

7 THÓI QUEN ĐỂ THÀNH ĐẠT 31

Tôi là người có cá tính mạnh. Tôi biết rằng tôi có thể kiểm soát được kết quả trong hầu hết các tình huống giao tiếp. Tôi có thể tác động người khác thuận theo ý mình. Tôi suy ngẫm từng tình huống và thực sự thấy rằng những ý kiến mình nêu lên thường là những ý kiến hay nhất để mọi người nghe theo. Nhưng tôi vẫn không cảm thấy thoải mái và luôn tự hỏi không biết mọi người nghĩ gì về mình và các ý tưởng của mình.

Cuộc hôn nhân của tôi trở nên nhạt nhẽo. Chúng tôi không mâu thuẫn hay lục đục gì với nhau cả, nhưng không còn yêu

tôi đều mang tính kích lệ, động viên, nhưng thực chất, thông điệp mà chúng tôi truyền cho con lại là: “Con không thể làm được. Con cần phải được giúp đỡ”.

Vì vậy, nếu muốn thay đổi tình hình, trước tiên chúng ta phải thay đổi bản thân; và để thay đổi bản thân một cách có hiệu quả, chúng ta phải bắt đầu từ việc thay đổi nhận thức của mình.

1. ĐẠO ĐỨC NHÂN CÁCH VÀ ĐẠO ĐỨC TÍNH CÁCH

Bên cạnh việc nghiên cứu về nhận thức, tôi còn bị cuốn hút vào một công trình nghiên cứu chuyên sâu các tài liệu về *thành công* kể từ năm 1776^(**) đến nay. Tôi đã đọc và rà soát

7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf 40 of 174 240% 2:22:24 PM

tốt đẹp của ai do thi mặc nhiên chúng ta noan toàn tin tưởng ở họ, và làm việc rất thành công với họ bất kể họ có khả năng giao tiếp khéo léo hay không.

Điều này quả đúng như lời của William George Jordan:

“Thiện và ác có một sức mạnh kỳ lạ ẩn bên trong mỗi con người; đó là sự tác động thầm lặng, vô thức và vô hình đối với cuộc đời họ. Đó chính là sự phản ánh bản chất thật của một con người, chứ không phải là sự giả tạo của họ”.

3. ẢNH HƯỞNG CỦA MÔ THỨC

Cuốn sách 7 Thói Quen Để Thành Đạt chứa đựng những

7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf 41 of 174 100% 2:27:56 PM

Giả sử bạn muốn đi đến một địa điểm cụ thể tại thành phố Chicago và bạn phải sử dụng tấm bản đồ đường phố Chicago. Thế nhưng, giả sử như người ta đưa cho bạn tấm bản đồ sai. Do lỗi in ấn, tấm bản đồ thành phố Chicago thực ra là bản đồ thành phố Detroit chẳng hạn, bạn có hình dung ra sự bức bối, sự bất lực của mình trong việc cố tìm ra điểm cần đến như thế nào không?

Với tấm bản đồ Detroit trong tay, bạn bắt đầu sử dụng *hành vi* của mình - nỗ lực tìm kiếm điểm cần đến ở thành phố Chicago. Nhưng cố gắng đó chỉ đưa bạn đến sai chỗ nhanh hơn mà thôi. Rồi bạn sử dụng đến *thái độ* - suy nghĩ tích cực hơn - nhưng vẫn không đến được đúng nơi cần đến. Song, bạn vẫn giữ được thái độ tích cực và cảm thấy vui vẻ, bất luận bạn đang ở đâu.

Tuy nhiên, vấn đề ở đây lại chẳng liên quan gì đến hành vi hay thái độ của bạn. Bạn đang bị lạc đường: nguyên do là bạn sử dụng tấm bản đồ sai. Nếu có trong tay tấm bản đồ đúng của thành phố Chicago thì *hành vi* nỗ lực tìm kiếm của bạn lại trở nên đáng trân trọng. Và khi gặp phải những trở ngại trên đường đi thì *thái độ* tích cực của bạn sẽ có ý nghĩa. Nhưng, chúng ta chưa vội xét đến những giả định đó. Điều trước tiên và quan trọng nhất là bạn phải có trong tay một tấm bản đồ chính xác, nghĩa là bạn cần phải xây dựng một *mô thức* đúng đắn trước khi bắt tay vào hành động.

7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf 48 of 174 200%

48 7 THÓI QUEN ĐỂ THÀNH ĐẠT

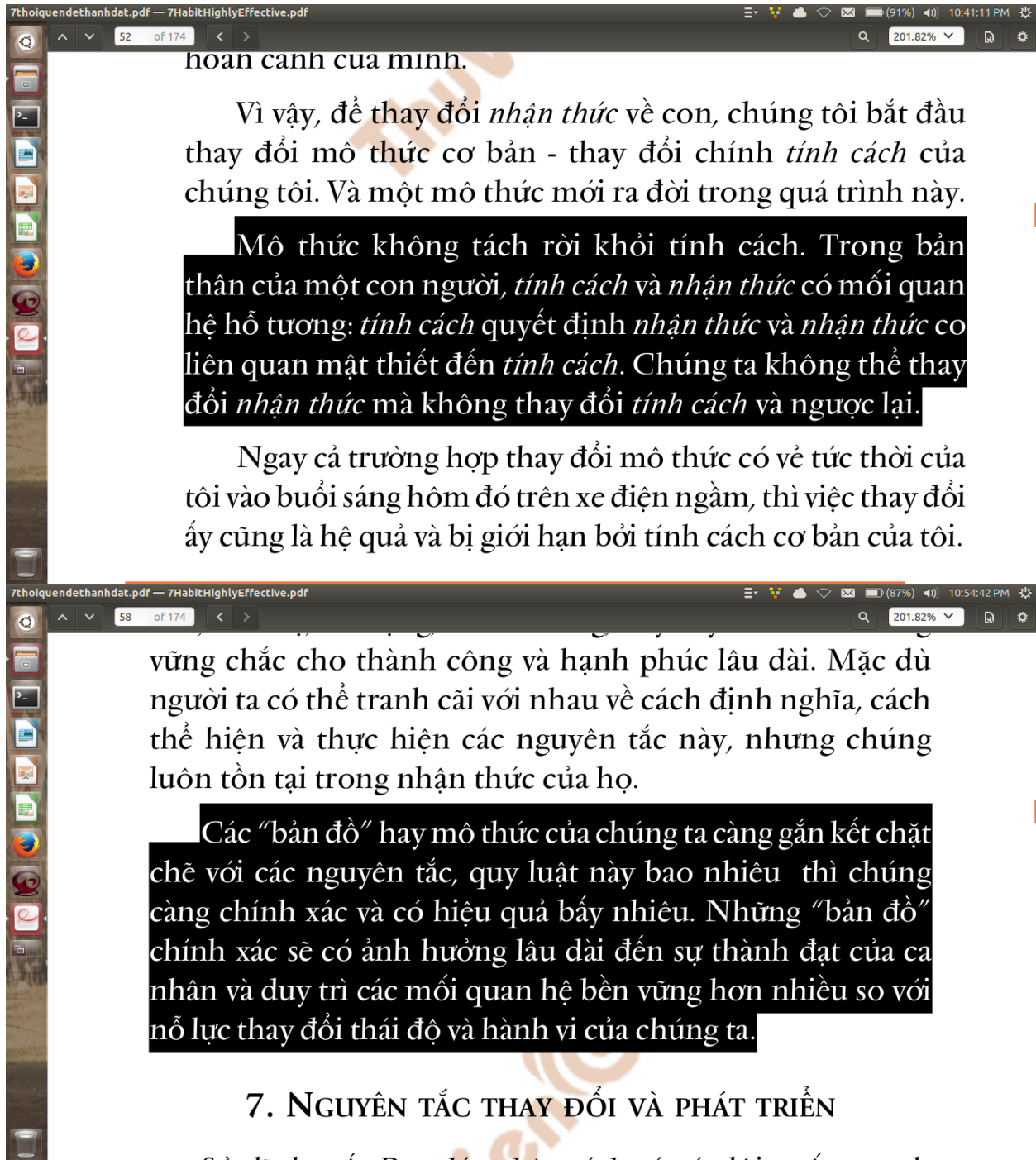
Tóm lại, khi chúng ta càng hiểu rõ các mô thức cơ bản, các “bản đồ”, hay các giả thuyết do mình đặt ra, cùng với mức độ ảnh hưởng của kinh nghiệm, thì chúng ta càng có trách nhiệm nhiều hơn đối với những mô thức đó - xem xét, kiểm nghiệm, đối chiếu thực tế, lắng nghe và tiếp thu ý kiến người khác. Bằng cách đó, chúng ta mới có *cái nhìn* tổng quan và khách quan hơn về các vấn đề đang diễn ra.

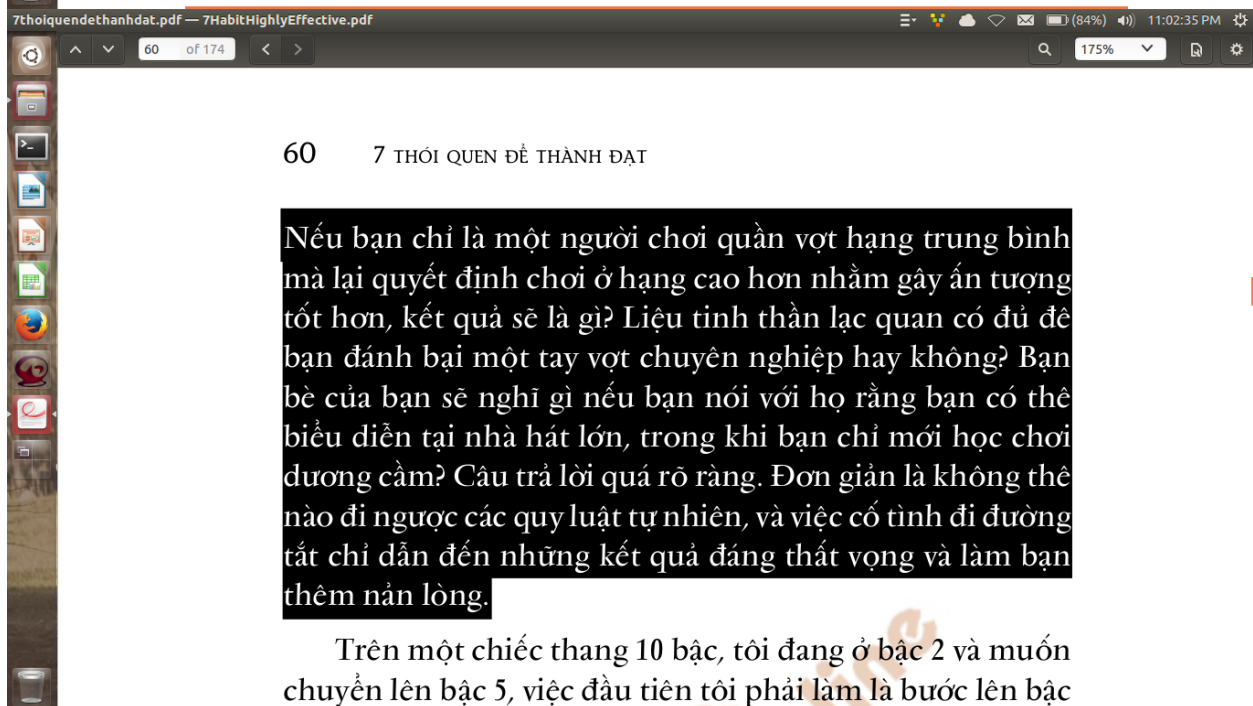
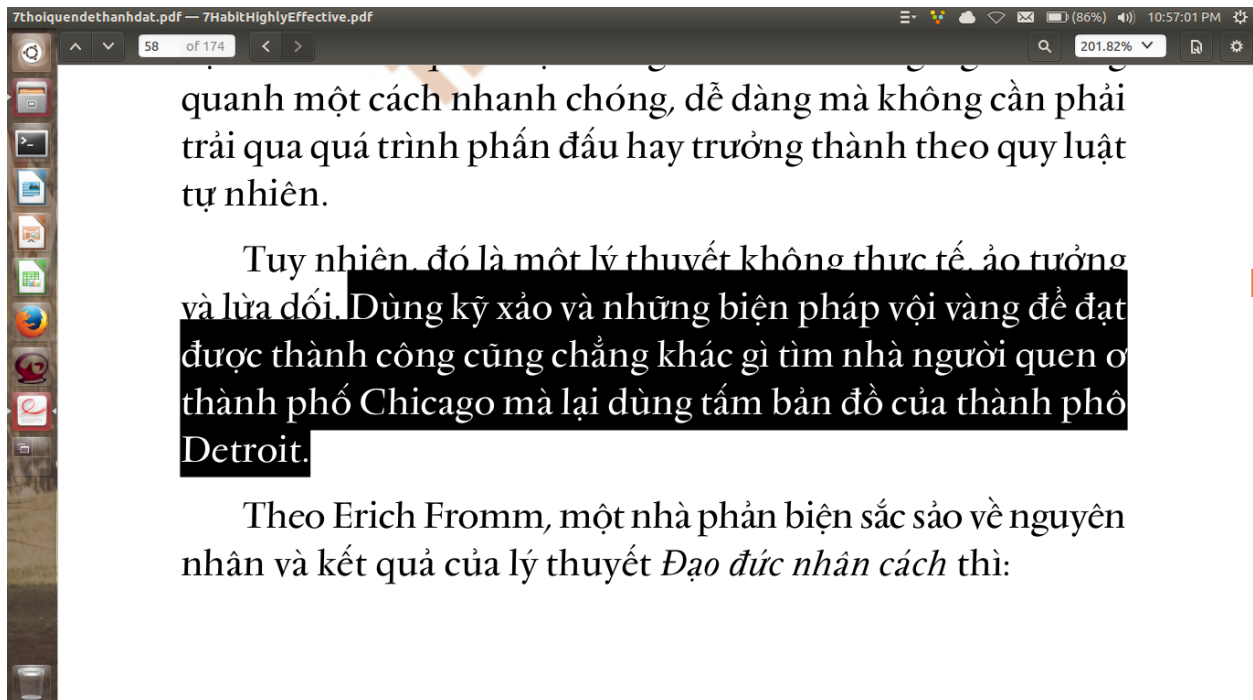
4. THAY ĐỔI MÔ THỨC

7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf 51 of 174 175%

hàng năm để rèn luyện *Đạo đức nhân cách* nhằm mục đích thay đổi thái độ và hành vi của mình nhưng chúng ta lại không tìm cách tiếp cận bản chất của sự thay đổi, vốn xảy ra tự nhiên khi chúng ta thay đổi cách nhìn sự việc. Điều này chứng tỏ nếu muốn tạo ra những thay đổi nhỏ trong cuộc sống, chúng ta nên tập trung chú ý đến thái độ, hành vi của mình. Nhưng nếu muốn có sự thay đổi lớn, có ý nghĩa và mang tính đột phá, chúng ta cần phải xem xét lại những mô thức cơ bản do mình tạo ra.

Theo lời của Thoreau: “Một ngàn nhát búa bỏ vào cành lá không bằng một nhát vào gốc rễ”. Chúng ta chỉ có thể đạt được thành tựu lớn lao trong cuộc sống nếu chú tâm vào thay đổi những mô thức cơ bản – cội rễ của thái độ và hành vi.





7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf 201.82% 11:03:55 PM

60 of 174

thang thu ba da. Ngan ngu co cau. Tam tinh van dam
bắt đầu từ bước chân đầu tiên” và chúng ta chỉ có một cách
an toàn nhất là bước đi từng bước một mà thôi.

Nếu bạn không cho thầy giáo biết trình độ của bạn
đang ở mức nào – bằng cách đặt câu hỏi hay thú nhận sức
học tập của mình – bạn sẽ không thể nào học khá hơn hay
tiến bộ hơn. Bạn không thể che giấu mãi yếu kém của
mình, vì trước sau gì cũng bị phát hiện. Cho nên, thừa
nhận nó chính là bước đầu tiên để học hỏi. Thoreau từng
nói rằng: “Trong quá trình phát triển, làm sao có thể che
giấu những yếu kém của mình khi chúng ta luôn phải sử
dụng kiến thức trong mọi lúc?”.

Tôi nhớ có lần hai cô gái trẻ, con của một người bạn,

7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf 175% 11:06:34 PM

61 of 174

pham chat bac cao cua tinh cach. se de dang non nmeu khi
người ta hành động ở mức độ cảm xúc thấp và đưa ra lời
khuyến ở mức độ cao.

Mức độ tiến bộ của một người trong các lĩnh vực như
chơi tennis hay dương cầm là điều rất dễ nhận thấy, vì qua
trình đó không thể có sự giả tạo. Nhưng mức độ phát triển
tính cách và cảm xúc thì không dễ nhận ra. Chúng ta có thể
“đóng kịch” với người lạ, với đồng sự, hay với ai đó trong
một khoảng thời gian ngắn, hoặc thậm chí cũng có thể tự
lừa dối bản thân. Nhưng theo tôi, trong thâm tâm, chúng
ta biết rõ con người thật của mình và cũng sẽ bị những
người thường xuyên tiếp xúc, làm việc với chúng ta phát
hiện ra.

Việc cố gắng đi đường tắt trong quá trình phát triển tự
nhiên thường dẫn đến một số hậu quả trong thế giới kinh
doanh. Nhiều nhà quản lý doanh nghiệp tìm cách “mua”

từ phần cốt lõi của bản ngã: những mô thức, tính cách và động cơ của con người.

Quan điểm này cho rằng nếu muốn có một cuộc hôn nhân hạnh phúc, bạn hãy là người tạo ra các mặt tích cực và biết bỏ qua những chuyện không vui. Nếu muốn con mình ngoan ngoãn hơn, đáng yêu hơn, bạn hãy là bậc cha mẹ hiểu và thông cảm với chúng, kiên định hơn và yêu quý chúng hơn. Nếu muốn có được quyền tự chủ hơn trong công việc thì bạn hãy là một nhân viên có trách nhiệm hơn, biết giúp đỡ đồng nghiệp và cống hiến nhiều hơn. Nếu muốn được người khác tin cậy, bạn hãy là người đáng tin cậy. Nếu muốn có được cái thứ yếu là tài năng được thừa nhận, thì trước hết, bạn hãy tập trung vào cái chính yếu - tính cách của bạn.

Quan điểm “bắt đầu từ bên trong” cho rằng nên đặt

Thành tích có nhân lên trên Thành tích tên kẻ riêng biệt mà

chúng, để áp dụng chúng vào việc giải quyết các mối quan tâm sâu sắc nhất của loài người, chúng ta cần phải tư duy khác đi, phải chuyển những mô thức cũ thành những mô thức mới, sâu sắc hơn - mô thức “bắt đầu từ bên trong”.

Chúng ta không được dừng cuộc thám hiểm, vì mục đích của chúng ta là đi đến nơi chúng ta đã xuất phát để khám phá nó một lần nữa. (T.S. Eliot)

7thoiquendethanhdat.pdf — 7HabitHighlyEffective.pdf

73 of 174

140.15%

TỔNG QUAN VỀ “7 THÓI QUEN”

*Mỗi người thể hiện mình
qua những việc thường làm.
Thế nên, sự xuất sắc của
một con người không phải là
ở hành động, mà là thói quen.*

- Aristotle

Về cơ bản, tính cách của chúng ta là một bộ phận của
thói quen. Ngạn ngữ có câu: “Giáo suy nghi, tất