ra nếu bạn tập trung hoàn toàn vào những khả năng mình không có, thì bạn chắc chắn sẽ thất bại. Hơn nữa, nếu bạn nghĩ cái bạn có thể đạt được bị giới hạn bởi những sự kiện xảy ra trong cuộc đời bạn và phụ thuộc vào những cái bạn nhận thấy mình có khả năng, bạn cũng sẽ thất bại. Cách bạn nghĩ sẽ ảnh hưởng đến mọi thứ khác trong cuộc đời của bạn.

Tôi muốn chắc chắn bạn không có ý tưởng sai lầm. Tôi không cho rằng bạn nhất thiết phải trở thành bác sĩ giải phẫu não. Sự thành công không chỉ là vấn đề của sự hình dung ra mục tiêu và chờ nó xảy đến. Sự thành công liên quan nhiều đến sự ý thức tiềm năng thực sự của bạn. Nếu bạn thiếu tài năng, các năng khiếu thể chất và khả năng trí tuệ để trở thành một nhà giải phẫu não, không có “mưu mẹo” của đầu óc thực chất nào sẽ làm cho bạn trở thành nhà giải phẫu não.

Chúng ta phải trung thực với hầu hết mọi người: Từ thời thơ ấu, nhiều người được dạy phải nghĩ tới họ về các phương diện nào đó. Dù trải nghiệm của chúng ta tốt hoặc xấu, khi chúng ta lớn lên, chúng ta biết được những người khác cho là chúng ta nghĩ về họ ra sao. Thí dụ, nếu một người lớn và khi còn bé, mọi người ở gần bảo

anh ta là trong cuộc sống anh ta sẽ bị giới hạn vì bị lừa, rồi anh ta cứ nghĩ vậy mãi đến khi lớn lên anh ta tin mình bị hạn chế vì bị lừa. Đáng tiếc, điều một người nghĩ về chính mình thường sẽ ảnh hưởng đến mọi thứ.

Kịch bản của bạn như thế nào?

Thời thơ ấu của tôi với một người cha nghiện rượu có một sự ảnh hưởng đáng kể đến cuộc đời của tôi. Người vú nuôi, Mae, cũng có tác động đến tôi. Đương nhiên, mẹ của tôi là một người kiên định trong cuộc sống của tôi, luôn luôn khuyên răn và dạy tôi cách nghĩ về chính mình như thế nào. Phần đông giống như các diễn viên, người ta có kịch bản dường như leo lái cách họ nghĩ và hành động. Khi tôi kết hợp tất cả những ảnh hưởng khác nhau này vào cuộc đời của mình, lúc ấy tôi đã 18 tuổi, tôi đã có một kịch bản từ trong thâm tâm là xác định cách tôi nghĩ ra sao cũng như cách tôi đối xử như thế nào.

Đôi khi những kịch bản ấy phát triển trong thời thơ ấu không phải là các kịch bản tích cực. Nhiều người chúng ta giống như cậu thủ bóng bầu dục trẻ bị chấn thương được nói đến ở chương trước. Anh ta đã được người ta bảo là sẽ phải trải qua suốt cuộc đời còn lại trên chiếc xe lăn. Anh ta vốn có khả năng đi được, nhưng chỉ vì người ta bảo anh ta như vậy nên anh ta đã quyết định dần dần bỏ chiếc xe lăn. Trường hợp tương tự như thế đúng là các kịch bản tự chuốc lấy thất bại. Nếu bạn không quyết định trở thành con người đích thực của bạn, mà bạn là người được người ta dạy phải nghĩ về mình như vậy, thì kịch bản giả tạo ấy sẽ chi phối cuộc đời của bạn.

Trong một lúc, nghĩ về ba người bạn quen biết chưa đạt được khả năng của họ trong cuộc sống. Bây giờ, xem liệu bạn có thể đặt tên cho kịch bản mà mỗi người đang sống hay không. Thí dụ, tôi quen một người nào đó rất hay chê bai kẻ khác. Điều đó làm mất đi những mối quan hệ của cô ta. Có thể công bằng mà nói kịch bản của cô ta có thể được gọi là “Tôi tức giận.” Thường thường những người hay chỉ trích thường tức tôi với chính họ hoặc với một người khác trong cuộc sống của họ mà họ không thể giải bày sự tức giận của họ ra được và đó là lý do tại sao họ đi đây đi đó chỉ trích người khác làm cho người ta tức giận.

Tôi quen một người khác, khi đương đầu với nhiệm vụ hoặc thử thách, người này trả lời bằng cách nói là, “Tôi không thể làm được điều đó.” Cuộc đời của cô ta là một chuỗi những lời nhận định về những việc cô ta không thể làm được. Tôi sẽ gọi kịch bản của cô ấy là “Tôi là người bị thất bại.”

Người có những kịch bản như “Tôi tức giận” và “Tôi là người thất bại” sẽ gặp phải thời gian gay go mới tạo được sự thành công trong cuộc đời. Bởi việc cho phép các kịch bản chi phối cuộc đời của họ, họ sẽ để cho chính họ bị dẫn tới thất bại. Cùng kiệt họ mới thực sự cho rằng mình không đáng được thành công. Đó là nơi thay đổi cách bạn nghĩ sẽ xảy ra. Khi bạn vượt lên bằng cách đặt ra các mục tiêu trong cuộc sống dường như vượt ra khỏi lĩnh vực khả năng của bạn. Bạn phải hoàn thành thêm một bước nữa: Bạn phải ý thức là mình cần nghĩ về bản thân khác biệt. Bạn cần tìm cách thay đổi kịch bản của mình để bạn nghĩ mình *như một nhà vô địch*.

Việc suy nghĩ như một nhà vô địch liên quan đến việc nhận ra những tài năng thiên phú của bạn và quyết tâm làm tăng chúng lên tới tột đa. Một người bán hàng, thường hoàn tất được nửa chỉ tiêu đặt

ra ở nhóm nhân viên bán hàng đứng thấp nhất, hậu như cô ấy sẽ luôn luôn hoàn tất được nửa chỉ tiêu thấp nhất trong bất cứ nhóm nào cô ta tham gia. Vấn đề ở đây là cô ta chưa sẵn sàng để thành công. Kịch bản của cô ấy sẽ dẫn cô ấy tới chỗ thất bại.

Câu chuyện của Susan và Jane

Susan hoạt động kinh doanh được một ít năm, nhưng cô chưa bao giờ đạt tiêu bộ lắm. Cô ta thực hiện “chương trình” mà cô đã được dạy trong thời gian định phương hướng của mình và đã xoay xở được tốt. Cô gọi điện tới một số khách hàng tiềm năng mỗi ngày, nhưng cô phải phải đầu lắm mới có được số cuộc hẹn tương đương với những đồng nghiệp của cô. Susan là người thực hiện có hiệu quả không cao.

Tuổi thơ ấu, Susan được người ta bảo là cô không có những năng khiếu giao thiệp tốt. Cô tin lời khuyên đó và lúc nào cũng sống với sự tin tưởng đó. Khi cô chuẩn bị gọi điện tới khách hàng mỗi ngày, Susan cho mình là một người bán hàng thành công. Thực ra, cô còn nghĩ ngược lại điều đó. Khi cô thành công, thì cô cho đó là gặp may. Susan nghĩ mình là một người thất bại và sống với kịch bản đó trong suốt cuộc đời của cô. Với thái độ đó, Susan sẽ vẫn cứ thất bại mãi.

Ngược lại, Jane coi mình như một nhà vô địch. Trớ trêu thay, Jane đã được dạy dỗ giống như Susan, nhưng theo cách ngẫu nhiên xảy ra với Jane. Jane đã chạm trán với nhiều thử thách giống như Susan đã gặp phải, nhưng khác với Susan, Jane quyết định vượt qua thay vì chấp nhận thất bại. Jane quyết định làm chủ tương lai bằng đôi

tay của cô và tìm cách sống khác hẳn. Mặc dù bên ngoài, Jane dường như có vẻ thiếu nhiều tài năng mà Susan có, nhưng Jane đã trở nên thành đạt hơn nhiều. Jane đã bắt đầu nghĩ giống như một nhà vô địch.

Trong việc xây dựng công việc kinh doanh của tôi, tôi đã quan sát thấy sự khác biệt chủ yếu giữa những người đạt được thành tích cao và những người đạt được thành tích thấp không phải nơi họ bắt đầu từ đâu mà là nơi họ quyết định hoàn thành ở đâu. Bạn cần có năng lực cơ bản để thành công, mà hầu hết người ta đều có năng lực đó. Giống như Susan, vấn đề ở chỗ là phần đông người ta vẫn cứ để mình luẩn quẩn mãi vào sự thất bại thay vì đi tới thành công.

Bạn nghĩ sao?

Cho tới đây, tôi đã đề cập về những người khác. Còn bạn nghĩ sao? Bạn cho là ai xuất sắc nhất? Bạn có bị phụ thuộc vào vấn đề thường tình như Susan hoặc bạn quyết tâm khám phá ra con người vô địch bên trong mình như Jane? Cơ hội luôn luôn có, bạn có khả năng đạt được những mục tiêu xuất chúng. Câu hỏi duy nhất là liệu bạn có sẵn sàng tìm kiếm cái thật xuất sắc của chính bạn hay không. Vì vậy vấn đề là: Bạn nghĩ sao? Bạn có sẵn sàng đưa ra quyết định thành công và luôn luôn tưởng tượng mình là một nhà vô địch không?

Tôi muốn trở thành xuất sắc hơn Sammy Sosa!

Cách đây ít năm, tôi gặp một người tên là Albert Pujols. Vào thời gian đó, Albert đang hẹn hò với De De Corona, một trong những người bà con của tôi và thỉnh thoảng chúng tôi gặp nhau tại các buổi họp mặt gia đình. Albert đã tới Mỹ, là một di dân giống như tôi. Albert đến Kansas City từ nước Cộng hòa Dominica. Khi còn bé, anh ta chơi bóng chày bằng cách dùng gậy làm chày, bóng chày làm bằng chất dẻo, còn găng tay làm bằng nhựa cây và bìa cứng kết dính lại. Đối với nhiều trẻ con ở nước Cộng hòa Dominica, bóng chày là con đường duy nhất để thoát khỏi nghèo nàn.

Lúc đến Mỹ, Albert được 16 tuổi, và mơ ước chơi bóng chày ở trình độ chuyên nghiệp. Khi tôi gặp anh ta, tôi có thể thấy anh ta có chiều cao hơn hai mét và vẫn gắn bó với ước mơ đó. Mặc dù bên ngoài Albert là người thật hòa nhã và chu đáo, nhưng bên trong anh là một khát vọng cháy bỏng được chơi bóng chày chuyên nghiệp.

Tôi có dịp nói chuyện với Albert tại một buổi tối họp mặt gia đình. Tôi hỏi anh ta xem anh có những ước mơ trở thành như Sammy Sosa hay không. Anh ta trả lời, “Ồ, không, tôi muốn trở thành người xuất sắc hơn Sammy Sosa.” Tôi thường nói với người ta là Thượng Đế chẳng bao giờ cho bạn một ước mơ nào trừ khi Ngài đã có kế hoạch cho bạn thực hiện ước mơ đó. Hóa ra điều đó đúng với cuộc đời của Albert Pujols.

Khi gia đình của Albert đến Mỹ, họ định cư ở New York. Sau khi Albert đã chứng tỏ được sự thành công bất ngờ, bà của anh nhất định đòi họ phải chuyển đi khỏi thành phố ấy và gia đình đã quyết định chuyển tới Independence, Missouri. Ở đó, Albert vào trường trung học, bắt đầu học tiếng Anh và chơi trong đội bóng chày nhà trường. Albert quay ra mơ ước trở thành một huấn luyện viên. Anh đã xuất sắc đánh trúng hơn 500 điểm với mười một cú đánh (cho

phép người đánh chạy quanh ghi điểm mà khỏi phải dừng lại) trong mùa thi đấu đầu tiên của anh. Thậm chí hiện nay, cựu huấn luyện viên của anh kể về ngày Albert đánh được cú đánh 450 bộ bóng rớt lên trên một máy điều hòa nhiệt độ cao hơn bảy mét.

Những kẻ đối địch trong đội chẳng vui về gì về tài năng mới phát hiện này của đội. Mùa thi đấu kế tiếp, Albert cố gắng đạt được điểm xuất sắc 55 lần trong 88 lần cầm chày. Anh ta đã tìm cách thực hiện 8 cú đánh và nhận được toàn bộ danh hiệu ngôi sao ở mùa thi đấu đó. Nhờ vào những thành công của anh ở trường trung học, huấn luyện viên bóng chày tại đại học cộng đồng Maple Woods đã chiêu mộ Albert.

Vào khoảng thời gian đó, Albert đã gặp De De Corona, 21 tuổi. Anh gặp cô ấy tại một hộp đêm và mạo nhận là đã 21 tuổi thay vì tuổi thật của anh mới 18 tuổi. Nhưng De De có bí mật riêng của cô ấy. Cuối cùng khi Albert thú nhận tuổi thật của mình với cô ấy, cô đã chia sẻ điều bí mật của mình với Albert. Cô đã có một đứa con gái nhỏ được chẩn đoán bị hội chứng Down.

Hầu hết đàn ông ở độ tuổi của Albert đều sẽ chạy trốn trách nhiệm như thế. Thay vì như vậy, Albert tiếp tục làm quen với De De và con gái của cô ấy, thân thiết hơn và yêu thương cả hai người họ thật nhiều.

Vào mùa thi đấu 1999 của anh ta tại Maple Woods, Albert đã có một năm tuyệt vời. Điểm đánh chày trung bình năm đó là 461 điểm và anh ta đã đánh trúng 22 cú đánh *home run* (cho phép người đánh chạy quanh ghi điểm mà khỏi phải dừng lại). St. Louise Cardinals đề nghị với Albert một hợp đồng và tiền thưởng ký hợp đồng là 10.000 đôla. Không bảng lòng với lời đề nghị ấy, thay vào đó

Albert quyết định chơi cho đội liên đoàn trẻ Kansas, có tên là Hays Larks. Albert đã có một năm kiệt xuất và năm đó Cardinals lại đề nghị một hợp đồng, lần này với tiền thưởng ký hợp đồng là 60.000 đôla. Anh ta chấp nhận đề nghị của họ và mùa đông năm đó Albert và De De cưới nhau. Cardinals phân Albert vào đội liên đoàn trẻ Peoria Chiefs của họ trong mùa thi đấu 2000. Ở Peoria, Albert chuyển từ vị trí *shortstop* (chắn bóng ở giữa góc thứ hai và thứ ba sang góc thứ ba). Hơn nữa, Albert còn thành công ở mùa thi đấu đó.

Khi anh ta bắt đầu mùa tập huấn vào mùa xuân 2001, Albert tưởng được phân vào đội trang trại AAA của Cardinals, nhưng lối chơi của Albert trong mùa tập huấn mùa xuân và một trong các thành viên của đội Cardinals bị chấn thương đã đem lại cho Albert cơ hội bước vào đội liên đoàn chính của Cardinals 2001. Năm đó, thay vì ở ghế dự bị, Albert đã được đưa vào đội hình xuất phát. Anh ta không chỉ vào được đội toàn ngôi sao của liên đoàn quốc gia, mà đạt thành tích rất đáng kể 329 điểm bao gồm 37 cú đánh *home run* (cho phép người đánh chạy quanh ghi điểm mà khỏi phải dừng lại) và 47 cú đánh *double* (cho phép người đánh được chạy tới góc thứ hai an toàn) làm cho anh ta thành cầu thủ bóng chày đứng đầu trong lịch sử với số điểm đánh chày trung bình 300 điểm, hơn 30 cú đánh *home run* và 10 điểm *run* (được cầu thủ bóng chày ghi bằng cách chạy tới vị trí phát bóng của bên đánh bóng sau khi tiếp xúc với các góc khác). Anh ta đã được mệnh danh là Cầu Thủ Mới của Liên đoàn quốc gia trong năm. [1]

Người chiến thắng và người thầy

Một ngày sau khi tập môn bóng chày ở trường trung học, đứa con trai của tôi, Vince Jr. về nhà hoàn toàn chán nản. Biết được Vince

có khát vọng trở thành một cầu thủ bóng chày chuyên nghiệp, hai học sinh đã nói giễu cợt là nó sẽ chẳng bao giờ chơi được bóng chày ở nơi nào khác ngoài trường trung học. Lời châm chọc của họ thực sự đã tác động đến nó.

Tôi gọi điện cho Albert và nhờ anh ta nói chuyện với Vince Jr. xem có làm phiền gì hay không. Tôi cảm thấy nó cần hiểu Albert đã phải khổ luyện ra sao để có thể vào được đội bóng chính của liên đoàn, bằng cách nào anh ta đã không để cho những ý kiến của người khác làm cho anh chán nản và anh ta đã phải không nghĩ đến sự sợ hãi thất bại của mình ra sao. Một điều quan trọng mà anh ta đã bảo Vince là nó phải coi mình lớn hơn những đứa trẻ đã chọc ghẹo nó. Thực ra anh ta đã nói là, “Em phải thấy được nhà vô địch bên trong con người em.” Theo thời gian, Albert tiếp tục bỏ thời gian nói chuyện với Vince và tôi có thể thấy ngay sự động viên của Albert quý giá như thế nào.

Khi Vince Jr. là một học sinh cấp ba, nó xin vào đội của đại học cộng đồng Maple Woods, cùng trường đại học với Albert đã tham gia. Vince cũng được vào đội bóng chày ấy vào năm cuối ở trường trung học. Trong năm đó, Vince bị trật khớp hông. Với sự động viên tiếp tục của Albert, nó đã có thể hồi phục chấn thương. Trong khi hồi phục sức khỏe, Albert tiếp tục khuyến khích Vince nghĩ đến việc chơi ở đại học cộng đồng Maple Woods. Sự động viên của Albert đã tạo ra một sự khác biệt thực sự trong cuộc đời của Vince. Hiện nay, Vince Jr. vui vẻ chơi cho Maple Woods và bây giờ đang mong đợi được chính thức vào đội ấy vào năm tới trong bốn năm học đại học.

Cái gì kìm hãm bạn?

Thực chất suy nghĩ tích cực sẽ không khả c phục được tình trạng thiếu tài năng. Vấn đề là hậu hết chúng ta có nhiều tài năng hơn chúng ta nghĩ. Sự thất bại có thể là một lực tác động mạnh nhất trong cuộc sống của hậu hết người ta. Bạn có thể hình dung được việc trải qua cuộc sống mà bạn chưa bao giờ khám phá ra một năng khiếu hoặc tài năng xuất sắc nào?

Khi còn bé, cha mẹ của Enrico Caruso đưa anh ta tới một giáo viên dạy nhạc thử giọng anh ta và đánh giá tài năng ca hát của anh ta. Giáo viên ấy nói với cha mẹ của Enrico là anh ta không có tài năng, và tất nhiên họ không nên động viên anh ta tiếp tục nghề ca hát. [2] Dù được khuyên như vậy, thế giới đã được hạnh phúc nhờ vào giọng ca hết sức đặc sắc của Enrico Caruso. Cái gì sẽ xảy ra nếu Enrico Caruso không quyết định khám phá ra nhà vô địch ở trong chính con người anh ta? Cái gì sẽ xảy ra với bạn nếu bạn chưa đưa ra quyết định tương tự như thế?

Cuộc sống thay đổi

Một trong những niềm vui của cuộc đời tôi là gặp gỡ và trao đổi với tất cả những người tìm được Mary Kay. Một số người nói, họ chỉ muốn kiếm thêm ít tiền. Những người khác nói họ muốn có được bạn bè cho vui. Cái gì xảy ra sau đó có được cảm hứng. Tôi thấy hàng ngàn phụ nữ khám phá ra “nhà vô địch bên trong họ.” Tôi thấy cuộc sống của họ đã thay đổi.

[1] Jockbio.com

[2] *Kinder Spirit* , quyển 22, số 3 (Thu 1998).

Chương 6

TÍNH KỸ LUẬT TẠO RA SỰ XUẤT SẮC

Ngạn ngữ xưa có câu: “Đặt kế hoạch cho công việc và tiến hành kế hoạch ấy” hết sức thích hợp với nhiệm vụ phải thực hiện, nhưng nó đặc biệt chính xác với công việc kinh doanh. Những từ đơn giản này chứa đựng lời khuyên hợp lý. Tôi đã trải qua nhiều thời gian nói chuyện về ý tưởng vươn lên cho tương lai, bây giờ tôi muốn nói với bạn ý tưởng đó cần có những gì để thực hiện các kế hoạch và ước mơ của bạn.

Một trong những điều đầu tiên tôi phải tìm hiểu về việc tiêu thụ sản phẩm là đòi hỏi phải có tính kỷ luật. Vào thời điểm đó tôi tham gia hoạt động tiêu thụ sản phẩm trực tiếp cả hai buổi, tôi còn phải chăm sóc chôn và đưa con trai nhỏ. Trong việc lưu tâm các ưu tiên cá nhân của tôi, Thượng Đế, Gia đình, Nghề nghiệp, tôi ý thức được rằng mình phải học cách đặt ra các mục tiêu hàng ngày và các ưu tiên về mỗi lĩnh vực của cuộc sống nếu tôi muốn thành công. Rõ ràng, mỗi ngày tôi phải bắt đầu bằng việc chuẩn bị cho Vince đi làm và Vince Jr. đi học. Điều đó không phải lúc nào cũng dễ dàng. Là một nhân viên cảnh sát, Vince thường làm việc sớm hoặc trễ tùy theo công tác được giao cho anh ấy.

Điều cuối cùng tôi làm mỗi buổi tối là đặt kế hoạch cho ngày kế tiếp của mình. Ngồi xuống tính xem tôi phải làm gì theo quan điểm quản lý thời gian để chăm sóc việc gia đình mà tôi phải giải

quyết. Khi tôi đặt xong kế hoạch cho công việc gia đình, kế đó tôi sẵn sàng đặt kế hoạch ngày làm việc của mình. Tôi biết mình phải đạt tới mức độ hoạt động nào đó mỗi ngày nếu tôi muốn đáp ứng được các chỉ tiêu kinh doanh của mình. Một cách để bảo đảm cho bạn giữ đúng kỷ luật là bạn phải viết ra kế hoạch của mình cho ngày làm việc ấy. Chúng ta hãy xem tôi đã vạch ra kế hoạch cho hoàn cảnh cá biệt của tôi như thế nào:

– 6g sáng tới 8g sáng: Chuẩn bị bữa sáng, sắp xếp đồ ăn trưa mang theo và chở Vince Jr. tới trường.

– 8g sáng tới 10g sáng: Trên đường về nhà ghé chợ mua đồ, giặt quần áo, lau nhà.

– 10g sáng tới 12g trưa: Gọi điện xin cuộc hẹn với các khách hàng mới và tiếp tục gọi điện cho mục tiêu hàng ngày ít nhất năm khách hàng mới mỗi ngày.

– 12g trưa tới 1g30 chiều: Bắt đầu các hoạt động giao dịch mới, đi ăn trưa với khách hàng tương lai, tham dự các cuộc họp trên mạng, tham gia vào các hoạt động khác nơi tôi sẽ gặp được những người mới lạ.

– 1g30 chiều tới 3g chiều: Gọi điện cho giao dịch mới/Giới thiệu sản phẩm.

– 3g chiều tới 6g chiều: Thời gian dành cho gia đình; chuẩn bị sẵn bữa tối cho Vince khi anh ấy đi làm về.

– 6g chiều: Đặt kế hoạch cho ngày kế tiếp của tôi, hoàn tất các đơn đặt hàng, công việc giấy tờ, v.v.

Ngoài ra, tôi thường có lịch họp mỗi tuần hai buổi chiều tối, cộng với hầu như tôi luôn luôn có một cuộc họp theo lịch vào ngày thứ bảy. Hai ngày cuối tuần mỗi tháng, tôi còn đi đây đó để nói chuyện chào hàng. Mặc dù tôi đang hoạt động giao dịch khá rộng, nhưng tôi vẫn phải bảo đảm mình có thời gian nhất định cho các cuộc tiếp xúc mới. Qua nhiều năm tôi thấy những người kinh doanh chuyên nghiệp đứng đầu không bao giờ ngưng làm việc về các giao dịch mới. Điều đó dường như là một nguyên tắc cho sự thành công lâu dài.

Một số người viện cớ bào chữa... Những người khác có lý do

Khi đi đến kỷ luật tự giác, tôi thấy người ta thường tìm lý do bào chữa cho sự thất bại. Nếu bạn hỏi họ tại sao họ chưa bao giờ thành công, bạn có thể nghe được một số lý do sau:

- Cha mẹ tôi chẳng bao giờ dạy tôi phải có kỷ luật.
- Cái tôi không tổ chức được... chính là cá tính của tôi.
- Tôi không thể học hỏi được.
- Đơn giản là tôi có quá nhiều việc phải làm.
- Dường như luôn luôn có điều gì đó len lỏi vào cách làm ấy.
- Tôi đoán là mình không phải là người bán hàng giỏi.

Hãy cho tôi trình bày vấn đề ấy cho sáng tỏ: đó là những lý do bào chữa. Hầu hết những người thành đạt tôi biết có thể cũng chỉ ra một hoặc nhiều vấn đề đó và cho bạn biết điều đó nói rõ về

họ và họ vẫn tiếp tục trở nên thành công dù họ có những khuyết điểm. Như vậy... Cách xử sự ấy như thế nào?

Lần trước bạn đi chào hàng lúc bạn đang bị sốt khi nào? Lần trước bạn giới thiệu sản phẩm lúc bạn bị một trong những chứng “đau nửa đầu” đó khi nào? Những người đề cho lý do bào chữa tiếp tục tồn tại trong cuộc sống của họ sẽ không nói ra điều đó lúc giới thiệu sản phẩm. Người có lý do... trình bày hậu như mọi lý do của họ. Những người có lý do thành công, họ làm được việc. Những người sống luôn viện cớ để bào chữa cho sự thất bại của họ, họ không bao giờ đạt được vị trí đứng đầu. Những người thành đạt có mục đích rõ ràng trong cuộc sống. Họ có lý do hỗ trợ thái độ của họ. Họ chính là những người như vậy. Họ có kỷ luật và điều đó có nghĩa là họ không chịu để cho bất cứ điều gì xen vào giữa ngăn cản họ và để họ thất hứa với người khác.

Một số người có lý do

Tôi thấy nhiều người bắt đầu tay trắng đã trở nên thành công kiệt xuất. Trong mọi trường hợp, họ đều đưa ra quyết định có ý thức để vượt qua điều gì đó. Nói cách khác, họ có lý do thành công. Việc đạt được thành công rất giống như đi bộ... bạn chỉ có thể thực hiện mỗi lần một bước để đến được đó. Khi người ta quyết định họ sẽ chịu trách nhiệm về chính cuộc sống của họ, họ phải thực hiện việc đó một bước... và mỗi lần một quyết định. Đó chính là tính kỷ luật ra sao. Nhưng còn nhiều hơn nữa.

Bạn có từng quen biết một người nào đó ăn kiêng chỉ bỏ chế độ ăn kiêng sau khi phải chịu thua một miếng bánh sôcôla không? Hơn

nữa, sự vi phạm nhỏ đó chính là lý do bào chữa. Kỷ luật là một sự cam kết với cách sống. Khi bạn cam kết là một người có kỷ luật, điều đó có nghĩa là bạn cam kết trở thành một con người khác hẳn. Đúng vậy, khi bạn đã ăn miếng bánh sôcôla đó. Bạn phải nhìn chính mình trong gương và nói, “Tôi đã bị sai lầm... nhưng tôi không còn là người như vậy nữa!” Kỷ luật là một sự cam kết trở thành khác đi. Nó chính là sự cam kết chịu trách nhiệm về chính cuộc đời và tương lai của bạn.

Kế hoạch viết ra để thành công

Tôi có một người bạn được giao cho sự thử thách cải thiện vùng kinh doanh khó khăn. Sau một thời gian suy nghĩ nhiều, anh ta quyết định, chỉ có thể làm là đương đầu với thử thách mỗi ngày một lần. Mỗi ngày, anh ta nhắm đến các cuộc gọi giao dịch mới mà anh ta quên viết để tạo cho được thành công. Anh đúc kết mỗi ngày bằng cách lập danh sách mười cuộc gọi sắp tới (tên và số điện thoại) anh sẽ bắt đầu vào ngày hôm sau. Anh ta biết rằng nếu mình không thực hiện mười cuộc gọi đó mỗi sáng, anh ta sẽ thất bại. Anh ta đã đưa vùng kinh doanh ấy từ vị thế bị bỏ phí rất lớn thành có khả năng sinh lợi trong vòng 120 ngày. Tính kỷ luật có ý nghĩa biết bao. Bạn phải bắt đầu mỗi ngày bằng một kế hoạch được viết ra để thành công và thực hiện kế hoạch đó.

Một điều rất hay nữa về kế hoạch được viết ra là nó cho phép bạn theo dõi tất cả những cuộc tiếp xúc bạn đã thực hiện. Nếu bạn ghi chú cẩn thận, bạn có thể gọi trở lại cho một cuộc tiếp xúc trước đây để tiếp tục liên lạc với họ và chắc chắn họ biết bạn vẫn còn ở đó. Như tôi đã nghiên cứu, tình hình có thể thay đổi theo thời gian và

những gì đã từng dùng trở nên không còn mảy may triển vọng lại có thể hóa ra hết sức đặc lực.

Robin Wood: Kỹ luật để thành công

Lần đầu tôi gặp Robin Wood khi cô ấy đã trở thành nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập vào năm 2001. Robin là một trong những người dường như lúc nào cũng được thuận lợi. Vào lúc bắt đầu, Robin không có ý định bắt đầu công việc kinh doanh riêng mình. Rốt cuộc, cô ấy có được một công việc đoàn thể chắc chắn và được những người trong công ty cô quan tâm lo lắng.

Robin và chồng cô đã cưới nhau vào lúc 21 tuổi. Họ rất khéo tính về chuyện tài chính của họ. Để có đủ khả năng làm được ngôi nhà họ muốn, họ chịu đi xe hơi đời cũ và đặt ra kế hoạch chi tiêu cẩn thận. Một vài năm sau khi cưới, họ có hai đứa con.

Một ngày kia một người bạn mời Robin đi massage mặt miễn phí vì thế người bạn của cô có thể giới thiệu cho cô về các sản phẩm của Mary Kay. Robin nói: “Tôi rất thích sản phẩm này.” Robin cũng đã trở nên rất thích ý tưởng đi bán sản phẩm ấy. Cô bày tỏ mối quan tâm của mình với người bạn của mình. Chẳng bao lâu sau đó, cô đã ký hợp đồng làm nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập của công ty Mary Kay.

Robin nói, “Bạn đã hiểu rồi đấy. Tôi chẳng bao giờ có ý định tham gia vào công việc tự mình kinh doanh. Tôi chỉ thích bán sản phẩm ấy. Tôi có một công việc tuyệt vời, tôi yêu thích công ty ấy và yêu công việc của tôi.” Dường như Robin có năng khiếu kinh doanh. Sau khi trở thành nhân viên tư vấn vào tháng 2 năm 2001, cô đã

giành được quyền sử dụng chiếc xe dành cho người đạt chỉ tiêu chỉ trong tám tháng sau. Đó là một thành tích khá đỗi với một nhân viên tư vấn chỉ sau tám tháng cố gắng.

Robin nói, “Bạn không thể tin được điều đó có ý nghĩa như thế nào đỗi với tôi. Tôi đã lái chiếc xe hơi đời 1987. Chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu ấy là chiếc xe hơi đầu tiên tôi đã từng lái trong cuộc đời của mình.” Robin thích bán hàng và cô thích có được những kết quả của sự lao động của mình.

Vào khoảng thời gian đó, Robin đã quyết định nói cho chồng cô biết về việc cô đã đầu tư vào số hàng dự trữ sau khi cô đã trở thành nhân viên tư vấn độc lập. Robin nói: “Khi lần đầu tôi nói cho anh ấy biết mình sắp đi bán các sản phẩm của Mary Kay anh ta chẳng lấy gì làm phấn khởi lắm. Tôi không cho anh ấy biết tôi đã tới quỹ tín dụng công ty của mình vay vài ngàn đô la để mua hàng. Vào lúc tôi nhận được chiếc xe hơi ấy cùng với số tiền tôi kiếm được đã gây cho anh ta ấn tượng. Lúc ấy tôi cảm thấy mình có thể nói cho anh ta biết về chuyện đó, nhất là khi tôi đã bán hết số hàng của mình qua một số đợt trong khoảng thời gian tám tháng.”

Rõ ràng là Robin đang trên con đường nhanh chóng dẫn tới thành công. Cô ta tiếp tục đạt được cương vị của giám đốc kinh doanh độc lập chỉ trong một năm kể từ ngày cô trở thành nhân viên tư vấn.

Tôi đã hỏi Robin làm sao cô ấy đã có thể đạt được quá nhiều thứ chỉ trong một khoảng thời gian ngắn như vậy. Tôi cho rằng điều rất đáng chú ý là cô đã thực hiện được điều đó trong khi vẫn đi làm việc cả hai buổi cộng với phải chăm sóc một gia đình bốn người. Robin nói: “Tất cả là ở các quyết định và tính kỷ luật.” Cô ta tiếp tục giải thích bí quyết ấy là đưa ra quyết định để đạt được các mục

đích nhất định. Sau đó cô ta rèn luyện tính kỷ luật bằng cách thực hiện một kế hoạch cụ thể để bảo đảm sự thành công của mình. Robin nói: “Ngay từ đầu tôi cho là sự thành công kinh doanh tất cả đều ở việc đặt ra kế hoạch cho các hoạt động của bạn. Tôi biết chắc là mình siêng đi gặp gỡ giao dịch cho các mục tiêu có kế hoạch của mình mỗi tuần. Điểm thuận lợi về các sản phẩm của chúng tôi là nếu bạn hay đi giao dịch mỗi tuần, thì sản phẩm ấy đủ sức thu hút khách hàng mua.”

Phần đầu vươn lên theo con đường đó

Tôi không biết rõ về những phần đầu của Robin trong thời gian này ra sao. Robin là mẫu người làm việc để vượt qua những trở ngại và ít khi bàn về chúng. Đứa con trai nhỏ của Robin đã bị bệnh nặng. Các bác sĩ không thể biết tại sao. Sau khi đi thăm khám nhiều bác sĩ khác nhau, cô ấy đã đưa nó tới một thầy thuốc chuyên về các bệnh mãn tính. Đứa con trai của cô ấy được chẩn đoán bị bệnh Lyme [1]. Bệnh này thường lây truyền qua loài ve, bệnh Lyme biểu hiện các triệu chứng giống như các bệnh tự miễn dịch khác.

Rồi đứa con gái của Robin hóa ra cũng bị bệnh ấy. Cả hai đứa con của Robin đều phải đưa đi điều trị. Như thế cô ấy không còn đủ sức để đỡ i phó, vào tháng 2 năm 2003, Robin đã ngã bệnh tăng bạch cầu đơn nhân và bệnh viêm phổi. Bác sĩ của cô đã trở nên nghi ngờ cô ấy bị bệnh Lyme và cho Robin xét nghiệm. Việc chẩn đoán không đáng tin cậy. Robin đã bị hai dòng vi khuẩn gây bệnh Lyme khác nhau và có lẽ cô đã bị bệnh này từ khi cô khoảng bảy tuổi. Rõ ràng là các con của cô đã bị lây bệnh ấy từ Robin dù cho bệnh ấy tiềm tàng trong suốt thời gian đó.

Robin nói: “Chúng tôi phải để hết tâm trí vào một dự án lớn tại nơi làm việc. Tệ hại hơn nữa là tôi đã phải chịu trách nhiệm điểu phối nhiều công việc. Tôi thật sự chán nản. Tôi thấy mình thực sự vương vãi vấn đề là tôi gần như bị bệnh Lyme hơn là bị bệnh tăng bạch cầu đơn nhân và bệnh viêm phổi.” Robin cũng bắt đầu có các trở ngại về ngôn ngữ (một phản ứng phụ của bệnh). Đó là vấn đề đối với cô tại nơi làm việc, vì cô thường xuyên phải nói với các nhóm. Một trong những lời cam kết của Robin là cô muốn giành được quyền sử dụng chiếc Cadillac tốt nhất đời 2003. Mặc dù công việc phải làm cả hai buổi và đối phó với căn bệnh của cô, Robin “đã tiến hành kế hoạch của cô” để giành được quyền sử dụng chiếc Cadillac. Tháng 3 năm 2003, Robin giành được chiếc Cadillac tốt nhất ấy. Cô nói: “Tôi lái nó đi làm. Đó là lúc tôi lấy làm hãnh diện, dù tất cả những khó khăn tôi đã phải chạm trán.”

Dù cho Robin đã trải qua nhiều lần chữa trị, nhưng một trong các dòng vi khuẩn gây bệnh Robin mắc phải vẫn chưa chữa trị được. Cô nói: “May mắn, các con của tôi không bị dòng vi khuẩn gây bệnh ấy.” Cùng với việc các con của cô đang phục hồi sức khỏe và chiếc Cadillac tốt nhất trong gara, trông có vẻ như Robin đang trên con đường giành được chiếc xe sang trọng hơn đời 2004. Tuy nhiên, vào cuối năm 2003, tình hình chữa trị cho thầy chắ c chắ n không còn có tác dụng và các triệu chứng lại trở thành rõ rệt.

Robin nói: “Tôi đã phải uống đến ba loại kháng sinh mạnh cùng một lúc.” Vào tháng 3 năm 2004, Robin báo cho công ty của cô biết, cô phải nghỉ bệnh. Mặc dù cô đã phải trải qua thời gian thật sự gian khổ, nhưng Robin vẫn giữ đúng kỷ luật bản thân trong hoạt động giao dịch để nắm chắ c là cô duy trì được hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay trên con đường phát triển. Vào tháng 6 năm 2004,

cô báo cho công ty của mình là cô xin thôi việc vì bị bệnh. Robin đã tiếp tục chi hàng ngàn đô la vào việc chữa trị và hy vọng trong tương lai sẽ tìm được cách chữa trị hiệu quả. Cô nói, “Trong khi chờ đợi, tôi tự đi bán sản phẩm Mary Kay để kiếm thu nhập thay cho nguồn thu nhập từ công ty. Nhờ vào những người trong tổ hỗ trợ đặc lực, tôi thực sự tin mình có thể vượt qua được tất cả vấn đề này. Tất cả tôi đều nhờ vào cơ hội nghề nghiệp của Mary Kay.”

Tính kỷ luật tạo ra sự xuất sắc

Tôi thật tự hào về Robin và đặc biệt là cách cô ấy đã kiên trì dù những thử thách cô đã phải đương đầu. Tôi hy vọng bạn hiểu rõ tính kỷ luật có ý nghĩa biết bao khi nó dẫn đến sự xuất sắc. Không phải là những thành tích phi thường dẫn tới một sự nghiệp kinh doanh thành đạt. Điều đó chính là tính kỷ luật hàng ngày... việc hoàn thành những bước nhỏ đó mỗi ngày sẽ dẫn tới các thành tích vượt bậc.

Là một người theo đạo Tin lành, tôi thường đọc kinh thánh nói về cách tôi phải “đi” như thế nào. Khi bạn nghĩ về điều đó, tức là sự thành đạt về bất cứ điều gì sẽ phải làm sao. Điều đó chính là phải thực hiện mỗi lần một bước. Mỗi bước sẽ dẫn bạn tới mục tiêu của mình càng lúc càng gần hơn. Khi bạn phải trèo lên một ngọn núi không dễ gì thực hiện được, thì chỉ có thể thực hiện bằng cách tập trung mỗi lần vào một bước. Mỗi lần một bước... đó là tính kỷ luật.

Khi tôi có cơ hội để bắt đầu làm quen với các nhóm những người bán hàng khác nhau ở khắp nước, tôi thấy là việc biết được các nhóm nào sẽ làm ăn xoay sở tốt không mấy khó khăn. Hầu hết

họ đều có ước mơ, nhưng chỉ một ít người có kế hoạch. Thiếu số có kế hoạch biết được họ sẽ đạt được gì mỗi ngày. Họ có kỷ luật. Những người đó nổi bật lên giữa đám đông. Một hai năm sau quay trở lại gặp những người như thế trong cùng nhóm đem lại cho tôi niềm hân hoan. Hầu như trong mọi trường hợp, những người đó luôn giữ kỷ luật bản thân là những người đã đạt xuất sắc.

Bạn nghĩ sao? Bạn có nghĩ về các ước mơ của mình chưa? Bạn có chịu bỏ cuộc để không đạt được các ước mơ ấy vì chúng quá lớn mà bạn không sao đạt được chứ? Hôm nay, tôi rất mong muốn bạn cam kết sống một cuộc sống kỷ luật. Đặt kế hoạch cho mỗi ngày và tiến hành kế hoạch của bạn mỗi ngày. Đó là lúc bạn sẽ khám phá ra mình thực sự có năng lực và tài năng thiên phú chính xác ra sao.

[1]_Bệnh do vi khuẩn *Borrelia Burgdorferi* được loài ve thường sống ký sinh ở hươu, nai truyền bệnh, vết cắn của nó có thể bị đỏ và dần dần lan rộng đến 5mm. Triệu chứng bao gồm sốt, nhức đầu và đau cơ càng lúc càng tăng, kể đến bị viêm khớp, thường ở khớp đầu gối và các khớp lớn. Tình trạng nghiêm trọng có thể biến chứng viêm màng não, liệt vùng mặt và nhịp tim khác thường.

Chương 7

TÔI CÓ THỂ!

Khi tôi nhìn lại cuộc đời mình, tôi thấy rõ vào thời điểm nào đó tính cách của tôi thay đổi từ con người “Tôi không thể” thành con người “Tôi có thể!” Tôi cho rằng câu nói, “Sự thất bại không xảy ra cho tới khi bạn chịu bỏ cuộc” là một câu nói đầy quyết tâm và thấm thía. Bạn thấy rõ điều đó đích thực như thế nào? Vâng điều liên quan đến cách sống “Tôi không thể!” là những người cho rằng họ ít khi nào có thể ra ngoài đời đời đời nhân xử thế. Họ thích ẩn náu vào sự an toàn của niềm tin “Tôi không thể!” của họ và không bao giờ nếm lấy thời cơ để thành đạt. Cách đây một số năm tôi đã ở tình trạng ấy lúc tôi gặp giám đốc kinh doanh độc tập toàn quốc Cathy Bill-Malpica.

Tôi tin mình đánh giá về tính cách rất đúng, nhưng đôi khi từ tiềm thức hậu như tôi nhận xét đột xuất về người khác và những sự nhận xét đó bị sai lầm. Khi lần đầu tôi gặp Cathy Bill-Malpica, tôi đã đưa ra một trong những lời nhận xét đó, nhưng chẳng bao lâu tôi đã phải đổi ý. Khi nhiều người trong chúng ta nghĩ về người thành đạt, nhất là các phụ nữ, chúng ta thường có sự ngưỡng vọng về người phụ nữ cao mạnh khảnh, mặc bộ com lê của Brooks Brothers đang đứng trong phòng họp của ban giám đốc của công ty. Chỉ cao hơn một mét rưỡi, Cathy không cao hơn những người bình thường cô ta gặp. Tuy nhiên, không mất bao lâu bạn thấy rõ Cathy

là một người đa tài, háu như thu hút bạn ngay bởi chính sự hiện diện của cô. Khi Cathy vào phòng, cô áy thể hiện sự tự tin. Bạn nhận ra ngay Cathy là một trong những người kinh doanh chuyên nghiệp thành đạt mỗi lâ`n bạn gặp.

Ở chương này, tôi sẽ đề` cập với bạn về` Cathy, một người cao hơn một mét rưỡi, nặng hơn chín mươi ký đã tiế`n hành kế` hoạch của cô như thế` nào để giảm hơn phân nửa trọng lượng cơ thể của mình. Việc hoàn thành mục tiêu giảm hơn phân nửa trọng lượng cơ thể dù phải má` t nhiê`u thời gian, nghị lực và quyế` t tâm thực hiện là một thí dụ điển hình về` sự thành công mà háu hế`t mọi người đề`u có thể hiểu. Cathy không giảm cân ngay được một lâ`n. Cô đã giảm cân mỗi lâ`n một pao. Đó là một khái niệm thực sự quan trọng phải hiểu. Chúng ta đạt được các mục tiêu bằ`ng cách hoàn thành mỗi lâ`n một bước nhỏ. Nế`u chúng ta chỉ nhìn lên đỉnh núi chúng ta phải trèo lên, thường chúng ta sẽ trở nên chán nản, thậm chí trước khi chúng ta bắ`t đầ`u. Bí quyế`t là phải nhìn vào bước đầ`u tiên, rồ`i bước thứ hai, sau đó tới bước kế` tiế`p... suố`t con đường dẫn tới đỉnh cao nhấ`t.

Cathy không lớn lên trong một gia đình giàu có, cũng không được gửi đi học các trường danh tiế`ng. Trước năm 1987, Cathy là một phụ nữ trẻ đã có gia đình, đã nhận làm một loạt các công việc buồ`n tẻ không câ`n có năng lực hoặc tài ba, bao gồ`m bằ`m hành cho người bán xúc xích và quét dọn căn hộ. Thậm chí cô áy còn phục vụ ở cây xăng. Một số` người làm một loạt các công việc buồ`n tẻ không câ`n có năng lực hoặc tài ba cho tới khi họ đạt được mục đích của cuộc số`ng của họ, nhưng không phải như Cathy Bill-Malpica.

Đồ`i với tâ`t cả những thử thách đã trải qua khi lớn lên, Cathy Bill-Malpica có một điề`u làm cho cô phải quan tâm là sẽ phải tạo ra

sự khác biệt trong cuộc đời. Cathy được mẹ dạy cô bài học “Tôi có thể!”, mẹ của Cathy đã tạo cho cô tin rằng cô là một cá nhân có năng lực, có đủ khả năng, dù cho Cathy được xếp vào loại có học lực kém khi còn đi học.

Lần đầu tiên tôi gặp cô ấy, Cathy đi vào phòng với sự tự tin đến nỗi bạn chắc chắn sẽ phải nghe theo cô ấy. Khi cô ấy phát biểu, tôi nhận thấy Cathy dù hoàn cảnh ban đầu của cuộc đời khiêm tốn, nhưng cô đã có một nghề nghiệp với tài năng và thành tích phá kỷ lục. Sau khi trở nên thành viên của lực lượng kinh doanh độc lập của Mary Kay, Cathy có ý định trở thành giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc. Để đạt được mục tiêu đó, Cathy không những phải trở thành một người có năng suất thật tốt, mà còn phải thuyết phục được những người khác tin vào chính họ. Cô ta đã thuyết phục nhiều người thay đổi quan điểm về chính họ từ “Tôi không thể!” thành “Tôi có thể!”.

Từ “tôi không thể” tới “tôi có thể!”

Nghe Cathy nói chuyện về ngày đó, tôi thấy háu như không thể tin được đến nay cô ấy được như vậy. Khi tôi để ý một con người năng động có chiều cao hơn một mét rưỡi kể về những điều khác trong câu chuyện của cô, tôi hết sức ngạc nhiên. Cathy không chỉ trải qua trong một số năm, làm hết công việc buồn tẻ này đến công việc khác không cần đến tài năng khéo léo, đã có thời gian cô ta đã cân nặng hơn 136 ký! Người phụ nữ này không chỉ cho thấy sự thay đổi sang thái độ “tôi có thể!”, cô còn trở nên “tôi có thể!” về lối sống. Đó là sự giới thiệu của tôi về Cathy Bill-Malpica.

Một chút như vậy đã làm cho tôi hiểu được rằng cô ấy đã tác động đến cuộc đời của tôi biết bao nhiêu. Trước khi tôi gặp Cathy, tôi đã tiến dần lên con đường sự nghiệp của mình và có phần thành công về việc tuyển thêm người. Vào ngày đó khi tôi ngồi ở phía sau căn phòng ấy, tôi nhớ rõ ràng Cathy nói với nhóm là bản thân cô sẽ sẵn sàng dạy cho chúng tôi cách làm sao cũng đạt được ước mơ và mục đích của mình. Tôi tin lúc đó đã kết tinh ước mơ của cá nhân tôi về sự thành đạt. Tôi ý thức được rằng tôi đang kiếm được tiền, nhưng điều đó thực sự chưa phải là một hoạt động kinh doanh lớn mạnh. Hơn hết, tôi hiểu được là mình đã được cho cơ hội thực hiện những gì tôi gọi là ước mơ “Tôi có thể làm ở Mỹ!” Ngay thời điểm đó tôi chưa đưa ra lời cam kết phải đạt tới đỉnh cao của cuộc đời mình, nơi tôi sẵn sàng thực hiện ước mơ “tôi có thể!” Ngày đó khi tôi nghe Cathy, tôi đã đưa ra lời cam kết ấy.

Năm đặc điểm của người có thái độ “tôi có thể!”

Có thể nói chính xác là lời cam kết “tôi có thể!” là mẹ của thành công. Nếu bạn không sẵn sàng cam kết phải trở nên thành công, thì rất có thể bạn sẽ thất bại. Việc cam kết phải thành công bắt đầu bằng lời nói, “tôi có thể!” Tôi muốn mô tả những người tôi đã gặp, họ sống theo quan điểm về cuộc sống “tôi không thể!”. Điều đầu tiên tôi muốn bạn hiểu rõ là họ không có gì khác hơn những người sống có thái độ “tôi có thể!”. Họ có các năng lực và khả năng tiềm tàng như nhau. Sự khác biệt duy nhất là họ chọn sống theo thái độ “tôi không thể!” thay vì thái độ sống “Tôi có thể!”. Sau đây là những điều tôi thường thấy nhất ở những người có thái độ “tôi không thể!”:

1. Họ bị lấn át bởi những thất bại trong quá khứ.
2. Họ bắt đầu mỗi ngày với thái độ “Tôi không thể!”
3. Họ thất bại vì họ không bao giờ bắt đầu thành công.
4. Họ tin họ là những nạn nhân, chứ không phải là người chiến thắng.
5. Họ không sao dứt ra được để khỏi bị thất bại.

Một trong những điều đáng lưu ý nhất mà tôi nhận thức rõ về những người có thái độ “tôi không thể!” là họ thường mơ ước được thành công và có cuộc sống hạnh phúc. Vấn đề là họ chưa sẵn sàng hoặc không biết cách làm sao để bắt đầu và thành công.

Năm bước để trở thành một người có thái độ “tôi có thể!”

Một trong những điều làm nản lòng nhất xảy ra với người ta là họ bị vướng vào cái vòng luẩn quẩn không biết làm sao để trở nên thành công và bị thất bại khi họ cố gắng. Nếu bạn muốn trở nên thành công trong kinh doanh, bạn phải trở thành một người có thể vui với 20% thời gian đi giới thiệu bán sản phẩm thành công và coi 80% thời gian bạn phải chịu thất bại là chuyện bình thường. Bạn phải nhớ là các cầu thủ bóng chày thất bại đến 70% thời gian (thành công 30% thời gian) thường được nhận xét là những cầu thủ xuất sắc nhất trong liên đoàn. Hiểu được phần nào thực chất của các nguyên tắc hướng dẫn của những người thành công mà tôi đã làm việc cùng, người ta có thể thấy rõ được thực chất của những điều họ làm:

1. Họ đeo đuổi ước mơ.
2. Họ thể hiện ước mơ của họ thành các mục tiêu hàng ngày.
3. Họ không bao giờ quên các ưu tiên hàng đầu của họ: Thượng Đế, Gia Đình và Sự Nghiệp.
4. Họ coi thất bại là những cơ hội học hỏi.
5. Họ không bao giờ chịu bỏ cuộc.

Điều kiện đòi hỏi đầu tiên và quan trọng nhất là phải đeo đuổi ước mơ. Mọi người đều có mơ ước, nhưng không phải mọi người đều sẵn sàng đeo đuổi ước mơ đó. Những người muốn trở thành những thầy thuốc hiểu rõ là có một con đường rõ ràng để trở thành một bác sĩ. Trước hết, họ phải học xong trung học để vào được đại học. Sau đó họ phải học dự bị đại học để được xét nguyện vọng vào trường y. Ngoài ra, họ phải chuẩn bị để thi tuyển vào trường y. Nếu họ đeo đuổi ước mơ ấy và họ phải thực hiện từng bước nhất định trên con đường ấy, cuối cùng họ sẽ được vào trường y. Không có gì, hoàn toàn không có gì trong đời không phải trả giá hoặc là tình cờ. Sự thành đạt là một sự chọn lựa và nó bắt đầu với sự sẵn sàng đeo đuổi ước mơ cuộc đời của chính bạn.

Điều thứ hai người có thái độ “tôi có thể!” làm là phải thể hiện được ước mơ của mình thành các mục tiêu hàng ngày. Lâu kia một người bạn kể với tôi câu chuyện về cách anh ta đã hướng dẫn những người mới bán hàng. Anh ta yêu cầu họ đặt các mục tiêu công việc của họ, rồi anh ta làm việc với họ để tính toán xem họ cần ghé tới bao nhiêu người mỗi ngày để đạt các chỉ tiêu của họ. Không có gì đáng ngạc nhiên là những người đặt ra các mục tiêu và đáp ứng các mục tiêu tiếp xúc hàng ngày của họ đều thành công. Những người không

đạt được các chỉ tiêu hàng ngày để không thành công trong thời gian dài. Để thành công, bạn phải thể hiện các ước mơ của bạn thành các chỉ tiêu hàng ngày, điều đó chỉ đơn giản như thế.

Điều thứ ba người có thái độ “tôi có thể!” làm là luôn thực hiện được sự cân bằng cuộc sống của họ. Đó là những gì công ty Mary Kay đã dạy tôi; nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba công việc là hết sức quan trọng. Tôi quen biết nhiều người đã nghĩ rằng tiền của và sự thành công sẽ làm cho họ hạnh phúc, một ngày nào đó họ mới nhận ra và hiểu được rằng mình đã hy sinh niềm tin hoặc gia đình để đổi lại được sự thành đạt. Tôi tin rằng thời gian duy nhất mà sự thành đạt có đầy đủ ý nghĩa là khi chúng ta có được cuộc sống cân bằng. Bất cứ thứ gì khác đều là vô nghĩa.

Đặc điểm thứ tư của người thành đạt là họ coi sự thất bại là cơ hội học hỏi. Người có thái độ “tôi không thể!” sẽ nói, “Xem này, tôi đã nói với anh như vậy. Tôi không có tài năng để thành công.” Ngược lại, người có thái độ “tôi có thể!” sẽ đánh giá mỗi lần thất bại và dùng đó như cơ hội để tiến bộ.

Cuối cùng, phải có ý định bền bỉ. Những người bỏ cuộc chẳng bao giờ thành công và người thành công chẳng bao giờ bỏ cuộc! Lịch sử có đầy đủ những câu chuyện về những người hậu như cả đời thất bại, cuối cùng mới trở nên thành công. Làm sao họ lại khác với những người ít thành công hơn mà cũng làm công việc như họ? Đơn giản là: Họ không chịu bỏ cuộc.

Tự hoạt động kinh doanh

Một trong những điều liên quan đến cơ hội của Mary Kay là bạn tự mình hoạt động kinh doanh, nhưng bạn không đơn độc một mình. Cách bạn tiến hành hoạt động kinh doanh là gọi điện thoại. Bạn quyết định khi nào thức dậy vào buổi sáng, chẳng có ai bảo bạn phải làm gì, ngày làm việc và cuộc sống của bạn hoàn toàn tùy thuộc vào bạn. Nhưng còn có một mặt khác của vấn đề đó. Trong hầu hết mọi trường hợp, người hoạt động kinh doanh đều làm việc độc lập. Nghề nghiệp bán hàng chỉ nhận hoa hồng chắc chắn là một trong những nghề nghiệp đó mà bạn chỉ có một mình và ở tình trạng không biết xoay xử ra sao.

Một khía cạnh khác tôi có được về nghề nghiệp bán hàng trực tiếp của mình là có nhiều phụ nữ trên đời muốn có được đúng cái họ muốn. Khi tôi đưa ra quyết định ngưng theo “công việc phải làm cả ngày” điển hình và đi vào công việc tự kinh doanh, tôi rất sợ. Đồng thời tôi biết công việc ấy là điều mà tôi phải làm để lo cho gia đình của mình và cho chính tôi, nếu tôi muốn đạt được ước mơ của cá nhân mình ở Mỹ. Khi đứa con trai của tôi còn non nớt mà tôi có khả năng đặt kế hoạch cho ngày làm việc của mình để tôi có thể đưa đón nó đi học và có mặt trong những lúc đặc biệt trong cuộc sống của nó. Thực ra đó có thể là một trong những mặt quan trọng nhất đưa tôi tới cơ hội của Mary Kay. Tôi muốn được tự do duy trì những ưu tiên hàng đầu của cá nhân tôi... theo thứ tự Thượng Đế, Gia Đình và Sự Nghiệp. Tôi chưa một lần hối tiếc “việc ở vào tình trạng không biết xoay xử làm sao” để tôi có thể có tự do đoán trước được những hoạt động của chính mình. Toàn bộ kết quả ở vào tình thế không biết phải xoay xử ra sao... hãy nghĩ tới cây trái cấm (ở vườn địa đàng – cái trong tầm tay). Rồi cuộc, phải chăng đó là những gì liên quan đến ước mơ ở Mỹ?

Còn có một đặc tính thông thường về tất cả những người bán hàng, bất kể ngành kinh doanh nào. Đến khi được thuê ở hầu hết các công ty, người ta không quan tâm đến bạn có bao nhiêu bằng đại học, thực ra họ chỉ quan tâm đến bạn có thể bán được sản phẩm hay không. Một điều mà phần đông người ta sẽ cho bạn biết là thực sự chẳng có người bán hàng nào tiêu biểu. Mọi người bán hàng tôi gặp đều có quá trình bản thân, học vấn, tính cách và phong thái riêng biệt; đặc tính nhất quán duy nhất trong số những người thành công là thái độ “tôi có thể”. May mắn là thái độ này ai cũng có thể học được nếu bạn chịu cố gắng.

Trở thành người có thái độ “tôi có thể!”

Một khuynh hướng tôi nhận thấy trong những năm tháng làm việc với công ty Mary Kay là sự thành công nảy sinh ra sự thành công. Tôi thường thấy phụ nữ muốn có công việc hoạt động kinh doanh riêng, nhưng phải thuyết phục người không có những kỹ năng giao tiếp hoặc xông xáo bán hàng. Làm việc với những người như thế, tôi thấy nếu tôi có thể làm cho họ biết được chỉ một chút mùi vị của sự thành đạt, thường họ sẽ bước vào con đường đi tới của họ ngay. Những người muốn trở thành bác sĩ không chỉ đi đăng ký vào trường y. Họ thường bắt đầu với một khóa học ở trường đại học, vì vậy họ có thể nhận biết làm sao họ thích lĩnh vực ấy.

Đến lúc đi bán hàng, tôi là một trong những người may mắn nhất. Tôi có được sản phẩm hầu như tự nó có thể quảng cáo được, vì vậy tôi có thể nghĩ ra cách nào đó để đưa sản phẩm đó tới tay người tiêu dùng. Tôi cho rằng đó là cái rất lôi cuốn những người tôi giới thiệu về cơ hội của Mary Kay. Chỉ cần đưa được sản phẩm tới tay

khách hàng... thì sản phẩm ấy tự nó quảng cáo được. Người ta thích sản phẩm tốt.

Mời người nào đó tới để được massage mặt miễn phí rất khó khăn. Thông thường, những người đến để được massage mặt miễn phí sẽ có nhận định giống với những người đã theo hoạt động kinh doanh Mary Kay trong nhiều năm: Sản phẩm là thứ gây được cho họ quan tâm. Đó là lý do tại sao tôi cảm thấy mình rất may mắn trở thành người hoạt động kinh doanh sản phẩm này. Tôi bắt đầu mời người ta đến làm cái gì đó đem lại lợi ích cho họ và làm cho họ cảm thấy chính họ được tốt đẹp hơn. Về nhiều phương diện, nghề nghiệp của tôi không phải là bán hàng mà là giúp người khác. Tôi rất có cảm hứng khi nghĩ về vai trò của mình trong cuộc sống của người khác.

Trong hoạt động kinh doanh của tôi, sự thành công nảy sinh sự thành công. Người ta thực sự không để tâm đến lời đề nghị đi massage mặt miễn phí để có thêm tình bạn. Một khi người nào đó thấy được công việc thuận lợi và thú vị biết bao khi tham gia vào cơ hội của Mary Kay, họ thường muốn biết làm sao họ có thể trở thành một thành phần của công ty này.

Mỗi lần một bước

Lenora Anderson là một trong những người đã tiến hành mỗi lần một bước và thực hiện tốt trong nhiều năm hoạt động kinh doanh của cô. Lenora được chị của cô, Dee Denison giới thiệu vào Mary Kay. Lenora đã trải qua nhiều năm làm thư ký cho giám đốc điểu hành và thực sự không mấy quan tâm tới việc dính líu tới kinh

doanh. Hơn thế nữa, Lenora nghĩ cô ấy không mấy có khả năng trở thành người bán hàng. Dee, chị của Lenora đã bảo trợ cho cô và hướng dẫn cô cách làm sao để trở thành một trong những người có thái độ “tôi có thể!”... mỗi lần một bước.

Điều đầu tiên Dee thực hiện là giúp cho Lenora quyết tâm mời bằng được các bạn bè của cô ấy tới ba cuộc gặp gỡ, nơi họ sẽ được massage mặt miễn phí. Mặc dù cô ấy vẫn chưa tin, nhưng dù sao chẳng nữa Lenora cũng làm điều đó. Dee phải dẫn dắt các cuộc gặp gỡ như một phương pháp để dạy Lenora thực hiện theo. Tuần đầu tiên đó tiến triển khá tốt và bất ngờ nhất là Lenora đã thấy rất hứng thú.

Lenora đã bỏ nhiều thời gian trong nhiều năm để xây dựng một cơ sở khách hàng khá lớn. Trong thời kỳ đầu, cô ấy là người duy nhất trong bốn người ở vùng Kansas City bán các sản phẩm Mary Kay. Sau khi bán các sản phẩm Mary Kay trong một thời gian, cô xác định mình rất thích công ty ấy. Thực ra cô thích công ty ấy đến nỗi cô đã xác nhận bán sản phẩm Mary Kay cô có thể kiếm được nhiều tiền hơn việc cô làm thư ký cho giám đốc điều hành. Như Lenora nói, “Tôi không bao giờ hối tiếc về quyết định của mình trở thành nhân viên tư vấn sắc đẹp hoặc một giám đốc kinh doanh và cho tới nay tôi vẫn cảm ơn Dee đã không bỏ rơi tôi. Tôi đã xây dựng được một cơ sở khách hàng lớn và vẫn đang bán cho một số khách hàng đầu tiên của tôi cách đây hơn 30 năm.”

Một trong những giám đốc kinh doanh sống ở vùng Kansas City với Lenora là Winnie Thorp-Rapp. Tôi đã gặp Winnie ngay sau khi tôi bắt đầu hoạt động kinh doanh Mary Kay của mình và ngay từ đầu chúng tôi đã có mối quan hệ rất tốt.

Winnie chưa bao giờ làm việc trong giới kinh doanh. Cô ấy đã lập gia đình, chuyển tới Colorado và có năm đứa con. Cuộc sống của cô với vai trò làm mẹ đã chiếm hầu hết thời gian.

Trong thời gian ở một thị trấn nhỏ ở Colorado, Winnie bắt đầu nghĩ về việc đi làm. Không phải cô muốn đi làm, thực ra cô muốn ở nhà chăm sóc con cái. Vấn đề là chồng của cô là người nghiện rượu và ngày càng hay la mắng ở gia đình. Cô biết vì tác hại của tật nghiện rượu, một ngày không xa cô phải lo liệu cho con cái của mình. Cô cũng ý thức rõ là công việc gần nhà cô nhất thì ít ra cũng phải mất một giờ rưỡi lái xe từ thị trấn nhỏ, nơi cô sống. Đó chính là lúc Winnie khám phá ra cơ hội của Mary Kay.

Winnie gần bó với hoạt động kinh doanh của Mary Kay không bao lâu trước khi chồng cô quyết định họ cần phải dọn đi Arizona. Tình hình gia đình không thay đổi gì nhiều, nhưng Winnie càng quyết tâm hơn để có thể lo liệu cho các con bằng một số sự lựa chọn. Winnie có bốn đứa con từ cuộc hôn nhân đầu tiên và một đứa con gái từ cuộc hôn nhân thứ hai. Cô ngày càng trở nên lo lắng bởi tật nghiện rượu của ông chồng ảnh hưởng đối với con cái.

Khi ở Arizona, Winnie nói là cô thực sự khám phá ra rằng được trở thành một bộ phận trong gia đình Mary Kay có ý nghĩa như thế nào. Cô cũng hiểu rõ mình có thể “đưa hoạt động kinh doanh của mình đi theo.” Winnie nói, “Cái tôi thấy được là một nhóm những phụ nữ nâng đỡ và cảm thông với nhau, họ sẵn sàng làm hầu như bất cứ điều gì để giúp tôi thành công. Tôi không biết nói với bạn việc có được một nhóm phụ nữ sẵn sàng giúp đỡ ở chung quanh mình trong lúc tôi bị túng quẫn đã có ý nghĩa như thế nào đối với tôi.”

Một vài năm sau, cuối cùng cuộc hôn nhân của Winnie đã kết thúc. Winnie quay trở về Kansas City và lại tiếp tục hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay. Đó là khi tôi đã được dịp gặp gỡ cô ấy. Trong mười năm kế tiếp, Winnie tiếp tục duy trì hoạt động kinh doanh của mình và chăm sóc một đứa con gái còn ở nhà. Winnie tin là công việc kinh doanh của cô thực sự tạo ra sự khác biệt trong cuộc đời của mình và cuộc sống của các con của cô. Winnie nói, “Khi tôi nhìn lại, tôi có thể thấy được sự quyết tâm đeo đuổi công việc kinh doanh của mình trong khi vẫn chăm sóc được con cái đã tác động mạnh đến cuộc sống của chúng. Tôi rất biết ơn là mình đã được tạo cơ hội làm điều đó.”

Khi đến với hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay, Winnie thường coi những thành công của mình nhỏ bé, bằng cách so sánh chính mình với một số những đồng nghiệp có được sự thành công tài chính hơn. Tôi nghĩ các con của cô ấy sẽ không đồng ý với cô về điều đó. Winnie đã tìm được con đường thuận lợi cho con cái trong lúc gia đình gặp phải những khó khăn.

Tôi có thể!

Việc đưa ra sự cam kết “tôi có thể!” thường không liên quan đến việc làm ra hàng trăm ngàn đô la hoặc có được sự công nhận khả năng ấy. Thái độ “Tôi có thể!” có liên quan đến việc thừa nhận sự ban cho của Thượng Đế đối với bạn hoặc việc tin tưởng vào chính bạn hoặc việc chăm sóc gia đình. Bước đầu tiên là đi qua cánh cửa của cơ hội đó. Bước nhỏ bé đầu tiên ấy đem lại những cơ hội hết sức có ý nghĩa trong cuộc đời.

Tôi mong bạn nghĩ về những gì bạn muốn có trong cuộc đời. Các ước mơ của bạn có thể phải lo liệu được cho gia đình hoặc lo liệu cho người bạn yêu quý. Hôm nay tôi muốn nói với bạn một điều: Bạn có thể! Bây giờ là lúc bạn chịu trách nhiệm về cuộc đời và tương lai của bạn.

Chương 8

SUY NGHĨ TÍCH CỰC... SỐNG TÍCH CỰC

Một đặc điểm được nhiều người mà tôi gặp, chia sẻ với nhau là họ thường bắt đầu thời kỳ hoạt động của họ và cuộc đời của họ bằng thái độ tiêu cực.

Các nhà nghiên cứu dẫn dắt một cuộc nghiên cứu về các bệnh nhân được cho xem phim hài trong khi họ ở bệnh viện. Giới chuyên môn y khoa lấy làm sững sờ khám phá ra tiếng cười dường như làm khuây khỏa đau đớn và làm tăng khả năng chữa lành ở đa số bệnh nhân. Nhiều người trong số cùng những bệnh nhân ấy đã không có sự tiến bộ nào về việc chữa trị trước khi có cuộc thí nghiệm với các phim ấy.

Tôi nghĩ đến lúc phải hỏi: Có phải tất cả các phụ nữ có những câu chuyện tôi trình bày trong cuốn sách này đã vượt qua sự sợ hãi và các cảm xúc không thể thích nghi đầy đủ với xã hội, đều có khả năng bám sinh để trở nên thành công không? Tất nhiên họ có. Đó là quan điểm của tôi. Bạn thì khác. Bạn có con người phi thường ngủ trong con người bạn, nhưng để nhận thức thấu đáo bạn có khả năng như thế nào cần phải tìm hiểu cách làm sao để suy nghĩ tích cực.

Khám phá con người bạn

Có một số trường phái tư tưởng tin rằng bằng cách “hình dung” một sự kiện, bạn có thể làm cho nó xảy ra. Trong khi tôi không tin đó là sự giải thích chính xác về đầu óc con người hoạt động ra sao, trước kia tôi nghe được một câu chuyện về đội bóng rổ của trường trung học, họ tưởng tượng chính họ sẽ giành được thắng lợi. Hai tuần trước khi bước vào các trận đấu quyết định, huấn luyện viên của họ bảo toàn đội ngồi ở phòng luyện tập thể dục, hãy tưởng tượng mỗi ngày 30 phút họ ném bóng thật là hoàn hảo. Quả thực đã có sự tiến bộ về cách chơi của đội bóng sau việc làm đó. Phim *Hoosiers* đề cập đến một đội bóng như vậy và huấn luyện viên đã dạy đội bóng ấy tin vào chính mình.

Điều quan trọng là phải tìm ra được những ý nghĩ tiêu cực và méo mó, bạn hãy muông tượng và suy nghĩ các hành động của bạn theo cách tích cực. Nếu bạn chưa thể đạt được tiềm năng của mình, có lẽ vì bạn đã tự nhủ mình những điều trái với sự thật. Để phá bỏ những niềm tin không đúng, chúng ta có thể phải gạt bỏ những bài học chúng ta đã học về chính mình ở thời thơ ấu.

Trước khi bạn thực hiện giao dịch bán hàng kế tiếp, hãy hình dung bạn tạo được cuộc gặp gỡ giao dịch thật tốt. Sự suy nghĩ như thế có tác động tích cực đến thái độ và các quyết định. Giống như đội bóng rổ nói trên, khi bạn tập trung suy nghĩ về việc làm điều gì đó cho tốt, thì sẽ dễ dàng hoàn tất và xoay sở được điều đó trong cuộc sống thực tại.

Khi tôi nghĩ về thời thơ ấu của mình, lớn lên với một người cha nghiện rượu là đem đến sự thách thức. Sau khi cha tôi chết, bọn trẻ ở chung quanh tôi làm tổn thương nhiều đến lòng tự trọng của tôi.

Nhiều người chân thành và thân thiện đã quay lưng lại với chúng tôi khi gia đình tôi rõ ràng đã trở nên không còn tiền của. Do bị quá nhiều chua chát và khước từ, tôi đã lớn lên với sự nhận thức sai về chính mình.

Chỉ còn một vài người trong cuộc đời thực sự chịu khó giúp tôi phát huy thái độ tích cực về bản thân mình. Mẹ tôi là người có ảnh hưởng nhất về lĩnh vực đó trong cuộc sống của tôi. Chẳng quan tâm gì tới sự động viên của mẹ tôi, khi đến Mỹ, tôi không dám chắc mình có các năng khiếu và năng lực để thành công. Tuy nhiên, khi tôi phát triển được các mối quan hệ bạn bè, nhiều người giúp tôi khám phá ra mình có nhiều khả năng hơn trước đây tôi nghĩ.

Donna, em tôi giúp tôi tạo được một trong những bước đột phá quan trọng nhất. Sau khi nói chuyện với nó về cơ hội rất tốt về Mary Kay, nó đã yêu cầu tôi phải nói chuyện với những người khác. Nó bàn về cơ hội tuyệt vời mà tôi đã có và chia sẻ điếu đó với những người khác sẽ quan trọng như thế nào đối với tôi. Cuộc trao đổi đó đã giúp tôi phát triển được thái độ tích cực mạnh mẽ. Về phương diện nào đó, tôi đã để cho những sự thiếu tự tin trước đây chi phối cuộc sống của mình. Vì thế tôi đã quyết định là mình có năng lực và quyết tâm thực hiện được điếu đó.

Một lợi thế khác về việc có thái độ tích cực là những người chung quanh bạn nhận thấy được điếu đó. Người ta có thể cảm nhận được thái độ của một người, và ở nhiều phương diện thái độ có ảnh hưởng đến sản phẩm được đem bán. Có câu, “Người ta không mua sản phẩm mà họ mua con người.” Tôi nghĩ nhiều về khái niệm đó và tin điếu đó đúng. Nếu bạn là một người tích cực thể hiện tự tin, thì những người khác sẽ tin tưởng bạn. Khách hàng sẽ hân hoan mong đợi thông tin của bạn.

Nhưng còn nhiều điều hơn thế, các cá nhân liên tục can dự vào việc giao thiệp ở nhiều cấp khác nhau. Vì thế, thái độ tích cực bản thân nó truyền đạt được một cách tự động từ trong tiềm thức. Có những người bạn gặp và tin tưởng ngay mà không biết được thực sự tại sao. Cảm thấy bạn có thể tin một cá nhân do sự truyền đạt không bằng lời nói mà người ấy tỏa ra. Cuối cùng, việc có thái độ tích cực có thể đi thẳng tới điểm mấu chốt. Tôi thường nói với những người ở các trường hợp bán hàng: “Thái độ của bạn sẽ xác định mức độ cao quý của bạn trong cuộc sống và về nhiều phương diện, số tiền bạn gửi ở ngân hàng thực sự phản ánh thái độ của bạn.”

Đừng sai tôi đi

Lần đầu tôi gặp Trish Reuser tại buổi hội thảo hàng năm của Mary Kay ở Dallas vào năm 1992. Trish là một người tôi ngưỡng mộ. Cô ta luôn luôn giành được phần thưởng cho sự xuất sắc về doanh số. Tuy nhiên, Trish không bắt đầu được ngay như thế.

Khi nghiên cứu tiên tri Moses trong Cựu Ước (Kinh Thánh), Trish phát hiện ra mình ở dạng lo sợ và thiếu tự tin mà Moses đã cảm thấy khi phải đương đầu với nhiệm vụ đưa dân Do Thái ra khỏi Ai Cập. Trish tin câu chuyện này về việc vượt qua những sự thiếu tự tin của người ta giống với những thách thức mà cô đang phải đối đầu trong cuộc sống. Trish nói, “Chính tôi bị như vậy, giống như Moses đã cảm thấy, tôi muốn giơ tay lên nói: “Xin Chúa đừng sai tôi đi. Tôi không biết ăn nói và không có khả năng hùng biện.” Trish nhắc lại là giống như Moses đã thực hiện bước đầu tiên và tin vào Thượng Đế, cô ấy đã quyết tin tưởng đến nỗi cô có khả năng đạt được những gì cô đã đặt ra để thực hiện.

Khi cô bắt đầu hoạt động kinh doanh của mình, Trish là vợ lính hải quân sống ở Virginia. Phải đối phó với sự xa cách của người chồng ở lực lượng hải quân phải đi khắp nơi, cô bắt đầu nghĩ xem cô sẽ làm được cái gì khi anh ta không còn đi nơi này nơi khác và không còn vắng nhà nữa. Trish đã quyết định bây giờ cô muốn theo đuổi nghề nghiệp sẽ ổn định hơn.

Trish được mời tới dự một buổi học, nơi cô có thể thử các sản phẩm Mary Kay. Trish nói với tôi: “Vào lúc đó, thậm chí ban đêm tôi chưa rửa mặt, vì vậy tôi không mấy quan tâm về mỹ phẩm.” Nhưng sau khi cô ấy đã được massage mặt lần đầu, cô ấy đã thấy nước da của mình có sự khác biệt ngay. Một vài ngày sau, chủ mỹ viện gọi điện cho cô và nói với cô rằng, cô đã nghĩ mình sẽ bán sản phẩm Mary Kay rất tốt. Trish nói, “Tôi không thể tưởng tượng được mình bán được cái gì.” Dù cho Trish cảm thấy mình không phải là người giao thiệp giỏi và nhất định không phải là người tư vấn bán hàng, nhưng người bạn của cô ấy chắc chắn là cô sẽ bán hàng rất tốt và cuối cùng đã thuyết phục cô chịu thử làm điều đó.

Khi lần đầu Trish bắt đầu bán các sản phẩm, cô không có kế hoạch trở thành giám đốc kinh doanh. Vì các giám đốc kinh doanh thường phải phát biểu trước nhiều khán giả, Trish không có ý định vươn tới cấp độ ở trong tổ chức ấy. Không tưởng tượng sẽ trở thành một người nói chuyện trước đám đông gây được ấn tượng, cô toại nguyện với việc làm một nhân viên tư vấn bán hàng độc lập. Một vài năm sau khi bắt đầu hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay, Trish đã công nhận là lĩnh vực này của cô cần trở thành giám đốc kinh doanh, vì vậy cô đã cố gắng khuyến khích một số nhân viên tư vấn của cô thử phấn đầu. Thay vì thế, từng người một, các nhân viên tư vấn của cô đã trả lời rằng Trish mới là một ứng viên

xuất sắc nhất và khuyến khích cô trở thành giám đốc kinh doanh. Mặc dù có sự e ngại, nhưng Trish đã quyết định đưa ra quyết tâm và trở thành giám đốc kinh doanh.

Trish tiếp tục có hoạt động kinh doanh rất tốt. Trish giành được quyền sử dụng bốn chiếc xe hơi dành cho người đạt chỉ tiêu trong sự nghiệp của cô. Hơn nữa vì sự động viên của tổ, cô đã quyết định cố gắng đạt được tiêu chuẩn cho chiếc Cadillac tốt nhất. Đúng là cô đã kiếm được quyền sử dụng chiếc Cadillac thứ mười. Đó là một thành quả khá tốt đối với một người không nghĩ rằng mình có khả năng bán hàng.

Dòng ý tưởng thấm vào hoạt động kinh doanh thành công của Trish là sự củng cố tích cực mà cô nhận được từ những người chung quanh cô. Có nhiều lần Trish cảm thấy không thể thích nghi đầy đủ với xã hội hoặc thậm chí hoàn toàn thiếu về lĩnh vực tài năng. Ở mọi trường hợp đều có một người nào đó xuất hiện và thuyết phục Trish thay đổi suy nghĩ của cô từ tiêu cực thành tích cực. Bạn phải nghĩ tích cực nếu bạn muốn thực hiện được những việc tích cực!

Suy nghĩ bằng những khả năng tích cực

Tôi có một người bạn dạy người ta cách lái thuyền buồm. Anh ta giải thích với tôi về một trong những điều anh ta phát hiện về những học viên ra sao. Khi dạy một nhóm những người mới bắt đầu học cách lái thuyền buồm, anh ta yêu cầu họ nhắm mắt lại và hình dung một chiếc thuyền buồm đang chèo sóng trên biển. Anh ta hỏi họ xem chiếc thuyền ấy nghiêng sang phải hoặc sang trái như thế nào và các cánh buồm trông như thế nào khi chúng kéo

chiếc thuyền chạy tới. Những gì anh ta đã học làm thay đổi hướng chạy của thuyền buồm thì anh ta đã dạy người ta lái nó.

Giống như với việc học bất cứ điều gì bạn chưa quen, một trong những thử thách về việc dạy người ta lái thuyền buồm là làm cho người ta hiểu được cơ chế hỗ trợ tiến trình ấy. Điều làm cho bạn tôi thật là ngạc nhiên, khi học viên của anh ta mừng rỡ hình ảnh trong đầu về các cánh buồm sẽ trông như thế nào khi chiếc thuyền quay sang phải hoặc sang trái, không ngờ họ bắt đầu lái thuyền buồm tốt hơn nhiều. Anh ta đã biết được rằng một khi các học viên của mình có được hình ảnh trong đầu về các cánh buồm sẽ trông ra sao, hãy như họ lèo lái các cánh buồm của chiếc thuyền chính xác ngay.

Đó là điều bạn phải làm trong việc học cách làm sao trở thành một người kinh doanh thành công. Điều này hoàn toàn liên quan đến việc tiếp cận cơ hội kinh doanh của bạn bằng thái độ tích cực.

Bước đầu tiên trong tiến trình này liên quan đến việc tìm được ba người sẽ để cho bạn xem họ làm việc. Cho họ biết bạn chỉ muốn quan sát họ và các phương pháp kỹ thuật của họ. Theo dõi họ khi họ bắt đầu tiến trình bán hàng (các cuộc gọi điện thoại, v.v.) và tiếp tục ít nhất ba cuộc hẹn với mỗi người. Sau đây là một số câu hỏi cần xem xét:

Trong cuộc gọi cho khách hàng để xin cuộc hẹn: Mỗi người bán hàng đã làm gì khi cô ta liên hệ với khách hàng để xin cuộc hẹn? Cô ta có cười khi nói chuyện với khách hàng không? Bạn có biết mình có thể “nghe được” tiếng cười trên điện thoại không? Bạn có thể nắm bắt được thái độ tích cực của người bán hàng khi cô ta gọi điện nói chuyện với khách hàng tương lai không?

Trong khi ghé đến liên hệ bán hàng, để ý ba điều: Nụ cười, cảm nhận và thẳng thắn. Đầu tiên, cô ta có mở đầu câu chuyện với khách hàng bằng một nụ cười không? Khách hàng đáp lại như thế nào? Thứ hai, tiến tới cuộc hẹn, người bán hàng có cảm thấy khách hàng đang suy nghĩ theo hướng thuận lợi và nhu cầu thực tế của cô ấy là gì? Thứ ba, một khi cô ấy đã hiểu khách hàng muốn gì, cô ấy có đề cập thẳng vào các nhu cầu của khách hàng không?

Người ta biểu lộ những cảm xúc của họ qua những biểu cảm trên khuôn mặt. Nếu họ đi vào phòng với vẻ khó chịu trên khuôn mặt, người ta chắc chắn hỏi, “Bạn có đồng ý không?” Dù cho ngày ấy bạn có thể gặp điếu gì đi nữa, bạn cũng phải bắt đầu mối quan hệ bằng sự tiếp xúc theo cách tích cực. Người ta bị người khác lôi cuốn bằng nụ cười của họ; điếu đó thật là đơn giản.

Điếu thứ hai cần quan sát là các cách khác nhau mà khách hàng đáp lại với người bán hàng. Điếu đó có ý nghĩa như thế nào khi một người nhìn xuống khi nghe trình bày về một thương vụ? Điếu đó có ý nghĩa như thế nào khi người ấy vỗ nhẹ bàn chân vào nhau hoặc gõ các ngón tay liên hồi trên bàn? Hãy quan sát nét mặt khách hàng khi người bán hàng mỉm cười với họ. Vào lúc kết thúc việc trình bày, bạn sẽ có thể lập một danh sách thông điệp tâm tư mà khách hàng đã gửi tới người bán hàng..., cả tích cực và tiêu cực.

Một điếu khác cần lưu ý là dù cho người bán hàng có dùng phương pháp kỹ thuật hay không để đề cập thẳng đến việc thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng. Một số những người bán hàng chuyên môn và khéo léo nhất mà tôi biết thường sẽ hoãn việc bán hàng ngay lúc mới trình bày về một thương vụ. Tại sao bạn nghĩ có chuyện như vậy?

Trước hết, những người bán hàng có kinh nghiệm đủ nhạy bén để hiểu rõ khách hàng ấy đang nghĩ gì. Họ có thể phân biệt giữa những đáp ứng giả tạo và thật tình với các cơ hội mua hàng. Một đáp ứng giả tạo có thể nghe như sau: “Tôi thật chưa quan tâm đến mỹ phẩm.” Để ý thấy khách hàng này không từ chối, cô ấy chỉ muốn kết thúc sự liên hệ bán hàng. Một câu trả lời khác có thể là, “Em tôi bán mỹ phẩm của nhãn hiệu Z. Tôi chẳng sao có thể yên được với gia đình nếu tôi không dùng nhãn hiệu Z.” Để ý thấy bất cứ lời không tán thành nào với khách hàng thứ hai sẽ là không khôn ngoan. Đó là vấn đề gia đình. Đồng thời, để ý sự cởi mở thật tốt bạn có thể có được với khách hàng thứ nhất (giả sử bạn đang bán mỹ phẩm) bằng cách chỉ cần mời họ đến làm massage mặt miễn phí. Điều quan trọng phải nhớ là những câu trả lời tiêu cực thường không phải là cảm xúc thực sự của khách hàng. Đôi khi, một câu trả lời tiêu cực có thể chỉ có nghĩa là bạn đến và vấn đề ấy là không đúng lúc hoặc có thể họ đang gặp một ngày không vui. Tất cả những tình huống đó cho bạn cơ hội trở thành một người bán hàng biết quan tâm đến người khác và gây được ấn tượng.

Hoàn thành được ước nguyện

Việc nhớ được cách “suy nghĩ tích cực – sống tích cực” hàng ngày có thể là một sức thuyết phục rất mạnh trong cuộc sống của bạn. Khi bạn bắt đầu tiếp cận mọi khía cạnh của cuộc sống với thái độ đó, các hoàn cảnh trong cuộc sống của bạn bắt đầu thay đổi. Quan trọng hơn là bạn bắt đầu thay đổi. Bạn không thay đổi hoàn cảnh của mình – điều đó có thể ngoài tầm kiểm soát của bạn. Bạn chỉ cần thay đổi các thói quen của bạn. Nếu các thói quen của bạn trở

nên định hướng cho sự thành công thì bạn trở nên người thành công thường xuyên. Phải chăng điê`u đó nghe có vẻ tuyệt vời?

Tạo ra sự thay đổi tích cực

Tôi muô`n kể cho bạn nghe về` Joni Pritchard – một trong những con người huyê`n thoại mà tôi đã gặp theo cùng một phương hướng. Joni đã thành công một cách chính đáng khi cô phát hiện ra cơ hội của Mary Kay. Năm 1988, Joni bắt đầ`u bán các sản phẩm Mary Kay trong khi cô vẫn tiế`p tục làm công việc chuyên môn kinh doanh của mình cả hai buổi cho một đại lý quảng cáo. Cô ta tìm khách hàng cho chương trình quảng cáo trên truyê`n hình và công việc chỉ hướng hoa hò`ng này của cô đang làm ăn tiế`n triển.

Một ngày nọ vào tháng ba năm 1992, phụ trách hãng đại lý đã yêu câ`u gặp Joni. Dường như là một trong những người bán hàng khác ở đại lý á`y đang chơi gôn với hai khách hàng nằ`m trong danh sách khách hàng của Joni. Sau một cuộc nói chuyện ngắ`n, phụ trách hãng đại lý á`y thông báo cho Joni biế`t là cô câ`n phải nhường lại các người á`y trong danh sách khách hàng của cô vì người bán hàng kia đã tạo đượ`c mớ`i quan hệ với các khách hàng của cô.

Vào lúc đó, Joni đã tham gia vào kinh doanh sản phẩm Mary Kay. Cô tìm cách có đượ`c một vài cuộc hẹn với khách hàng mỗi tuầ`n, nhưng chưa bao giờ thực sự tha thiế`t với công việc đó vì sự thành công mà cô đang có trong công việc làm cả hai buổi cho hãng đại lý á`y. Joni về` nhà tô`i đó và bắt đầ`u nghĩ về` những gì đã xảy ra vào ngày làm việc đó. Cô càng nghĩ tới chuyện đó, cô càng tin là mình đã chán làm việc cho những người khác, nhấ`t là sếp của cô đã để

cho một người bán hàng khác phồng tay trên hai khách hàng mà cô đã phải bỏ nhiều thời gian quan hệ. Ngày hôm sau, Joni xin thôi việc tại đại lý quảng cáo ấy. Cô quyết đi đến thành công ở hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay.

Vào tháng tám năm 1992, Joni giành được quyền sử dụng chiếc xe hơi tiêu chuẩn cho người đạt chỉ tiêu đầu tiên. Vào tháng một năm 1993, cô đạt đủ tiêu chuẩn trở thành giám đốc kinh doanh. Đứa con gái thứ hai của cô được sinh vào năm 1995 và Joni có thể ở nhà để chăm sóc cả hai đứa con của mình vì công việc ấy đã đem lại cho cô sự tự do. Năm 2001, cuộc hôn nhân của cô kết thúc bằng cuộc ly dị.

Vì sự ly dị ấy, Joni đã bị quẫn trí. Khi cô nghĩ về hoàn cảnh của mình và tất cả những thử thách cô phải đương đầu của một người mẹ một thân một mình, mới đầu cô cảm thấy cuộc đời còn lại của mình sẽ là một cuộc vật lộn. Sau đó Joni bắt đầu nghĩ về tất cả những việc cô muốn đạt được, thay vì quyết định tập trung vào đó, một trong những mục tiêu đầu tiên trong danh sách của cô là giảm cân. Cô bắt đầu buộc mình phải vào kỷ luật và nhờ thế cô dần dần bắt đầu giảm cân. Cô cũng quyết định mình bắt đầu phải tập chạy maratông. Cô đặt niềm tin vào những người đỡ đầu cô ở công ty Mary Kay với nhiều dự kiến cho chương trình tập luyện của cô. Những phụ nữ này đã chỉ cho cô cách suy nghĩ tích cực và đặt ra các mục tiêu. Nhưng điều đó chưa phải là kết thúc của câu chuyện ấy.

Joni giảm được hơn 45 ký nhờ vào chế độ tập luyện để chạy maratông. Cô đã tiếp tục chạy ở cuộc chạy maratông ở Honolulu. Thái độ tích cực của Joni về cuộc sống đã làm cho cô vượt qua được những tháng chuẩn bị cực nhọc cho cuộc đua đó và thái độ tích cực

của cô đã khiến n cho cô hoàn thành được cuộc đua maratông 26,2 dặm:

“Ôi chào! Hoàn tất được cuộc đua đó và băng qua mức đến thật cảm động biết bao. Trải nghiệm làm cho Mary Kay của tôi đã dạy tôi cách làm sao để tập trung, đặt ra các mục tiêu và đạt được chúng. Tôi hết sức biết ơn một số người đỡ đầu thật tuyệt vời...”

Năm 2002, tôi đã thiết kế và xây được ngôi nhà riêng. Tôi đã tìm được đất làm nhà và thuê một nhà thầu khoán – với tất cả các khoản hoa hồng của tôi từ Mary Kay. Thật may mắn vào năm 2004, tôi đã lấy Jim Augsburg, một người đàn ông rất tử tế tôi đã gặp tại bữa ăn nấu sẵn tại một Câu lạc bộ.

Joni đã tìm ra được cuộc đời sinh động đó bằng thái độ tích cực đem lại thật nhiều hân hoan, không chỉ kể đến phần thưởng về mặt tài chính. Tôi rất vui mừng nhìn thấy Joni vì cô ấy “có thể” đi từ sự nản lòng tới thành công. Cô là một người đem lại nguồn cảm hứng.

Suy nghĩ tích cực – sống tích cực

Tôi muốn khép lại chương này với tư tưởng tôi đã đưa ra ở đầu. Ngoài ra, tôi muốn để chuyện kinh doanh sang một bên trong giây lát và đề cập đến cuộc sống. Trong kinh doanh, sự thành công là một chọn lựa. Điều đó cũng đúng đối với sự hạnh phúc. Bạn có thể chọn sống một cuộc sống như một nạn nhân hoặc bạn có thể chọn sống như một người chiến thắng. Hãy tập trung vào những vai trò

quan trọng nhất trong cuộc sống của chúng ta, nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba công việc, tôi rất mong hôm nay bạn đưa ra quyết tâm tập trung vào mặt tích cực của mọi khía cạnh của cuộc sống của bạn.

Chương 9

BIÊN THẤT BẠI HÓA RA THÀNH CÔNG

Dường như điê`u tô`i tệ nhấ`t trong tâ`t cả các hoàn cảnh thường là bệ phóng cho những thành công to lớn nhấ`t của chúng ta. Khi để ý những người bán hàng đứng đầ`u hoặc các vận động viên Olympic, chúng ta thường không thấ`y được họ khởi đầ`u ở đâu và họ câ`n phải có những gì để họ đạt được vị trí đứng đầ`u. Thông thường hơn họ phải bắ`t đầ`u ở vị trí thấ`p nhấ`t. Sự thấ`t bại hoặc nghịch cảnh liệu có thể là điểm khởi đầ`u của sự thành công không?

Chuck Swindoll, một mục sư, đã truyề`n được cảm hứng và là một tác giả kể về` những giai đoạn bắ`t đầ`u khiêm tó`n của một số` những người xuấ`t chúng. Walt Disney đã bị một chủ bút sa thải vì “thiế`u ý tưởng.” Henry Ford đã tuyên bố` phá sản hai lầ`n trước khi cuố`i cùng trở thành nhà sản xuấ`t ô tô thành công. Tướng George Patton, tổng thố`ng Woodrow Wilson, Albert Einstein, Leonardo da Vinci và thủ tướng Winston Churchill đầ`u bước vào đời với khả năng học tập chẳng đầ`n đâu. [1].

Đôi khi chúng ta học những bài học quan trọng nhấ`t của cuộc đời chỉ bằ`ng cách xem những người khác chịu đựng gian khổ. Khi tôi nhìn lại cuộc đời lúc ban đầ`u của mình ở Ireland, khi cha tôi chề`t hầ`u như không để lại cho chúng tôi được một đò`ng xu nào và mẹ tôi đã phải phấ`n đầ`u ra sao để vượt qua, tôi hiểu rõ được những thử thách lúc ban đầ`u của cuộc đời có thể làm cho chán nản đầ`n dường

nào. Khi tôi nghĩ làm sao tôi phải đến Mỹ cho bằng được để khám phá ra cơ hội không giới hạn. Ngoài ra tôi nhìn lại và nhớ là mẹ tôi luôn luôn bảo tôi làm thế nào để quên đi những hoàn cảnh ngoài khả năng kiểm soát của mình và tập trung vào những khả năng mà Thượng Đế đã trao ban cho tôi. Bị liệt sau khi sinh đứa con đầu và bị cha tôi ruồng bỏ, mẹ tôi không bao giờ đánh mất khát vọng đạt được điều thật xuất sắc.

Sự thất bại thường là cách Thượng Đế nói chuyện với bạn

Nhớ lại một số thời kỳ thậm tệ nhất trong cuộc đời tôi. Bạn có từng thất bại thê thảm đến nỗi bạn cảm thấy mình không dám nhìn bạn bè hoặc gia đình của mình chưa? Đó là những lúc Thượng Đế nói chuyện với bạn. Tôi tin Ngài nói chuyện với chúng ta thông qua các hoàn cảnh.

Cái gì về sự thất bại có tác động mạnh đến nỗi nó có thể làm biến đổi cuộc đời của chúng ta? Sự thất bại và sự gian khổ, dù chúng có phải là kết quả của các hành động của ta hay không, chúng đều dạy những bài học về cuộc đời. Cuối cùng, sự thất bại có thể là thầy dạy tốt nhất của chúng ta. Thí dụ, nếu sự trao đổi qua lại của tôi với những người khác chắc chắn đi đến chỗ tranh cãi, tôi sẽ không đạt được sự giao thiệp của mình. Vừa là một người tình cảm vừa biết lẽ phải, vào lúc nào đó tôi phải thừa nhận là mình phải chịu trách nhiệm về các vấn đề quan hệ đó. Vai trò của tôi là phải tìm ra được tôi sẽ làm cái gì để tiếp tục đối phó được những kiểu vấn đề này.

Điều đó cũng đúng với việc kinh doanh. Nếu tôi điện thoại nói chuyện với mười người khác để có thể tạo được cuộc hẹn nhưng tôi không tạo được một cuộc hẹn nào, thì chắc tôi đã xử sự điều gì đó không đúng. Vì tôi chỉ mới có thể thay đổi chính bản thân mình, nên tôi phải bắt đầu ở chỗ sai lầm đó. Việc chấp nhận là bạn chịu trách nhiệm về hậu quả của những liên hệ bán hàng và hầu hết những chuyện khác trong cuộc đời mình mà mới bắt đầu làm cho phải chán nản, thì cuối cùng điều đó có thể làm cho mình có thêm sức mạnh. Mặc dù bạn tạm thời có thể không đạt được mục tiêu, nhưng vấn đề đó nằm trong khả năng của bạn có thể thay đổi các kết quả.

Đây là một điểm quan trọng cần nhớ: Người thành đạt không phải là nạn nhân. Ở trên đời, đầy những người muốn bạn tin bạn là một nạn nhân. Việc tin rằng bạn ở vào thế bất lợi có thể thực sự đưa bạn vào thế bất lợi. Tôi dứt khoát bác bỏ ý tưởng hoàn cảnh trong cuộc đời của chúng ta sẽ buộc chúng ta phải chịu các hậu quả ấy. Tôi không chấp nhận trở thành một nạn nhân. Tôi là một đứa con của người cha nghiện rượu, nhưng tôi không chấp nhận để điều đó chi phối cuộc đời của tôi. Tôi không được nuôi dưỡng với tất cả những thuận lợi của sự giàu có và cơ hội mà nhiều người chung quanh tôi có. Tôi không chấp nhận để điều đó chi phối cuộc đời tôi.

Sự thất bại và gian nan trong cuộc đời không bao giờ là mãi mãi. Chúng là những cú xóc trên đường đời và bạn phải chọn cách làm sao để giải quyết chúng. Nếu bạn để chúng lái bạn ra khỏi con đường của mình, chính là bạn dễ dàng chấp nhận mình là một nạn nhân và bạn sẽ không còn điều khiển được phương hướng của mình nữa. Nếu bạn nhìn lại cách bạn đã giải quyết những cú xóc đó ở trên

đường đời và tìm cách vượt qua chúng với niềm vui, thì bạn đang ở trên con đường trở thành người thành đạt. Mọi trở ngại đều là cơ hội bị che đậy.

Tìm hiểu con đường dẫn tới thành công

Hầu hết người ta đều thấy thật khó chấp nhận lời phê bình. Tuy nhiên, để phát triển, chúng ta phải tìm cách chấp nhận lời phê bình và dùng nó để cải thiện được chính chúng ta. Những lời phê bình cũng như sự thất bại chỉ là phương tiện để đạt được sự xuất sắc. Tôi thường thấy việc huấn luyện một người bán hàng mới giống như đi trên dây. Sự đánh giá trung thực và thẳng thắn về thành tích của một người có thể làm cho một người mới vào nghề chán nản và trong khi thực hiện, sẽ làm cho người ấy tin là mình không có khả năng. Việc nhận xét quá dễ dãi thì chúng sẽ trở thành những lời nhận xét được bọc đường, sẽ ngăn cản người đó công nhận những lý do dẫn tới các thất bại của mình và không chịu chỉnh đốn chúng. Sự thử thách sẽ thay thế cho lời nhận xét của bạn để bạn giúp cho người ấy cải thiện được các kỹ năng mà không làm cho cô ta bị chán nản.

Việc hướng dẫn cho những người khác là khía cạnh vui nhất trong công việc của tôi và nó thường là lý do tôi phải ra khỏi giường ngay vào buổi sáng. Tôi hết sức hưng phấn khi một trong những nhân viên tư vấn trong tổ của tôi thành công. Hơn nữa, không có gì phấn khởi hơn việc thấy được người nào đó bạn hướng dẫn đã biết cách khắc phục thất bại để trở nên thành công.

Vượt khỏi thất bại tiến đến thành công

Một trong những nhân viên tư vấn tôi được vinh dự cộng tác là Ruthie Brette-Mount. Ruthie là một trong những người đã lớn lên trong những hoàn cảnh khó khăn, nhưng đã đạt được thành công bất chấp thực tại đó. Ruthie đã trải qua chín năm đầu tiên của cuộc đời sống trong một căn hộ khoảng 65 mét vuông với sáu anh chị em. Cô kể cho tôi nghe về cha mẹ của cô thường giấu một vài đô la ở đâu đó trong căn hộ để phòng khi có những chi phí ngoài dự kiến như thế nào.

Ruthie là một trong những người không chấp nhận hoàn cảnh định đoạt số phận của mình. Sau khi tốt nghiệp trung học, Ruthie bắt đầu làm việc ở cửa hàng bán lẻ. Cô vừa đi làm vừa đi học đại học bán chính quy trong một số năm. Cuối cùng, khoảng 8 năm sau, Ruthie đã tốt nghiệp đại học với bằng cử nhân và sẵn sàng ra đời thi thố. Với trình độ mới có, cô bắt đầu xin vào các vị trí trong các công ty lớn. Ruthie chẳng bao giờ tìm được một công việc của công ty, nhưng thay vào đó, cô tiếp tục làm việc ở cửa hàng bán lẻ.

Vào lúc cô ngoài ba mươi tuổi, Ruthie vẫn còn độc thân và vẫn làm việc nhiều giờ ở cửa hàng bán lẻ. Nhưng Ruthie không chịu bị định đoạt bởi chiều hướng của các hoàn cảnh này. Một người bạn của Ruthie đã cố gắng vận động cô trong ba năm để cô tham dự một buổi lễ của Mary Kay và cuối cùng cô ấy đã thành công. Không mất bao lâu Ruthie quyết định thử cơ hội ấy. Đó là vào năm 1987.

Ruthie vẫn phải làm công việc bán lẻ của cô mỗi tuần 40 tới 60 giờ để kiếm khoản tiền cần. Cô bắt đầu xoay sở bán các sản phẩm Mary Kay khá tốt, nhưng vẫn phải tiếp tục làm bán thời gian công việc trước để kiếm thêm mới đủ sống. Khi cô 35 tuổi, Ruthie bắt đầu chuyên bán sản phẩm Mary Kay, cũng như bước vào hành trình tinh thần trong cuộc đời của cô. Về một số mặt, mới đầu cô

cảm thấy không có đủ khả năng. Ngẫm nghĩ về cuộc sống trở thành người bán hàng chuyên nghiệp, cô cảm thấy cho tới bây giờ cô vẫn chưa cố gắng hết mình cho hoạt động Mary Kay. Trong đời tu của cô, cô muốn tìm người nào đó cô có thể chia sẻ cuộc đời của mình.

Theo lời của Ruthie, “Chúa đã bắt đầu tác động đến tôi.” Điều Ruthie hiểu rõ là cô chưa có thái độ thích hợp để thành công. Cô có thái độ gằn như là đạt được mức vừa phải thay vì đạt được vị trí đứng đầu. Đó chính là lúc cô đưa ra quyết định sáng suốt phải cố gắng hết sức cho hoạt động kinh doanh của cô. Với niềm tin đổi mới, cô bắt đầu đặt ra các ước mơ của mình.

Khi tôi nghĩ về câu chuyện của Ruthie, làm cho tôi nhớ lại đoạn Kinh Thánh ưa thích:

Chúc tụng Đức Chúa Trời là Cha của Đức Giêsu Christ, Chúa chúng ta. Trong Đấng Christ, từ cõi trời, Người đã ban cho chúng ta mọi phúc lành tâm hồn...

Êphêso Đoạn 1:3 (Bản New American Standard)

Đúng như sự chúc lành của Chúa luôn luôn dành cho cô, Ruthie luôn luôn có khả năng thành công. Chìa khóa để đưa ra quyết định đi từ sự chán nản tới chỗ có phương hướng. Đó là những gì Ruthie đã thực hiện.

Cuộc đời của Ruthie và công việc của cô từ điểm đó đã bắt đầu thăng tiến. Không chỉ niềm tin của cô đốt cháy mà cả công việc của cô cũng vậy. Sau 10 năm, Ruthie bỏ công việc của mình và đã dấn thân toàn bộ thời gian vào hoạt động Mary Kay.

Khi Ruthie đưa ra quyết định đi từ chỗ thất bại tới sự thành công, cuộc đời của cô bắt đầu thay đổi. Ngày nay, cuộc đời của cô đã đổi khác rất nhiều. Cô đã giành được quyền sử dụng các chiếc xe của công ty dành cho người đạt chỉ tiêu trong một khoảng thời gian khá lâu, cô đã tiến triển trên con đường sự nghiệp trở thành một giám đốc kinh doanh cao cấp và đã thiết kế và xây dựng một căn nhà riêng 365 mét vuông. Đó là một con đường dài từ một căn hộ nhỏ cô đã lớn lên với sáu anh chị em. Nhưng Ruthie sẽ không tới sống trong ngôi nhà mới đó một mình; cách đây ba năm cô đã lập gia đình. Cách tốt nhất kết thúc câu chuyện của Ruthie là để cho bạn đọc ngay e-mail cô ta viết gửi cho tôi. Tôi nghĩ bạn sẽ thấy chính xác những gì đã xảy ra trong cuộc đời của Ruthie... và những gì có thể xảy ra trong cuộc đời của bạn.

“Tôi biết rằng ‘tôi’ phải thay đổi trước khi hoàn cảnh của tôi sẽ thay đổi! Tôi thường bắt đầu cầu nguyện và học cách có được mối quan hệ thực sự với Đức Chúa Trời. Tôi lắng nghe đài phát thanh nói chuyện về tín hữu Cơ Đốc và nghe đi nghe lại những cuốn băng truyền cảm hứng và giáo dục của Mary Kay! Cô thấy đấy, các giám đốc kinh doanh Mary Kay đứng đầu suy nghĩ khác với tôi và tôi hiểu rõ khi nghe họ! Những suy nghĩ của tôi cũng thay đổi khi họ làm cho tôi choáng ngợp lời của Đức Chúa Trời! Đó là thứ hoàn toàn biến đổi cuộc đời của tôi. Vì thế và chỉ vì thế mà tôi có thể và sẵn sàng tiến hành công việc làm ăn của mình. Ngợi khen Đức Chúa Trời!

Năm sau đó tôi đã đưa tổ của mình đạt tới phạm vi tổ đứng đầu với giá trị 300.000 đôla và rào cản niềm tin của tôi đã bị phá vỡ! Tuy nhiên, tôi trở nên rất phấn khởi vì Thượng Đế đã dùng tôi theo như Ngài muốn và tôi hoàn toàn tin là hoạt động của Mary Kay là phương tiện Ngài muốn tôi làm như vậy! Cô thấy đấy, tất cả

chúng tôi muốn đi theo người lãnh đạo và khi tôi đã trở thành một người lãnh đạo, tôi có thể đưa họ đi cùng với tôi! Một con đường trọn vẹn biết bao để sống mỗi ngày và mọi ngày! Cách đây ba năm, Ngài còn ban cho tôi một người chồng rất tốt, đẹp trai và đảm đảm!"

Ruthie là nguồn cảm hứng cho tôi và cũng như cho người khác chung quanh cô ta. Ruthie nói với tôi rằng bước kế tiếp của cô là đạt được vị trí giám đốc kinh doanh độc lập vào năm 2006. Tôi chắc chắn cô ta sẽ làm được điều đó.

Làm sao để biến thất bại trở nên thành công

Khi tôi nhận xét cuộc đời của mình, tôi thấy rõ mình có thể ở lại Ireland, lập gia đình và sống cuộc đời còn lại gần gũi với gia đình của mình. Bằng nhiều cách để sẽ có được một cuộc sống tuyệt vời, nhưng tôi cảm thấy mình muốn đạt được nhiều hơn thế trong cuộc đời. Khi tôi đến Mỹ, tôi bắt đầu sống "ước mơ ở Mỹ" của mình. Một trong những điều hấp dẫn tôi nhận thấy về ước mơ ấy là nó cũng có ảnh hưởng rất lớn đến gia đình của tôi. Donna, em tôi đang có được sự thành công trong hoạt động Mary Kay của nó. Mẹ tôi có được tài khoản tiết kiệm riêng, vì vậy bà có thể tự mua sắm những thứ đặc biệt, đi du lịch thế giới và hơn thế nữa, bà thường có thể tới thăm chúng tôi.

Khi bạn bắt đầu tới Mỹ, tôi đã trải qua nhiều thất bại và gian khổ ở tuổi 18 của tôi. Gia đình chúng tôi phải vật lộn về mặt tài chính và chúng tôi không còn được chấp nhận là các thành viên trong cộng đồng mà chúng tôi đã sống nữa. Hôm nay, khi tôi nghĩ về điều đó, tôi không thể tưởng tượng được việc đến một xứ sở mới với 20

đôla trong túi để nhận một việc được trả cho tôi mỗi tuầ n 20 đôla. Nhưng đó là cách tôi đã biế n thấ t bại thành thành công.

Tôi thấ y có năm đặc điể m tôi thường thấ y ở những người có thể biế n thấ t bại thành thành công.

1. *Tin vào Đức Chúa Trời* . Khi tôi nghĩ về` cuộc đời của Ruthie, rõ ràng cô ấy đã đạt tới vị trí đặc biệt trong cuộc đời mà cô đã dâng điề u đó lên Đức Chúa Trời. Khi mỗi người có lòng tin riêng, nhưng điề u quan trọng là phải có niề m tin. Tôi tin Đức Chúa Trời là một Đấ ng yêu thương. Ngài có thể làm thay đổi cuộc số ng. Tôi tin cuộc số ng thành công bắ t đầ u với niề m tin vào Đức Chúa Trời, Người đã tạo ra bạn. Mary Kay Ash cũng tin như thế` .

2. *Mơ những ước mơ lớn* . Nế u các ước mơ và các mục tiêu của bạn trong cuộc đời tâ m thường, thì sự tâ m thường ấy chính là cái bạn sẽ đạt được. Bạn sẽ thành công bằ ng việc thực hiện ước mơ đó. Tôi khuyế n khích bạn nghĩ tới các triển vọng niề u hơn là các giới hạn. Lý do chính mà phầ n đông người ta chẳng bao giờ khám phá ra về` tấ t cả những khả năng và các triển vọng là vì họ chấ p nhận những quan điể m về` chính họ không đúng. Tôi rấ t muố n bạn ngồ i xuố ng viế t ra các ước mơ to lớn của bạn lên một trang giấ y. Bạn sẽ hế t sức ngạc nhiên bởi sự tác động mà chi hành động viế t các ước mơ của bạn ra sẽ ảnh hưởng đế n suy nghĩ của bạn. Về` một số` phương diện, các ước mơ bạn mơ có tác động đế n những ước mơ bạn bắ t đầ u thực hiện.

3. *Phát triển kế hoạch* . Khi bạn đọc về` cuộc đời của một số` những người thành đạt nhấ t trong lịch sử, bạn thường thấ y là niề u người họ thường có chung một thứ: Tấ t cả họ đề u thấ t bại tại một thời điể m nào đó. Tấ t cả chúng ta đề u thấ t bại, như vậy sự khác biệt

như thế nào giữa người thất bại và buông xuôi cuộc đời với người thất bại và dùng kinh nghiệm đó làm sự bắt đầu thời kỳ hoạt động cho sự thành công không thể tin được? Câu trả lời cho câu hỏi đó là kiểu người thứ hai phát triển kế hoạch. Mary Kay đã từng nói với chúng tôi “Chúng ta thất bại để đi tới thành công.”

Một khi bạn xuống tới tận cùng, phương hướng duy nhất bạn có thể hành động là đứng lên. Con đường duy nhất bạn thoát ra khỏi là bằng một kế hoạch. Kế hoạch là những gì hướng dẫn các nỗ lực của chúng ta. Quan trọng hơn, khi chúng ta phát triển một kế hoạch, chúng ta sẽ phát triển sự nhận thức từng bước mà chúng ta phải thực hiện để đạt được thành công.

4. *Tạo những thành công nhỏ*. Chính Khổng Tử đã nói, “Cuộc hành trình ngàn dặm bắt đầu chỉ bằng một bước.” Trong trường hợp thành công, nó bắt đầu bằng việc tạo ra chỉ một sự kiện thành công. Có thể là một cuộc gọi điện thoại cho một khách hàng tương lai. Có thể là lần bán hàng đầu tiên. Trước kia có một người nói với tôi, “Ngươi cảm hứng bắt đầu bằng việc đẩy cái ghế tới cái bàn làm việc.” Đó là cách nói của họ để trở nên thành công, bạn phải có bước bắt đầu. Điều đó đặc biệt thích hợp với sự thành công.

Con đường duy nhất chúng ta có thể bắt đầu để thành công là phải khởi sự. Bạn phải có kế hoạch để đạt được sự thành công đó.

Kinh doanh là một công việc gay go và nó thường đầy dẫy điều không thực hiện được. Như tôi đã nói trước đây, luôn luôn cần có khái niệm cơ bản từ đó bạn có thể đặt kế hoạch cho sự thành công của mình. Nếu bạn biết mình phải gọi điện cho 10 người mỗi ngày để có được một khách hàng, thì bạn phải tập trung vào sự thành công liên quan đến việc gọi cho được 10 cuộc gọi, bạn có được một khách

hàng mới. Vì vậy, một sự thành công sẽ tạo ra một sự thành công khác. Tôi khuyến khích bạn suy nghĩ về tất cả những cách bạn có thể tạo được sự thành công mỗi ngày, rồi áp dụng nó!

5. *Kiên trì*. Sự khác biệt duy nhất giữa những người thành công và những người thất bại là những người thành công không bỏ cuộc. Nếu bạn có khát vọng trở thành thành công về bất cứ điều gì bạn muốn làm, bạn phải trở thành một trong những người kiên trì.

Nhiều người đi vào kinh doanh rồi bỏ cuộc. Chúng ta hãy xét lý do tại sao họ bỏ cuộc. Bạn có cho rằng sở dĩ như vậy là vì họ không có tài năng hoặc khả năng kinh doanh không? Tôi không nghĩ điều đó như vậy. Họ bỏ cuộc vì họ không quyết tâm biến điều gì đó trở thành khác biệt. Những cá nhân bỏ cuộc thường cảm thấy là một người thua cuộc thoải mái hơn là phải chịu trách nhiệm về sự thành công của chính mình.

Thành công là một sự lựa chọn

Cuối cùng để trở nên thành công bạn phải lựa chọn. Nếu bạn muốn trèo lên một ngọn núi cao và nếu bạn chỉ nhìn vào đỉnh cao nhất thì bạn sẽ hóa ra chán nản. Tuy nhiên, sự thành công ở ngay phía trước bạn. Ban đầu có thể là một ngọn đồi nhỏ hoặc một mục tiêu trên đường đi tới. Nhưng điểm mấu chốt chính là sự lựa chọn của bạn.

Sự thất bại thường là điểm xác định nhất thời trong cuộc sống của người ta. Trong một số trường hợp, họ cứ nghĩ là sẽ không bao giờ có thể vượt qua được tình trạng phải xử hổ hoặc ảnh hưởng tai hại của sự thất bại. Trong các trường hợp của người khác, họ coi sự

thất bại là một bàn đạp trên con đường bước đến thành công. Sự thất bại chỉ được coi như xác định bạn ở vị trí nào, chứ không phải là nơi bạn sẽ kết thúc.

[1] *Chuck Swindoll, “Tù Trái Tim”, Kindred Spirit, quyển 22, số 3 (1998) Trường Thần Học Dallas.*

Chương 10

TÍNH TRUNG THỰC

Một phẩm chất quan trọng nhất mà bạn phải có để bảo đảm có được sự thành công chắc chắn và liên tục trong nghề nghiệp kinh doanh là tính trung thực. Trong khi mà một số người coi đó là điều quá hiển nhiên, nhưng để có được tính trung thực còn nhiều điều phải làm hơn chỉ nói bằng miệng. Việc tôn trọng được luật luân lý và đạo lý trong kinh doanh là yếu tố cần thiết để phát triển và duy trì các mối quan hệ khách hàng tốt.

Thiếu trung thực có thể làm phương hại tới mối quan hệ cá nhân cũng như mối quan hệ kinh doanh mãi mãi và có thể mau chóng làm cho người khác không làm ăn với bạn nữa. Thực ra, là một khách hàng, phải chăng chính bạn đã có được kinh nghiệm đó? Đối với tôi, tôi đã thấy những người bán hàng ép khách hàng đưa ra quyết định cốt để họ có thể thực hiện được chỉ tiêu của họ. Kiểu thái độ này không xét đến các nhu cầu của khách hàng.

Bạn là người như thế nào?

Đạo đức là nền tảng của mọi mối quan hệ trong nghề nghiệp kinh doanh. Nếu bạn cố ý lừa dối người khác cốt để bán được hàng, bạn sẽ không thành công trong nghề nghiệp kinh doanh.

Không có tính trung thực, có thể không tạo được mối quan hệ và không phát triển được các mối quan hệ, bạn không thể tạo lập được cơ sở khách hàng.

Một trong những điều tôi nhận thấy về những người bán hàng là họ thường sống cuộc sống của họ giống như cách họ bán hàng. Nếu họ trung thực trong đời sống cá nhân của họ, thì họ cũng có các mối quan hệ buôn bán như vậy. Điều đó đơn giản là: Bạn là người như thế nào?

Một điều mà nhiều người không chịu để ý đến là ấn tượng tích cực của tính trung thực của cá nhân có được khi bán hàng. Một khi các khách hàng khám phá ra bạn là người có tính trung thực, thì họ bắt đầu coi bạn như một người tư vấn thay vì là một người bán hàng. Các khách hàng sẽ yêu cầu bạn cho ý kiến của bạn vì họ tin tưởng bạn chú tâm đến những mối quan tâm nhất của họ. Cuối cùng, bạn không chỉ bán sản phẩm mà bạn đang làm cho người ta tin bạn. Hết sức khó giành mất khách hàng của một người bán hàng trung thực. Khi các khách hàng của bạn biết được họ đang làm việc với một người chân thật, họ sẽ không còn quan tâm tới việc giao dịch với những người bán hàng khác. Họ đã tìm thấy điều họ cần có: Người mà họ có thể tin tưởng để đặt các mối quan tâm của họ lên hàng đầu. Đó là khái niệm cơ bản để có các mối quan hệ kinh doanh thành công.

Thận trọng về “cách thức” bán hàng

Nếu bạn hoạt động kinh doanh trong một thời gian hoặc nếu bạn chỉ mới tham gia vào nhóm những người làm nghề ấy, bạn cần

phải thận trọng. Nhiều người kinh doanh chuyên nghiệp dẫn dắt các buổi hội thảo kinh doanh để chỉ cho những người bán hàng tránh đề cập đến những lợi thế ở sản phẩm của những đối thủ cạnh tranh, mà tập trung vào mối quan tâm của khách hàng về các phẩm chất tích cực của các sản phẩm của bạn. Có nhiều cách thực hiện điều này, nhưng tôi tin rằng tất cả chúng đều không đúng. Bằng cách dùng cách thức này, bạn chẳng bao giờ thực sự trả lời được câu hỏi của khách hàng. Về cơ bản, những gì xảy ra khi một người bán hàng dùng cách tiếp cận đó là cô ta sẽ làm ngơ với các mối quan tâm và các câu hỏi của khách hàng. Bằng cách xử lý một vấn đề cho có hình thức, người bán hàng ấy hy vọng tránh phải giải quyết vấn đề đó. Tất cả chúng ta đều biết một số tỷ lệ khách hàng sẽ để cho bạn lấn át họ chỉ vì họ bị dọa dẫm hoặc miễn cưỡng phải bắt đầu với bạn. Trong nhiều trường hợp, họ sẽ chịu mua của bạn. Một điều cần nhớ: Rất có thể đó sẽ là lần cuối cùng họ mua của bạn.

Phương hại tới mối quan hệ

Trong một vài năm qua, những người trong giới kinh doanh đã được dạy một số bài học không thể quên. Dù không được học trực tiếp, những bài học đó có thể áp dụng vào nghề nghiệp kinh doanh của chúng tôi giống như chúng có thể áp dụng vào những người có làm những hành động không đúng với đạo đức – những người thiếu tính trung thực.

Khi bạn nói đến các công ty mà nghiệp chủ không trung thực, lừa đảo và mưu mẹo gian lận, công ty mà nhiều người trong chúng ta nghĩ tới là Enron. Khi những sự thật của sự việc ấy bị lộ ra, thì rõ ràng là những người có liên quan đã không thực hiện với thái độ

trung thực. Dù đôi khi có thể làm điều gì đó không trung thực và nhất thời lập liêm được chuyện đó, nhưng trong hầu hết các trường hợp các hành động như thế cuối cùng đều bị phơi bày ra ánh sáng.

Tính trung thực là một tính cách tiêu biểu cho thầy bạn là người như thế nào, nhưng có được tính trung thực là một mục tiêu chúng ta phải tiếp tục cố gắng phấn đấu. Theo dõi việc đưa tin trên phương tiện truyền thông về vụ xì căng đan của Enron, rõ ràng có một vài người trung thực đứng lên chống lại những thủ đoạn gian lận về kế toán, tuy nhiên, Enron có thể vẫn là một công ty phát triển lớn mạnh. Công ty ấy đã sử dụng một số người thông minh lanh lợi ở bộ phận này bộ phận nọ, nhưng vấn đề ở đây là “họ là người như thế nào” mà không thể chấp nhận được.

Một tay chơi khác trong vụ xì căng đan của Enron là Arthur Anderson và Company – một trong những công ty kế toán được ngưỡng mộ nhất của thế giới trong nhiều năm. Tuy thế, chỉ vì một hành động gian lận mà Anderson không còn nữa. Hãy nghĩ đến mức độ thiệt hại mà chỉ một hành động không trung thực có thể gây ra. Trong khi hầu hết các nhân viên ở công ty Anderson đều hành xử công việc theo cách đạo đức, thì chỉ riêng một nhóm người quyết định chọn hành động không trung thực. Tôi muốn chỉ ra trong trường hợp về vụ việc Enron, một giám đốc điều hành cao cấp đã bước tới cố gắng giải quyết tình trạng không trung thực ấy. Mặc dù những hành động của một cá nhân không ngăn chặn được các vấn đề, nhưng điều đó có thể làm cho những hành động tương tự ở một công ty khác có thể ngăn chặn một hậu quả giống như vậy. Phần lớn những tình trạng tương tự, chỉ vì một hành động không trung thực đã phá hoại uy tín cá nhân của bạn.

Mặc dù hiện nay đã rõ ràng một số nhân viên Anderson có cơ hội ngăn chặn các thủ đoạn không trung thực, chứ không phải một người đứng ra kiện. Nếu có một người phụ trách về kế toán của Enron đã đứng lên bảo vệ sự trung thực, thì hoàn cảnh đó có thể không bao giờ xảy ra. Trong cả hai trường hợp này, chúng ta thấy tính trung thực hết sức quan trọng đến sự thành công và trong cuộc sống. Đối với dân chúng đã chứng kiến những vụ việc này, thì sự đánh giá của họ về các công ty này chắc là không bao giờ sửa đổi được nữa. Anderson không còn nữa và Enron đã tuyên bố phá sản. Sự không trung thực bằng cách nào đó trở thành bản án chung thân, vì trong nhiều trường hợp, “bạn là người như thế nào” đối với người bên ngoài, thì chỉ cần một sự kiện đủ để xác định được.

Hai bí quyết để trung thực

Những bí quyết có liên quan đến kinh doanh có thể chợt nảy ra trong đầu các nhân viên tư vấn đã nhò nhẹt đầy những con số sẽ chỉ thoáng qua. Có thể đáp ứng cho mục đích giành thắng lợi một cuộc thi đua bán hàng hoặc thực hiện chỉ tiêu, mà điều đó thường xảy ra vào thời điểm nào đó trong nghề nghiệp kinh doanh, có hai nguyên tắc sẽ giúp bạn duy trì tính trung thực.

Trước hết, Mary Kay Ash, người sáng lập ra công ty Mary Kay đã xây dựng công ty của bà dựa theo nguyên tắc vàng: “Hãy làm cho những người khác như bạn muốn họ làm cho bạn.” Từ khi bắt đầu kinh doanh, bà đã nắm chắc mọi người dù họ là nhân viên hay các người ký hợp đồng kinh doanh độc lập như bản thân tôi đều đã hiểu cách bà ta muốn tiến hành hoạt động kinh doanh. Mary Kay muốn mọi thành viên trong tổ hiệu là họ sẽ được đối xử theo đúng

nguyên tắc vàng. Ngoài ra, bà cũng muốn họ hiểu rằng họ cũng phải đối xử với các khách hàng của họ theo cách tương tự như vậy.

Tôi đã có cơ hội quan sát Mary Kay và sự nghiệp của bà từ năm 1986 cho tới khi bà qua đời khoảng 16 năm sau. Ngoài tính trung thực cơ bản là nền tảng của cuộc đời của bà, Mary Kay còn cân nhắc đến sự ảnh hưởng tiềm tàng của các quyết định bà đã đưa ra về cách hoạt động của những người khác trước khi đưa ra một quyết định xem liệu nó có có ảnh hưởng tiêu cực đến những người trong công ty của bà hoặc những khách hàng trung thành với bà hay không. Mary Kay cho rằng bạn phải đặt lợi ích của người ta lên trước lợi ích của bạn. Theo triết lý sống của bà, nếu bạn sống theo nguyên tắc vàng, thì lợi nhuận sẽ đến theo sau.

Qua nhiều năm, Mary Kay đã được đề cao trên truyền hình quốc gia và trong các tạp chí, bà là người nhận được nhiều giải thưởng. Nhìn vào những thành tích tài chính của bà, dễ dàng quên đi tính chất trọng đại của những thành quả cá nhân của bà. Bà là một người thể hiện rõ tính trung thực. Khi đến lúc phải lo liệu cho những nhân viên của bà, bà không bao giờ hỏi tiền trợ cấp hoặc tiền thưởng năng suất sẽ tốn hết bao nhiêu. Khi bà thấy có nhu cầu, bà đáp ứng. Khi đối diện với các quyết định, bà lúc nào cũng chọn lập trường trung thực dứt khoát và luôn luôn muốn “tìm những điều tốt nhất cho những người khác.”

Một bí quyết khác để duy trì sự trung thực của cá nhân bạn là luôn luôn không thể bị chê trách. Điều này đòi hỏi thậm chí phải tránh cả sự thể hiện bề ngoài không thích hợp. Thực tế của hoạt động kinh doanh và của cuộc sống là chỉ một vết nhơ vết tính trung thực đủ để sự nghiệp của bạn bị kết thúc.

Sống một cuộc sống không thể bị chê trách là một cách tốt nhất để tránh những hoàn cảnh tiêu cực. Một thói quen phổ biến ở những người bán hàng là lúc nào cũng cố nài khách hàng đặt hàng nhiều ngay lúc mới đầu để người bán hàng có thể đạt được chỉ tiêu hoặc thắng được cuộc thi đua. Dù cho người bán hàng có thể có mối quan hệ cá nhân gần gũi với khách hàng, nhưng đó không phải là một hoàn cảnh mà họ không thể bị chê trách.

Thái độ như thế không qua được “sự trải nghiệm giác ngộ”. Nếu bạn làm điều gì đó mà bạn thấy rằng nó quá vội vã tới giác ngộ của bạn thì hôm đó vì bạn lo lắng về những gì bạn đã làm, thì chắc là bạn đã làm điều đó không đúng. Không có sự nghiệp nào đáng phải hy sinh vì lợi ích nhất thời.

John, cha chồng của tôi và tôi đã có nhiều cuộc nói chuyện khi tôi mới bắt đầu biết ông. Ông là một lính cứu hỏa ở sở cứu hỏa Kansas City, Missouri và ông đang hy vọng một ngày nào đó sẽ lên chức vụ đội trưởng. Cuối cùng, một chức vụ được mở ra và John quyết để được thông qua quá trình xét đơn xin. Ông phấn khởi biết được ông đã là người giành được chức vụ ấy. Ông đã nhận được một cuộc điện thoại từ lãnh đạo sở cứu hỏa cho ông biết ông đã được bổ nhiệm vào chức vụ đội trưởng. John hỏi về các đồng nghiệp ông quen biết là những người cấp cao hơn ông trong danh sách các ứng viên. Ông đã được báo cho biết vì sở cứu hỏa cần một người cấp thấp hơn vào chức vụ đó, họ đã bỏ qua những người khác trong danh sách để chọn ông.

John rất khó chịu. Ông cảm thấy việc chấp nhận chức vụ ấy là một việc không đúng. Ông đã trả lời, “Tôi sẽ nhận chức vụ ấy khi tôi hội đủ tư cách và không nhận trước khi chưa có.” Ngày đó, John đã dạy một bài học về tính trung thực cho những người bạn đồng nghiệp.

ngiệp của ông và cho gia đình của ông. Một người có tính trung thực có thể ngủ vào ban đêm sẽ biết được các hành động và các quyết định của ngày ấy không thể bị chê trách.

Chỉ một chút nói dối vô tội

Nhiều người bán hàng bị xúi nói những gì mà họ coi là “một chút nói dối vô tội” để thuyết phục khách hàng mua những thứ họ đang bán. Tôi đã nghe về một người môi giới kinh doanh gọi điện cho các khách hàng tiềm năng và báo cho họ biết có một người khác đang để ý tới số hàng mà họ đã quan tâm. Anh ta thấy nói như vậy thường sẽ kích thích các khách hàng mau mắn đưa ra quyết định mua hàng.

Tôi nghe thấy những người bán hàng nói những điều tương tự như thế để khiến cho tôi mua món đó. Bạn còn nhớ nhân viên bán xe hơi được đề cập ở phần đầu chương trước không? Anh ta và các đồng nghiệp của anh đóng vai người quản lý để ép tôi vào thế mua chiếc xe của anh ta ngay sau đó, chắc chắn để giúp anh ta đạt được chỉ tiêu của mình. Lần trước tôi đã kiểm tra, thì đó là một sự nói dối, dù cho nó không có ý làm hại hoặc đánh lừa, nhưng vẫn là nói dối. Việc nói dối vi phạm đến nguyên tắc cơ bản ở nền tảng của mọi hoạt động kinh doanh: Kết quả phải là điều tốt nhất cho khách hàng.

Sự gán bó kéo dài suốt đời

Mặc dù người thành công trong hoạt động kinh doanh có nhiều tính cách khác nhau, nhưng một tính cách phổ biến ở tất cả những người kinh doanh thành công là họ có tính trung thực. Tôi thường nói là không có chuyện nào giống như *kiểu kinh doanh*. Trong khi những nhân viên tư vấn bán hàng đôi khi sử dụng mách khéo gian lận để đạt được những thứ to tát trong một thời gian tiến hành ngắn, nhưng cuối cùng họ mất khách hàng. Người ta thích buôn bán với những người có đạo đức trong các giao dịch của họ.

Nếu bạn muốn hấp dẫn và duy trì khách hàng, phải chắc chắn bạn là người không thể bị chê trách về mọi điều bạn làm. Để làm điều đó, có thể bạn phải giới thiệu sản phẩm của đối thủ cạnh tranh với bạn. Nếu lời giới thiệu đó thực sự thích hợp thì sản phẩm của đối thủ cạnh tranh với bạn là cái mà khách hàng ấy cần, thậm chí tại sao bạn phải nghĩ đến việc làm bất cứ điều gì khác hơn là giúp khách hàng đó mua đúng sản phẩm cho chính họ?

Bạn có thể mất một thương vụ nhưng chắc chắn bạn sẽ có được khách hàng suốt đời. Hãy tưởng tượng những gì sẽ xảy ra với một nhà buôn xe hơi làm theo nguyên tắc đó? Tôi chắc là các khách hàng sẽ kéo đến nơi ấy, vì vậy họ có thể mua bán với nhà buôn ấy.

Tính trung thực là điểm khởi đầu cho sự nghiệp kinh doanh. Nó là điểm khởi đầu cho mọi giao dịch buôn bán và là nền tảng của sự thành công trong kinh doanh. Là một khách hàng hay thân chủ, bạn thực sự không để ý đến người nào đó phải duyên dáng ra sao, miễn là họ trung thực về các giao dịch buôn bán với bạn. Sự thành công trong kinh doanh thực sự đều liên quan đến “việc làm điều gì tốt nhất cho khách hàng.” Tính trung thực liên quan đến việc tuân theo nguyên tắc đó. Bạn có thể gọi nó là nguyên tắc vàng của kinh doanh: Hãy làm những điều tốt nhất cho khách hàng. Ngoài ra,

tính trung thực còn là một phần hết sức quan trọng trong mối quan hệ của bạn với Thượng Đế, với gia đình và công việc của bạn. Tính trung thực và sự thành công được liên kết với nhau không thể tách rời.

Chương 11

KHÁM PHÁ SỨC MẠNH CỦA ƯỚC MƠ

Trước khi bắt đầu chương này, hãy tạo một danh sách ngắn về các mục tiêu mà bạn ước mơ đạt tới, nhưng chưa bao giờ có thể đạt được. Viết ra danh sách các mục tiêu của bạn để bạn có thể tham chiếu chúng sau này.

Những gì làm cho các ước mơ thật có ý nghĩa trong cuộc sống của chúng ta là những ước mơ cụ thể và riêng biệt với từng cá nhân. Các ước mơ cá biệt như chính người ta mơ ước chúng. Nếu mọi người đều có khát vọng trở thành tổng giám đốc điều hành (CEO) của các công ty lớn, phải chăng cuộc sống sẽ thật tẻ nhạt? Có các cá nhân trải qua cả cuộc đời làm việc dành cho việc nuôi dạy chó thật tốt để thắng cuộc biểu diễn chó ở Westminster. Nhiều người mơ ước chiến thắng một cuộc thi câu cá vượt hoặc chơi một môn thể thao chuyên nghiệp.

Trong khi những ước mơ của nam giới thường liên quan đến những thành tích và sự thành công cá nhân, còn những ước mơ của phụ nữ thường liên quan đến người khác. Dù họ mơ về một tổ ấm để chăm sóc con cái hoặc có một sự nghiệp thành công, phụ nữ thường coi mình là thành phần trong những người khác. Chúng ta muốn giúp những người khác và chúng ta muốn có một cuộc sống

tốt đẹp dành cho gia đình của mình. Nhiều phụ nữ thành đạt trong hoạt động của Mary Kay, ban đầu đã theo đuổi sự nghiệp của họ vì họ mơ ước được hoạt động cho Mary Kay để dành cho gia đình của họ tất cả những lúc đặc biệt, mà trong các công việc khác họ thường thấy mình phải trải qua những lúc không được gắn gũi với gia đình vì họ phải làm việc toàn thời gian.

Ngành kinh doanh bán hàng trực tiếp đem lại các cơ hội cho các cá nhân đi vào hoạt động tự kinh doanh. Thay vì phải chi hàng triệu đô la vào việc tiếp thị các sản phẩm của họ, các công ty bán hàng trực tiếp chi những khoản tiền đó để trợ cấp cho những nhân viên bán hàng của họ. Không lạ gì một số công ty chi hơn 50% lợi tức vào việc quảng cáo. Thay vào đó, phân phối số lợi tức này cho người bán hàng là một cách tiêu thụ sản phẩm hiệu quả. Những lợi ích và sự khích lệ của nghề bán hàng trực tiếp là những chủ trương đưa tính đa dạng của con người vào việc bán hàng trực tiếp. Nhiều người coi việc bán hàng trực tiếp như một cách để có một công việc làm thêm và trong nhiều trường hợp, họ không bao giờ có ý định bỏ công việc làm cả hai buổi. Một người như vậy là Willois Smith.

Khi Willois lần đầu được mời tham dự một cuộc hội họp của Mary Kay, cô chẳng có quan tâm gì. Willois đã phớt lờ đầu làm việc từ một lập trình viên máy tính ở trung tâm tới một lập trình viên đứng đầu trong công ty của cô. Willois lấy làm hài lòng về công việc của cô, vì vậy cô không quan tâm tới việc theo đuổi các cơ hội khác. Sau đây là câu chuyện của Willois về việc kinh doanh sản phẩm Mary Kay của cô bắt đầu như thế nào:

Sau một vài lần đến mua các sản phẩm, được massage mặt, tham dự một buổi ra mắt hoặc một buổi đại loại như vậy, rốt cuộc tôi đã quyết định nhận lời mời đến nghe một số người nói về

công ty ấy. Tôi chẳng hình dung được loại công việc tôi sẽ phải tham gia vào như thế nào, nhưng tôi đã đến, như Chuck Berry đã hát, “chẳng biết đi nơi nào hơn” tôi hôm đó, vì vậy tôi nghĩ nó sẽ lấp kín buổi tối ấy. Dường như tôi nhớ lại giám đốc kinh doanh này (và Debbie Battle, người chiêu mộ tôi) nói với tôi về một chị nào đó có tài ăn nói sẽ phải diễn thuyết. Chị đó là Gloria Mayfield Banks hết sức tuyệt vời và Debbie dường như rất quý mến cô ấy. Vì vậy tôi nghĩ tại sao mình không tham dự.

Và tôi đã tham gia. Tôi đã nghe nhiều phụ nữ kể những câu chuyện thành đạt của họ, nhưng tôi hết sức ấn tượng khi một người trong số họ nói là cô ấy đã từng làm công việc giám sát hệ thống thông tin điện tử và đã bỏ việc ấy để trở thành một nhân viên tư vấn toàn bộ thời gian. Đúng người đó chắc là Gill, trước đây là một lập trình viên máy tính trung tâm và hiện nay là một người kinh doanh đứng đầu, tôi hiểu rõ là người phụ nữ này đã bỏ công việc mà cô được trả lương khá tốt. Vì vậy, chắc công việc này phải kiếm được khá nhiều tiền chứ?

Tôi nhớ lại một người phụ nữ khác nói về mối quan hệ lâu dài với Thượng Đế. Dù cho cô ấy không nói các từ Giêsu Kitô hoặc sự cứu rỗi, thậm chí cô ấy đã nhắc đến niềm tin của mình làm cho tôi thật ấn tượng. Nghe những câu chuyện của hai phụ nữ này cộng với thực tế giúp kiếm được thêm đủ thu nhập đã khiến tôi có hứng thú thử tham gia công việc đó. Tôi đã quyết định ký hợp đồng làm nhân viên tư vấn sắc đẹp độc lập với suy nghĩ là mình đã có sẵn cơ sở khách hàng.

Willois đã nhận được nhiều giải thưởng cho sự thành công trong kinh doanh của cô. Cô đã đạt được sự thành công đó bằng cách hoạt động mỗi tuần chỉ vài giờ trong ba năm. Mặc dù ước mơ của cô khi cô quyết định trở thành nhân viên tư vấn Mary Kay là để kiếm thêm thu nhập, nhưng cô thấy là tình cảm bạn bè và cơ hội đã tác động đến toàn bộ cuộc sống của cô. Cô đã tuyển thêm hai mươi nhân viên tư vấn mới, gồm cả hai đứa con trai của cô. Bây giờ ước mơ của cô là đạt được cương vị giám đốc kinh doanh để cùng với các con trai của cô lên sân khấu ở cuộc hội thảo hàng năm của chúng tôi ở Dallas với các con ở bên cạnh cô.

Khi Willois phát triển và tiến bộ trong công việc kinh doanh, cô đã tạo cho ước mơ của mình về công việc đang làm trở thành đơm hoa kết trái. Thật đáng cho tôi chờ xem một người bằng tài năng của mình quyết tâm phát triển công việc kinh doanh thậm chí còn nhiều hơn nữa. Những ước mơ thể hiện bằng nhiều hình thức khác nhau, nhưng bất kể nó như thế nào, việc đạt được chúng sẽ có sức mạnh thay đổi cuộc sống của người ta.

Những ước mơ kết tinh mục đích

Tôi có một người bạn mà người bạn cùng phòng ở đại học của cô là Carl muốn trở thành một bác sĩ. Vì các sinh viên chuẩn bị học y phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện cần thiết về môn sinh vật học để hoàn tất trình độ của họ, Carl đã đưa vào cuộc sống của anh ta rất nhiều những tài liệu về khoa giải phẫu. Anh ta treo các bản vẽ về hệ tuần hoàn của cơ thể ở phía cuối giường để khi đi ngủ, thứ cuối cùng anh ta sẽ nhìn thấy vào buổi tối là bức vẽ đó. Anh ta đã treo các bức vẽ khác bên phòng đựng thuốc để anh ta sẽ thấy chúng khi

mở phòng ấ y để vào cạo râu vào buổi sáng. Các bức vẽ ấ y ở khắp p nơi.

Carl có ước mơ trở thành bác sĩ và ý thức được là anh ta phải trở nên xuấ t sắ c theo con đường ấ y. Các bức vẽ là cách để nắ m chắ c anh đã tập trung vào việc đạt được ước mơ của mình mỗi ngày trong cuộc đời theo học đại học của anh. Ước mơ của Carl luôn luôn ở phía trước anh ta. Anh ta có ước mơ trở thành thầ y thuồ c để có thể giúp được người khác. Ước mơ đó đã được kắ t tinh thành mục đích hàng ngày của anh.

Một trong những cách mà ước mơ của Mary Kay được kắ t tinh trong tổ chức Mary Kay là qua lời tuyên bố nhiệm vụ của công ty: “Làm phong phú cuộc số ng của phụ nữ.” Tôi đã chứng kiế n những thay đổi gây ấ n tượng sâu sắ c trong cuộc số ng của những người trở thành các nhân viên tư vấ n sắ c đẹp. Trong một số trường hợp, bạn bè và gia đình của họ chưa bao giờ tin vào họ. Trong các trường hợp khác, họ câ n “lực thúc đẩy” thương mế n từ người muố n họ đạt được điề u tốt nhấ t để họ thực hiện được những bước đầ u tiên trong việc theo đuổi công việc kinh doanh. Dù gì đi nữa, một lời nhận xét phù hợp tôi nghe được từ người cộng tác với lực lượng bán hàng độc lập là cuộc số ng của họ được phong phú hóa thêm nhờ vào các bạn bè mới trong Mary Kay.

Tấ t cả những phụ nữ hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay đầ u có ước mơ; vào đúng thời điểm nào đó các ước mơ của họ trở thành mục đích của họ. Triế t lý số ng, nhấ t Thượng Đế , nhì gia đình, ba công việc mô tả biế t bao người muố n thực hiện được cuộc số ng của họ nế u được cho cơ hội ấ y. Tuy nhiên, sự phấ n đầ u liên tục trong đoàn thể đế n nỗi những ưu tiên hàng đầ u dường như phải đặt nhấ t công việc, nhì công việc, ba công việc, câ n phải thành công

ngay hôm nay và nếu bạn có một chút thời gian dành cho Thượng Đế và gia đình bạn thì chẳng sao, miễn sao đừng bỏ lỡ bất cứ công việc nào của bạn!

Những ước mơ truyền cảm hứng cho hành động

Một trong những vấn đề lớn mà hầu hết chúng ta đều đương đầu không liên quan đến việc chúng ta có ước mơ hay không. Vấn đề đó liên quan đến việc bỏ qua tất cả những lý do bào chữa mà chúng ta dùng để biện hộ cho lý do tại sao chúng ta không theo đuổi ước mơ của mình. Nếu bạn hỏi người nào đó về các ước mơ của người ấy như thế nào, chắc chắn cô ta sẽ có ước mơ mà cô ta chưa đạt được. Sau đó nếu bạn hỏi cô ta tại sao không theo đuổi các ước mơ của mình, thì lúc nào cũng vậy cô ấy sẽ có một loạt các lý do.

Các ước mơ có thể có tác động mạnh đến nỗi khi chúng ta thực sự tập trung vào chúng thì chúng sẽ trở thành cơ sở cho tất cả những hoạt động của chúng ta. Trong một vài năm đầu hoạt động kinh doanh của tôi, tôi phấn đấu có đạt tới các mục tiêu mà tôi đã đề ra cho bản thân. Tôi vẫn giữ ước mơ đó trong trái tim mình để thôi thúc tôi đến Mỹ, nhưng tất cả những chi tiết của cuộc sống, gia đình, công việc đòi hỏi nhiều cố gắng, cũng như thiếu sự hoạt động, đã kìm hãm không cho tôi tiến bộ.

Cuộc sống của tôi chỉ thay đổi khi tôi bắt đầu thực hiện ước mơ của mình. Sự thay đổi gây được ấn tượng sâu sắc. Về nhiều phương diện, tôi đã để cho các hoàn cảnh chi phối các hoạt động của mình. Khi tôi bắt đầu tập trung vào mơ ước của mình, ước mơ của tôi bắt đầu lái các hoạt động của tôi. Nhìn lại thì tôi là một trong

những người may mắn. Chính tôi, Vince, gia đình tôi và nhiều người bạn của tôi đã động viên tôi làm việc cho ước mơ của mình. Tôi là một người chưa sẵn sàng thực hiện để đạt được mơ ước của mình. Khi ước mơ của bạn trở thành tiêu điểm của cuộc đời bạn, thì đó là lúc bạn bắt đầu thực hiện để đạt được nó.

Đôi với những người đưa ra quyết định bắt đầu công việc kinh doanh sản phẩm Mary Kay, điều này đặc biệt đúng đấy. Chẳng có gì lạ đối với một phụ nữ trải qua năm hoặc mười năm làm việc không bị bó buộc thời gian để xây dựng hoạt động kinh doanh cá nhân của họ và tạo được sự thành công có thể được chấp nhận tốt. Rồi một ngày nào đó, cô ta thức giấc và hiểu ra là cô có các ước mơ và dù là “tạm được” cũng chẳng phải bận khoăn, nhưng đó là lúc để cô chịu trách nhiệm về cuộc đời mình. Khi điều này xảy ra, tất cả các hoàn cảnh khác trong cuộc đời cô bắt đầu thay đổi.

Thực hiện ước mơ của bạn

Trách nhiệm của bạn là phải thực hiện bước đầu tiên hướng tới việc đạt được ước mơ của mình. Không ai khác có thể làm điều đó cho bạn. Nếu chính bạn không nhận trách nhiệm và quyết tâm là bạn muốn đạt được điều gì đó kiệt xuất, thì bạn vẫn ở đúng vị trí hôm nay giống như cách đây một năm. Đó là sự lựa chọn và ước mơ của bạn. Đó là trách nhiệm của bạn để đạt được ước mơ của mình.

Các ước mơ cứu sống chúng ta

Khi chồng Mary Kay chết, bà đột ngột bị mất đi một người yêu thương, nâng đỡ và động viên bà. Vào lúc ông ấy qua đời, chỉ còn cách ngày khai trương công ty Mỹ phẩm Mary Kay có hai tuần và bà ấy phải đối đầu với một quyết định khó khăn. Vừa mất người chồng, bà ấy chỉ còn 5.000 đôla cho cái danh nghĩa của mình và đang đứng trên bờ vực của việc hết sức liều lĩnh: Làm phong phú cuộc sống của phụ nữ là ước mơ của bà. Bà ngò'i lại với gia đình mình để xin lời khuyên của họ về phần bà nên làm gì liên quan đến sự mất mát người chồng của bà. Sự mất mát ấy đã khiến cho bà đặt thành vấn đề nhiều thứ trong cuộc sống của bà, bao gồm cả quyết định bắt đầu công việc kinh doanh của mình. Gia đình của bà bảo bà cần tiếp tục theo đuổi ước mơ của mình. Bà đã làm việc cho những người khác gần cả cuộc đời và bây giờ bà có ước mơ cũng như một kế hoạch. Bà quyết định thực hiện mơ ước đó.

Lupita Ceballos

Vào năm 1996 là thời điểm hoạt động kinh doanh mà tôi bắt đầu tự đặt vấn đề về bản thân và các khả năng của mình. Tôi chưa ngưng hẳn hoạt động, tôi chỉ cảm thấy bị trì trệ. Năm đó tại cuộc hội thảo hàng năm của Mary Kay, tôi đã nghe Lupita Ceballos phát biểu. Lupita và chồng của cô đến từ Mexico. Chồng cô là một bác sĩ thành đạt ở Mexico, nhưng cả hai người họ đều ao ước đến Mỹ và theo đuổi ước mơ của mình.

Trong bài nói chuyện của cô, Lupita đề cập đến những thử thách về việc di cư từ Mexico, việc học tiếng Anh và cố gắng tìm ra con đường để đạt được ước mơ của cô. Thời gian trước buổi hội thảo này, Lupita đã trở thành giám đốc kinh doanh đứng đầu, với doanh số

bán gáp đôi doanh số mà tôi đã có thể đạt được trong sự nghiệp của mình.

Sau đó, tôi biết mình phải nói chuyện với Lupita về cuộc đời và các kinh nghiệm của cô. Tôi cần có lời khuyên nào đó. Tôi gặp cô ở hội trường và nói chuyện với cô một lúc. Tôi đã kể cho cô về nỗi thất vọng của tôi và xin cô cho ý kiến phản hồi. Lupita giải thích vấn đề đó không phải là do ước mơ của tôi mà bởi hành động của tôi. Cô tiếp tục giải thích là mỗi buổi sáng tinh mơ cô đã phải thức dậy để đặt ra kế hoạch cho ngày hoạt động của cô như thế nào. Cô giải thích là cô đã có kế hoạch hoạt động như thế nào cho mỗi ngày để chắc chắn thành công. Ngoài ra, Lupita còn chắc chắn mình đã giữ được cuộc sống hài hòa: nhất Thượng Đế, nhì gia đình, ba công việc. Lupita rất muốn tôi chịu trách nhiệm về ước mơ của mình và hoàn tất những hoạt động sẽ bảo đảm có được kết quả tôi mơ ước.

Năm sau, tôi đã sống những nguyên tắc mà Lupita chỉ dạy cho mình. Với cơ hội của Mary Kay, khi bạn đạt được các mục tiêu của mình, bạn sẽ được thưởng công. Năm 1997, tôi nhận được một phần thưởng cho việc đạt được chỉ tiêu của mình. Bạn có thể tưởng tượng là tôi đã phần khởi biết bao khi đạt được các chỉ tiêu và đi du lịch tới các đảo của Hy Lạp là phần thưởng cho các thành tích của tôi. Một trong những người khác đã đạt được tiêu chuẩn cho chuyên du lịch đó là Lupita. Tôi đã có được phần thưởng chuyên du lịch cùng đi với một phụ nữ đã truyền cho tôi cảm hứng hành động theo đuổi các ước mơ của mình thật là thích đáng.

Kế hoạch hành động cho ước mơ của bạn

Ý tưởng hay sẽ chỉ có giá trị nếu bạn thực hiện nó. Điều này cũng đúng đối với các ước mơ. Bạn có thể tưởng tượng ra được những ước mơ hết sức tuyệt vời, nhưng nếu bạn không chọn thực hiện các ước mơ của mình, thì bạn có các mơ ước cũng như không. Một vài bước có thể giúp bạn đạt được ước mơ của mình như sau:

- *Định rõ ước mơ của bạn* . Nếu bạn muốn đạt được điều gì đó, bạn cần phải chắc chắn mình hiểu chính xác nó như thế nào. Bạn phải bỏ thời gian suy nghĩ về ước mơ đó. Bạn phải hiểu được các mơ ước hơi giống với phim ảnh: Một số phim trắng đen; một số phim khác là phim màu. Bạn cần phải định rõ ước mơ của mình bằng tất cả các chi tiết hoàn toàn có màu sắc. Nó cần có sức sống. Hãy ghi khẩu hiệu ngắn gọn hoặc các biểu tượng và treo chúng ở khắp nơi, trên bàn trang điểm, trên tủ lạnh hoặc trên tay lái xe... Đây, tại sao chúng ta không lột nó ra và dán cả vào phòng tắm. Tôi gọi nó là SỨC MẠNH CỦA VÒI SEN.

- *Phát triển kế hoạch của bạn* . Bước kế tiếp là phát triển kế hoạch để đạt được ước mơ của bạn. Bạn phải nghĩ tới điều kiện chính xác bạn phải làm cái gì mỗi ngày để đạt được các ước mơ của bạn. Kế hoạch của bạn phải tập trung vào những hành động mà bạn phải đảm nhận để đi tới mục tiêu của mình. Bạn phải có kế hoạch hàng ngày, cùng với sự hiểu biết tổng quát về kế hoạch hàng ngày sẽ ăn khớp với mục đích lâu dài của bạn như thế nào. Viết ra danh sách sáu điều quan trọng nhất phải làm trước khi đi ngủ, đưa nhiệm vụ khó khăn nhất lên hàng đầu, rồi liệt kê các việc khác theo thứ tự quan trọng.

- *Phải được đánh giá* . Chủ yếu là bạn có một người bạn hoặc một người trong gia đình sẽ giúp bạn đánh giá về kế hoạch của bạn. Không ai cần nói ra nói vào, nhưng chúng ta cần người để ý đến

chúng ta, người ấy sẽ giúp chúng ta chắc chắn tiến hành được kế hoạch của chúng ta trước sau như một. Tìm được một người đỡ đầu trong cuộc sống của bạn giống như tôi đã tìm được Lupita và rất nhiều giám đốc kinh doanh đứng đầu khác tôi quen thân.

- *Đánh dấu các giai đoạn quan trọng* . Bạn có thể nhận xét việc thành lập một nhóm có trách nhiệm đánh giá là thành phần của kế hoạch của bạn. Điều quan trọng là bạn phải dành thời gian để tôn vinh các thành tích của mình. Một nhóm có trách nhiệm đánh giá có thể giúp bạn hiểu được những thử thách mà những người khác đang đầu. Các cảm xúc của bạn không khác với những cảm xúc của bất cứ người nào khác. Ngoài ra, tôn vinh các chiến thắng của bạn với một nhóm những người có cùng mơ ước rất có ý nghĩa. Làm việc với những người có cùng mục đích là những người có những ước mơ to lớn như bạn. Vươn lên tới những người đã đạt được trước bạn.

- *Sự hài hòa* . Sự thành công về cuộc sống và gia đình. Không phải chỉ có tiền. Bạn chắc chắn được mình không bao giờ đánh mất sự hài hòa của cuộc sống thực sự quan trọng: nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba là công việc. Tôi dùng lịch tháng có thể tẩy xóa mỗi tháng để giúp tôi duy trì cuộc sống của mình hài hòa và để cho gia đình thấy được điều đó. Chúng ta đặt các mục tiêu trên hết là gia đình ngay vào đầu tháng và sau đó chúng ta ghim những mục tiêu đó vào đúng thời gian trên lịch. Thậm chí chúng ta có thể dùng mã màu trên lịch. Như thế sẽ có sự hòa thuận trong gia đình của bạn. Câu tục ngữ Trung Hoa cho là: “Khi gia đình hòa thuận, thì đất nước sẽ trật tự.”

Tiến hành các ước mơ của bạn

Hầu như mọi người đều có ước mơ. Tôi có thể hồi tưởng lúc đang nằm trên giường ở Ireland tôi thường khóc tới khi ngủ thiếp đi hết phải vỡ mộng vì không đạt được điều mong muốn trong cuộc đời mình. Thượng Đế đã gieo vào trong trái tim và tâm hồn tôi ước mơ đến Mỹ và cộng với sự can thiệp thiêng liêng khi tôi đã sẵn sàng tiếp thu những khả năng lạ lùng mà Thượng Đế đã ban cho và tôi bắt đầu thực hiện. Tôi là một tín đồ sùng đạo tin là nếu Thượng Đế đã cho bạn ước mơ thì Ngài cũng cho bạn khả năng để đạt được ước mơ đó.

Vào lúc nào đó, bạn có thể không còn tin vào ước mơ của bạn. Vào lúc khác, bạn có thể để cho các hoàn cảnh kìm hãm các ước mơ của bạn. Tôi muốn bạn bỏ ra chút thời gian suy nghĩ về các câu hỏi sau: Các ước mơ của bạn như thế nào? Có ước mơ nào bạn không tin vào nó không? Tôi rất muốn bạn viết ra các ước mơ của mình. Vào cuối ngày này, tôi muốn bạn viết ra chi tiết kế hoạch hành động để đạt được các ước mơ của bạn. Tôi đề nghị bạn làm một áp phích về mục tiêu có những cảnh vật tạo cho bạn có được những hình ảnh về các mục tiêu cá nhân của mình. Bây giờ, hãy đưa ra quyết định sáng suốt để tiến hành đạt được các ước mơ của bạn. Điều đó sẽ thay đổi cuộc sống của bạn! Sau thảm kịch của USS Cole, viên sĩ quan chỉ huy hải quân được người ta đọc trích dẫn bằng đoạn: “Những chiến sĩ nam và nữ đã chết để bảo vệ sự tự do của chúng ta; họ đã có những ước mơ ở trong trái tim cùng với gia đình là một phần mơ ước của họ. Họ sẽ không bao giờ còn sống hết được mơ ước của họ nữa. Trách nhiệm của bạn là một công dân Mỹ là sống hết cho mơ ước, như vậy bạn có thể tạo cho cuộc đời họ có ý nghĩa.”

Tôi hy vọng bạn dành thời gian để hoàn thành danh sách về các ước mơ của bạn. Ngoài ra tôi muốn yêu cầu bạn bỏ sung vào danh

sách đó kế hoạch để đạt được các ước mơ của bạn. Cuối cùng, tôi hy vọng bạn quyết tâm đạt được các mục tiêu hàng ngày liên quan đến các ước mơ đó. Về cơ bản tóm lại trong ba từ kép: ước mơ, kế hoạch và hành động. Viết ra ước mơ của bạn, phát triển một kế hoạch cá nhân để thành công, rồi sau đó tiến hành nó!

Cuối cùng bạn có thể đạt được các ước mơ của mình. Các ước mơ của bạn là thứ truyền cảm hứng cho bạn vượt quá những gì bạn nghĩ mình có thể làm được. Bạn phải đưa ra sự quyết tâm ngay hôm nay để bắt đầu thực hiện hành động cho các ước mơ của bạn. Nếu bạn không thực hiện, thì chẳng ai khác làm cho bạn.

Chương 12

TRÁNH TỰ LÀM HẠI MÌNH

Nhận biết được vấn đề tự làm hại mình và sự cố của nó trong cuộc sống của chúng ta là vấn đề thách thức và phức tạp. Rất khó nhận ra được những lý do và giải quyết được những thái độ dẫn tới tình trạng tự làm hại mình, những thái độ đó phải xử lý theo tính chất cơ bản của nó. Hầu như người tự làm hại mình luôn luôn không nhìn thấy vấn đề đó. Các cá nhân tự làm hại cuộc đời của mình thường không ý thức được họ là người có trách nhiệm về việc cản trở hạnh phúc của chính họ. Vì chúng ta thường hay đổ lỗi cho người khác hoặc cho những nhân tố bên ngoài về những sự thất bại hoặc những điều thiếu sót, chúng ta ít khi xem xét kỹ các chọn lựa và các thái độ của mình hoặc cân nhắc xem chúng tạo cho cuộc sống của ta sắc thái như thế nào.

Dù cho một người thừa nhận mình không khéo xử và những kỹ năng đưa ra quyết định kém, sửa chữa tình trạng tự làm hại mình không dễ dàng vì nó thường liên quan đến các sự kiện trong quá khứ của chúng ta và liên quan đến những thái độ hoặc hành động thiếu ý thức mà chúng ta không sẵn sàng đương đầu. Sự thật là dù chúng ta muốn hay không muốn điều đó, thì những trải nghiệm ở thời thơ ấu của chúng ta vẫn đeo đẳng chúng ta suốt đời. Những bài học chúng ta học được, thậm chí là những bài học không hay, vẫn còn kéo dài nơi chúng ta sau tuổi thơ ấu.

Thí dụ, một cá nhân nhút nhát tin là cô ấy không thể gặp người xa lạ hoặc luôn luôn không dám mở lời chào hàng, cứ sống mãi với bài học cô ta đã học được khi còn bé. Trong hầu hết các trường hợp, khi còn bé, những cá nhân này được cha mẹ bảo là họ chẳng làm được việc gì hoặc họ chẳng biết nói năng ra sao. Vào thời điểm nào đó, những thái độ đó phát triển thành tính nhút nhát. Rõ ràng bài học đó là tự chuốc lấy thất bại, nhưng thường bài học chúng ta được dạy khi còn bé có tác động rất mạnh. Vì bài học đó mà họ khó sửa chữa.

Khi trẻ bị bỏ bê hoặc bị cha mẹ lăng mạ, lớn lên chúng đeo đẳng mãi nỗi khổ sở và sự oán giận. Điển hình là những cá nhân hay chỉ trích người khác, họ sẽ cư xử với thái độ tâm lý bực bội. Thái độ tâm lý bực bội có thể tự biểu hiện bằng nhiều cách khác nhau và trong nhiều trường hợp, nó ăn sâu vào khát vọng chi phối người khác. Những người bực tức thường trở nên chỉ trích người khác để cố làm thay đổi họ.

Một trong những cách bộc lộ thật ngạc nhiên là con bực bội thể hiện ra bằng sự chần chừ. Sự chần chừ là một hình thức của thái độ kiêu căng. Theo kinh nghiệm của tôi, tôi thấy nhiều người không thành công trong hoạt động kinh doanh vì họ hay chần chừ. Họ không bao giờ thuyết phục người khác để đưa ra các cuộc hẹn.

Ngoài ra, người luôn luôn trễ nải sẽ khẳng định thái độ chi phối những người khác bằng cách lúc nào cũng chậm trễ. Những thái độ như thế rõ ràng là tự làm hại mình và bạn phải cố gắng hết sức để tránh những thái độ này. Chúng làm cho các mối quan hệ bị xấu đi, cản trở bạn đạt được các mục tiêu và góp phần dẫn tới nghề nghiệp kinh doanh thất bại.

Khắc phục tình trạng tự làm hại mình

Cách đây ít năm, cuộc sống của Kim Ogden đã phân cũng giống như cuộc sống của chúng ta, Kim cố gắng làm việc để kiếm được chức vụ thật tốt ở một công ty có tiếng và dường như có được đủ thứ cùng một lúc. Cô là một trợ lý hành chính duy nhất ở một công ty kiến trúc. Cô ta yêu thích công việc cô làm, mới đây cô nghĩ mình sẽ gắn bó mãi với công ty trong sự nghiệp còn lại của mình.

Kim dường như rất dễ thân thiện khi gặp những người lạ. Đúng ra cô ta phải thừa hưởng nét tiêu biểu từ cha của cô, ông là một trong những người mà “chẳng bao giờ gặp người lạ.” Nhưng có một khía cạnh khác ở Kim. Cô đã trải qua một số sự kiện ở thời thơ ấu dẫn đến tình trạng hết sức thiếu tự tin trong cuộc sống trưởng thành và chính vì vậy, cô chịu đựng được sự thân mật và gần gũi giữa cá nhân với nhau. Cách Kim cư xử với những thái độ thiếu tự tin là che đậy sự nhút nhát của cô bằng tính cách có vẻ như dễ thân thiện. Về nhiều mặt, Kim đã bị giằng xé giữa hai khía cạnh khác nhau của tính cách này.

Khi cô làm công việc cả hai buổi tại công ty kiến trúc, Kim đã trở nên quan tâm đến việc tập thể hình cá nhân. Cô yêu thích công việc. Nó là công việc cô có thể làm một mình và làm cho chính cô cảm thấy thoải mái. Chỉ có một vấn đề là: Kim thực sự giỏi việc chăm sóc thể hình cá nhân. Kim rất có tài chăm sóc thể hình cá nhân ở bất cứ nơi đâu cô đến, người ta thường hỏi cô hoặc yêu cầu cô giúp đỡ. Cơ bản cô là một người nhút nhát nên điều đó đã khiến cho cô có vấn đề. Mặc dù tính nhút nhát, Kim đã quyết định theo đuổi việc tập thể hình cá nhân như một nghề bán thời gian để bổ sung vào công việc của cô tại công ty kiến trúc. Cô bắt đầu tham dự các buổi

học và lấ y được các chứng chỉ để trở thành một người hướng dẫn về cách tập thể hình. Không bao lâu trước khi Kim phát triển công việc tập thể hình cá nhân thành nghề tay trái.

Bê ngoài, Kim là hình ảnh của sự tự tin, còn bên trong, cô lúc nào cũng có cảm xúc tự đánh giá thấ p về mình. Mặc dù cô thiế u tự tin, nhưng Kim đã trở nên quan tâm đế n việc mở trung tâm tập thể hình. Cô thuyế t phục một số cụ câ u thủ bóng bà u dực tài trợ cho sự nỗ lực của cô. Cô làm công việc nhà, tìm địa điểm và thậm chí quyế t định mua thiế t bị. Dù tâ t cả đê u thành công, nhưng Kim vẫn có cảm xúc tự đánh giá thấ p về mình.

Sự can thiệp thiêng liêng

Một ngày kia, khi Kim đang làm việc tại trung tâm tập thể hình, một người đàn ông đế n nói với cô: “Tôi đã xem cô làm việc với các thân chủ của mình. Vợ tôi tham gia thì công việc của cô sẽ rấ t tốt. Có cách nào để tôi giới thiệu cô với vợ tôi không?” Kim hỏi người đàn ông â y một vài câu và ông ta giải thích là vợ ông là một nhân viên tư vấ n sắ c đẹp. Kim xinh đẹp, nhưng thiế u linh hoạt. Cô không trang điểm vì bị dị ứng và hắ n là không quan tâm đế n việc bán mỹ phẩm. Kim đang ở vào các giai đoạn cuối i để mở doanh nghiệp tập thể hình, vì vậy cô thực sự không quan tâm đế n những gì người đàn ông đang nói. Cuối cùng, người đàn ông â y hỏi xem liệu ông có thể đưa cho cô tâ m danh thiế p của vợ ông hay không. Cô nhận nó, nhưng liệng nó vào thùng rác khi cô về phòng thay quầ n áo. Kim tiế p tục công việc để khai trương trung tâm tập thể hình vào vài tuầ n tới.

Một tháng sau, Kim đi tới phòng tập thể dục dụng cụ và thấy người đàn ông đã đến gặp cô về chuyện của vợ ông; lần này, ông ta đang tập thể dục với vợ mình. Kim nhớ lại mình đã quay ngoắt đi ra sao và đi theo hướng khác để cô tránh người đàn ông ấy. Người đàn ông kiên nhẫn ấy dẫn vợ bám theo cô và giới thiệu bà ấy với Kim.

Kim cho rằng người phụ nữ này khá thân thiện và đã trao đổi bằng những lời nhận xét thông thường với bà ấy cho vui. Sau đó, cô tiếp tục bắt đầu công việc tập luyện của mình. Marlys Skillings, vợ của người đàn ông ấy, quyết định theo gôn cô và tập ở bên cạnh Kim. Trong khi tập họ nói chuyện với nhau một chút, nhưng Kim vẫn không chú ý tới việc bán mỹ phẩm. Marlys đề nghị họ sẽ đi ăn trưa với nhau và Kim đồng ý.

Trong lúc ăn trưa, Marlys nói với Kim về các cơ hội ở Mary Kay. Kim nói, “Chỉ mất 15 phút tôi biết được đây là một việc mình phải làm.” Cô ý thức được mặc dù cảm xúc thiếu tự tin của mình, nhưng cô đã rất khéo bước lại gần những người hoàn toàn xa lạ và tạo được cảm hứng cho câu chuyện, giống như cha cô đã làm. Sau đó Marlys mời Kim đến làm massage mặt miễn phí, vì vậy cô có thể thấy đúng các sản phẩm ấy có tác dụng tốt như thế nào. Kim giải thích với Marlys là cô không có ý định sử dụng các sản phẩm Mary Kay vì cô bị dị ứng da.

Marlys giải thích là cô không cần phải sử dụng sản phẩm ấy và Kim đã ở trên con đường đi tới hoạt động mới kinh doanh sản phẩm Mary Kay. Đáng quan tâm là Kim đã bắt đầu dùng sản phẩm ấy và thấy là nó có tác dụng tốt đối với cô. Nay cô đã là người dùng thường xuyên và chẳng bao giờ rời khỏi nhà mà không trang điểm bằng sản phẩm “có ứng dụng hoàn hảo.”

Tôi đã nói với Kim về các hoàn cảnh dẫn tới việc bắt đầu công việc kinh doanh sản phẩm Mary Kay. Kim nói, “Giống như Chúa đã can thiệp vào cuộc đời tôi. Tôi đã sẵn sàng bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình, tôi đã kiếm thêm được nhiều tiền và trong 15 phút mà các kế hoạch tương lai của tôi đã thay đổi.” Kim đã bỏ các dự định mở doanh nghiệp tập thể hình vì cô cảm thấy cơ hội của Mary Kay đem lại cho cô nhiều tiềm năng hơn.

Một trong những sự biến đổi gây cảm hứng nhất mà tôi thấy ở những nhân viên tư vấn Mary Kay thành công là sự biến hóa từ các cảm xúc hết sức thiếu tự tin thành tự tin và tự thế đỉnh đặc khi đi đến những mối quan hệ giữa các cá nhân với nhau và việc nói trước đám đông. Mặc dù sự tự tin thể hiện rõ ràng ra bên ngoài, nhưng Kim là một người thực sự phải phấn đấu với những cảm xúc thiếu tự tin. Lần đầu khi cô bắt đầu công việc của Mary Kay, không có gì thay đổi. Cô vẫn rất sợ ý tưởng nói chuyện trước đám đông. Giống như những người khác gặp phải tình trạng khó khăn tương tự, Kim có thể khắc phục vấn đề này với sự khuyến khích từ các bạn cô ở Mary Kay.

Năm năm đầu làm nhân viên tư vấn của Kim đã tiến bộ rất nhiều. Một trong những điều Kim phải tiếp tục làm cho được là những cảm xúc về sự mất cân bằng và tự đánh giá mình thấp. Giống như rất nhiều người đã tham gia vào gia đình Mary Kay, Kim đã khám phá ra những phụ nữ chung quanh cô cuối cùng có thể làm cho cô tin rằng mình là một phụ nữ có tài năng. Kim thường nói, “Mary Kay đã thuyết phục tôi thoát ra khỏi con đường của mình.” Kim đã để cho những cảm xúc thiếu tự tin của cô làm phương hại những quyết định hoạt động kinh doanh của cô. Khi cô đưa ra

quyết định mình sẽ phải thay đổi, thì cô đã bước vào con đường phát triển.

Năm 1995, Kim ở trên con đường phát triển hoạt động kinh doanh của mình đạt tới cao điểm mà cô có thể đủ tiêu chuẩn cho chức vụ giám đốc kinh doanh độc lập toàn quốc. Cô đã trở thành người bạn thân thiết với những “chị” trong Mary Kay và cuộc sống đã hết sức tuyệt vời. Trong khoảng thời gian này, Kim đã được yêu cầu giữ một đứa cháu gái ba tuổi. Kim không do dự, dù điều đó đòi hỏi cô phải sẵn sàng chăm sóc bé gái ấy 24/24. Kim đã hứa chăm sóc đứa cháu gái ấy trong một năm.

Kim có được khả năng chăm sóc cháu gái, vì tính linh hoạt của công việc của cô đã tạo ra thế giới khác biệt trong cuộc đời của bé gái ấy. Kim có thể bước vào giúp đỡ cháu gái mình trong thời gian gay gắt nhất của cuộc đời bé gái ấy.

Sau khi bỏ ra hết một năm chăm sóc đứa cháu gái của cô, Kim quyết định có con.

Hơn nữa, hoạt động kinh doanh cho chính cô và khả năng của cô tự định đoạt lịch làm việc riêng, khối lượng công việc và các trách nhiệm là điều đã tạo ra sự khác biệt. Kim thừa nhận rằng mất chín năm nói lỏng công việc kinh doanh để chăm sóc đứa con của chị cô và nuôi dưỡng con của mình, cô đã tạm thời chậm phát triển hoạt động kinh doanh. Bây giờ con gái cô đã được tám tuổi, Kim sẵn sàng tìm lại con đường nơi cô đã bỏ không tìm kiếm sự thành công. Kim nói với tôi là lần nữa cô lại ở trên con đường phấn đấu trở thành giám đốc kinh doanh toàn quốc. Tôi biết cô có thể làm điều đó, vì cô tính được cách làm sao để tránh tự làm hại mình mà nó có thể làm lạc hướng cuộc đời của cô. Vì cô có thể hiểu được những

rào cản thành công ở chính mình và khắc phục được chúng, nên cô có thể làm chủ đời mình và chăm sóc gia đình.

Nhận ra vấn đề tự làm hại mình

Sự bực bội tâm lý bám rễ sâu vào thời thơ ấu của bạn có thể làm hại cuộc đời cũng như sự nghiệp của bạn. Tôi thường thấy có ba thói quen mà người kinh doanh vụng phải làm phương hại đến sự thành công trong kinh doanh của họ:

1. Suy nghĩ (và nói chuyện) bằng từ “tôi”.
2. Tập trung vào bán hàng thay vì vào khách hàng.
3. Dùng mách khéo bán hàng.

Đây là những thủ đoạn phổ biến ở trong một số người kinh doanh. Người bán hàng dùng những hành vi này sẽ phải làm việc cực nhọc hơn nhiều để đạt được những gì mà lẽ ra họ có thể chỉ phải bỏ ra một nửa sức lực.

Suy nghĩ (và nói chuyện) bằng từ “tôi”

Trong khi ghé đến bán hàng, người bán hàng không nên nói về những cái họ thích hoặc không thích. Khách hàng quan tâm nhiều đến việc bạn có thể thỏa mãn các nhu cầu của họ hơn là những sở thích thị hiếu của bạn như thế nào. Một cách phát hiện ra một người bán hàng kém là để ý họ nói từ “tôi” bao nhiêu lần khi ghé đến bán hàng.

Là một người bị cái tôi chi phối chính là một cách khác dính líu tới vấn đề tự làm hại mình. Người ta không muốn mua hàng của những người không cho các nhu cầu của khách hàng là sự ưu tiên hàng đầu của họ. Bí quyết là phải học cách tìm kiếm những điều tốt nhất cho những người khác.

Tập trung vào bán hàng thay vì vào khách hàng

Một người bạn của tôi đang tìm mua bảo hiểm thương tật, cô gặp một người bán bảo hiểm cố gắng thực hiện cho được thương vụ bằng cách nói; “Tôi không thích kết thúc cuộc mua bán mà không bán được gì.” Bạn tôi buộc phải trả lời, “Tôi không quan tâm đến điều anh thích hoặc không thích.” Cô ấy đã nói rõ là cô ấy không cần sản phẩm của anh ta. Rồi bạn tôi bỏ đi. Sau khi người bán bảo hiểm ấy nói điều đó, bạn của tôi nói là cô hoàn toàn chẳng còn cách nào giao dịch buôn bán với một người bán hàng như thế nữa. Người bán bảo hiểm tiếp tục gọi điện cho bạn tôi trong hai năm đều vô ích.

Dùng mảnh khoe bán hàng

Khi người bán hàng gửi một thông điệp tới khách hàng là anh ta nghĩ cô ấy hơi đại dốt, thì khách hàng ấy thực sự hiểu ra được điều đó. Việc dùng mảnh khoe là một cách khác mà các công ty và người bán hàng làm mất khách hàng cho thời gian hoạt động.

Tránh tự làm hại mình

Có nhiê`u mặt liên quan tới vấ`n đề` tự làm hại mình. Một cách để bảo đảm bạn không rơi vào cái bẫy tự làm hại mình là thỉnh thoảng tập trình bày chung với một người bán hàng khác. Nên thu xế`p với một người đủ quan tâm đế`n bạn để người ấy nói sự thật về` bạn. Hơn nữa, quan trọng là cứ sáu tháng phải làm việc với nhau ít nhấ`t một lâ`n. Khi những người bán hàng chuyên nghiệp dày dặn nhấ`t nói với bạn, thì ý kiế`n hay luôn luôn phải chắ`c chắ`n bạn không vướng phải bất cứ thói xấ`u nào theo phương hướng ấy. Nế`u mọi thứ bạn làm thuộc những mô`i quan tâm tốt nhấ`t của khách hàng, thì hầ`u như chắ`c chắ`n bạn sẽ không có điề`u gì phải lo lắ`ng.

Chương 13

SỰ BÈN CHÍ

Khi lâ`n đầ`u tôi bắ`t đầ`u công việc kinh doanh của mình, tôi không có được cái mà mình coi là có sự bền chí ở mức cao. Tôi chỉ mới bắ`t đầ`u hiểu ý tưởng về` sự bền chí khoảng năm năm sau khi bước vào hoạt động Mary Kay. Sự bền chí không chỉ là kờ`t quả của thái độ tích cực về` cuộc số`ng, mà còn là một tâ`m nhìn bền bỉ về` tương lai của bạn.

Mặc dù cuộc số`ng ban đầ`u của tôi – được sinh vào một gia đình được đánh giá cao, bị người ta lãng tránh sau cái chẻ`t quá sớm của cha tôi và coi mẹ tôi hầ`u như không còn đờ`ng xu nào – tôi lớn lên thành một người không có ý thức vững chắ`c về` sự bền chí. Đó là lý do tại sao tôi cho sự bền chí là điề`u gì đó học được trong suố`t cuộc số`ng của con người hơn là điề`u gì đó phát triển ở thời thơ ấ`u. Một số` người phản ứng lại với những khó khăn của cuộc số`ng bằ`ng cách chấ`p nhận thái độ chủ bại, nhưng đờ`i với những người có ước mơ về` cuộc số`ng, thì những sự thấ`t bại của cuộc số`ng chỉ là bàn đạp trên con đường tiế`n đế`n thành công. Đó là nơi mà ý tưởng về` tâ`m nhìn cho cuộc đờ`i bạn hướng tới.

Từ lúc bắ`t đầ`u thời thơ ấ`u của tôi, tôi đã hiểu được là tôi muố`n trở nên khá thành công để có thể đờ`n đáp tâ`t cả những sự hy sinh của mẹ tôi đã dành cho tôi và các em của tôi. Tôi biẻ`t đó là điề`u tôi muố`n thực hiện, nhưng tôi không có tâ`m nhìn về` những

gì mình muốn đạt được hoặc làm sao tôi sẽ đạt được các ước mơ của mình. Bằng phương diện nào đó, tầm nhìn cá nhân tôi về cuộc sống của mình bắt đầu khi lần đầu tiên tôi thấy tượng Nữ Thần Tự Do. Nhìn chăm chú vào pho tượng ấy, tôi hiểu được có hàng triệu người, giống như tôi, đã đến xứ sở tuyệt vời này để thực hiện những ước mơ của họ về sự tự do, cơ hội và thành tựu.

Trong hành trình cuộc đời, chúng ta phải đương đầu với nhiều gian khổ và những quyết định khó khăn, nhưng điều đó còn tùy thuộc sự lựa chọn của bạn để giải quyết những hoàn cảnh khó khăn như các trở ngại hoặc như các cơ hội được che giấu. Tôi đã học được từ người đỡ đầu của mình và giám đốc kinh doanh toàn quốc cao cấp cách đây nhiều năm là không ai có thể làm cho tôi bị mất phương hướng, làm cho tôi tức giận hoặc làm hại những cảm xúc của tôi mà không có sự chấp nhận của mình. Bạn để cho ai lấy đi sự làm chủ cuộc đời của mình? Nếu bạn bên chí, bạn phải kiểm soát cách bạn suy nghĩ ra sao. Điều đó có nghĩa là bạn phải tái khẳng định ước mơ của mình khi bạn đối phó với mỗi thất bại trong cuộc sống. Nó có nghĩa là bạn xác định lại ước mơ của mình và sự quyết tâm bên chí theo đuổi ước mơ đó. Sức mạnh của sự khẳng định rất to lớn trong cuộc đời của tôi.

Điều tôi rất mong bạn làm là viết ra sự khẳng định về cuộc sống của bạn. Chẳng hạn như một sự khẳng định là, “Mỗi ngày về mọi mặt tôi sẽ càng ngày càng tốt hơn.” Hoặc “Chúa có mục đích và kế hoạch lớn lao cho cuộc đời tôi.” Xác định các mục tiêu cá nhân của bạn, lặp lại lời khẳng định của bạn hàng ngày và để ý tới những sự khác biệt trong cuộc sống của bạn. Liên tục tự nhắc mình về các mục đích và các mục tiêu của bạn sẽ giữ cho bạn bên chí khi các sự

kiện hoặc những người trong cuộc sống của bạn cố làm cho bạn đi trệch hướng khỏi cơ hội.

Tôi thường dùng hai từ khi tôi nói về sự đạt được các mục tiêu: Một là kiên trì, còn từ kia là bền chí. Kiên trì để đạt được các mục tiêu của bạn sẽ hết sức quan trọng cho sự thành công của bạn. Sự bền chí của chúng ta giúp mình duy trì sự tập trung vào mục tiêu cuối cùng. Nếu chúng ta giữ vững sự tập trung vào các mục tiêu của mình, chúng ta sẽ có được cảm hứng tiếp tục làm việc cho các mục tiêu đó. Sống kiên trì có nghĩa là chúng ta sống cuộc đời luôn luôn gìn giữ các ước mơ của mình ở phía trước.

Sống với các mục tiêu cuộc đời

Vào năm 2003, phương tiện truyền thông tin tức trình bày đầy đủ chi tiết về một người leo núi đã cắt đứt chính cánh tay mình để cứu lấy mạng của anh ta. Người đàn ông ấy đã quá liều lĩnh đi một mình vào một vùng núi xa. Anh ta bị té và một tảng đá ghì chặt cánh tay anh ta. Anh ta đã bị mắc kẹt và không còn lối thoát... nhưng có một cách. Anh ta phải cắt đứt chính cánh tay của mình.

Người đàn ông ấy đã làm điều đó, nhưng một mục tiêu đã soi sáng hoàn cảnh của anh ta. Anh ta muốn sống. Anh ta cố gắng hết sức để giải thoát cánh tay bị ghì chặt của mình, nhưng tảng đá ấy đúng là đã quá nặng làm cho anh ta không thể dịch chuyển được. Cuối cùng, anh ta đã quyết định chỉ còn cách duy nhất để anh ta sống là phải cắt đứt chính cánh tay mình. Không biết làm sao anh ta đã tìm được cách thực hiện điều đó và vì điều đó mà anh ta vẫn

còn sống đến ngày nay. Anh ta đã kiên trì ở nơi mà người khác có thể chịu bó tay mà chết.

Mỗi ngày bạn đưa ra các quyết định sẽ tác động mạnh đến cuộc sống còn lại. Nếu bạn để cho khả năng bên ngoài của hoàn cảnh có vẻ không xảy ra được làm cho bạn mất hết ý chí, thì bạn sẽ thất bại. Nếu bạn quyết định mình sẽ phải kiên trì bất chấp nghịch cảnh, thì bạn thường sẽ thành công. Bạn không được để cho những lúc nanh chóng làm tiêu tan ước mơ của cuộc đời bạn. Để trở nên thành đạt trong cuộc đời, bạn phải đặt sự bền chí làm viên đá nền tảng cho sự mệnh trong cuộc đời bạn.

Một nhân viên tư vấn đã minh họa sự bền chí trong cuộc đời cô là Ava Oja, một giám đốc kinh doanh độc lập cao cấp. Ava lớn lên trong một gia đình phải chịu biết bao ngược đãi. Giống như tôi, cô ấy đã lớn lên trong một gia đình có cha nghiện rượu. Ngay từ những năm đầu của cuộc đời cô, cha và mẹ của Ava đã hành hạ cô. Cô thường bị đánh phải bật thức dậy trong đêm. Cô luôn bị bảo là đồ ngu.

Một “nghi thức” mà Ava phải cam chịu là những trận đòn vào giò ăn tối. Thường thường chẳng biết trước, mẹ cô dùng dùng đến chỗ cô và đánh cô văng khỏi ghế té xuống nền nhà. Mặc dù những trận đòn tiếp tục cho tới khi cô được mười ba tuổi, nhưng Ava vẫn không thể bảo vệ được mình. Vào tuổi đó, Ava đã cao hơn mẹ, nhưng cha cô bảo Ava là nếu cô giơ tay đánh lại mẹ cô, thì ông sẽ làm mọi việc cho mẹ cô. Ava đã buộc phải nếm xuống nền nhà chịu các trận đòn.

Cứ như thể cuộc đời của cô chưa đủ khó khăn, Ava đã chịu đựng một sự kiện đau buồn khác khi cô mười hai tuổi. Cô đã bị hiếp dâm. Đã bị hãm dọa và lạm dụng, Ava đã chọn phải giữ kín sự cố ấy vì cô

biết điều đó thậm chí còn khiếm cho cha mẹ cô lãng mạ cô nhiều hơn.

Do sai sót về di truyền, cô được sinh ra chỉ có sáu cái răng. Trong các trận đòn, gia đình cô thường đe dọa lấy răng giả của cô. Cô ta rất sợ bởi suy nghĩ đi học mà không có răng và bị những đứa bạn học chế nhạo mình. Một buổi tối, sau khi Ava đã cam chịu trận đòn thật ác liệt, cô quyết định gọi điện báo cảnh sát. Hai nhân viên cảnh sát tới và đưa cô ra khỏi nhà. Ava nghĩ ít nhất cô sẽ có thể sống ở một ngôi nhà nơi không có bạo lực. Thay vì thế, quan tòa đã ra lệnh cô được gửi tới cơ sở thanh thiếu niên trong sáu tháng. Ngày nào cũng bị bọn trẻ khác đe dọa và dọa dẫm làm cho Ava hoảng sợ phải ở đó.

Cuối cùng khi cô được đưa vào một chỗ bảo trợ đầu tiên, cô là một trong số mười đứa trẻ ở gia đình ấ y. Cô chỉ được cho ăn các bữa ăn đạm bạc gồm toàn thịt hộp hoặc thỉnh thoảng mới được một chén com cho bữa tối. Sau vài tháng, cô được đưa vào chỗ ở khác, nhưng ở nơi đó cô bị lạm dụng tình dục. Cuối cùng, cô được đưa vào một nhà khác, nhưng các điều kiện cũng chẳng hơn hai nơi ở trước được bao nhiêu.

Lúc mười lăm tuổi, Ava quyết định tự bản thân vươn lên. Năm tháng trôi qua, Ava đã theo hết công việc bán thời gian này tới công việc không trọn thời gian khác. Lúc mười bảy tuổi, cô bắt đầu có thai và chỉ sáu tháng trước khi sinh nhật thứ mười tám của cô, cô đã sinh một bé gái. Mặc dù điều đó làm cô rất đau khổ, nhưng cô đã cho đứa bé cho người khác nuôi vì cô không thể chăm sóc được nó.

Khi cô sang tuổi mười tám và tòa án tuyên bố cô không còn là người phụ thuộc, cô đã chuyển sang Alaska, nơi cô trở thành một

người phục vụ ở quầy rượu. Ngoài ra, ở Alaska cô đã lấy chồng và có một đứa con trai. Cuộc hôn nhân đó chỉ kéo dài trong một thời gian ngắn do bị hành hạ.

Ava tiếp tục cuộc đời là một người mẹ đơn độc. Khi Michael, đứa con trai được mười một tuổi, Ava bị tai nạn đã làm thay đổi cuộc đời còn lại của cô. Tháng 1 năm 1988, vào một ngày Ava phải trèo lên thang ở một cửa hàng, nơi cô làm việc. Bất ngờ cô té xuống nền bê tông. Lưng cô bị gãy nhiều chỗ và cô đã bị liệt từ phía dưới thắt lưng. Người ta thông báo rằng cô sẽ không bao giờ đi lại được nữa.

Ava yêu thích khiêu vũ và một trong những điều cô tự hứa với mình là cô sẽ khiêu vũ trở lại, nhưng vào năm 1989 có nhiều sự thay đổi trong cuộc đời của Ava. Cô gặp Warren, chồng của cô. Vào năm 1990 họ kết hôn. Warren đã trở thành cha của Michael, đứa con riêng của cô. Warren yêu thương Michael và chăm sóc nó như thể nó là con trai của chính mình.

Năm 1996, Ava lại bị một tai nạn khác. Một người tài xế không có bảo hiểm đã đụng vào sau xe của cô. Ava bị một số chấn thương cổ, nhưng tệ hơn thế, tai nạn ấy đã gây ra cơn đau cơ u xơ khiến cho cô không ngót đau đớn. Năm 1998, Ava bắt đầu hoạt động kinh doanh sản phẩm Mary Kay. Vào thời gian đó, công việc của cô bắt đầu thăng tiến. Ava đã đạt đủ tiêu chuẩn được quyền sử dụng xe hơi công ty dành riêng và mọi thứ dường như diễn tiến tốt đẹp. Không nhụt chí vì gặp một thất bại khác và các vấn đề của chứng đau cơ u xơ, Ava tiếp tục đạt được các mục tiêu khác cho hoạt động Mary Kay của cô.

Thực chất của sự thành công không thể chuẩn bị cho Ava những gì cô sẽ đương đầu vào năm 1999. Một buổi tối gần khuya, cô và

Warren nhận được một cú điện thoại cho biết Michael, đứa con trai của cô đã bị chết trong một tai nạn mô tô.

Nỗi đau buồn xé ruột thường khiến con người ta thâm hơn là nỗi tiếc thương. Điều đó có thể dẫn tới trầm cảm và tác động mạnh đến sức khỏe của cơ thể. Ava đã chịu đựng tất cả điều đó khi cô cố gắng đỡ i phó với sự mất mát đứa con trai. Ava kể với tôi về đứa con đã thành một thanh niên thật đáng quý và tuyệt vời. Ava, Michael và Warren đã trở thành một gia đình. Một trong những lá thư Ava nhận được sau khi đứa con trai của cô chết từ một thương nghị sĩ bang Alaska, người đã biết rõ về Michael. Trong lá thư đó, thương nghị sĩ này nói Michael là một thanh niên giỏi giang biết bao.

Một số người lớn lên trong hoàn cảnh khó khăn dễ dàng phải chịu bỏ cuộc. Những người khác phát huy sự bền chí cao độ. Ava là một người số ng không nản chí. Đúng là cô đã vượt qua được từng thảm kịch của cuộc số ng, cô đã phấ n đấu bền bỉ dù bị mất mát đứa con trai. Ava viết cho tôi bức thư ngắn giải bày những suy nghĩ và cảm xúc của cô về những gì cô đã phải chịu đựng. Cô mở đầu với một vài ý tưởng về Michael, đứa con yêu quý của mình:

Nó đã khôn lớn và biết được Chúa không làm cho người ta phải bỏ cuộc, Ngài làm cho người ta thành công! Nghĩa là nếu bạn muốn thành công về bất cứ cái gì, bạn không nên tự chịu bỏ cuộc. Những điều làm thất vọng chẳng qua là những cơ hội để học tập; bạn sửa chữa và tiếp tục. Michael, trong cuộc sống ngắn ngủi của nó, đứa con trai của tôi có quan hệ với nhiều người và cũng tạo ra sự khác biệt nhiều trong những đời sống đó. Nó có thái độ của người thành công. Một ngày nó nói với tôi là thái độ của nó xuất phát từ việc tôi là một thành phần của giới phụ nữ hoạt động Mary

Kay. Nó đã nhận ra thái độ cao quý của mình trong nhiều dịp công tác. Warren, chồng tôi (cha nó) và tôi rất tự hào về Michael, một người đã thực sự trưởng thành.

Tôi tạ ơn Chúa vì đã cho tôi có được Michael trong suốt thời gian tôi sống với nó. Nó được yêu thương và nhớ tới từng giây từng phút mỗi ngày. Tôi cũng tự hào về chính mình đã thoát khỏi tình thế của mình và gây dựng công việc kinh doanh với Mary Kay, công việc đã làm cho đứa con trai của tôi được lợi ích.

Cuộc đời của Ava là một cuộc đời mà hầu hết chúng ta không thể tưởng tượng được. Mary Kay Ash, người sáng lập công ty Mary Kay đã bị người chồng đầu tiên ly dị sau khi anh ta trở về từ thế chiến thứ hai. Bà một mình nuôi ba đứa con nhỏ và không có việc làm. Mary Kay đã vượt qua nghịch cảnh và tiếp tục có được sự nghiệp kinh doanh thành công trong việc tiếp thị trực tiếp. Trong cuộc đời làm việc của bà trước khi thành lập công ty Mary Kay, bà đã có thể đạt được thành công bằng cách làm việc của mình lên tới các chức vụ quản lý cao cấp tại hai công ty tiếp thị trực tiếp lớn.

Sau sự nghiệp hai mươi lăm năm thành đạt, Mary Kay đã làm việc theo cách của bà lên tới chức vụ kinh doanh cao cấp tại một công ty. Mary Kay đã được người ta yêu cầu huấn luyện cho một thanh niên. Sau khi người ấy hoàn tất chương trình đào tạo, bà được biết anh ta sắp sửa nhận sự đề bạt quan trọng và trở thành sếp của bà. Đó là lúc Mary Kay quyết định nghỉ hưu và viết sách. Không bao lâu sau đó, bà cảm thấy không chịu số ng trong cuộc số ng ảm đạm và gây dựng một công ty chuyên giúp đỡ phụ nữ.

Phải bên chí để thành công, hầu hết những người có hoàn cảnh như Ava đều không tiếp tục đạt được sự nghiệp thành công. Đa số

phụ nữ ở thế hệ của Mary Kay đều tự xin thôi việc để giảm bớt vai trò của họ trong giới đoàn thể mà nam giới chiếm ưu thế. Ava Oja và Mary Kay Ash đã chứng minh là bất cứ những khác biệt mà chúng ta tạo ra trong cuộc sống đều là kết quả của sự bền chí.

Tôi tin vào những điều huyền diệu và sự bền chí để cho phụ nữ đạt được những điều kỳ diệu. Tôi muốn chia sẻ với bạn câu nói có thể làm cho bạn có cảm hứng trở thành một người bền chí:

Đừng bỏ cuộc... năm phút trước khi điều kỳ diệu xảy ra!

Bạn có thể thực hiện những điều kỳ diệu áy của cuộc đời bạn nếu bạn quyết định trở thành một cá nhân sống nguyên tắc bền chí. Trong cuộc sống, việc bỏ cuộc không phải là một chọn lựa có thể chấp nhận. Sự bền chí là cái để cho bạn đạt được khả năng của mình. Sự bền chí là con đường bạn đi từ ước mơ của mình tới sự thành đạt. Không ai hứa với bạn điều đó sẽ dễ dàng, nhưng tôi hứa với bạn là nếu bạn sẵn sàng kiên nhẫn bền bỉ, bạn sẽ đạt được các ước mơ của cuộc đời bạn. Bạn có thể thực hiện được điều kỳ diệu.

Sự bền chí phải thực tế

Trước khi có máy cày để cày bừa đất, các nông dân đã từng phải đi sau con trâu với cái cày để cày bừa thửa ruộng. Ở một số nơi trên thế giới, họ vẫn còn cày theo lối đó.

Khi người nông dân bắt đầu cày ruộng. Anh ta không nhìn xuống đất. Anh ta đưa mắt nhìn tới đầu phía bên kia ruộng và tiếp tục dõi mắt vào điểm đó. Điểm áy có thể là một cái cây hoặc một cái cột hàng rào, nhưng người nông dân hiểu rằng nếu anh ta

rời mắt ra khỏi mục tiêu của mình, thì anh ta sẽ không thể cày được một đường thẳng. Điều đó cũng giống như sự bê n chí có ảnh hưởng ra sao.

Khi đi đến việc đạt được các ước mơ trong cuộc đời của bạn, bạn cũng giống như người nông dân đó. Để bê n chí, bạn phải chọn ước mơ của mình và không bao giờ được rời mắt ra khỏi nó. Nếu bạn không làm như thế, bạn sẽ giống như người nông dân không chọn được mục tiêu khi cày ruộng: Con đường của bạn sẽ bị ngoằn ngoèo và cuối cùng nếu bạn vẫn đến được mục tiêu, thì nó sẽ gằn như là một sự tình cờ. Sự bê n chí chính là đưa vào cuộc sống sự quyết tâm đạt được các ước mơ cuộc đời của bạn. Nếu bạn nhất định kiên trì, bạn luôn luôn phải để mắt tập trung vào các ước mơ cuộc đời của bạn.

Chương 14

KHÔNG CÓ LÝ DO ĐỂ BÀO CHỮA

Có câu nói rằng: “Những người thành công có các mục tiêu, còn những người thất bại đưa ra các lý do để bào chữa.” Những lý do bào chữa là các cố gắng giải thích tại sao bạn phải bỏ cuộc. Tệ hơn thế, những lý do bào chữa là các cố gắng đổ lỗi của bạn cho cái gì đó hoặc người khác.

Trong mối quan hệ của chúng ta với Thượng Đế, gia đình và công việc, chúng ta phải học tập để nhận trách nhiệm về những gì chúng ta làm. Chúng ta không thể nói dối Chúa và nếu chúng ta cố nói dối thì điều đó sẽ làm hại tới mối giao hảo với Ngài. Chúng ta không thể nói dối gia đình. Chúng ta không thể đưa ra những lý do bào chữa tại sao chúng ta không làm tròn vai trò làm cha, làm mẹ hoặc làm con cái với khả năng hết sức mình. Cuối cùng, chúng ta không thể đưa ra lý do để bào chữa về công việc. Nếu muốn thành đạt trong cuộc sống, chúng ta phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của chính chúng ta và sự thành công của mình.

Việc đưa ra lý do để bào chữa gần giống như nói dối: Vào lúc nào đó, sẽ trở nên khó biết được bạn đã nói chuyện nào và những chuyện nào bạn không nói. Sống mỗi ngày dựa vào sự thật sẽ dễ dàng hơn. Điều này áp dụng cho mọi lĩnh vực của cuộc sống chúng ta.

Khi đi đến mọi quan hệ của chúng ta với Chúa, chúng ta không thể đưa ra lý do để bào chữa cho chính mình, vì chúng ta biết được sự thật ở trong tâm hồn mà đó là nơi Đức Chúa Trời ngự trị. Ở hoàn cảnh gia đình, khi người ta sống cuộc sống mà họ không chịu nhận lý do tại sao họ đã không thực hiện được đến nơi đến chốn, thì cuộc sống của họ trở thành một *kiểu sống hay viện những lý do bào chữa*. Chính kiểu sống hay viện những lý do bào chữa sẽ làm hại đến các mối quan hệ của chúng ta. Nếu tôi đặt công việc của mình hơn các nhu cầu của Vince và Vince Jr. và đưa ra lý do để bào chữa cho chuyện đó, thì ngay lập tức họ sẽ nhận biết được điều đó. Nếu tôi sẽ đưa ra lý do để bào chữa, điều đó có nghĩa là trước hết tôi biết được mình sẽ phải làm gì và tôi biết mình sai. Vào lúc nào đó, nếu tôi bỏ bê các bổn phận làm vợ và làm mẹ của mình, thì thái độ và mối quan hệ của họ đối với tôi cũng sẽ thay đổi. Đó là hoàn cảnh mất hết ý nghĩa cho dù bạn là người như thế nào. Còn có một lý do là nhất Thượng Đế, nhì gia đình, ba công việc sẽ dẫn tới sự hài hòa cho cuộc sống. Điều đó đơn giản có nghĩa là chúng ta sẽ đặt sự ưu tiên hàng đầu theo thứ tự hợp lý.

Một hệ quả khác của kiểu sống viện vào những lý do bào chữa là, vào lúc nào đó, kiểu sống này sẽ ảnh hưởng đến cách bạn suy nghĩ ra sao và con người bạn như thế nào. Nói cách khác, bạn bắt đầu sống cuộc sống như thể những gì bạn đã nói thực đúng là như vậy. Cuối cùng, bạn mất tập trung vào thực tế và vai trò làm mẹ và làm vợ của mình. Còn tệ hại hơn, bạn bắt đầu làm hại đến phẩm chất của các mối quan hệ giữa bạn và gia đình mình và khả năng thành công của bạn ở nơi làm việc. Nếu bạn quan tâm đến một người nào đó hoặc cái gì đó, bạn không nói dối họ, thì những lý do bào chữa là những lời nói dối được bịa đặt để biện hộ cho các hành động.

Một kiểu sống hay viện những lý do bào chữa sẽ đem đến sự thất bại trong nghề nghiệp kinh doanh. Thái độ quan trọng nhất bạn có thể chấp nhận là một người bán hàng phải nói thật với chính mình và người khác. Chỉ có thế bạn mới có thể đạt được sự thành công. Hơn nữa, khi bạn học tập để biến đổi kiểu sống hay viện những lý do bào chữa thành kiểu sống nói sự thật, những người khác sẽ có thể giúp bạn tiến bộ trên con đường chính đáng. Tại sao bạn phải lãng phí thời gian để lừa dối chính mình?

Hợp thời!

Martha Reedy là một nhân viên tư vấn kinh doanh, một người chọn cách sống tránh kiểu sống có đặc điểm hay viện những lý do bào chữa. Xét cho cùng, bạn sẽ mong đợi ở giáo viên điều gì? Tôi chắc chắn cô ta đã nghe, “Con chó của tôi đã ăn mất bài làm ở nhà của tôi” hơn một lần trong cuộc đời của cô. Martha là loại người thích đi đây đó. Cô ta thẳng thắn, nhiệt tình và “hợp thời”.

Martha hoạt động kinh doanh riêng trong khoảng bốn năm. Cô vẫn liên tục theo đuổi một nghề mà cô rất say mê: Dạy cho các trẻ khuyết tật. Việc cô bước vào hoạt động Mary Kay khá may mắn. Cách đây khoảng năm năm, Martha đồng ý ghé thăm một người bạn đang bán các sản phẩm Mary Kay. Vào ngày hẹn, Martha có một danh sách các việc cô cần phải làm, thế mà khi bạn cô đề nghị cô suy nghĩ về việc bán các sản phẩm Mary Kay, cô nhanh chóng trả lời đồng ý. Bạn của cô hơi sửng sốt, vì cô ta chỉ mới bắt đầu nói với Martha về cơ hội ấy. Nhưng Martha đã quyết định cách tốt nhất để khỏi phải tiếp người bạn ấy và tiếp tục ngày làm việc của mình

là phải đồng ý lời đề nghị ấy, nhờ thế cô có thể quay sang những việc thực sự quan trọng mà cô phải làm.

Mất vài tháng Martha mới bắt đầu làm, nhưng cuối cùng khi cô đi đây đó để bắt đầu hoạt động kinh doanh, cô trở nên phấn khởi về triển vọng ấy. Không bao lâu trước khi hoạt động kinh doanh của Martha bắt đầu tiến hành. Một ngày nọ, chồng của Martha hỏi cô công việc ấy diễn tiến ra sao. Martha thừa nhận đã gom nhiều hàng để ở khắp nhà và chồng cô phải lo lắng. Anh ta yêu cầu một cách nhã nhặn Martha bán số hàng của cô đi để họ có thể dọn dẹp nhà cửa.

Martha đã cho rằng anh có lý và cô bắt đầu lên đường bán hàng với mục đích làm giảm bớt số hàng dự trữ của mình. Thế mà cô đã thành công. Đó là lúc cô quyết định sẽ cố gắng giành được quyền sử dụng xe công ty dành riêng. Không bao lâu sau khi đưa ra quyết tâm ấy, Martha đã giành được quyền sử dụng chiếc xe ấy. Khi cô có xe, Martha quyết định đặt ra mục tiêu đạt được vị trí giám đốc kinh doanh. Sau khoảng thời gian bốn tháng để đạt tiêu chuẩn, Martha lại đạt được mục tiêu và trở thành giám đốc kinh doanh.

Thay vì đưa ra những lý do bào chữa tại sao cô ấy không thể làm điều gì đó, Martha lúc nào cũng đặt ra các mục tiêu cho chính cô và cố gắng thực hiện chúng. Martha tiếp tục được thừa nhận về các thành tích kinh doanh của mình. Cô đã được công nhận tại buổi hội thảo hàng năm của Mary Kay về thành tích ưu tú trong một số dịp.

Bạn có thể hỏi tại sao người có một nghề nghiệp thành công có thể chọn theo đuổi một nghề khác. Tôi cho rằng câu trả lời là ở trong một bức thư ngắn mà mới đây tôi nhận được của Martha:

Mary Kay đã làm phong phú cho cuộc sống của tôi vì tôi có được một người bạn thân thiết, Gillian Ortega, và vì là một nhân viên tư vấn tôi có thể làm rạng rỡ và làm phong phú cho rất nhiều cuộc đời bằng cách đem niềm hy vọng và sắc đẹp vào công việc thường ngày của họ. Nhưng hơn hết vì tôi có thể thực hiện lời hứa với chính mình dành cho mẹ tôi... làm cho người mắc chứng nhược cơ nặng [bệnh cơ và thần kinh thoái hóa có thể trở thành nghiêm trọng] hạnh phúc hơn một chút. Trong bốn năm qua, tôi đã dạy cách chăm sóc da và cung cấp những sản phẩm cho những người bị mắc chứng bệnh này ở vùng Kansas, Missouri. Đối với họ tôi được coi như một thiên sứ Mary Kay. Cảm ơn cô, công ty Mary Kay đã cho tôi cơ hội thực hiện những ước mơ của mình.

Về công việc dạy học của tôi, như tôi đã nói trước: Tại sao không có được điều tốt nhất cho cả hai giới: thấp sáng cho trẻ em vào ban ngày và làm phong phú các người mẹ vào ban đêm. Ai có thể yêu cầu điều gì thêm nữa? Cả hai đều vô giá!!! Tại sao bỏ cái này lấy cái kia?

Martha thực sự là một người “không có lý do để bào chữa”. Cô truyền cảm hứng cho tôi bằng sự kiên quyết và thái độ của cô. Nếu ngay bây giờ bạn không hiểu ra được điều đó, phần lớn những người tôi gặp đều không bán sản phẩm Mary Kay vì tiền. Họ có sứ vụ giúp những người khác và công việc kinh doanh của họ là cách để họ làm điều đó. Xét cho cùng, đó là điều mà hoạt động kinh doanh đều có liên quan đến: Tìm kiếm điều tốt nhất cho người khác.

Trở thành người “không có lý do để bào chữa”

Các nhà tâm lý học sẽ nói với bạn là công việc của họ là cố gắng làm cho người ta trở nên trung thực với chính họ. Việc cộng tác với

những người thường cho chính họ những lý do bào chữa có thể là gánh nặng. Bạn phải thận trọng khi giao thiệp với những người như thế. Nói không giữ ý tứ hoặc nói thẳng thắn với những người đang đổ i phó với những vấ n đề` hế t sức cá nhân, có thể tạo ra nhiề u vấ n đề` hơn là giải quyế t được vấ n đề` đó. Đó là lý do tại sao liệu pháp tâm lý có thể phải mấ t thời gian lâu để một người nào đó nhận thức rõ được tại sao họ tỏ ra các thái độ nào đó.

Trong cuộc số ng, nế u con người bạn dựa vào những lý do bào chữa và các thái độ tự chuồ c lấ y thấ t bại, bạn phải giao phó vai trò của nhà tâm lý cho một nhà chuyên môn đã được đào tạo. Người duy nhấ t mà bạn có thể thay đổi là chính mình. Mọi người đề u có các lĩnh vực của cuộc số ng của họ, trong đó họ không trung thực với chính họ. Để nhận biế t và thay đổi những kiểu số ng đưa ra các lý do để bào chữa, bạn phải tự xem xét nội tâm của mình. Nế u bạn là người số ng theo kiểu đưa ra những lý do bào chữa, bạn là người duy nhấ t có thể thay đổi điề u đó. Việc trở thành một người “không có lý do để bào chữa” có thể là một tiế n trình dễ dàng.

Bước đầ u tiên là buộc một dải cao su rộng chung quanh cổ tay. Viế t lên nó các từ “luôn số ng kiên cường”. Bỏ ra một ngày tập trung và đánh giá mọi thứ bạn nói. Khi bạn nghe thấ y chính mình đưa ra lý do để bào chữa, kéo bật dải cao su để tự nhắ c bạn về` một quyế t tâm mới. Đó là một cách nhận biế t xem bạn có kiểu số ng hay viện lý do để bào chữa hay không. Bao nhiề u lầ n bạn kéo bật dải cao su là bấ y nhiề u lầ n bạn đã đưa ra lý do để bào chữa.

Bước thứ hai liên quan đế n việc ghi lại những lý do bào chữa của bạn. Mỗi lầ n bạn bật dải cao su, bạn tự viế t ra lý do để bào chữa của bạn. Vào cuố i ngày, ngồ i xuố ng và xem xét danh sách này. Có phải các lý do để bào chữa chính là cách để tránh trách nhiệm phải giải

thích rõ của cá nhân không? Có phải những hoàn cảnh bạn đưa ra lý do để bào chữa thực sự không thể tránh khỏi không? Có các hành động hoặc chọn lựa khác mà bạn có thể thực hiện để hoàn tất điều gì đó thay vì đưa ra lý do để bào chữa không? Bạn sẽ thấy hậu quả của những lý do bào chữa của bạn (nếu không phải là tất cả) chỉ đơn giản là: Phương tiện để tránh trách nhiệm phải giải thích rõ của cá nhân.

Đầu óc con người là một thứ có thể nhận thức bằng giác quan. Nếu bạn sẵn sàng bỏ ra hai ngày tập trung vào những lời nói và thái độ của bạn, bạn sẽ thấy chúng sẽ bắt đầu thay đổi. Sự rèn luyện này mang lại sự nhận thức về những tư tưởng và hành vi bạn có thể chưa biết rõ và sẽ giúp bạn thay đổi chúng. Có thể bạn đang ngồi ăn trưa để bàn chuyện khi ấy bạn thấy chính mình kéo dài dài cao su đó. Vào lúc nào đó, chắc là bạn sẽ mỉm cười vì bạn nhận biết được mình đang làm cái gì. Việc giải thích sự tiến triển của bạn với một người bạn cùng ăn trưa cũng sẽ tăng thêm sức mạnh cho lời nói và thái độ. Hãy hình dung bạn có thể làm thay đổi nhiều cuộc sống hơn chỉ riêng cuộc sống của bạn.

Quá trình này giúp bạn tập trung vào thói quen phản tác dụng bằng một cách tương đối không đau đớn. Khi bạn có thể nghĩ về các mặt hữu lý hơn, bạn sẽ bắt đầu hành động ở những mặt hữu lý hơn. Những lý do bào chữa không dựa trên lý trí. Khi bạn bỏ những lý do bào chữa ra khỏi suy nghĩ của mình, bạn sẽ bỏ chúng ra khỏi thái độ của mình, mà chắc chắn điều đó sẽ đem lại những kết quả tích cực.

Một cách rèn luyện khác có thể giúp làm gián đoạn chu kỳ của những lý do bào chữa, nó đòi hỏi phải nhờ sự giúp đỡ của một người bạn tin cậy mà bạn tin người ấy muốn có được điều tốt nhất cho

bạn. Người thường hay chỉ trích và gièm pha sẽ không thích hợp cho công việc này. Bước đầu tiên là nhờ bạn của bạn quan sát những thái độ, các giao thiệp qua lại của bạn và buộc bạn có trách nhiệm phải giải thích về chính mình. Nếu cô ấy đồng ý, cô ấy có hai trách nhiệm: Thứ nhất, chỉ ra số lần bạn dựa vào việc dùng các lý do để bào chữa. Thứ hai, hỏi xem người ấy có sẵn sàng sắp xếp thời gian gặp bạn thường xuyên hay không, tốt nhất là hàng tuần.

Các lần ghé thăm hàng tuần này sẽ liên quan đến các cuộc thảo luận về các thất bại cũng như những thành công của bạn. Tôi đề nghị bạn nhờ một người bạn đặc biệt đã đồng viên bạn trước đây. Mục đích của các lần ghé thăm này không phải để làm hại bạn mà là giúp bạn trở thành người “không có những lý do bào chữa”. Nếu bạn thấy mình đã nhờ không đúng người, chấm dứt ngay mối quan hệ cố vấn hướng dẫn đó.

Sức mạnh để thành công

Việc trở thành người “không có những lý do bào chữa” không phải là một sự thay đổi tự động. Điều đó phải mất thời gian. Bạn phải được chuẩn bị để thực hiện những bước đi chập chững. Bạn ghi vào nhật ký những điều bạn khắc phục được thường sẽ hữu ích. Cách làm này giúp bạn thực hiện được những bước ban đầu. Mỗi lần bạn kéo bật dải cao su, nó sẽ giúp bạn nhận biết và chỉ rõ các vấn đề ở tận gốc rễ về thái độ của bạn trong các mối quan hệ.

Một điều khác mà tất cả chúng ta đều có thể nhớ là những lý do bào chữa là hành lý mà chúng ta mang theo từ trong quá khứ của mình. Hành lý của cảm xúc chẳng bao giờ biến mất hoàn toàn. Nó

có thể ảnh hưởng đến tư tưởng và các thái độ của chúng ta vào những lúc không thích hợp nhất. Đây là điều mà bạn phải tiếp tục ý thức rõ. Chỉ cần là một khách hàng khiếm nhã hoặc một sai sót nhỏ và chúng ta lại trở về con đường sai lầm, sẽ suy nghĩ như chúng ta đã từng suy nghĩ. Đó là lý do tại sao “không có những lý do bào chữa” là một trách nhiệm phải thực hiện đầu tiên. Chúng ta luôn phải cảnh giác nếu chúng ta có ý định khắc phục vấn đề ấy.

Phản đối việc bán hàng

Tôi muốn khép lại chương này bằng việc đề cập tới sự phản đối việc bán hàng. Sự phản đối việc bán hàng là một vấn đề mà chúng ta thường gặp phải ở nhiều người bán hàng có kinh nghiệm. Vào lúc nào đó trong nghề nghiệp của họ, những người bán hàng có kinh nghiệm đạt tới mức độ mà hầu như họ sẽ làm bất cứ thứ gì để tránh phải đi mời mọc bán hàng thêm. Đó là điều khiến cho nghề nghiệp bán hàng phải sa sút. Trong hầu hết các trường hợp, “những lý do bào chữa” là điều chỉ rõ đặc điểm người ta trở nên chống chế việc đi bán hàng. Sau đây là một số “những lý do bào chữa” bạn có thể nghe được từ những người như thế:

- Tôi đã đạt được các chỉ tiêu của mình và không cần bán thêm nữa.
- Tôi có quá nhiều việc phải làm với các khách hàng hiện có.
- Tôi có thể giải quyết cho các khách hàng của tôi bằng điện thoại và e-mail, tôi không cần đi gặp người ta nữa.

- Tôi rất bận; điện thoại gọi đến liên tục sẽ không để cho tôi đi vào những ngày này.

Tôi đã có nhiều lần kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh của mình mà tôi từng dùng một hoặc nhiều lý do để bào chữa. Đa số thời gian ấy là hoàn cảnh tạm thời. Tôi chỉ cho mình một chút ngơi nghỉ. Tôi làm điều đó bằng cách chờ thời cơ và để cho các hoạt động kinh doanh của mình giảm sút trong ít ngày. Vấn đề liên quan đến sự phản đối việc bán hàng là nó có thể nhanh chóng trở thành thói quen. Bạn phải tự nhắc mình là một người bán hàng chuyên nghiệp luôn ở trên đường thành tích giảm dần. Khi bạn ngưng tìm được người tiêu thụ mới, thì thực sự bạn đã thôi kinh doanh. Chẳng có cách nào để hoạt động kinh doanh của bạn có thể tồn tại lâu dài mà lại không có khách hàng mới.

Sự cảnh tỉnh này đặc biệt thích hợp với những người bán hàng có kinh nghiệm. Đó là lý do mà rất nhiều tổ chức kinh doanh tiếp tục đào tạo đi đào tạo lại nhân sự của họ. Tất cả chúng ta đều cần thỉnh thoảng hâm nóng bằng những cú đá để chắc chắn chúng ta không để cho sự hăng hái của mình bị nguội đi.

Không đưa ra những lý do bào chữa

Tôi khuyến khích bạn nghĩ một cách nghiêm túc về những lý do bào chữa có những tác động đến cuộc sống của bạn như thế nào. Nhiều người rất giỏi giang sẽ chẳng bao giờ làm được việc gì nếu họ để cho những lý do bào chữa chi phối cuộc sống của họ. Bạn có lý trí để trở nên thành công. Dù bạn là giáo viên, người nội trợ hoặc người bán hàng chuyên nghiệp đều không có gì quan trọng, miễn là

bạn có lý trí để trở nên thành công. Bạn phải chấp nhận thử thách mà Thượng Đế đã trao cho bạn để làm tăng tôi đa con người mà Ngài đã tạo nên bạn. Với điều đó trong ký ức, tôi muốn nhắn gửi bạn câu sau:

Những lý do bào chữa là những lời nói dối mà chúng kìm hãm chúng ta đạt được khả năng của mình và tình trạng ăn không ngủ rồi là căn phòng tối, nơi những tiêu cực nảy sinh.

Phần IV

Những nhận định cuối cùng

Chương 15

THƯỢNG ĐẾ, GIA ĐÌNH VÀ CÔNG VIỆC

Nếu có những hạnh phúc trong cuộc đời tôi, thì chúng diễn ra theo thứ tự Thượng Đế, gia đình và công việc. Mary Kay đã sống theo nguyên tắc đó. Đó là lý do tại sao bà ấy không những thành đạt mà còn được hạnh phúc.

Tôi không thể nhớ được lúc nào Chúa không quan trọng trong cuộc đời tôi. Tôi nhớ những năm tháng tôi còn là một thiếu nữ ở Ireland khi gia đình tôi phải vật lộn với cuộc sống và Chúa thường đã đưa tôi qua những lúc khó khăn đó như thế nào. Ngay từ đầu tôi đã hiểu được tầm quan trọng của gia đình. Mẹ tôi, các em tôi đều vẫn còn sống vì chúng tôi là một gia đình. Mẹ tôi kéo chúng tôi lại với nhau bằng tình thương của bà. Về nhiều phương diện, chúng tôi đã may mắn hơn những gia đình khác ở chung quanh chúng tôi, họ có tiền, còn chúng tôi chẳng có gì, nhưng chúng tôi có một đời sống gia đình rất gắn bó, tràn đầy yêu thương.

Khi tôi nghĩ về cuộc sống gia đình của mình hôm nay, đó là những sự ưu tiên hàng đầu để cho tôi có được sự yên bình, sự che chở và công việc. Chúa tôi không bao giờ làm cho tôi thất bại, ngay cả trong những ngày đen tối nhất đó. Gia đình tôi và gồm cả gia đình của Vince đều yêu thương tôi vô điều kiện. Và cuối cùng, tôi có được công việc truyền cho tôi cảm hứng khi thức dậy vào buổi sáng và mong đợi vào ngày sắp tới. Đó chính là những gì hậu hết

người ta đều muốn. Một thực tại đáng buồn là nhiều người không có được điều đó và nó vẫn ở ngay đó để dành cho họ.

Không phải “chỉ vì tôi”

Tôi không biết câu nói đó xuất phát từ đâu, nhưng mới đây tôi đã nghe một câu nói: “Tất cả là vì bạn”. Tôi nghe câu đó được dùng theo kiểu khôi hài, nhưng trong thực tế, thì nó không phải là một sự khẳng định tích cực. Nó là một câu nói (nếu đúng) sẽ cho biết bạn nên sống cuộc sống chỉ vì những nhu cầu của riêng bạn thay vì quan tâm đến những nhu cầu của người khác.

Khi cuộc sống của chúng ta đạt được sự ưu tiên hàng đầu, nhất Thượng Đế, nhì gia đình, ba công việc, thì chúng ta sẽ sẵn sàng sống cuộc sống theo Chúa định. Trong sách Job, khi Job bị mất tất cả mọi thứ, mất gia đình, rồi đến của cải. Khi cuộc đời của Job được gầy dựng lại, ông đã khôi phục lại mối quan hệ với Chúa, rồi gia đình và cuối cùng là công việc. Job cho thấy rõ bí quyết về cuộc sống của ông là mối quan hệ gần gũi của ông với Chúa.

Cuộc sống không phải “chỉ vì tôi”. Cuộc sống vì Chúa, vì gia đình và cuối cùng là vì tôi và công việc của tôi. Đây là một triết lý sống rõ ràng bắt nguồn từ Kinh Thánh và là lý do tại sao nó có tác dụng đối với những người đặt các ưu tiên hàng đầu đó vào cuộc sống của họ. Tất cả chúng ta đều thấy người ta đã trở thành hao mòn tiêu tụy vì công việc và bởi công việc của họ. Trong nhiều trường hợp, những người đó cuối cùng phải hy sinh mọi quan hệ hôn nhân và gia đình. Sự cân bằng hài hòa là bí quyết dẫn tới hạnh phúc trong cuộc đời.

Nhất Thượng Đế

Từ chỗ i Thượng Đế và sự hiện hữu của Ngài trong cuộc sống của chúng ta là hơi có vẻ kiêu ngạo. Chúng ta không tự tạo nên chính mình, Chúa đã làm điê`u đó. Thế giới tuyệt vời của chúng ta có trật tự và mọi thứ đê`u hoạt động bên trong sự sắp xếp không thể là tình cờ. Đó là sự tạo dựng của Chúa. Bạn là tác phẩm của Chúa.

Chúa nói: “Người hãy hê`t lòng, hê`t linh hô`n, hê`t ý mà yêu mê`n Chúa, là Đức Chúa Trời người.” Và Chúa cũng nói: “Người phải yêu thương người lân cận như chính mình.” [1] Chúa Giêsu giải thích, “Nhất Thượng Đế” sẽ là nề`n tảng của cuộc sống chúng ta. Yêu mê`n Chúa là cách chúng ta sẽ sống cuộc sống của mình ra sao. Chúa Giêsu cũng nói rằ`ng chúng ta phải yêu thương những người lân cận như chính mình.

Tính ngạo mạn không phải là một phẩm chất tốt cho mô`i quan hệ kinh doanh hoặc cho bất cứ mô`i quan hệ nào. Sự khiêm tốn hơn là kiêu căng sẽ kéo người ta lại với bạn, giúp bạn có được sự tin cậy của họ và làm cho bạn có thể sống cuộc sống lương thiện. Nếu chúng ta muô`n đạt được khả năng mà Chúa ban cho chúng ta, chúng ta câ`n phải sẵn sàng khiêm tốn trước Chúa. Chúng ta câ`n sống cuộc sống mà chúng ta yêu mê`n Chúa hê`t lòng, hê`t linh hô`n và hê`t trí khôn. Thực sự chẳng có vấ`n đê` gì dù cho Chúa có tạo nên bạn và tôi hay không. Vấ`n đê` là để` đáp lại chúng ta có yêu mê`n Ngài không?

Nhì gia đình

Từ đầu đến cuối sách này, tôi đã hỏi ý kiến của hàng ngàn người phụ nữ đã lợi dụng được cơ hội của Mary Kay để họ có thể dành thời gian cho con cái. Đó cũng là lý do tôi theo đuổi hoạt động kinh doanh của Mary Kay. Tôi được may mắn có mặt ở hầu như mọi sự kiện quan trọng trong cuộc đời của chồng và con trai tôi nhờ vào nghề nghiệp của mình. Tôi biết nhiều phụ nữ không thể nói ra câu nói như thế và tôi biết họ hối tiếc không thể có mặt ở nơi đó vào những dịp đặc biệt như thế.

Bạn không ra khỏi giường vào buổi sáng, vì vậy bạn có thể có nhiều thứ hơn khi bạn chết. Bạn không ra khỏi giường vào buổi sáng, vì vậy bạn có thể có cuộc sống trọn vẹn với gia đình mình. Đó là điều quan trọng.

Ba công việc

Câu ngôn ngữ xưa có sự chính xác là: “Không ai gần chết trên giường lại nói: *ước gì tôi đã dùng nhiều thời giờ ở sở làm.*” Bí quyết dẫn tới hạnh phúc là sự cân bằng hài hòa và gia đình đa phần quan trọng hơn công việc của bạn.

Việc xếp công việc vào sự ưu tiên thứ ba không có nghĩa là bạn không đạt được sự xuất sắc trong cuộc sống. Điều đó chỉ có nghĩa là bạn dự kiến thời gian của mình gần gũi với Chúa thứ nhất, nhì gia đình và thứ ba công việc. Bạn sẽ có nhiều khả năng thành công trong công việc của bạn hơn nếu bạn có các ưu tiên thích hợp trong cuộc sống của mình. Đây chính là sự cân bằng hài hòa có ý nghĩa như thế nào. Khi chúng ta có sự cân bằng hài hòa trong cuộc sống, chúng ta thường hạnh phúc nhiều hơn. Mọi quan hệ của bạn với

Chúa và gia đình ít đi, bạn không thể là người thực sự hạnh phúc và rõ ràng điều này sẽ để lại lúc phản ánh lại trong công việc làm ăn của bạn.

Nhiều người, nhất là những bà mẹ thường ở nhà, hỏi tôi làm sao tôi có thể duy trì sự cân bằng này. Những người thành đạt nhất trên đời đặt kế hoạch cho công việc của họ để có thời gian gần gũi với Chúa và gia đình. Điều này có thể có nghĩa là bạn thức dậy sớm hơn một giờ để tổ chức công việc của bạn cho ngày ấy. Hoặc cũng có thể có nghĩa là bạn tiếp tục làm công việc ngày ấy của bạn sau khi bạn đã đưa con cái đi ngủ vào ban đêm. Như đối với tôi, tôi thật biết ơn vì mọi ngày tôi đã được gần gũi với gia đình mình. Tôi cũng biết ơn vì công việc đã cho tôi có được những lúc quý giá đó ở với gia đình mình.

Phần còn lại của câu chuyện

Ở một chương trước, tôi đã kể câu chuyện của Ava Oja. Tôi đã nói về Ava đã lớn lên trong một gia đình ngược đãi cô như thế nào, bị đánh đập, bị hãm hiếp và thậm chí phải chịu sự đối xử bất công đe dọa làm cho cô tàn tật suốt đời. Tôi cũng kể với bạn về Ava đã sinh một đứa con gái khi cô còn là trẻ vị thành niên và đã phải đem con cho người khác nhận nuôi và đời cô đã trở nên tốt đẹp khi cô gặp Warren, chồng của cô. Tôi cũng đã kể với bạn sự mất mát buồn thảm về Michael, đứa con trai của cô. Sau đây là phần còn lại của câu chuyện ấy mà tôi chưa kể với bạn.

Suốt cuộc đời cô ấy, Ava chưa bao giờ gần gũi với những người có đạo. Cô trải qua chỉ toàn là sự tủi nhục. Vào năm 1988, Chúa đã

đưa Ava đến với Warren, người đàn ông đã trở nên yêu thương cuộc đời của cô và là người cha đã mướm thuê một người đưa con trai của cô, Michael. Vào năm 1995, một chuyện gây sững sốt đã xảy ra với Ava. Một trong những người bạn thân của cô ở Mary Kay đã ngỏ lời với cô và kể cho cô nghe về tình yêu của Chúa Giêsu Christ. Ngay đó, Ava đã trở thành một tín hữu Cơ Đốc.

Chúa đã tiên định cho chúng ta, dù cho chúng ta không biết điều đó. Ava không thể đợi kể cho Michael, đứa con trai của cô về điều cô đã khám phá ra. Trước đây, Michael chưa bao giờ hướng về tín ngưỡng, cũng đã quyết định trở thành một tín hữu Cơ Đốc. Tôi muốn chia sẻ một đoạn Kinh Thánh với bạn:

Những điều này tôi viết cho anh em là những người tin vào danh Con Đức Chúa Trời, để anh em biết rằng anh em có sự sống đời đời.

1 Giăng 5:13 [2]

Nếu bạn xem lại bức thư ngắn ở chương 13, bạn sẽ thấy bằng chứng về niềm tin của cô ấy và sự tin tưởng là một ngày nào đó Ava sẽ gặp lại Michael, đứa con yêu quý của mình.

Nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba công việc – đó là cách Ava sống cuộc đời của mình. Một đoạn Kinh Thánh khác là chúc thư cho niềm tin của Ava:

Ai có thể phân rẽ chúng ta ra khỏi sự yêu thương của Đấng Christ? Phải chăng là gian truân, khôn khéo, ngược đãi, đối rách, hiểm nguy hay gươm giáo?

Trái lại, trong mọi thử thách ấy, chúng ta nhờ Đấng yêu thương mình mà thắng hơn bội phần. Vì tôi tin chắc rằng bất kỳ sự

chết, sự sống, thiên sứ, ma quỷ, việc bây giờ, việc hậu đấng, quyền phép, bề cao hay bề sâu hoặc bất cứ một loài thọ tạo nào khác, chẳng có thể phân rẽ chúng ta khỏi sự yêu thương mà Đức Chúa Trời đã chứng cho chúng ta trong Đức Chúa Giêsu Christ, Chúa chúng ta. [3].

Tôi không chắc bạn có thể nhận ra niềm tin về tình yêu của Thiên Chúa ở những lời của Ava ở chương 13. Về nhiều phương diện, những đoạn Kinh thánh này có liên quan đến câu chuyện cuộc đời của Ava. Bị đánh đập, bị sỉ nhục, bị cô độc và có những lúc không có đồng xu dính túi, Ava là một nguồn cảm hứng cho tất cả chúng ta. Cô là một gương mẫu về người kiên nhẫn vượt qua những hoàn cảnh tồi tệ nhất.

Chỉ cách đây hai năm, Ava đã nhận được một cú điện thoại từ một thiếu nữ, tên là Gabriele. Gabriele là đứa con gái mà Ava đã cho người khác nhận nuôi. Kể từ lúc đó, Ava đã tạo được mối quan hệ thắm thiết với Gabriele.

Ava rất thành công trong hoạt động về Mary Kay. Được trang bị chỉ với học vấn lớp chín, Ava đã trở nên thành công trong kinh doanh. Cô đã giành được quyền sử dụng các chiếc xe cho người đạt chỉ tiêu trong hơn mười hai năm.

Nhưng Ava phân khởi nhất là về sự cân bằng tuyệt vời mà hiện nay cô có được trong đời sống của mình. Khi bạn nghe Ava nói, rõ ràng cô ấy rất hài lòng về những thành tích của mình, nhưng hơn thế nữa là cuộc sống hiện nay có được sự hài hòa: Nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba là công việc.

Cố đạt được điều đó!

Mặc dù tôi không biết được ước mơ của mỗi người như thế nào, nhưng tôi có thể khuyến khích bạn làm một điều: Hãy cố đạt được điều đó! Cuộc sống dành cho bạn sống ở nơi đó. Chúa muốn cho bạn điều tốt nhất, nhưng bạn phải có trách nhiệm thực hiện điều đó. Bạn phải cố đạt được điều đó. Những người có các câu chuyện tôi chia sẻ, họ cũng giống như bạn. Tất cả họ đều có những lúc trong cuộc sống phải thất vọng. Tất cả họ đều cảm thấy thiếu cái cần có để làm được điều đó. Bạn cũng có thể gán tôi vào số những người đó.

Trước kia một người bạn khôn ngoan nói: “Chúa không quan tâm đến khả năng của bạn... Ngài quan tâm đến cái có thể tìm được của bạn.” Sự thành đạt không được đo bằng tiền, mà được đo ở mối quan hệ của bạn với người đời và những niềm hạnh phúc bạn nhận được. Tất cả chúng ta đều muốn được hạnh phúc, nhưng chúng ta đều chưa sẵn sàng quyết tâm đạt được sự hạnh phúc trong cuộc sống. Bạn đã sẵn sàng chưa?

Tôi kết thúc cuốn sách này với yêu cầu đơn giản. Hãy tự hỏi chính bạn xem mình đã sẵn sàng đưa ra một số lựa chọn và quyết tâm thực hiện trong cuộc sống của bạn hay không. Khi bạn trả lời các câu hỏi này, hãy viết chúng ra để trong ngày lúc nào bạn cũng có thể trông thấy.

- Bạn có sẵn sàng tổ chức lại các thứ tự ưu tiên hàng đầu của bạn như sau: nhất Thượng Đế, nhì gia đình và ba là công việc không?
- Bạn có sẵn sàng đạt được các ước mơ không? Nếu có, ngay bây giờ, hãy viết chúng ra.

- Bạn có sẵn sàng khai triển kế hoạch để đạt được các ước mơ của bạn không? Nếu có, hãy viết kế hoạch đó ra ngay bây giờ.

- Bạn có sẵn sàng cố làm được điều đó không? Bạn có sẵn sàng quyết tâm trở thành người tạo ra sự thành công và hạnh phúc của chính mình không?

- Bạn có sẵn sàng kiên trì không? Bạn có sẵn sàng trỗi dậy nếu bạn bị quy ngã không? Bạn có sẵn sàng tiếp tục sau khi bạn bị từ chối không? Bạn có sẵn sàng coi sự thất bại như bàn đạp trên con đường dẫn tới thành công không?

Tôi hy vọng bạn đưa ra quyết tâm làm cho được điều đó. Nếu bạn làm, hãy chọn một người ủng hộ và quan tâm đến bạn, kể cho người ấy nghe về những gì bạn đã quyết định và yêu cầu người ấy nhắc bạn về những lời cam kết của bạn. Hơn thế nữa, hãy tìm một số người thành công và bắt đầu giao thiệp với họ. Những người thành công thích giúp những người khác trở nên thành công. Những người thành công thực sự sống nguyên tắc vàng. Tìm một số người muốn giúp bạn thành công và lắng nghe họ.

[1] Ma-thi-ơ, đoạn 22:37; Ma-thi-ơ đoạn 22:39, bản *New American Standard* .

[2] Thư thứ I của Giăng, đoạn 5, câu 13, bản *New American Standard* .

[3]_Thư gửi tín hữu Rôma, đoạn 8:35, 37-39 *bản New American Standard* .