

CHIN-NING CHU

Trần Lan Anh dịch

BINH / PHÁP TÔN TỬ dành cho / PHAI ĐẸP

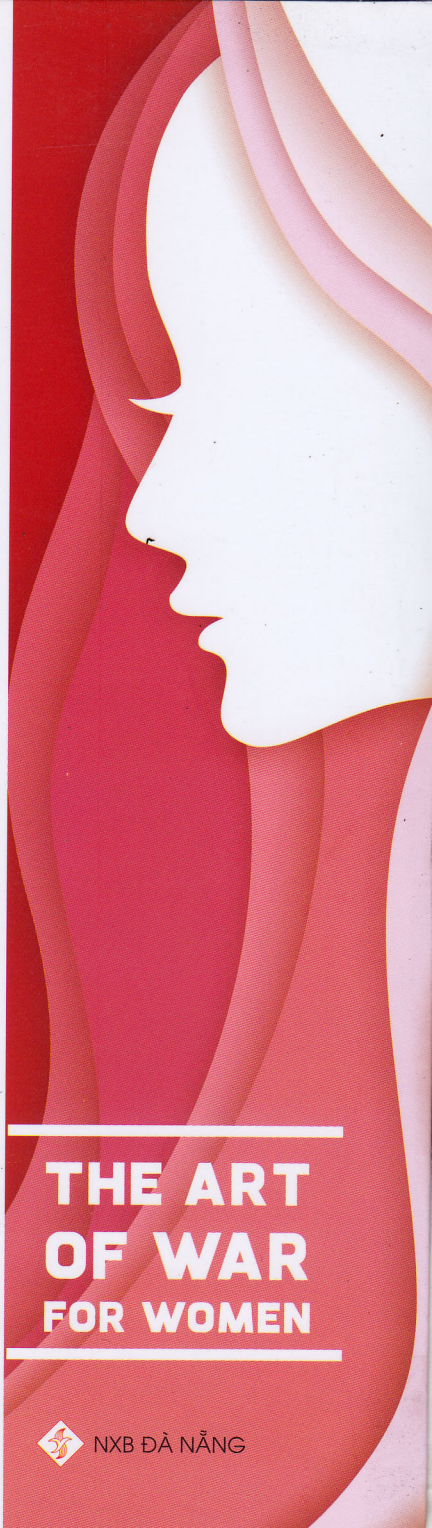
**TRÍ TUỆ VÀ CHIẾN
THUẬT BINH PHÁP
TÔN TỬ ĐỂ GIÀNH
CHIẾN THẮNG**

 **ZENBOOKS**

**THE ART
OF WAR
FOR WOMEN**



NXB ĐÀ NẴNG



Bình pháp Tôn Tử
dành cho phái đẹp



CHIN-NING CHU

Binh pháp Tôn Tử



dành cho

Phái đẹp

TRÍ TUỆ VÀ CHIẾN THUẬT BINH PHÁP TÔN TỬ
ĐỂ GIÀNH CHIẾN THẮNG

TRẦN LAN ANH dịch


ZENBOOKS



NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẴNG



ZENBOOKS

CÔNG TY CỔ PHẦN ZENBOOKS
473/8 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, TP. HCM
Tel : 028.38682889; 38682890
Email: info@zenbooks.vn
Website: www.zenbooks.vn

THE ART OF WAR FOR WOMEN

Copyright © 2007 by Chin-Ning Chu.

BINH PHÁP TÔN TỬ DÀNH CHO PHÁI ĐẸP

Công ty cổ phần ZENBOOKS giữ bản quyền xuất bản và phát hành ấn bản tiếng Việt theo hợp đồng chuyển giao bản quyền với gia đình tác giả Chin-Ning Chu thông qua Baror International, Inc., New York, USA.

Bất cứ sự sao chép nào không được sự đồng ý của ZENBOOKS đều bất hợp pháp và vi phạm Luật xuất bản Việt Nam, Luật bản quyền quốc tế và công ước bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ Berne.

MỤC LỤC

Lời nói đầu	9
Lời giới thiệu	15

CHƯƠNG 1. Kế (Vạch kế hoạch)

Các yếu tố trong chiến thuật	25
1.1 Đạo: Làm thế nào để đưa ra những quyết định thành công?	29
1.2 Thiên (Thời cơ): Từ thời cơ của vũ trụ đến thời cơ cá nhân	40
1.3 Địa: Biến các hạn chế thành lợi điểm	42
1.4 Tướng (Lãnh đạo): Một trạng thái tinh thần	52
1.5 Pháp (Quản lý): Cách thực thi	56
1.6 Sự giả trá: Tỏ ra yếu đuối khi bạn mạnh mẽ	58

CHƯƠNG 2. Tác chiến: Chiến thắng thần tốc

2.1 Ăn những gì sẵn được	63
2.2 Nhanh chóng hoàn tất giao dịch	69

CHƯƠNG 3. Chiến thuật: Biết mình biết người

3.1 Năm bước để hiểu mình hiểu người	77
3.2 Tạo một bản lý lịch đầy sáng tạo để tiếp thị bản thân	90
3.3 Năm yếu tố cần thiết cho thắng lợi	96

CHƯƠNG 4. Chuẩn bị lực lượng	102
Thắng trước, rồi mới đánh	102
4.1 Thắng trước khi đánh	104
4.2 Chiến thắng bằng cách mang giày thủy tinh hoặc giày lính	110
CHƯƠNG 5. Thế: Dùng Thời để tạo Thế	123
5.1 Thế kỷ XXI - Thế kỷ của phụ nữ	124
5.2 Sáu bước để mở rộng thời cơ của bạn	130
CHƯƠNG 6. Hư thực	
Ảo tưởng là mặt kia của hiện thực	139
6.1 Hãy trở thành cái không hình dạng	140
6.2 Chỉnh trang bản thân bạn: Tạo ra phong cách hỗ trợ đắc lực sự nghiệp của bạn	153
CHƯƠNG 7. Dụng độ: Dùng để lộ mình	164
7.1 Các chiến thuật để vượt qua sự ganh tị trong công việc	165
7.2 Giải quyết vấn nạn quấy rối tình dục	176
CHƯƠNG 8. Cửu biến - Trí tưởng tượng	
Thấy những gì không ai thấy được	186
8.1 Biến chú cún con tội nghiệp thành nguồn thi hứng	187
8.2 Đàn bà từ sao Kim ... sao Hỏa, Mặt Trăng Trái Đất	197

CHƯƠNG 9. Điều hành quân đội: Các nguyên tắc điều hành	211
9.1 Cốt yếu của vấn đề điều hành tổ chức	212
9.2 Các kỹ năng công việc và kỹ năng chăm sóc gia đình có tính hỗ trợ nhau	215
CHƯƠNG 10. Địa hình: Di chuyển tùy theo môi trường	223
10.1 Làm thế nào để thăng tiến – mà không phải cố gắng quá sức?	224
10.2 Sáu cách nhà quản lý thất bại	235
CHƯƠNG 11. Cửu địa - Chín loại địa hình chiến đấu	
Tăng tính cạnh tranh bằng việc làm ít đi	242
11.1 Chín loại địa hình chiến đấu trong bước tiến cá nhân và trong tiếp thị đoàn thể	244
11.2 Tiếp nhận những phẩm chất tốt nhất thuộc Nam tính và Nữ tính	257
CHƯƠNG 12. Hỏa công: Bảo vệ chính mình khỏi “Lửa”	264
12.1 Trỗi dậy từ đồng tro tàn	265
12.2 Tính chịu đựng: Bảo vệ bản thân khỏi Lửa bằng Nước	273
CHƯƠNG 13. Gián điệp	283
13.1 Hoạt động gián điệp: Lời giới thiệu	284
13.2 Chân dung của những “nghệ sĩ” lừa bịp và nạn nhân của họ	290
LỜI CUỐI	301

LỜI NÓI ĐẦU

*Cuốn sách viết về Nghệ thuật (Pháp)
chứ không phải viết về Chiến tranh (Binh)*

Ở phương Tây, khi nghĩ về chiến tranh, người ta hình dung ra hình ảnh những vị tướng xưa quân chinh phạt đối phương. Cuối trận đánh, bên chiến thắng là bên còn số lượng quân lính nhiều hơn. Vì thế, khi thấy cuốn sách *Binh pháp dành cho phái đẹp*, chúng ta nghĩ đến ngay các trận đánh, sự thương vong, sự tàn khốc...

Trở về 2.500 năm trước, Tôn Tử, người viết cuốn *Binh pháp Tôn Tử*, là người Trung Quốc, và người Trung Quốc nghĩ về chiến tranh khác với người phương Tây. Đối với họ, chiến tranh không chỉ xoay quanh chuyện chiến đấu, chết chóc, mà còn tìm ra mưu kế một cách hữu hiệu nhất để giành thắng lợi *ít xung đột và tổn thất nhất*.

Đây chính là sự khác biệt quan trọng nhất giữa tư tưởng phương Đông và phương Tây khi nói về chiến tranh. Và đây cũng chính là tâm điểm về cuốn sách của tôi. *Binh pháp Tôn Tử* vốn được các lãnh đạo quân sự, chính trị gia và các doanh nhân khắp thế giới nghiên cứu trong hàng

trăm năm qua, hoàn toàn không phải viết về chiến tranh. Chính xác nó là một tập hợp những kỹ năng tư duy chiến lược được vạch ra để giúp chúng ta đạt mục tiêu theo cách thức hiệu quả nhất có thể.

Mục tiêu đó có thể là thắng lợi về quân sự, có thể chiến thắng trên thương trường - cho dù sự chiến thắng này giúp bạn vượt trội trong các cuộc cạnh tranh hay để được thăng tiến trong công việc.

Bất kể mục tiêu của bạn là gì thì các binh pháp của Tôn Tử vẫn giữ nguyên giá trị và các chiến lược của ông cũng vậy cho đến bây giờ. Phương pháp của ông luôn nhằm vào việc tạo ra thành quả tốt nhất với xung đột ít nhất.

Đó là lý do tại sao *Binh pháp Tôn Tử* đặc biệt thích hợp với phụ nữ. Chúng ta hãy công nhận điều này: dù thông minh và đầy tài năng đi nữa, rất ít người trong chúng ta cảm thấy tự tin khi đối đầu trực tiếp với những tình huống một mất một còn. Chúng ta có khuynh hướng là những nhà thương lượng, chuyên gia giải quyết rắc rối và hầu hết thích những trường hợp đôi bên cùng có lợi, hơn là những trường hợp *được ăn cả ngã về không*.

Cũng có một lý do khác khiến *Binh pháp Tôn Tử* đặc biệt thích hợp với phụ nữ. Đó là mặc dù cuốn sách của Tôn Tử viết về cách áp dụng những chiến thuật, và mỗi chiến thuật đều bắt đầu từ sự hiểu biết sâu sắc về những người mà ta giao thiệp, hoàn cảnh chúng ta đang sống, nhưng quan trọng hơn cả nó đòi hỏi ta hiểu rõ về chính

minh hơn - những điểm mạnh và điểm yếu, những mục tiêu và nỗi sợ hãi của bản thân. Nói cách khác, cuốn sách này không nói về cách áp dụng một loạt những qui tắc lạnh lùng vô cảm, mà về việc đưa chính mình vào những chiến thuật ta vận dụng. Đồng thời còn nói đến việc ta cần dựa vào chính bản thân mình và trân trọng phát huy những tính cách, tài năng độc đáo của bản thân để đạt điều ta muốn. Tôn Tử đã nhận định, bạn không thể tách biệt với những gì bạn làm, với việc bạn là ai, và cuốn sách này sẽ dạy bạn cách sử dụng những gì bạn có để đạt được điều bạn muốn.

Trừ khi bạn sẵn lòng khám phá, và đối diện thẳng thắn với chính bản thân, các vấn đề riêng tư, tư tưởng và cảm xúc của bạn, nếu không bạn sẽ không hoàn toàn thấu hiểu cách ứng dụng những ý tưởng binh pháp của Tôn Tử vào trong cuộc sống và tình huống bạn đang gặp phải. Ông không chia tách giữa những điều cụ thể và trừu tượng, cảm xúc và lý trí. Cuốn sách này sẽ dạy bạn cách đánh giá những mặt hạn chế của bản thân và vạch ra các chiến thuật để bạn phát huy chúng thành thế mạnh. Tương tự, bạn sẽ khám phá được lý do mà những điểm mạnh nhất của bạn lại trở thành những nhược điểm tồi tệ.

Đây không phải là một cuốn sách nhằm khích lệ người đọc (Nhưng tôi chắc chắn bạn sẽ cảm thấy rất tuyệt sau khi đọc nó). Nó không phải là loại sách thúc đẩy tính phấn đấu. (Nhưng tôi hứa là bạn sẽ được thúc đẩy để đạt điều bạn muốn, một khi bạn đã đọc xong). Mục đích cuối cùng của nó

là cung cấp cho phụ nữ những chiến thuật cần thiết để vượt qua những trở ngại, trên con đường giành lấy những gì mà bạn mong muốn.

Cuốn sách sẽ giúp bạn

- Chiến thắng mà không cần đối đầu.
 - Dung hợp đầy đủ những nguyên tắc đạo đức của bạn với những đòi hỏi thực tế trong cuộc sống, công việc, sự nghiệp...
 - Phát triển khả năng tối cần thiết để có cái nhìn “toàn diện” và thành thạo cách tư duy chiến lược một cách tổng thể.
 - Bạn trở nên sáng tạo, linh hoạt ứng biến và ngẫu hứng hơn bằng cách thể hiện phong cách cá nhân và tư tưởng vào trong mọi hoạt động, suy nghĩ...
 - Quan trọng nhất, vận dụng các chiến thuật có tính ứng dụng và phổ quát trong *Binh pháp Tôn Tử* thành công cụ mang lại thành công cho bạn hay bất cứ điều gì bạn làm.
- Bằng cách nắm vững những chiến thuật của Tôn Tử, bạn có thể nâng tầm nhìn của mình cao và xa hơn người khác, cũng như hiểu rõ thông điệp ý nghĩa của sự việc, hành động, quyết định diễn ra xung quanh mà có thể người khác không biết.

Cuốn sách này được viết cho bạn

Bạn có thể trở thành một chiến thuật gia bậc thầy, hoặc mục tiêu của bạn là trở thành Tổng giám đốc, chủ một doanh nghiệp, giáo viên, nhà môi giới chứng khoán, nhà sản xuất phim hay phi hành gia, hoặc ngay cả nếu mục tiêu cuộc đời bạn là làm một người mẹ tốt, một con người hạnh phúc (đây thực sự là những mục tiêu cao quý), thì việc nghiên cứu cuốn *Binh pháp dành cho phái đẹp* giúp bạn trước nhất hiểu rõ điểm mạnh, điểm yếu của bản thân, và tiếp đến giúp bạn đạt những thành quả mà bạn mong muốn.

Cho dù bạn cảm thấy thoải mái trong đôi giày thủy tinh hay trong đôi giày lính đi nữa, bạn vẫn có thể học được cách tư duy như một chiến thuật gia hay một chiến binh hữu hiệu.

Tất cả những điều này hoàn toàn là có thể một khi bạn đã đọc xong cuốn sách *Binh pháp dành cho phái đẹp*.

LỜI GIỚI THIỆU

Tôn Tử và Binh pháp

“Trước kia, tôi muốn lấy chồng triệu phú. Bây giờ, tôi muốn trở thành một triệu phú.”

Đó là dòng chữ trên tấm bảng quảng cáo của một công ty dịch vụ tìm việc làm đập vào mắt tôi.

Điều gây ấn tượng cho tôi chính là quan điểm này đã trở nên phổ biến, không chỉ với phụ nữ Mỹ, là những người muốn thành công trong kinh doanh, mà còn đối với những phụ nữ ở Canada, Đức, Pháp, Trung Quốc, Anh... Đó là một hiện tượng toàn cầu, một mối gắn kết nữ tính xuyên qua mọi rào cản của văn hóa, lãnh thổ.

Trong suốt những thập niên đầu thế kỷ XX, nhiều người nghĩ rằng phụ nữ không thể đạt được mọi điều cô ấy mong muốn; phụ nữ được bảo rằng nếu cố gắng để có được tất cả, họ chắc chắn sẽ thất bại về cả thể chất lẫn tinh thần.

Điều đó thật vô lý.

Để cạnh tranh trong một thế giới do đàn ông thống trị, phụ nữ đã luôn phải làm việc tốt gấp hai lần, nhưng thu nhập lại ít ỏi hơn nhiều so với nam giới.

Bất kể đàn ông *ngĩ* họ hiểu rõ phụ nữ đến đâu, thì chỉ có phụ nữ mới biết được làm phụ nữ khó khăn đến thế nào. Nhà kinh tế học người Anh, Herbert Spencer có lẽ đã ám chỉ đến sức mạnh thầm lặng của nữ giới, khi ông đưa ra cụm từ “đối tượng sống sót thích hợp nhất”. Nhưng giờ đây sau khi phụ nữ “sống sót” qua hàng nghìn năm làm công dân hạng hai, thì đã đến lúc phụ nữ vươn lên tỏa sáng, trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Hy vọng cuốn sách này đem lại những hữu ích cho chị em phụ nữ làm được điều đó.

Những chân lý xưa cũ nhưng vĩnh cửu

Trí tuệ của Tôn Tử có thể đã rất xưa cũ nhưng vĩnh cửu. *Binh pháp* được rút ra từ triết lý Đạo giáo, vốn dựa trên sự quan sát các quy luật tồn tại trong tự nhiên. Bằng cách nghiên cứu tự nhiên trong hơn năm nghìn năm, các đạo sĩ đã hình thành nên một loạt nguyên lý mà họ tin rằng chúng chi phối mọi sinh vật, bao gồm cả con người.

Vì Tôn Tử viết cuốn sách của ông dựa trên những nguyên lý phổ quát, không có gì ngạc nhiên khi nó áp dụng được vào mọi mặt của đời sống, bao gồm cả công việc. Hơn hết Tôn Tử tin rằng, chiến thuật hay nhất là *chiến thắng mà không cần phải chiến đấu*. Nói vậy, thử hỏi có phụ nữ nào mà không cảm thấy bị lôi cuốn, hấp dẫn. Dù có nằm mơ đi nữa, chị em phụ nữ cũng hiểu rằng nếu so về thể lực, sức mạnh, cả hàng ngàn năm qua, chị em

vẫn không có sức mạnh bằng nam giới, vậy để chiến thắng không phải bằng chiến đấu, chắc chắn phải bằng cách khác [cuốn sách sẽ chỉ cho bạn] và là phụ nữ, không thể bỏ qua sự tìm hiểu này.

Các chiến thuật bạn sẽ đọc trong cuốn sách này là hoàn toàn tương xứng với những sức mạnh tự nhiên lớn nhất của phụ nữ. Trong hàng nghìn năm, phụ nữ sống qua các thể chế xã hội mà hầu hết do nam giới thống trị, họ học được giá trị của việc tỏ ra dễ bảo hơn so với bên trong con người họ. Phụ nữ cũng học được cách để cho đàn ông nghĩ rằng họ điều khiển mọi việc và đạt được điều mà họ muốn bằng cách giả vờ tuân theo họ.

Một cách bản năng, nữ giới vẫn luôn sử dụng một số chiến thuật (tương tự có trong *Binh pháp*) khi thương lượng với chồng, với người yêu, con cái, cấp trên, bạn bè, khách hàng hay thân chủ... Phụ nữ chỉ không biết rằng mình đã là những mưu sĩ chiến lược. Giờ đây, đã đến lúc nữ giới dựa vào những khả năng tự nhiên của mình, học cách vận dụng tối đa các chiến thuật và mưu kế trong *Binh pháp Tôn Tử*, để đường đường chính chính thực hiện cho tốt.

Tại sao tôi viết cuốn sách này và chọn *Binh pháp Tôn Tử* để nói? Bởi vì trong tất cả các luận thuyết chiến thuật cổ xưa - *Binh pháp Tôn Tử* được viết khoảng năm 512 TCN, hiện đang nổi tiếng nhất trong giới kinh doanh và trên thế giới. Và nó thật sự có thể áp dụng vào môi trường sống cũng như làm việc ngày nay.

Gặp Tôn Tử

Ở bất cứ nơi nào tập trung quyền lực, bạn sẽ có khả năng tìm thấy Tôn Tử - ở phố Wall, đồi Capitol, Nhà Trắng, trên những kệ sách trong góc bắt mắt nhất của các văn phòng. Trong các phiên làm việc của quốc hội, các thành viên nghị sỹ, thượng nghị sỹ thỉnh thoảng cũng rút cuốn *Binh pháp* [đã thủ sẵn] ra lật qua lật lại các trang, và tự hỏi “*Mình nên sử dụng chiến thuật nào bây giờ?*”

Đó là một phản ứng thường gặp.

Một sáng Chủ Nhật nọ, tôi nhận được một cuộc điện thoại từ Nhật Bản. Một đại tá Hải quân Hoa Kỳ đóng tại đó gọi điện nói ông rất thích nghiền ngẫm cuốn *Mặt dày - Tâm đen*¹, một trong những cuốn sách tôi đã viết trước đây. Từ chuyện nọ dẫn sang chuyện kia, ông bắt đầu nói chuyện thẳng thắn hơn với tôi, rất cởi mở.

Cuối cùng ông nói, “là một sỹ quan Hải quân, trong chương trình huấn luyện tôi đã được nghiên cứu Tôn Tử. Thú thật, tôi đã đọc *Binh pháp Tôn Tử* nhiều lần nhưng tôi vẫn không thực sự hiểu nó.”

Đây là lời phản nản thường tôi vẫn thường nghe nhất từ các thân chủ, bạn bè và độc giả. Họ nói với tôi, họ

1. Cuốn này đã được dịch và xuất bản tại Việt Nam vào giữa năm 2017, do Zenbooks thực hiện.(BT)

thực sự không “tiêu hóa” được *Binh pháp Tôn Tử*, không hiểu và áp dụng được nó dù đã đọc đi đọc lại nhiều lần. Đó không phải do thiếu khả năng hiểu biết, mà bởi vì Tôn Tử không viết *Binh pháp* để trở thành một cuốn sách bán chạy nhất mọi thời đại. Ông đã viết nó để tìm cơ hội tiến thân.

***Binh pháp Tôn Tử* đã ra đời như thế nào?**

Khi Tôn Tử viết cuốn *Binh pháp*, ông không phải là người trong quân đội, mà là một nông dân, một triết gia tự tìm tòi nghiên cứu học hỏi. Tôn Tử xuất thân từ một gia đình có ông nội là một vị tướng, nên ông có lợi thế được đọc một số sách về quân sự hiểm hoi thời bấy giờ. Đây là một lợi thế không nhỏ. Vào thời kỳ cổ đại, trước khi giấy viết xuất hiện, mỗi cuốn sách được viết tay trên những thẻ tre hay gỗ. Vì thế, có rất ít sách được lưu hành vào thời kỳ này, sách quân sự càng ít hơn do tính chất đặc thù của nó. Chuyện một người viết ra một cuốn sách, đặc biệt là sách về binh pháp, càng được giấu giếm, bảo vệ hơn cả vật báu và tính mạng mình vào thời kỳ này không hề hiếm.

Khi đọc cuốn sách, bạn dễ dàng nhận ra xuất thân của Tôn Tử được phản ánh trong *Binh pháp*. Các chiến thuật của ông rút ra từ những trận chiến quân sự thành công trước đó và cả sự hiểu biết về tự nhiên, về xuất phát từ bản năng của người nông dân.

Ông dùng nhiều thời gian để tìm ra những chiến thuật phi thường từ thế giới bình thường hằng ngày xung

quanh mình. Ví dụ, ông chú ý thấy nước chuyển hướng như thế nào khi gặp vật cản, đồng thời qua thời gian mọi thứ bị bào mòn trong dòng chảy của nó. Hoặc một cây đâm rễ sâu nhất vẫn bị ngã đổ khi đối mặt với cơn bão, nhưng một ngọn cỏ tưởng như mong manh yếu ớt kia nhưng chỉ đơn giản oằn mình xuống và vẫn sống sót.

Ngoài xuất thân là một nông dân, được tiếp cận với các chiến thuật quân sự, còn một yếu tố khác khiến Tôn Tử trở nên độc nhất vô nhị.

Khoảng năm 532 TCN, Tôn Tử lúc đó gần đến tuổi thành niên, trốn sang nước Ngô (phía nam Thượng Hải ngày nay) sau khi cha ông, vốn là một binh lính, nổi loạn chống lại triều đình. Ông trốn tránh trong hai mươi năm và trong khoảng thời gian đó, ông trực tiếp nếm trải nỗi khốn khổ trong cuộc đời của một người dân thường thuộc tầng lớp bản cùng. Ông hiểu nỗi khổ đau đời thực.

Tôn Tử không có danh sư chỉ bảo, cũng không xuất thân từ hoàng gia hay quý tộc. Trí tuệ của ông có được từ tài năng quan sát, sự tự học, những thử thách mà ông đối mặt, và việc nghiền ngẫm những bí ẩn của tự nhiên, của thế giới xung quanh mình.

Khi còn trẻ, ông viết *Binh pháp* để làm phương tiện tự tiến cử bản thân với hy vọng được giao nhiệm vụ thống lĩnh quân đội của nước Ngô.

Điều này không kỳ lạ vào thời đó, cho dù xuất thân khiêm tốn, nhưng bất kỳ ai có thể đưa ra cho vua hay các

lãnh chúa những chiến thuật đảm bảo đánh bại kẻ thù, thì sẽ được trọng dụng và có được chức quyền trong tay.

Vua Ngô bị mê hoặc bởi binh pháp của Tôn Tử, liền cử ông làm thống lĩnh quân đội và thử nghiệm chiến thuật của ông. Trong một trận đánh, với chỉ 20.000 quân lính, Tôn Tử đã đánh bại vua Chu với đội quân 200.000 người.

Năm 1772, *Binh pháp Tôn Tử* được dịch sang tiếng Pháp. Rất nhiều người tin rằng Napoléon đã đọc và vận dụng nhiều chiến thuật của Tôn Tử. Trong chiến dịch *Bão táp Sa mạc* (chiến tranh Iraq lần thứ nhất từ 1990 - 1991), cũng như cuộc chiến tranh Iraq bắt đầu từ năm 2003, các sĩ quan Hải quân Hoa Kỳ được phát cuốn *Binh pháp* làm “kim chỉ nam” gối đầu giường.

Tôn Tử viết cuốn *Binh pháp* để không phải ai ai cũng hiểu được

Khó khăn mà ngài đại tá Hải quân, cũng như nhiều người khác, gặp phải khi muốn hiểu những gì Tôn Tử viết không nằm do từ phía người đọc, mà do từ bản thân tác giả.

Thứ nhất, Tôn Tử không hề có ý định viết cuốn sách đó cho lượng độc giả rộng rãi. Về mặt ngôn ngữ, hình thức và cấu trúc lời văn, tôi tin rằng chủ yếu ông viết cuốn sách không chỉ dành riêng cho chủ nhân của mình, mà còn cho chính bản thân mình, bận tâm nhiều đến những tư tưởng mình suy ngẫm hơn là câu chữ.

Các nhà văn hiểu rất rõ lý do của cách làm này. Khi một đề tài cụ thể được viết ra, bạn sẽ hiểu sâu sắc, thấu đáo hơn nhờ vào sự quan sát trên giấy, giúp dễ dàng nhìn lại bao quát ý tưởng, đào sâu ý nghĩa của nó hơn là để nó nằm ở dạng ý tưởng.

Việc Tôn Tử viết theo lối khó hiểu, trừu tượng như thế hỗ trợ cho giả thuyết ông dự định viết tác phẩm của mình chỉ để cho chính mình và chủ nhân của ông đọc. Lịch sử cho ta biết, vua Ngô không hoàn toàn nắm được tinh túy của cuốn sách bởi Tôn Tử đã bị từ chối bảy lần trước khi nhà vua đồng ý triệu kiến ông. Thêm nữa, trong buổi thử tài, nhà vua yêu cầu Tôn Tử chứng minh binh pháp của ông. Còn nữa, nếu nhà vua hiểu được sức mạnh tác phẩm của Tôn Tử từ lần đọc đầu tiên, hẳn ông đã không từ chối dùng Tôn Tử hết lần này đến lần khác bất chấp quan thượng thư hết lời tiến cử.

Nhưng tôi tin còn một lý do nữa khiến tác phẩm khó hiểu đến thế, là để giữ kín tri thức của mình, Tôn Tử cố tình viết cho tối nghĩa, để nhà vua bắt buộc phải cần đến ông diễn giải một khi đã dùng ông.

Mưu lược này có ba tác dụng. Thứ nhất, nó đảm bảo Tôn Tử sẽ được trọng dụng. Nhà vua không thể chỉ cần binh pháp, vận dụng hiệu quả các chiến thuật đó và phế truất Tôn Tử (hoặc giết bỏ ông, một cách hành xử phổ biến thời đó). Nhà vua cần có ông bên cạnh để giải thích chính xác ý nghĩa của lời văn và cách vận dụng nó hữu hiệu nhất.

Thứ hai, bằng cách làm cho lời văn khó phân tích, Tôn Tử không cần lo lắng về việc để lộ bí mật, trong trường hợp kẻ thù có được bản viết của ông (Một trong những lý do tướng George S. Patton có thể đánh bại viên tướng Đức Erwin Rommel ở châu Phi trong Thế chiến thứ hai, là do Patton đã nghiên cứu sách viết về chiến thuật của Rommel và ông biết những đường đi nước đi Rommel có khả năng sẽ thực hiện trong những tình huống nhất định).

Thứ ba, bằng cách giữ những tri thức, sự hiểu biết của ông, Tôn Tử có thể bảo vệ bản thân khỏi những mối đe dọa từ chính đội quân ông đang lãnh đạo, hay cấp dưới, địch thủ... Điều này hiện nay ta thường thấy ở các võ sư, tuy truyền thụ nhiều thế võ cho đệ tử, nhưng bao giờ cũng lưu lại các tuyệt chiêu cuối cùng để phòng thân. Chẳng hạn nếu truyền thụ hết mọi thứ, một ngày nào đó các đệ tử phản lại và có thể hãm hại ông ta. Thiếu để phòng có thể dẫn đến mất mạng.

Nếu Tôn Tử muốn mở trường dạy học hay truyền thụ kiến thức của mình cho hậu thế như Khổng Tử, ông hẳn sẽ đưa các ví dụ để mô tả chính xác cách thức ông áp dụng các chiến thuật này. Tuy nhiên Tôn Tử khiến mình trở nên bí ẩn và để vận dụng các binh pháp không thể thiếu ông, nên ông cố ý không đưa ra ví dụ cụ thể, thích hợp ở giai thoại nào, không cung cấp đầy đủ các tình huống trong lịch sử về những gì ông biết để áp dụng theo phương cách nào đó trong thực tế.

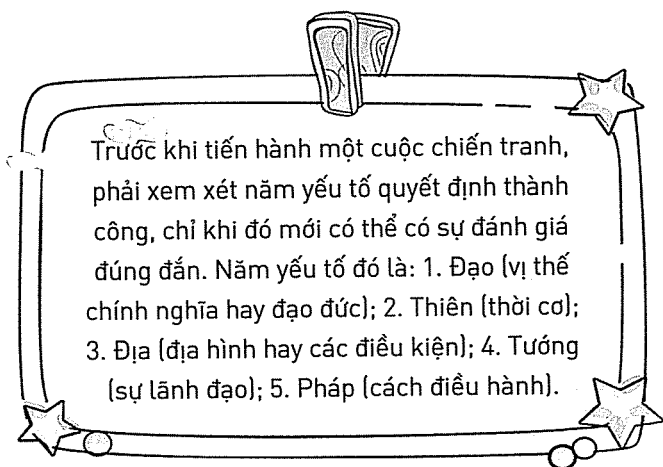
Vì thế, nghiên cứu để hiểu Tôn Tử không ngừng tiến triển, lời cuốn người Trung Quốc cũng như người phương Tây hơn 2.500 năm qua.

Các học giả đào sâu trong lịch sử Trung Quốc để đoán biết chính xác cách áp dụng thuyết của Tôn Tử và đường như mỗi người tìm ra một cách riêng. Có hơn 200 bản *Binh pháp Tôn Tử* dịch ra với ít nhiều có cải biến, còn các học giả Trung Quốc đã tạo nên hàng nghìn phiên bản với những lời bình, ví dụ và diễn giải trong hơn hai thiên niên kỷ, mục đích chỉ là cố gắng “giải mật” các binh pháp mà Tôn Tử đã viết ra. Tuy nhiên trong suốt thời gian đó, chưa hề có một tác phẩm nào được viết riêng cho nữ giới.

Trong cuốn sách tôi đã trích dẫn những đoạn dịch *Binh pháp* của chính tôi, bạn sẽ nhận ra chúng bởi kiểu chữ trình bày khác. Ngoài ra, bạn sẽ thấy những đoạn để trong khung, đó là những nhận xét của riêng tôi về triết lý của Tôn Tử. Đồng thời trong sách, tôi có dành những khoảng trống để các bạn sau khi đọc xong phần nào đó, có thể viết những suy ngẫm của mình về cách vận dụng các chiến thuật đó. Cuốn sách này không chỉ hướng dẫn mà còn có tác dụng như một tấm gương, giúp bạn soi chiếu về bản thân bạn, tiết lộ chỗ bạn đang đứng, nơi bạn đang tới, và những gì bạn phải làm để tới được đó.

CHƯƠNG 1

KẾ (VẠCH KẾ HOẠCH) CÁC YẾU TỐ TRONG CHIẾN THUẬT



Chương đầu tiên trong *Binh pháp Tôn Tử* chứa đựng thông điệp cốt yếu của tác phẩm và bao gồm tất cả các nguyên lý sẽ được thảo luận trong 12 chương còn lại.

Tôn Tử bắt đầu chương này bằng cách thảo luận về khái niệm *Kế*. *Kế* có rất nhiều nghĩa: mưu tính và mưu toan, đoán định, so sánh và phân tích. Tất cả các yếu tố đó

là một phần trong chiến thuật “tiền chiến”, nói cách khác, đó là những bước cần tiến hành trước khi thực hiện bất kỳ hành động nào.

Một khi bạn có thể hiểu được các giai đoạn vạch kế hoạch này của cuộc đời, phần còn lại trong các chiến thuật của Tôn Tử sẽ trở thành bản năng thứ hai. Vì lý do đó, tôi xem xét rất sâu chương đầu tiên của ông. Theo Tôn Tử, có năm yếu tố quyết định thành công và phải được hiểu rõ trong các giai đoạn chuẩn bị cho bất kỳ hành động nào.

ĐẠO: Tư thế đạo đức và động cơ thúc đẩy hành động của bạn. Nếu tư thế đạo đức của bạn trong sáng, các đồng nghiệp sẽ sẵn lòng xông ra trận vì sự nghiệp của bạn.

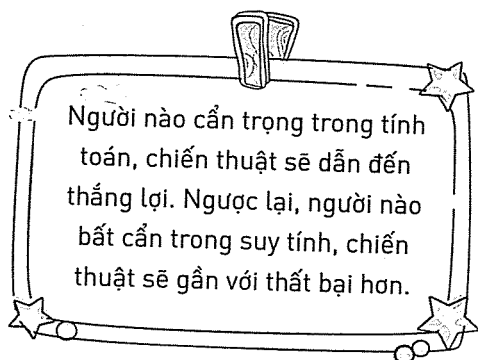
THIÊN: Thời cơ. Có những thời điểm nên hành động, những thời điểm cần chờ đợi sẽ tốt hơn. *Thiên* cho bạn biết quyết định theo cách nào.

ĐỊA: Đất, địa hình hay các điều kiện. *Địa* chỉ những chướng ngại bạn phải đối mặt trên hành trình đến thành công. Bạn đi trên mặt đất bằng có phẳng hay không? Nói cách khác, mọi việc tại nơi làm việc của bạn có suôn sẻ hay không, hay mỗi nhiệm vụ nặng nề như ngọn núi khổng lồ? *Địa* còn bao gồm khoảng cách bạn phải vượt qua để đạt đến thành công.

TUỐNG: Khả năng lãnh đạo. Tôn Tử tin rằng một người chỉ huy phải có cái “uy”, sự khôn ngoan, tin người, rộng lượng, dũng cảm và nghiêm khắc.

PHÁP: Phương pháp hay cách thức, ngày nay chúng ta gọi là cách thức điều hành. Đội quân của bạn phải được tổ chức tốt, tuân thủ kỷ luật nghiêm và có trách nhiệm; là lãnh đạo bạn phải mạnh mẽ, không nhân nhượng khi cố gắng duy trì một trật tự ổn định. (Hãy chú ý Tôn Tử đã vận dụng hai yếu tố đối nghịch Đạo và Pháp trong tư duy chiến thuật của ông. Tôi sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể khéo léo cân bằng hai yếu tố này trong sách.)

Những điều cần ghi nhớ khi vận dụng chiến thuật



1. Không có chiến thuật nào trong Binh pháp Tôn Tử đứng riêng lẻ. Tất cả các chiến thuật đều có yếu tố liên kết qua lại lẫn nhau. Nói cách khác, chiến thuật không mang tính đơn chiều, nó có tính chất đa chiều.

Tuy nhiên, trong cuốn sách tôi cố gắng vận dụng ưu điểm nổi bật nhất của mỗi một chiến thuật. Có thể bạn đọc sẽ cảm thấy các phần khác nhau lắp ghép lại, đừng lo lắng, tôi sẽ giúp bạn.

2. *Làm quen với sức mạnh của sự đối nghịch.* Triết lý đạo Lão mà *Binh pháp Tôn Tử* dựa vào cho rằng, thiện và ác không phải là hai thế lực đối địch. Sự đối nghịch không mang tính tuyệt đối; thay vào đó, chúng tương quan với nhau, cũng như chúng ta biết cái đẹp vì ta có thể nhìn thấy cái xấu và biết thấp chỉ khi so sánh được với cao. Trong đạo Lão và trong *Binh Pháp*, không có đúng và sai, không có trắng và đen. Mỗi hành động có thời điểm và tùy hoàn cảnh của nó, cùng một hành động sẽ đưa đến kết quả khác nhau khi đối thủ hoặc các điều kiện khách quan thay đổi.

Đến đây có thể bạn cảm thấy bị rối? Tốt. Đây là bước đầu tiên để hiểu *Binh pháp*; bạn phải từ bỏ thói quen phân biệt rạch ròi trong thực tế, thay vào đó nâng sự tư duy của bản thân lên một bậc sâu sắc hơn, vượt qua giới hạn khuôn khổ khi nói đến sự đối nghịch mà nghĩ sâu hơn về tính chất đa dạng của nó. Đây là nền tảng của nghệ thuật quân sự và nghệ thuật sống.

3. *Đừng tìm kiếm các quy tắc hay sự nhất quán.* Quy tắc duy nhất là không có quy tắc nào hết. Các câu chuyện tôi đưa ra dùng để miêu tả sống động trong *Binh pháp* nhằm giúp bạn hiểu rõ hơn; chứ chúng không phải là các nguyên lý cần tuân theo răm rắp. Những điểm tinh tế trong tình huống riêng của bạn – con người bạn, đối thủ, hoàn cảnh, thời điểm – sẽ không hoàn toàn giống với người khác, dẫn đến kết quả không thể giống nhau. Chỉ cần một yếu tố thay đổi, toàn bộ bức tranh sẽ thay đổi.

Như Tôn Tử đã viết:

Chiến thuật mang đến thắng lợi có thể không lặp lại theo cách cũ.

4. *Chiến thuật không phải là việc vắt óc ra suy nghĩ.*
Nó chính là hiểu rõ vị trí của bạn trong thế giới xung quanh. Hãy nghĩ về dòng nước đang chảy xuống hồ hay ra biển. Có đích đến, nhưng dòng chảy sẽ thay đổi tùy theo địa hình. Chiến thuật không phải vấn đề về các quy tắc, mà nó thật sự là sự thích nghi.

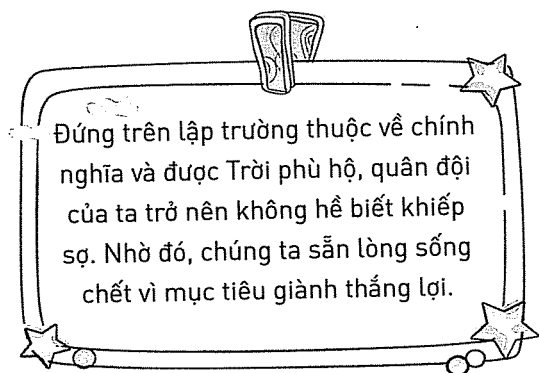
Các vấn đề trên chính là nền tảng cơ bản, bây giờ chúng ta hãy cùng đào sâu xem xét chi tiết năm yếu tố - *Đạo, Thiên, Địa, Tướng và Pháp.*

1.1

Đạo

*Làm thế nào để đưa ra
những quyết định dẫn đến thành công?*

Trong tất cả năm chiến thuật tạo nên *Binh pháp Tôn Tử*, Đạo là điều quan trọng nhất. Không phải vô tình mà Tôn Tử đặt Đạo nằm đầu tiên trong tác phẩm kinh điển về chiến thuật của ông.



Đạo được dịch là “con đường, tính đúng đắn hay đạo đức”, nhưng đó chỉ là khởi điểm. Đạo được xem là sức mạnh đằng sau mọi sự sáng tạo. Như ông tổ của đạo Lão, Lão Tử, đã nói khi mô tả điều mà ở Phương Tây gọi là Thượng đế: *“Ta không biết gọi nó là gì, ta gọi nó là Đạo.”*

Tất cả những điều thiện, sáng láng, đúng đắn, sáng tạo, mới mẻ, mê ly, ngọt ngào, vui vẻ... đều bắt nguồn từ Đạo – con đường đúng đắn.

Làm thế nào để đưa ra quyết định đúng?

Có lẽ câu hỏi lúc này của bạn là: *“Làm thế nào để vận dụng Đạo giúp mình thành công trong công việc?”*. Trong công việc, nhiều người dễ dàng bị cám dỗ khi chọn những mối lợi ngắn hạn hơn là những việc làm đúng đắn. Đó luôn luôn là một sai lầm. Vì nó sẽ hầu như phản ứng ngược lại rất đau đớn.

Khi người nào đó làm trái với Đạo, chờ đợi họ là một số phận bất hạnh. Như triết gia vĩ đại của Trung Quốc, Mạnh Tử, đã nói, “Đạo luôn đứng về phía cái đúng”. Chúng ta càng ứng dụng nhiều phẩm chất của Đạo, có thể lúc đầu sẽ gặp cản trở nhưng về sau càng hạnh phúc và thành công.

Danh sách dưới đây có thể giúp bạn trong việc đưa ra quyết định đúng.

Đạo trong việc đưa ra quyết định

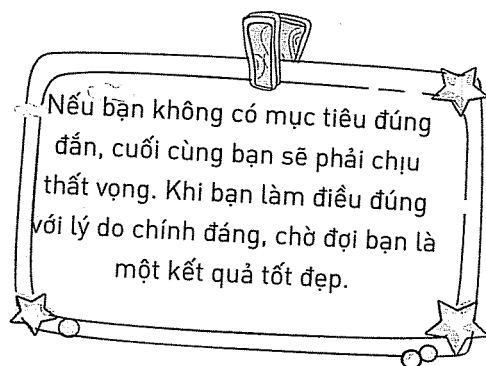
1. Hãy tự hỏi: “*Mục tiêu của mình đúng dẫn đến mức nào?*”. Mọi hành động bạn làm có thể được đo bằng thang giá trị đúng sai. Trước khi quyết định, bạn phải hỏi điều gì đang thúc đẩy bạn.

Ví dụ, bạn có thể thèm muốn được thăng tiến trong công việc. Nhưng chỉ vì khao khát một chức vụ nghe thật kêu hay có một phòng làm việc riêng thoải mái thì không có gì trái với Đạo. Nó đơn giản là một mong muốn.

Hãy biết rõ *tại sao* bạn muốn thăng tiến. Vì thu nhập cao hơn? Để được công nhận? Để nổi trội hơn với các đồng nghiệp đang cạnh tranh?...

Tất cả điều đó có thể là sức mạnh thúc đẩy; thậm chí chúng có thể tạo ra lực đẩy giúp bạn tiến lên trên các nấc thang thăng tiến. Nhưng trừ khi bạn yêu thích công việc đi kèm với vị trí mới, ngoài ra bạn chắc chắn đang chuốc cho mình một thất bại.

Ví dụ, trong nhiều công ty, chức vụ giám đốc bán hàng danh giá hơn nhiều so với việc chỉ là một nhân viên bán hàng. Tuy nhiên, nếu bạn ghét phải quản lý con người, không thích công việc xoay quanh bàn giấy và thích được tiếp xúc với khách hàng hơn nhiều thì việc thăng tiến lên chức vụ cao hơn chỉ là bước đầu của thảm họa.



Dưới đây là một ví dụ về tính đúng đắn khi đưa ra quyết định. Khi Joann rời công ty đứng trong top 100 của tạp chí *Fortune* để gia nhập một công ty mới thành lập, cô bỏ mất khoản tiền 1 triệu đô la. Nhưng cô đã nói với tôi, “Đó là điều đúng đắn cần phải làm. Tôi đã đổi một triệu đô la để lấy giấc mơ.”

Giấc mơ đó ban đầu đòi hỏi cô phải làm việc nhiều thời gian hơn và nhận ít tiền hơn rất nhiều, cùng với ít bổng lộc và không có cơ hội mua cổ phiếu. Và trái với sự an toàn ở công ty cũ, công ty mới không có gì đảm bảo sẽ thành công trong tương lai.

Công ty mới đó ngày nay được đánh giá là một trong những công ty phát triển nhanh nhất, được quản lý tốt nhất trên thế giới - và nhờ quyền mua cổ phiếu họ dành cho Joann để ghi nhận khả năng làm việc tuyệt vời của cô, không lâu sau khi cô gia nhập, cô đã kiếm được 10 triệu đô la.

Trong giới kinh doanh có nhiều biến động như thời nay, bạn sẽ không bao giờ có đủ cơ sở để có một quyết định xem như “chắc chắn” hay đảm bảo tuyệt đối là sự lựa chọn đúng đắn. Vì thế khi do dự, tôi tự đặt một câu hỏi đơn giản rằng: “*Đây có phải là điều đúng đắn cần phải làm không?*”

Đạo luôn luôn đưa bạn đến thắng lợi, mặc dù đôi khi kết quả tốt đẹp này cần một thời gian lâu sau mới đến.

2. Câu hỏi thứ hai bạn phải tự hỏi bản thân trước khi đưa ra bất kỳ quyết định nào: “*Chuyện này có phải được thúc đẩy bởi cái tôi không?*”. Cái tôi quá lớn sẽ mang mầm mống của sự tự hủy hoại bản thân.

Là người thừa kế tài sản trong ngành ngân hàng của gia đình, Alice nhận vị trí Tổng giám đốc điều hành (CEO) khi gần bước vào tuổi 40. Cô ấy, nói một cách ngắn gọn, đúng là một thảm họa. Tin tưởng rằng mình biết hơn hết, cô không chịu lắng nghe ý kiến của các nhân viên cấp cao của mình khi họ nói trái ý cô.

“Tôi lớn lên trong ngành kinh doanh này”, đó là câu trả lời điển hình khi ai đó thắc mắc về các quyết định của cô.

Tệ hơn nữa, cô dường như quan tâm đến những bổng lộc đi kèm với chức vụ của mình – bao gồm tài xế và đầu bếp riêng – hơn là đến thành quả công việc. “Hãy chắc chắn họ biết tôi là ai” là câu cô nói với trợ lý mỗi khi cô đi ra ngoài có công chuyện.

Như thế chẳng ngạc nhiên gì khi cô ấy để doanh nghiệp tụt dốc thảm hại. Ngân hàng của cô bị mua lại với giá trị chỉ bằng một phần so với giá trị của nó lúc cô ấy trở thành giám đốc điều hành.

Sau thất bại trong kinh doanh ngân hàng của gia đình, Alice được đề nghị một cơ hội khác, là điều hành nhà máy giấy, nhờ sự giới thiệu của người bạn của bố cô. Thay vì biết ơn, cô nói với ngài chủ tịch tuyển dụng cô rằng cô sẽ không nhận công việc đó trừ khi có tài xế đưa rước riêng. Ngay cả sau khi đưa công ty gia đình đến chỗ kiệt quệ, cô vẫn không nhận ra sự kiêu ngạo là kẻ thù lớn nhất của mình.

Alice lẽ ra nên nhận công việc đó và cố gắng làm việc cho người chủ mới và các cổ đông. Và nhân cơ hội này, cô cần chứng tỏ sự thất bại ban đầu chỉ do tính cách nông nổi của cô, chứ cô thực sự là một nữ doanh nhân có tài.

3. *“Có phải tôi hoàn toàn bị thúc đẩy bởi sự tham lam?”*. Nếu bạn chỉ làm vì tiền, bạn sẽ thất bại. Như Khổng Tử đã nói, “Người quân tử hiểu biết lẽ đúng đắn, kẻ tiểu nhân chỉ biết đến lợi.”

Bất kỳ khi nào động cơ của bạn chuyển từ vì người khác sang vì lòng tham, bạn biết rằng hành động của mình

không hợp với Đạo – và thất bại là không thể tránh khỏi. Dưới đây là một ví dụ.

Gloria là giám đốc một khách sạn năm sao ở châu Á. Khách sạn này có một sảnh lát đá cẩm thạch tuyệt đẹp đủ rộng cho một sân trượt băng. Nó được đặt các bộ ghế salon, bàn và ghế tựa trong một khu vực để khách có thể ngồi chờ và tiếp khách của họ. Nhờ vậy sảnh luôn đông đúc người, dẫn đến công việc khách sạn làm ăn phát đạt.

Mặc dù khách sạn đã có một tiệm cà phê lớn, nhưng trong dự án cải tạo lại khách sạn, ban quản lý quyết định biến khu sảnh này thành hai khu bán cà phê, tức xóa bỏ khu vực cho khách ngồi chờ và tiếp khách của họ. Nếu khách muốn ngồi chờ, bắt buộc họ phải ngồi ở khu cà phê và uống cà phê với giá chín đô la một tách. Mỗi tách gọi thêm cũng mất chín đô la, những người phục vụ lại còn liên tục mời nài khách mua thêm đồ ăn nhẹ, tráng miệng trong lúc nhấm nháp tách cà phê. Một cuộc gặp gỡ khoảng bốn người bàn công việc có thể tốn mất hơn một trăm đô la kể cả thuế và tiền boa.

Rõ ràng Gloria đưa ra quyết định xóa bỏ khu sảnh chờ chỉ vì một lý do: lòng tham. Động cơ dễ thấy của Gloria là tối đa hóa doanh thu. Cô ấy không nghĩ đến sự thoải mái của khách.

Lợi nhuận là mục tiêu của mọi doanh nghiệp. Tuy nhiên, lợi nhuận trước mắt có thể phải đánh đổi bằng thành công lâu dài.

Mặc dù tôi là bạn của Gloria và từng là khách ở thường xuyên tại khách sạn này, thông thường mỗi năm tôi nghỉ ở đó bốn mươi đến sáu mươi đêm, tôi thấy cách thay đổi của khách sạn thật khó chịu và thôi không đến đó nghỉ nữa. Tôi không thể ủng hộ một khách sạn không có chỗ cho tôi tiếp khách thoải mái và không tốn phí.

Rõ ràng tôi không phải là người duy nhất không thích sự quyết định thay đổi này của ban quản lý khách sạn, chúng tôi có rất nhiều khách đã không trở lại khách sạn nữa. Ba năm sau, Gloria phải cho dẹp bỏ một trong hai khu cà phê, trả lại sảnh đường khách sạn, tạo khu vực cho khách ngồi nói chuyện và miễn phí với khách của mình. Không có gì ngạc nhiên khi công việc làm ăn của khách sạn phát đạt trở lại.

4. *“Có phải mình đang tuyệt vọng?”*. Nếu đang chán chường, thoái chí, buồn phiền hay tuyệt vọng, bạn sẽ không thể đưa ra được những ý tưởng và chiến thuật thành công. Khi bạn đang lo lắng, tốt nhất không làm gì hết cho đến khi có thể dẹp bỏ nỗi lo âu và khôi phục lại hy vọng, sự lạc quan và hài hòa – những đặc điểm của Đạo. Khi bạn nghe thấy lòng mình rên rỉ “Tôi muốn. Tôi muốn. Tôi phải có”, hãy dừng lại, hít thở sâu và cố gắng nhìn từ góc độ khác. Thử xem cuộc sống của bạn và công việc bạn đang làm từ góc nhìn của một ai đó – và cảm giác tuyệt vọng sẽ chấm dứt. Bạn càng hành động nhiều trong lúc tuyệt vọng, càng khó có khả năng thành công.

5. “Ai sẽ được lợi và ai sẽ bị tổn hại?”. Bạn càng làm cho nhiều người được hưởng lợi, và càng ít người bị tổn hại, thành công của bạn càng lớn.

Một số công ty lớn “bẫy” cho khách hàng chấp thuận những hợp đồng bất bình đẳng bằng những bản in đầy chì chít chữ không thể đọc nổi nếu thiếu kính hiển vi.

Tuy nhiên, theo thời gian, khách hàng trở nên khôn ngoan hơn. Họ nhận ra công ty nào đang cố đánh lừa họ và công ty nào thực sự mang lại lợi ích cho họ. Cố “bẫy” người khác để kiếm lời rốt cuộc sẽ khiến khách hàng bỏ đi.

Cung cấp dịch vụ hữu ích và chân thực cho khách hàng là con đường hợp pháp duy nhất dẫn tới thành công lâu bền.

Câu chuyện tiếp theo về một nhà kinh doanh người Đài Loan minh họa trường hợp này rất chuẩn xác.

Wun Yu Chen, chủ tịch công ty Kown-You Seed Co. Ltd., nơi lai tạo thành công loại cà chua bi hiệu Santa, dưa hấu không hạt và hơn hai trăm loại dưa hấu khác nhau, nhờ vậy trong khoảng thời gian từ thập niên 60 đến thập niên 80 của thế kỷ XX, ông đã gây dựng nên một tập đoàn lớn với tốc độ phát triển chóng mặt từ một doanh nghiệp nhỏ đặt cơ sở tại Đài Loan.

Trong thập niên 90 ông được chính phủ Thái Lan tiếp cận với đề nghị sản xuất hạt rau giống và trái cây ở khu vực phía bắc Thái Lan còn nghèo khổ. Ông đã đồng ý.

“Tôi quyết định như thế bởi vì tôi muốn giúp người dân Thái Lan cải thiện mức sống”, ông Chen kể với tôi, “Tôi tiến hành dự án với suy nghĩ, nếu mình kiếm được tiền, rất tuyệt, nhưng nếu mình bị thua lỗ, nhưng nhiều người khác được lợi thôi thì cũng chấp nhận.”

Động cơ của ông không phải kiếm thêm tiền mà là giúp giảm nhẹ nỗi khổ của người dân. Nhưng do ông điều hành việc kinh doanh của mình hợp Đạo, công cuộc này sau đó đã cho lợi nhuận rất lớn.

Trong mười lăm năm vừa qua, Đài Loan liên tục gánh chịu những cơn bão lớn cuốn phăng các vụ sản xuất của ông tại đó.

“Nếu không có hoạt động sản xuất tại Thái Lan, chúng tôi hẳn đã phá sản”, ông Chen nói. Do đó thay vì phá sản, doanh nghiệp của ông liên tục có lãi.

Nhờ sự cố gắng cứu giúp người dân Thái Lan thoát nghèo, ông Chen còn cứu giúp được chính mình.

6. “Đâu là Đạo trong công việc của tôi?”. Đạo trong công việc của bạn là *luôn luôn* làm hết sức mình. Hãy xem tờ séc trả lương như bản thỏa thuận về việc trợ giúp cho người thuê bạn.

Mỗi khi tôi nói điều này trước các nữ thánh giả, tôi nhận được hàng loạt những câu hỏi “Nhưng nếu như ...”. Tôi xin trả lời những câu thường gặp nhất như sau:

Nhưng nếu như sắp tôi là một gã dốt nát thì sao? Liệu tôi vẫn phải làm hết 100% sức lực vì ông ta không?

Người thuê bạn có thể không phải là người như bạn mong muốn. Nhưng chính điều đó có nghĩa là ông ta càng cần đến bạn hơn.

Nhưng nếu tôi ghét công việc của mình thì sao?

Nếu bạn không thích công việc đó và công ty của bạn, hãy nghỉ việc (Nhưng trước hết hãy kiếm được một công việc khác đã; bao giờ cũng dễ tìm việc hơn trong khi bạn đang có một chỗ làm).

Nếu bạn chọn ở lại, bạn không có quyền phá hoại công ty bằng việc luôn tỏ ra bất mãn. Nếu bạn không có giải pháp nào cho vấn đề đang được phàn nàn thì tốt nhất là im lặng.

Nhưng nếu tôi không đồng tình với những nguyên tắc đạo đức của công ty thì sao?

Hãy nghỉ việc. Bạn không bắt buộc phải giúp họ làm những việc phi pháp. Nhưng nếu bạn vẫn tiếp tục nhận lương, bạn rõ ràng đang đồng tình với cách kinh doanh bất hợp pháp đó của công ty.

Quyết định đúng trong mọi thời điểm

Mong muốn nhanh chóng thăng tiến và kiếm được nhiều tiền hơn là điều rất tự nhiên. Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn nên quay lưng lại những chuẩn mực đạo đức của mình.

Chúng ta khó có thể bảo vệ bản thân một cách tuyệt đối trước những tai họa khôn lường, nhưng chúng ta có

thể giữ gìn để tránh những hành động sai trái, lầm lỗi của bản thân. Cư xử đạo đức và hợp Đạo là nền tảng cho sự nghiệp của bất cứ phụ nữ nào và là hợp đồng bảo hiểm ngăn chúng ta không thực hiện những bước đi tăt nguy hiểm (Bởi vì không có con đường tăt nào hết. Đằng sau mỗi “thành công chỉ sau một đêm” là bao năm trời làm việc cần mẫn không ai biết đến).

Bằng cách vui vẻ đặt các mục tiêu của bạn cho đồng hướng với Đạo, bạn sẽ có quyết định đúng trong mọi thời điểm. Bạn có thể không có được thành công chỉ sau một đêm nhưng khi bạn đã lên được tới đỉnh cao nhất, bạn sẽ có thể nhìn lại những hành động của mình với niềm tự hào.

12

Thiên (Thời cơ)

Từ thời cơ của vũ trụ đến thời cơ cá nhân



Có hai loại thời cơ. Loại thứ nhất là thời cơ cá nhân - kiểm soát việc bạn có động thái hay quyết định nào đó không. Tôi sẽ bàn luận về khái niệm này ở phần sau.

Loại còn lại là thời cơ của vũ trụ, xuất hiện khi tất cả các sức mạnh của tự nhiên cùng chảy theo một hướng. Cả bạn và tôi đều không thể điều khiển được nó, nhưng chắc chắn ta có thể lợi dụng nó.

Hòa hợp với thời cơ của vũ trụ cũng giống như khi bạn chạy xuôi chiều gió. Nó cho bạn lợi thế về sức đẩy, và sức đẩy tạo nên sức mạnh. Khi bạn đồng hành với một ý tưởng mà thời điểm của nó đã đến, bạn sẽ không bị cản bước. Tin tốt lành là, càng tiến đến thiên niên kỷ mới này, phụ nữ chúng ta càng thêm uy thế.

Chúng ta đã ở đâu và đang ở đâu?

Lịch sử được viết bởi kẻ chiến thắng. Không nghi ngờ gì, trong “cuộc chiến” giữa hai giới, đàn ông đã là kẻ chiến thắng cho đến lúc này. Đó là lý do tại sao phụ nữ được dành cho sự biện hộ ngăn ngui đến thế trong lịch sử thế giới.

Nhưng ngày nay, sau hơn năm nghìn năm bất bình đẳng, cuối cùng chúng ta đang tiến tới sự bình đẳng giữa nam và nữ. Vì thế không có gì ngạc nhiên khi những thành tựu của phụ nữ, cả trong quá khứ và hiện tại, đang nhận được nhiều sự chú ý hơn. Đó là cách thức của Đạo. Như Lão Tử đã nói, “Vạn vật đều công Âm ôm Dương, truyền

cho cả hai nguồn năng lượng tương đương. Như thế sự hài hòa được tạo ra.”

Tuân Tử cũng hiểu rõ điều này:

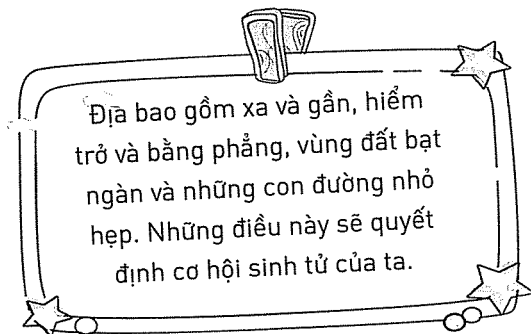
Trời được biểu hiện bởi Âm và Dương, biểu hiện thành hạ và đông và sự chuyển dịch bốn mùa.

Với sự bắt đầu của thiên niên kỷ mới, một thời đại mới đang bắt đầu. Chúng ta thực sự đang già từ một lịch-sử-do-đàn-ông-viết-nên để tạo nên lịch-sử-của-nữ-giới.

1.3

Địa

Biến các hạn chế thành lợi thế



Từ “địa” có nghĩa đen là “đất”, nhưng Tôn Tử dùng khái niệm này theo nghĩa rộng hơn bao gồm các loại địa hình, vùng đất thấp hay đồi núi, sông suối, đầm lầy.

Trên chiến trường, vị tướng lĩnh không chỉ phải tính đến đối thủ mà còn cả địa hình nơi sẽ diễn ra trận chiến. Luôn luôn, địa điểm chiến đấu sẽ cho thấy cả những bất lợi và lợi thế.

Về lợi thế, có thể có hang động để ẩn nấp và những con đường núi nhỏ hẹp làm cái thế cho một cuộc phục kích hoàn hảo. Nhưng cũng có thể vị tướng sẽ phải đối mặt với một dòng sông chặn ngay phía trước và những ngọn núi chắn sau lưng, rất khó để tiến công.

Không vị tướng nào có thể có khả năng thay đổi địa hình xung quanh, dù nó gây khó khăn, cản trở cho sự thành công sắp tới. Nhưng họ có thể tìm hiểu, và biết cách kiểm soát hay tận dụng biến những bất lợi thành lợi thế cho mình.

Trong công việc cũng tương tự như vậy, vấn đề không phải là ở sếp hay đồng nghiệp, khách hàng yêu mến bạn hay không, bạn có làm việc với cấp trên biết đánh giá năng lực của bạn hay không, hay công ty có hay không chính sách để bạt nhân viên... thì hiện tại bạn chưa thể thay đổi công ty, ít nhất là không thể làm việc đó ngay lập tức. Nhưng bạn vẫn có thể tìm ra một cách thức để tận dụng thế mạnh của công ty sao cho nó có lợi cho bạn. Điểm mấu chốt là hiểu rõ bản thân, đó chính là điều mà cuốn sách này sẽ dạy cho bạn.

Biến các “hạn chế” thành lợi điểm

Điểm đầu tiên và quan trọng nhất trong đầu của bạn, đó là xem xét yếu tố địa hình. Cũng như nếu không dành thời gian suy nghĩ về những điểm mạnh và điểm yếu của bạn một cách chân thành, thì bạn không thể xử lý hữu hiệu địa hình bên ngoài mà bạn đang đối diện.

Bạn xử lý tốt đến mức nào mối quan hệ với cấp trên, đồng nghiệp, nhân viên, khách hàng - và công việc của bạn nói chung - phụ thuộc vào việc bạn tận dụng những khả năng của mình tốt đến đâu: cả những đặc tính tích cực và tiêu cực.

Như Tôn Tử đã nói, *Địa* quyết định bạn sẽ sống hay chết. Trên chiến trường, một dòng sông không có tính tích cực hay tiêu cực. Nó hoàn toàn phụ thuộc vào cách thức viên tướng vận dụng nó như thế trong quá trình diễn ra trận đánh.

Cũng tương tự đối với các tính cách cá nhân của bạn. Không có thuộc tính nào hoàn toàn xấu hoặc tốt. Nó hoàn toàn tùy thuộc vào bạn nghĩ và làm gì với đôi bàn tay mà bạn được ban cho.

Cuộc đời của mỗi người sẽ phải trải qua thách thức, khó khăn, hay những điểm hạn chế nhất định, nhưng những vấn đề được gọi là bất lợi nêu trên có thể biến thành lợi thế bí mật hữu hiệu nhất để giành chiến thắng.

Chúng ta hãy nói về cách để làm được điều đó.

Biến những hạn chế của bạn thành lợi điểm

1. *Biết rõ bạn là ai?* Cạnh tranh được trong thế giới của đàn ông mà vẫn tận hưởng cảm giác vui thú được làm một phụ nữ là điều hoàn toàn có thể. Bạn có thể thích thú để các nam đồng nghiệp giúp mở cửa mà không cảm thấy năng lực của mình bị giảm sút. Hoặc có thể bạn thấy thoải mái hơn khi mở cửa cho anh ta. Điều đó tùy vào bạn, bạn không nên cảm thấy mình cần phải hành động theo cách này hay cách khác bởi những gì bạn tin tưởng là những gì bạn mong đợi - hoặc không mong đợi. Bằng cách cạnh tranh mà vẫn lịch sự, trang nhã, hiệu quả mà vẫn nhẹ nhàng, bạn có thể khiến sếp cũng như các nam đồng nghiệp bối rối, thích thú và ngỡ ngàng.

Bất kể tính cách của bạn thế nào, xông xáo hay từ tốn, tao nhã hay diêm dúa, hợp tác hay đua tranh, đừng ngại sử dụng chúng.

SUY NGẪM

Trước khi đọc tiếp, hãy dành một ít thời gian ghi ra và nghĩ về những cá tính của bạn. (Mách nhỏ: Lời khuyên của một người bạn hay một đồng nghiệp đáng tin cậy có thể giúp bạn trong việc này).

2. *Hãy nở hoa trên mảnh đất mình được trồng*: Mỗi kinh nghiệm ta có được, cả tốt lẫn xấu, giúp tạo dựng nên con người ta. Không có gì là vô ích. Oprah Winfrey là một ví dụ điển hình. Là một người dẫn chương trình và một nhà doanh nghiệp ngành truyền thông lấy cảm hứng từ chính cuộc đời mình, bà đã đạt thành công phi thường. Merrell Noden kể lại trong cuốn sách *Oprah Winfrey* (People Profiles, Time, Inc.), Winfrey sinh ra trong cảnh nghèo, lớn lên giữa sự dốt nát và có thai (nhưng không giữ được đứa trẻ) năm mười bốn tuổi. Tất cả những gì trải qua từ thuở nhỏ đã giúp bà có được tính nhạy cảm và tăng khả năng cảm thông với người khác. Bà đã nở hoa ngay trên mảnh đất cằn cỗi của mình.

3. *Tìm kiếm một viễn cảnh mới*: Bất chấp bạn là ai hay bạn đang kinh doanh loại sản phẩm, dịch vụ nào, hãy là người đầu tiên thám hiểm và thi hành những chiến thuật dũng cảm phi thường.

Đây là một chiến thuật đặc biệt hữu dụng khi bạn thấy mình đang ở thế bất lợi. Phản ứng thông thường khi bạn ở thế yếu là cố tỏ ra mạnh hơn thực tế. Cựu thủ tướng Israel, bà Golda Meir đã không làm thế. Bà đã tiết lộ điều này trong một bộ phim tư liệu đoạt giải, bấy giờ Israel vô cùng cần nước Mỹ cung cấp vũ khí và trang thiết bị quân sự sau cuộc chiến Sáu ngày năm 1967, bà đã đón tiếp các thành viên Ủy ban Trợ giúp Vũ trang Hoa Kỳ tại nhà riêng. Lúc này, bà Meir đang chịu nhiều bất lợi:

- Bà là thủ tướng của một quốc gia nhỏ.

- Bà đã già.
- Quốc gia của bà thường xuyên bị đe dọa bởi các nước láng giềng Hồi giáo.

Tuy nhiên thay vì cố tỏ vẻ mạnh mẽ, bà Meir đã mời Đoàn đại biểu nghị viện đến thăm dùng trà và bánh ngọt tự làm, ép họ ăn thêm bánh, giống như bà là một người bà Do Thái của họ.

Nhờ cư xử như một vị chủ nhà lớn tuổi ân cần, quan tâm thay vì một vị thủ tướng, bà đã mê hoặc được các vị khách, chiếm cảm tình của họ khiến các thành viên trong Ủy ban đồng ý với những yêu cầu của bà.

Rốt cuộc, một người trong vai trò như một người bà đã có thể xin được vài chiếc phản lực và vài quả tên lửa. Quả thật thú vị!

Thay vì chờ ai đó chìa tay lắng xê giúp đỡ hay nghĩ ra một kiểu cách mới để thực hiện, bạn hãy làm điều đó một cách thật tâm. Tôi đảm bảo nó sẽ có kết quả. Nhưng hãy thận trọng, đừng làm bất cứ điều gì chỉ để tỏ ra khác thường. Điều bạn chọn làm cần phải xuất phát từ thực tâm của bạn, nếu không nó sẽ phản tác dụng.

Như Tuân Tử đã nói:

Khi lâm trận, dùng cách thông thường để dụ địch, dùng đòn bất ngờ không lường trước để đánh bại chúng.

4. Hãy hiểu rằng những gì được cho là hạn chế của bạn có thể lại là lợi thế của bạn: Vấn đề bắt đầu từ cách

chúng ta định nghĩa thế nào là hạn chế và lợi thế. Những hạn chế được quy định bởi đa số trong một nền văn hóa nhất định; nhưng một hạn chế trong nền văn hóa này có thể được xem là lợi thế đối với một nền văn hóa khác.

Tôi sẽ đưa ra một ví dụ từ bản thân. Nhiều người châu Á đã nói với tôi, “Chúng tôi nghe nói Mỹ là nơi phân biệt đối xử với người châu Á cũng như với phụ nữ. Bà chịu cả hai bất lợi này. Làm thế nào bà đối phó với điều đó?”

Câu trả lời của tôi như sau, “Là một phụ nữ châu Á chứng tỏ thế mạnh chứ không phải điểm yếu của tôi. Nếu tôi là một nam giới tóc vàng mắt xanh, đi học cùng một trường và được dạy cùng một điều như họ, tôi hẳn sẽ không biết làm thế nào để trở nên khác biệt. Thật khó cạnh tranh với những người giống bạn. Chính sự khác biệt đã cho tôi lợi thế.”

Dĩ nhiên, nếu tôi là đàn ông, mắt xanh, tóc vàng, tôi hẳn sẽ phải tìm kiếm những điều khác giúp tôi nổi bật. Mỗi người đều có khả năng làm được điều đó. Khác biệt không phải là hạn chế, nó giúp bạn trở nên độc đáo.

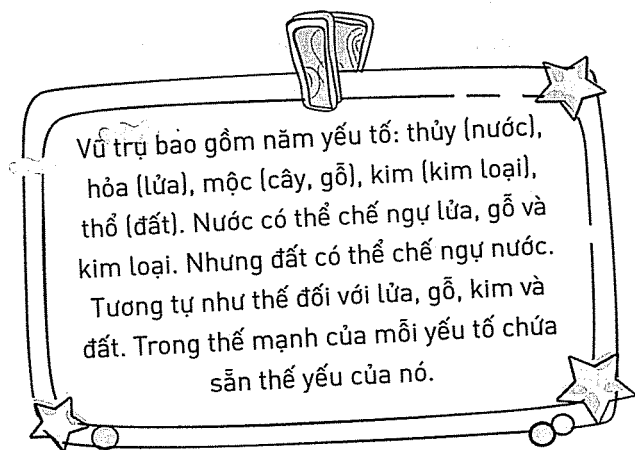
5. *Hãy thay đổi hoàn cảnh, như thế các hạn chế của bạn sẽ trở thành thế mạnh:* Với một cái vung méo với một cái nổi tròn thì chẳng có cách nào để úp cho chúng vừa vặn được. Nếu bạn nhận thấy công việc hiện tại của bạn đòi hỏi tính sáng tạo trong khi bạn thích kiểu công việc phân tích để tìm ra những ý tưởng khác lạ, bạn có thể nên xem xét lại định hướng nghề nghiệp của mình. Điều đó

không có nghĩa bạn không thể thành đạt trong môi trường làm việc sáng tạo. Có thể khả năng làm việc bền bỉ của bạn cũng sẽ giúp nhóm hoàn thành được các dự án, thời gian hoàn thành sẽ lâu hơn, sự thành công đến chậm hơn. Nhưng nếu không thể vận dụng thế mạnh của bạn vào công việc hiện thời, có thể sẽ khiến bạn bị mài mòn vậy.

Nếu bạn trở thành một kế toán, một kiến trúc sư, kỹ sư hậu cần, các “hạn chế” trong công việc cũ liên biến thành thế mạnh. Do thế:

Hiểu được cách biến các hạn chế của bản thân thành thế mạnh có thể đem lại khả năng vô tận.

6. Mặt kia của thế mạnh chứa đựng điểm yếu của bạn:



Hệt như việc các hạn chế có thể trở thành lợi điểm của bạn, những thế mạnh cũng có thể trở thành điểm yếu. Như Tôn Tử nói:

Từ trật tự sinh ra hỗn loạn. Từ dững cảm sinh ra hèn nhát.
Từ mạnh sinh ra yếu.

Nếu điểm mạnh của bạn là sự cảm thông và lòng yêu thương thì bạn có thể có xu hướng yếu đuối, nhu nhược khi cần kỷ luật nhân viên.

Nếu bạn khẳng khái giữ ý kiến và quyết định nhanh chóng, bạn có thể cũng là người thiếu khoan dung và cứng nhắc.

Nếu bạn rất tự tin, bạn có thể trở thành kiêu ngạo.

Để tôi cho bạn một ví dụ về điều tôi đang nói.

Jessica, một chuyên viên truyền thông trẻ tuổi, năng động, luôn được khen ngợi về khả năng quan hệ tốt với bất kỳ ai và biết đặt nhu cầu bản thân sau nhu cầu của những người cùng làm việc với cô. Thế nhưng giờ đây cô nhận ra rằng, tính không vị kỷ của cô có cái giá của nó: Cô đã bỏ quá nhiều thời gian để giúp đỡ người khác mà bỏ quên những bước đi cần thiết để giúp sự nghiệp bản thân tiến triển.

Cô có một lựa chọn. Có thể tiếp tục làm hài lòng tất cả mọi người và không được thành đạt trong sự nghiệp riêng, hoặc tiến hành một bước đi chủ động theo hướng thúc đẩy sự nghiệp riêng. Lựa chọn tùy thuộc vào Jessica.

Hãy tự hào về những thế mạnh của bạn (Quan hệ tốt với mọi người chắc chắn là điều tốt). Nhưng chớ quên để ý xem những điểm mạnh ấy có thể đồng thời gây bất lợi cho bạn hay không.

Định nghĩa về “điểm mạnh” và “điểm yếu” không có tính một chiều. Chúng ta phải xem xét các thuộc tính của bản thân và kinh nghiệm sống, sử dụng chúng để đảo mạnh thành yếu, yếu thành mạnh.

Là một viên tướng mạnh mẽ, bạn phải học cách vận dụng bất kỳ địa hình nào sao cho có lợi nhất. Là một phụ nữ mạnh mẽ, bạn nên xem xét thật kỹ những gì mà người khác cho là hạn chế của bạn. Từ đó bạn có thể tìm ra những “vũ khí bí mật” đẩy sức mạnh của riêng bạn.

SUY NGẪM

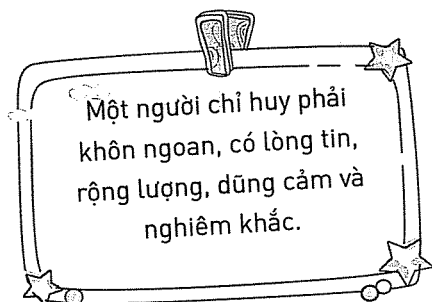
Lập danh sách những điểm mạnh và điểm yếu của bạn. Vận dụng tư duy để sử dụng chúng theo một cách mà bạn chưa bao giờ vận dụng trước đây. Ví dụ, có thể bạn có khuynh hướng mơ mộng về công việc. Bây giờ hãy vắt óc nghĩ cách biến hạn chế này thành thế mạnh. Chỉ cần chịu khó và kiên nhẫn, bạn có thể biến những mơ mộng thành hiện thực, thậm chí là một nguồn sức mạnh hái ra tiền.

ĐIỂM MẠNH

ĐIỂM YẾU

Tướng (Lãnh đạo)

Một trạng thái tinh thần



Lãnh đạo thực sự (Tướng) không phải là vấn đề chức danh công việc, nó nằm ở thái độ của bạn. Phụ nữ chúng ta hiếm khi nhìn mình như những người lãnh đạo. Mặc dù thực tế hiện nay, có những phụ nữ về điểm nào đó đã đảm nhận vai trò này, ngay cả khi họ không giữ một vị trí quản lý cấp cao, hay thậm chí không làm việc cho công ty nào.

Khi lớn lên, có thể bạn đã trông coi các em; hiện tại bạn có thể đứng đầu một hội, một nhóm cộng đồng từ thiện chẳng hạn. Chúng ta thường không nghĩ đó là làm lãnh đạo, mà chỉ là sinh hoạt đời sống hàng ngày. Nhưng đó thực sự là công việc lãnh đạo.

Trong buổi diễn thuyết, một phụ nữ ngoài hai mươi tuổi nghe tôi nói điều này đã giơ tay hỏi. Cô nói, “Bà nói nghe có vẻ đơn giản. Nhưng mà tôi không cảm thấy thoải mái khi lãnh đạo. Tôi không nghĩ mình đã từng có lần nào đảm nhận trách nhiệm về việc gì trong đời.”

Nhưng hóa ra cô đã từng làm điều đó. Sau buổi diễn thuyết, chúng tôi uống cà phê và cô ấy kể với tôi một sự việc xảy ra trong kỳ nghỉ gần đây của cô, cô và bạn trai bị kẹt ở một nhà hàng ven biển không có cách nào quay về thành phố.

“Tôi gọi taxi và được cho biết xe sẽ tới ngay, nhưng một tiếng sau chúng tôi vẫn không thấy xe đến,” cô ấy kể, “Có xe buýt gần đó để đưa mọi người về khách sạn nhưng họ không chịu chạy nếu chưa đầy khách, vì lúc đó kể cả hai chúng tôi nữa thì chỉ có được vài người trên xe.

Sau khi chờ thêm mười lăm phút nữa, tôi chợt nhận ra chuyện này hoàn toàn phi lý. Tôi bèn đứng dậy và đi quanh nhà hàng hỏi xem có ai đang chờ taxi không. Hóa ra có tới ba mươi người. Tôi giải thích kiểu cách hoạt động của tuyến xe buýt và thuyết phục được tất cả mọi người lên xe. Chúng tôi quay về thành phố sau mười lăm phút”.

“Xem này,” tôi bảo cô ấy, “nó chính là như thế. Cô đã không ngồi chờ được sự cho phép. Cô đã hành động vì biết rằng sẽ không có gì được trừ phi có một người đứng đầu lãnh đạo sự việc.”

Việc hầu hết mọi người không coi họ là lãnh đạo có nghĩa là bạn có nhiều cơ hội hơn. Nếu chúng ta muốn thế

kỷ XXI là “Thế kỷ của Phụ nữ”, chúng ta không thể ngồi chờ đến khi được gọi mời là “Thế kỷ của Phụ nữ”, thế kỷ của phụ nữ “lãnh đạo” (ít nhất là phụ nữ được làm “lãnh đạo” nhiều hơn!). Chúng ta phải đón nhận một cách tự nhiên vai trò đó. Khi bạn ở vào tình huống cần đến sự lãnh đạo, hãy nắm lấy dây cương. Đừng ngồi chờ như vị Phó chủ tịch cấp cao này: Robin đã nỗ lực để thăng tiến vững chắc trong ngành quan hệ công chúng và vào tuổi bốn bảy cô đã là Phó chủ tịch cấp cao phụ trách truyền thông của một công ty có trong danh sách Top 100 của tạp chí *Fortune*. Nhưng cô ấy không thấy tôn trọng cấp trên của mình, người đứng đầu bộ phận tiếp thị. Ông ta lười biếng và dành hầu hết thời gian vào việc nghĩ xem làm gì để làm vui lòng Tổng giám đốc điều hành (CEO) thay vì nỗ lực xác định điều gì là tốt nhất cho công ty.

Robin gửi báo cáo cho sếp nêu lên cả hai chiến dịch tiếp thị mới và những khu vực tiềm năng mà công ty có thể mở rộng tới, cũng chỉ nhận được sự phớt lờ. Cô biết rằng mình có thể làm tốt hơn, chỉ cần sếp cho phép cô làm.

Khi sếp cô qua đời đột ngột vì đau tim, Robin cứ chờ và chờ để Tổng giám đốc điều hành thăng chức cho cô, nhưng sáu tháng sau vị trí phụ trách tiếp thị đó vẫn để trống. Thay vì tự viết đơn ứng cử - điều này chắc chắn sẽ làm tăng giá trị hồ sơ của cô - hoặc đến trình bày thẳng với Tổng giám đốc điều hành các kế hoạch của mình, cô chỉ tiếp tục điều hành bộ phận truyền thông tốt hết sức

mình, và tin là cuối cùng sẽ có ai đó nhắc đến cô và cho cô cơ hội để lãnh đạo toàn bộ bộ phận tiếp thị.

Một năm sau đó, khi một người được đưa đến làm lãnh đạo bộ phận tiếp thị, tất cả những gì Robin làm được là than thở với bạn bè mình đã bị đối xử bất công như thế nào. Cô không nhận ra chính cô đã bỏ lỡ cơ hội làm lãnh đạo vậy.

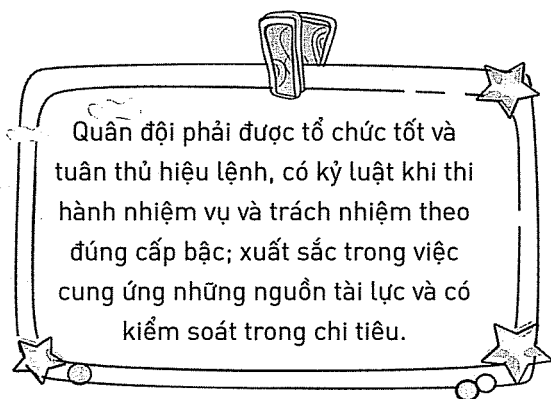
Cách thức bạn lãnh đạo chỉ đơn giản là cứ dẫn dắt.

Những gì không phải là biểu hiện của lãnh đạo

Lãnh đạo không phải vấn đề về sức mạnh thể lực, mà là sức mạnh nằm bên trong và sự dẫn dắt; nó không phải một hành vi, nó là sự tập trung tinh thần. Chúng ta có thể là những nhà lãnh đạo dịu dàng trong gia đình và cứng rắn trong công việc. Bất cứ ai có lòng cảm thông và sự thấu hiểu, có thể dành được sự tin tưởng của những người được dẫn dắt và có thể đưa ra sự chỉ dẫn đều là một nhà lãnh đạo tốt.

Pháp (Quản lý)

Cách thực thi



Phần còn lại của cuốn sách này bàn rất nhiều về *Pháp*, “kỷ luật” hay “quản lý”. Chúng ta sẽ thảo luận làm thế nào để bạn có thể quản lý nhân viên của mình, mối quan hệ của bạn với sếp, và cả những mối tương tác với đồng nghiệp.

Tuy nhiên, trước khi đọc tiếp, chúng ta hãy chạm vào mảng đầu tiên trong vấn đề quản lý mà bạn phải làm trước khi có thể bắt đầu bất kỳ điều gì trong những yếu tố trên. Bạn sẽ xử lý mối quan hệ giữa công việc và đời sống riêng của mình như thế nào?

Theo truyền thống, việc thảo luận về cách cân bằng giữa công việc và cuộc sống riêng dường như luôn rút lại thành vấn đề “muốn có tất cả”. Phụ nữ chúng ta có thể có tất cả, hoặc là, nếu ta tin những gì mà các phương tiện truyền thông tuyên truyền, chúng ta đang đánh mất điều gì đó.

Nhưng thực tế không phải là vấn đề “muốn có tất cả”, mà là vấn đề làm điều gì khiến bạn hạnh phúc. Nếu điều đem lại cho bạn niềm vui lớn nhất trong đời là trở thành một nhà điều hành hàng đầu, bạn sẽ không hạnh phúc với việc tập trung phần lớn sức lực của mình cho gia đình. Ngược lại, nếu bạn thực sự muốn ở nhà với gia đình, bạn sẽ không bao giờ thành đạt tối đa trong công việc. Bạn cần chân thực với chính mình.

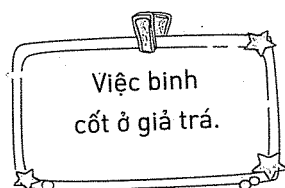
Nhưng muốn – và có được – tất cả là điều hoàn toàn có thể. Đơn giản chỉ là việc nhận thức được “có tất cả” mang nghĩa khác nhau đối với những người khác nhau.

SUY NGẪM

Lập danh sách mười điều bạn mong muốn nhất trong cuộc đời – những gì bạn tin sẽ mang đến cho bạn niềm vui thực sự và cảm giác thỏa mãn. Khi bạn đọc tiếp phần còn lại của cuốn sách, hãy nhớ chúng trong đầu. Đừng quên đây là điều bạn đang nỗ lực vì chúng.

Sự giả trá

Tỏ ra yếu đuối khi bạn mạnh mẽ



Giả trá là điểm trọng yếu cuối cùng trong chương đầu của *Binh pháp*. Đó là tỏ ra yếu khi đang mạnh, làm bộ gàn khi đang ở xa, tạo tình huống khiến địch thủ bộc lộ điểm yếu để đánh bại họ.

Chúng ta sẽ gặp những ví dụ về tất cả những điểm sau đây trong suốt cuốn sách, nhưng trước mắt ta hãy đề cập sơ qua một số cách thức bạn có thể sử dụng biện pháp giả trá:

1. Nếu một đồng nghiệp tỏ ra ghen tị với bạn. Hãy tỏ ra ít đáng ngại hơn so với thực lực mà bạn có để tránh đòn tấn công của cô ta và giữ được công việc. Giả sử như bạn và một đồng nghiệp là con gái của một khách hàng quan trọng của công ty cùng nhắm đến một sự thăng chức.

Cô ta có thể có nhiều mối quan hệ hơn, nhưng rõ ràng là bạn có khả năng hơn. Trong trường hợp này, bạn đừng tỏ ra đe dọa trực tiếp đến cô ta. Đừng thể hiện những ý tưởng xuất sắc trong các cuộc họp mà cả hai cùng tham gia. Hãy giữ kín sự thông minh của bạn cho đến khi bạn có được những buổi họp riêng với sếp. Hãy nhớ rằng, bạn không cần chứng tỏ bản thân với cô ta.

2. *Đừng cố thể hiện.* Hãy để người khác khám phá ra bạn. Bạn không cần cố gắng gây chú ý. Thay vào đó hãy cố gắng trong công việc của bạn. Chỉ phát biểu ý kiến khi có sự đòi hỏi. Nếu bạn thực sự giỏi như bạn nghĩ, sự xuất sắc của bạn sẽ bộc lộ. Tôi không có ý nói hãy im lặng. Nếu bạn có những ý tưởng xuất sắc, hãy khẳng định bản thân, nhưng phải đúng lúc và đúng cách. Cần phải chuyên nghiệp. Đừng khoe khoang hay thu hút sự chú ý về việc bạn thông minh thế nào. Tìm kiếm sự ủng hộ từ những người thích hợp trước khi trình bày ý tưởng của bạn trước toàn công ty. Nếu không, bạn ít khả năng có được những cơ hội khác.

3. *Hãy cẩn thận đối với những ý tưởng cấp tiến.* Nếu ý tưởng của bạn khác thường, hãy tiến tới thật cẩn trọng.

Mọi người cũng như các tổ chức nói chung rất sợ rủi ro. Trước khi bạn trình bày một ý tưởng táo bạo, hãy tự hỏi: “Sếp của mình có sợ rủi ro không?”; “Công ty có ảnh hưởng gì không?”. Nếu câu trả lời là có, có thể bạn cần chờ đến lúc có sếp mới, hoặc công ty gặp khó khăn, hay toàn bộ thị trường thay đổi thì ý tưởng của bạn mới được

chấp nhận. Nếu bạn xúc tiến ý tưởng sai thời điểm, hoặc với một người không thích hợp, nó có thể bị gạt bỏ chỉ vì người ta sợ thay đổi. Thay vào đó, hãy tìm trong ban lãnh đạo người chịu đón nhận ý tưởng đổi mới. Cuối cùng thì những công ty biết thay đổi theo thời đại sẽ chú ý.

Hãy xem trường hợp mới xuất hiện thành công nhất hiện nay trong ngành ngân hàng, Washington Mutual. Thay vì theo mô hình ngân hàng truyền thống bảo thủ, Washington thiết lập các chi nhánh mới thật tiện nghi và mời gọi như một tiệm Starbucks. Các chi nhánh có khu vực vui chơi cho trẻ em và để lôi cuốn khách hàng trẻ tuổi, họ tặng quà và tiền khi mở tài khoản mới. Tất cả những điều đó đi ngược lại thói kinh doanh ngân hàng truyền thống, nhưng thời đại đã đứng về phía Washington Mutual. Các ngân hàng đang cực kỳ cần cải tổ, và Washington Mutual đã bước vào hết sức đúng lúc.

4. *Đừng giả dại.* Có sự khác biệt văn hóa giữa phương Đông và phương Tây. Ở Trung Quốc, người ta cho rằng bạn thực sự khôn ngoan hơn những gì bạn tỏ ra. Họ cố gắng nhìn xuyên qua lớp vỏ bọc để thấy được sự xuất sắc của bạn. Ở phương Tây, một ông sếp thông thường không mất công đến thế. Nếu bạn tỏ ra không thông minh, họ sẽ cho rằng bạn đúng là như thế. Một khi sếp đã nghĩ về bạn theo cách đó, sẽ rất khó để thay đổi suy nghĩ của họ.

5. *Nếu bạn vẫn còn nhiều điều phải học hỏi, hãy giữ mồm giữ miệng.* Nếu bạn không khi nói ra, người ta sẽ

không biết bạn còn thiếu kinh nghiệm (Tuy nhiên ở Trung Quốc, một số người có thể nghĩ là bạn biết nhiều hơn thực tế).

6. Giả trá có hai bản chất, một mang tính tấn công, một mang tính phòng thủ. Năm điểm nói trên là về cách bạn có thể sử dụng sự giả trá để tấn công, làm thế nào bạn có thể khéo léo đánh lừa mọi người về sức mạnh thực sự của bạn. Nhưng bạn cũng cần biết cách cư xử với những người đang cố đánh lừa bạn.

Nói cách khác, hãy nhận rõ những con sói mang lột cừu.

Biết điều gì cần bộc lộ

Như tôi đã nói từ đầu, học thuyết của Tôn Tử thuộc chính thể luận.

Cách nhìn của ông về sự giả trá là một ví dụ điển hình. Bạn cần biết rõ bạn là người như thế nào – thông minh, xông xáo đến mức nào – cũng như đồng nghiệp và đối thủ của bạn là người như thế nào. Nếu bạn biết mình biết người, bạn sẽ biết cần bộc lộ bản thân ở mức độ nào.

CHƯƠNG 2

TÁC CHIẾN CHIẾN THẮNG THẦN TỐC

Có câu ngạn ngữ Trung Hoa cổ, Tôn Tử có lẽ cũng đã nhận thức được nên mới nói rằng: “*Thương trường như chiến trường*”. Câu nói này thể hiện cách người Trung Quốc nhìn nhận bản chất sự cạnh tranh trong kinh doanh. Thành bại của một công ty ảnh hưởng đến sự sống còn và hạnh phúc của các nhân viên và cổ đông, cũng như diễn biến một cuộc chiến quyết định vận mệnh của đất nước.

Ở mức độ cá nhân, tất cả chúng ta đang cạnh tranh để giành được công việc tốt hơn. Đơn giản là không có đủ vị trí trên đỉnh kim tự tháp cho tất cả những người muốn làm việc tại đó.

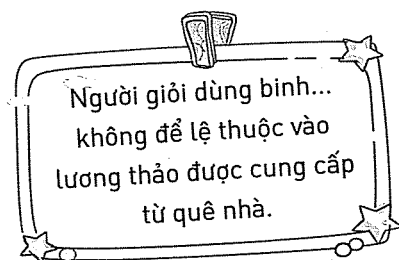
Chỉ biết đòi hỏi sự bình đẳng về nghề nghiệp thì chưa đủ đối với phụ nữ. Chúng ta không thể nói: “Tôi là một người phụ nữ, vì thế tôi xứng đáng được đối xử bình đẳng”. Dù bạn là nam hay nữ, bạn cần giành được sự tôn trọng.

Và không gì có tiếng nói mạnh mẽ hơn là mang lại nhiều lợi nhuận cho công ty. Chỉ khi bạn mang lại được nhiều tiền như một nữ hoàng, bạn mới được đối xử như một nữ hoàng.

Tạo thực lực để nuôi bản thân, đó là chủ đề của chương này. Như bạn sẽ khám phá, Tôn Tử đưa ra một chiến thuật nhắm đến kết quả, tiết kiệm chi phí để giành thắng lợi trên chiến trường mà tốn ít công sức nhất.

2.1

An những gì sẵn được



Ý của Tôn Tử ở đây là, trong khi quốc gia cung cấp quân trang cho quân đội, thì lương thảo cho quân đội nên lấy từ kho lẫm của kẻ thù.

Việc tải lương đi xa rất tốn kém, và điều này tác động trực tiếp đến dân chúng qua thuế khóa nặng nề, tài nguyên khánh kiệt .v.v.

Nguyên lý này được áp dụng như thế nào đối với chúng ta? Về căn bản, Tôn Tử nói đến tầm quan trọng của việc tạo sự thực lực dồi dào cho bản thân. Chỉ ngày ngày đến văn phòng để ghi danh điểm mặt chưa đủ. Bạn cần tạo ra kết quả nếu muốn giữ chỗ làm, chưa nói đến chuyện thăng tiến. Tôi sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể làm được điều đó, như sau:

1. *Giới hạn cho cá nhân bạn.* Công ty cần cung cấp tất cả các công cụ và sự đào tạo cần thiết để bạn có thể chiến thắng trong trận chiến thương trường.

Tuy nhiên, sử dụng chúng cho hiệu quả sẽ tùy thuộc vào bạn. Nói một cách đơn giản, bạn cần tạo ra thu nhập cho công ty nhiều hơn số bạn nhận được.

Ít người làm việc ở một vị trí trực tiếp kiếm ra tiền – vì thế nếu bạn giữ vị trí là một nhân viên trợ giúp hay phụ tá, *Đạo* đối với bạn là làm việc cho thật hiệu quả; nếu bạn đem lại cho ông chủ nhiều hơn những gì họ trả cho bạn, cuối cùng bạn sẽ được thưởng. Trong thực tế, không có cách nào tốt hơn thế để thăng tiến trong sự nghiệp của bạn. Một phụ nữ trẻ thành đạt gần đây đã chia sẻ rằng, cô biết mình đã đạt đến một giai đoạn quan trọng hơn trong sự nghiệp bởi vì đột nhiên cô ấy không còn bận tâm như trước kia về chức danh hay lương bổng của bản thân; cô ấy bắt đầu nghĩ về việc kiếm tiền cho công ty. Cô ấy biết rằng, thành công của bản thân gắn kết với thành công của công ty.

Nếu nhớ điều này, bạn sẽ luôn luôn có giá trị. Nếu không, sếp của bạn sẽ tìm người khác.

2. *Chu cấp cho bản thân và những người khác.* Tục ngữ Trung Hoa nói: “*Bản chất của chiến tranh là cuộc chiến về tiền bạc.*” Nói theo cách khác, tốn rất nhiều tiền để tiến hành một cuộc chiến.

Điều hành một công ty cũng tốn nhiều tiền bạc. Nếu bạn hy vọng được thăng tiến trong công ty bạn đang làm, phải ghi nhớ điểm này trong đầu.

Trên bàn làm việc, ngoài tấm ảnh của con cái, người yêu hay chồng, bạn hãy đặt một tấm ảnh chụp chung tất cả mọi người trong phòng làm việc của bạn – thậm chí có thể là tấm ảnh chụp toàn bộ công ty. Bạn cũng đang làm việc vì họ nữa đấy.

3. *Thưởng công xứng đáng.* Đây là điều mà Tôn Tử hiểu rất rõ:

Muốn quân đội đoạt lương thảo của địch, phải hậu thưởng cho họ. Vì vậy trong chiến đấu, người đoạt được mười chiến xa [xe chiến đấu] đầu tiên của địch, phải được tuyên dương và trọng thưởng để khích lệ tinh thần.

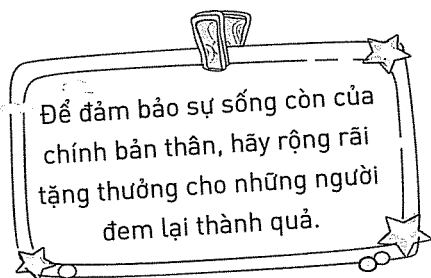
Hãy rộng rãi chia sẻ với những người làm việc cho bạn. Đối với những cá nhân đặc biệt đã đóng góp lớn vào sự thành công tài chính của công ty, bạn hãy ghi nhận công lao của họ bằng tiền thưởng, quà cáp, các danh hiệu uy tín, sự thăng tiến và quyền cao chức trọng. Nếu bạn không làm điều đó thì người khác sẽ làm.

Michelle làm việc cho một công ty kế toán quốc tế tại Paris. Cô ấy rất sáng tạo, xông xáo và chịu khó – là mẫu

nhân viên mà bất kỳ công ty nào cũng tự hào tuyển dụng được. Cô đã giành được một số hợp đồng quốc tế lớn đem về cho công ty 20 triệu đô la, một đóng góp rất lớn về mặt tài chính cho công ty. Nhưng với thành tích vượt bậc như thế, cô nhận được món tiền thưởng vền vẹn có 2.000 đô la.

Cô đã nghỉ việc. Hiện nay cô đang điều hành công ty riêng của mình và trong thời gian ngắn nó đã đạt tổng doanh thu 100 triệu đô la.

Nếu bạn chỉ mới bắt đầu sự nghiệp, có lẽ bạn chưa thể nghỉ việc để mở một công ty mới có doanh thu 100 triệu đô la. Tuy nhiên, trải qua thời gian, sự xuất sắc của bạn sẽ được chú ý – nếu không phải bởi sếp của bạn thì sẽ là những người khác. Nhưng hãy nhớ, nếu có thể hãy luôn tìm công việc mới trước khi bỏ chỗ làm cũ.



Nếu bạn không chủ tâm thưởng công cho những người làm việc giỏi hơn, rất có khả năng rốt cuộc bạn sẽ tự tạo ra sự cạnh tranh cho mình. Nếu ông chủ của bạn không thưởng công cho hoạt động xuất sắc của bạn, hãy trở thành kẻ cạnh tranh với họ.

4. *Trước tiên hãy tiếp thị bản thân.* Dưới đây là cách Tôn Tử diễn đạt khái niệm này:

Tướng sẽ chiến thắng nếu nhà vua không can thiệp vào chiến dịch.

Thời xưa, đã có câu “tướng ngoài chiến trận có thể không nghe lệnh vua”, vì thế khi điều khiển trận chiến, các tướng lĩnh cần được tự do quyết định trên chiến trường thay vì phải nghe lệnh từ triều đình ở xa.

Tương tự, cách duy nhất bạn có thể đảm bảo cấp trên cho bạn quyền tự quyết, tốt nhất là thuyết phục được họ rằng, bạn có thể hoàn thành tốt mọi công việc và đem lại hiệu quả nhất.

Nếu bạn chưa giành được sự tin tưởng nhờ hiệu quả làm việc vượt bậc, sếp của bạn không thể không can thiệp vào.

Bất kể chức danh hay công việc của bạn là gì, trước tiên bạn cần tiếp thị bản thân. Mãi cho đến lúc bạn đã thuyết phục được thế giới rằng, bạn hoàn toàn xứng đáng để được trao quyền tự quyết mọi việc, ngoài ra đừng trông chờ vào lý do nào khác cả.

(Hầu hết mọi người không nhận ra rằng việc tiếp thị bản thân thực sự dễ hơn nhiều so việc tiếp thị một sản phẩm hay một ý tưởng nào đó. Thông thường bạn không thể kiểm soát hoàn toàn về sản phẩm hay dịch vụ được bán ra, hay đối với dự án bạn đang thực hiện. Bởi vì nó

thường là kết quả của một tập thể hay được tạo ra bởi một nhóm người sản xuất mà bạn không biết. Trái lại, bạn toàn quyền kiểm soát cuộc đời của chính mình).

Cách bạn thể hiện bản thân ảnh hưởng đến mọi mặt trong cuộc sống của bạn: từ chuyện tìm một việc làm, việc bán hàng, có được quan hệ tốt cho đến việc giành được sự kính trọng và tình yêu thương của con cái.

Nếu bạn chưa từng cố gắng để cải thiện bản thân về mặt thể chất hay tinh thần bằng cách có những hành động đúng và suy nghĩ đúng hướng, điều đó sẽ thể hiện ra và sẽ khó tiếp thị bản thân, càng khó để bán được sản phẩm của bạn. Người ta chỉ làm ăn với những người họ thích và tin tưởng.

Chia sẻ chiến lợi phẩm

Hãy khiến bạn trở nên vô giá bằng cách đem lại các dự án, khách hàng và những ý tưởng cho công ty mà không ai khác làm được. Làm thế nào người ta có thể phân biệt đối xử với bạn ở công ty – hay bất kỳ nơi nào khác – khi sự sống còn của họ phụ thuộc vào bạn?

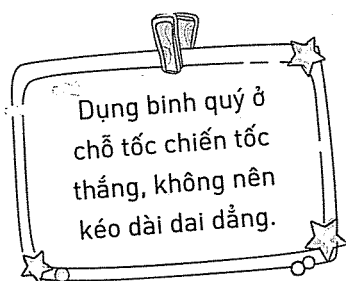
SUY NGẪM

Trong chương trước, bạn đã tạo danh sách những đặc điểm riêng biệt của bạn. Một lần nữa hãy nghĩ về chúng, nhưng lần này, hãy hình dung làm thế nào để sử dụng chúng nhằm tiếp thị bản thân.

Bạn có thể sử dụng những tài năng của mình như thế nào để thu hút các khách hàng hay có những ý tưởng mà không ai khác trong công ty làm được? Bạn có thể sử dụng chúng như thế nào để tạo lợi nhuận thực sự cho công ty?

2.2

Nhanh chóng hoàn tất giao dịch



Một cuộc chiến thắng về mặt quân sự nhưng lại hao tổn hết các nguồn lực thì đó chưa hẳn được gọi là chiến thắng. Tương tự bỏ hàng năm trời để chỉ kiếm được một công việc xoàng xĩnh hay một hợp đồng nhỏ không làm bạn thỏa mãn thành công, thì cũng không phải là một chiến thắng.

Nói theo cách khác, bạn không chỉ cần mong muốn chiến thắng, bạn còn muốn chắc chắn là nó đáng giá.

Có giá trị đối với người tuyển dụng

Bạn càng nhanh chóng hoàn tất các giao dịch [chẳng hạn ký xong các hợp đồng giao dịch] thì càng chứng tỏ giá trị của bạn đối với người tuyển dụng. Công ty nào cũng đều mong muốn có những nguồn doanh thu mới càng nhanh càng tốt và sẽ thưởng cho nhân viên nào làm được điều đó.

Helen, một nhân viên điều hành công việc bán hàng cho một công ty kỹ nghệ cao ở vịnh San Francisco. Cô rất giỏi trong việc tạo ra các mối giao dịch mới và kết nối với tất cả mọi người từ Tokyo đến London. Nhưng sếp của cô, Terry, bắt đầu nhận thấy rằng bất cứ khi nào đến thời điểm cần chốt ký hợp đồng giao dịch, cô ấy lại để bản hợp đồng nằm vương vất trên bàn hàng tuần – thậm chí đôi khi còn quên mất – bởi cô đang bận bịu đánh trống khua chiêng tìm kiếm những mối giao dịch mới.

Terry nhắc nhở Helen rằng, mỗi lần cô theo đuổi các mối mới, sẽ rất tốn kém cho công ty bởi những cuộc gọi quốc tế, chưa nói đến thời gian và công sức bỏ ra. Helen cần phải theo đến cuối và hành tất công việc [ký hợp đồng đem thành quả về cho công ty chẳng hạn] thì công sức và thời gian cô bỏ ra để kiến tạo các mối giao dịch mới đáng giá. Nhưng thay vào đó, gần đến giai đoạn chốt cuối, cô lại bỏ lơ các hợp đồng nằm vương vất trên bàn – mà những điều này sẽ mang lại tiền cho công ty ngay lập tức.

Cuộc nói chuyện khiến cho Helen hiểu một điều về bản thân cô. Cô thích tiến hành trận đánh – tìm hiểu khách hàng cần gì và hình dung ra cách để đáp ứng họ trước những đối thủ cạnh tranh – hơn là làm đủ thứ công việc giấy tờ cần thiết để hiện thực hóa giao dịch.

Nhận ra điều đó, cô thuyết phục sắp tuyển một người làm trợ lý cho cô để cáng đáng công việc lo giấy tờ cho cô. Về sau, Helen tiếp tục trở thành một nhà kinh doanh hàng đầu trong ngành của cô.

Đạo về sự hoàn tất giao dịch

1. *Hiểu rõ sản phẩm của bạn.* Bạn cần có sự đánh giá trung thực về những điểm mạnh và điểm yếu của sản phẩm, nhờ thế có thể trả lời bất cứ câu hỏi nào của khách hàng. Ví dụ, nếu bạn bán bất động sản, bạn phải biết rõ không chỉ về ngôi nhà được bán, mà cả về khu vực nó nằm trong đó và tình hình thị trường hiện tại.

2. *Hiểu rõ khách hàng.* Họ cần điều gì? Tiếp tục ví dụ bán bất động sản trên, liệu họ đã sẵn sàng mua chưa hay mới chỉ bắt đầu quá trình tìm kiếm thông tin về ngôi nhà? Những cặp vợ chồng có con cái muốn mua nhà trong các khu vực có trường học tốt; vợ chồng trẻ có thể sẽ quan tâm khu vực đó có hợp thời không; và những nhà đầu tư sẽ muốn biết giá đất tại khu vực đó đang lên hay xuống.

3. *Sản phẩm của bạn có phù hợp với khách hàng không?* Liệu có cách nào làm cho nó trở thành phù hợp

không nếu nó có vẻ không hợp ngay với họ? Ví dụ, liệu có thể xây thêm một phòng ngủ nếu người mua muốn điều đó, hay có thể biến một phòng ngủ thành phòng làm việc?

4. *Yêu cầu thực hiện giao dịch, đơn giản bằng cách nói ra điều đó.* Nếu khách hàng thực sự thích căn nhà bạn giới thiệu, hãy hỏi xem họ đã sẵn sàng đặt mua chưa.

5. *Giải quyết các vấn đề cho khách hàng.* Đó là cách dễ nhất để hoàn tất một giao dịch. Hãng Avon không phải đang bán một loại kem giữ ẩm mới. Họ đang bán một thứ sẽ làm bạn hạnh phúc bằng cách giúp bạn nhìn trẻ hơn và quyến rũ hơn.

Hay, như cách giáo sư Ted Levitt của Trường Thương mại Harvard diễn đạt với các sinh viên môn tiếp thị: “Không phải là bạn đang bán các tắc-kê $\frac{1}{4}$ inch mà là bạn đang bán những cái lỗ kích thước $\frac{1}{4}$ inch”.

Ví dụ tôi đưa ra thuộc lĩnh vực bán hàng, nhưng chắc chắn đó không phải lĩnh vực duy nhất để áp dụng những bài học này. Bất kể bạn làm ngành nghề gì, bạn cũng đang cần bán thứ gì đó và đang có một dạng khách hàng nào đó. Hình dung ra cái bạn có và cái người khác cần là chìa khóa cho mọi giao dịch kinh doanh.

*Cái gì đúng trong kinh doanh
cũng đúng trong cuộc sống*

Dĩ nhiên, bài học này không chỉ áp dụng trong kinh doanh.

Nguyên tắc nhanh-chóng-hoàn-tất-giao-dịch cũng có mặt trong đời sống cá nhân của bạn. Nếu bạn đã hẹn hò với ai đó mãi rồi mà mối quan hệ vẫn không tiến triển (mà bạn muốn nó tiến triển), bạn cần xúc tiến cho nó đi đến đích cũng giống như đối với bất kỳ giao dịch kinh doanh nào.

Đầu tiên, xác định nguyên nhân tại sao bạn chưa đi đến đích được. Có thể có rất nhiều lý do khiến mối quan hệ bị tắt lại. Ví dụ, người ấy của bạn có thể:

- a. Từng bị tổn thương trong quá khứ
- b. Cảm thấy hài lòng với quan hệ như hiện tại
- c. Không tin tưởng vào hôn nhân – hay chí ít là việc kết hôn với bạn
- d. Chưa sẵn sàng

Nếu ngay cả sau khi đã nói rõ mọi việc, bạn nhận thấy không có hy vọng đi đến đích, bạn cần tiến về phía trước.

Cho dù trong kinh doanh hay trong đời sống cá nhân, điều quan trọng là phải nhanh chóng hoàn tất những giao dịch hay đưa mối quan hệ về đích để bạn có thể chấm dứt những gì không thể tiếp tục. Khi bạn bị vướng víu vào những giao dịch hay quan hệ không có hy vọng đi đến đích, cũng tức bạn tự ngăn cản mình không nhìn thấy được những cơ hội khác.

SUY NGÃM

Ngay cả nếu bạn không phải là một người bán hàng, công việc của bạn yêu cầu bạn hoàn tất những tác vụ, có thể là giục ai đó trả lời các cuộc gọi của bạn, theo dõi cùng những dự án đang triển khai, hay chấm dứt cách giải quyết lòng vòng đối với một yêu cầu đang còn treo. Hiện tại bạn đang cố gắng hoàn tất những giao dịch gì? Có thể làm gì để đẩy nhanh quá trình đó không? Bạn có phẩm chất đặc biệt nào có thể giúp bạn chấm dứt sự lòng vòng? Khách hàng hay đối tác của bạn đang tìm kiếm điều gì – và làm thế nào bạn có thể đáp ứng được cho họ điều đó?

CHƯƠNG 3

CHIẾN THUẬT "BIẾT MÌNH BIẾT NGƯỜI"

Tên thương trường, đối thủ của bạn có thể là một người – chẳng hạn, một địch thủ trong công ty, hay hàng trăm nghìn người – như là tất cả nhân viên của một công ty cạnh tranh.

Nhưng bất chấp con số, chỉ có hai phe trên chiến trường: ta và đối phương [địch].

Rõ ràng bạn muốn biết phía bên kia sẽ làm gì. Nếu họ sẽ tấn công, bạn phải sẵn sàng phòng thủ. Nếu họ đưa ra một sản phẩm mới, bạn cần nghênh chiến bằng một sản phẩm của mình.

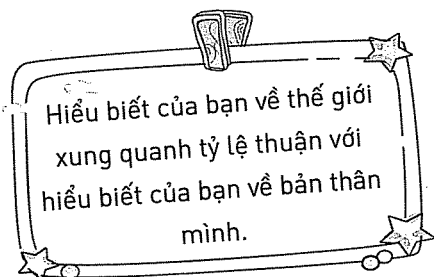
Nhưng trước khi có thể làm bất kỳ điều gì, bạn cần bước lui lại một bước dài. Hiểu đối phương bắt đầu từ chỗ tự hiểu mình. Tại sao vậy? Bởi vì bạn lọc tất cả các thông tin về người khác qua lăng kính của mình – nó vốn đã bị khúc xạ bởi suy nghĩ và kinh nghiệm của chính bạn. Trong chương này bạn sẽ xem các ví dụ về cách thức điều này diễn ra, theo cả hai hướng tích cực và tiêu cực.

Như Lão Tử đã nói,

Biết người là khôn ngoan, biết mình là sáng suốt.

Nếu bạn không hiểu chính mình thì tất cả những thông tin về người khác sẽ bị diễn dịch sai lạc; nó sẽ bị bóp méo và hoàn toàn không có giá trị, đặt bạn vào thế cực kỳ bất lợi một khi cuộc chiến bắt đầu.

Còn hai lý do khác mà bạn cần phải hiểu chính mình trước khi có thể cố hiểu người khác [đối phương].



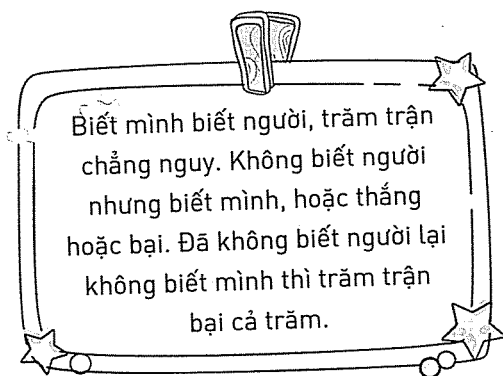
Thứ nhất, như tôi đã giải thích, triết lý của Tôn Tử thuộc chính thể luận; theo quan điểm của ông, tất cả các hành động trong vũ trụ tương tác lẫn nhau. Bởi vì mọi thứ đều tuôn chảy ra từ một nguồn, hiểu chính mình giúp hiểu thêm về người khác.

Thứ hai, khi bạn rất quen thuộc với những khiếm khuyết của bản thân (như là bạn có dễ nóng giận không, có thói ganh tỵ, thiếu tự tin, hay sợ thất bại), bạn sẽ hiểu thấu đáo hơn khi nhìn thấy chúng ở người khác.

Những tính cách này chính là điều khiến chúng ta là người. Thực sự là, vì chúng quá phổ biến nên lần tới khi bạn nói chuyện với ai đó, hãy thử đọc nét mặt để đoán trạng thái cảm xúc của họ để bạn có thể theo đó ứng xử. Bạn có thể biết họ cảm thấy thế nào trước khi họ thốt ra lời nói. Tại sao vậy? Bởi vì chính bạn đã trải qua những cảm xúc tương tự.

3.1

Năm bước để hiểu mình hiểu người



Trong thế giới kinh doanh ngày nay, “người” mà Tôn Tử nói đến bao gồm sếp của bạn, các nhân viên, nhà cung cấp, khách hàng, nhà phân phối, ban giám đốc, nhà đầu tư, đối thủ và bất kỳ ai có dự phần trong giao dịch kinh doanh của bạn.

Trong đời sống cá nhân, họ bao gồm chồng hay người yêu, con cái, cha mẹ, họ hàng và bạn bè.

Nhưng bất kể bạn đang giao dịch với ai, nếu bạn không hiểu *chính mình*, những mối tương tác của bạn với *người khác* sẽ luôn gặp trục trặc. Những trục trặc có thể lớn hay nhỏ, nhưng tôi chắc chắn rằng nếu bạn không nhận biết chúng, tất cả những mối tương tác của bạn sẽ có thiếu sót. Khi không hiểu rõ bản thân thì giao dịch với người khác giống như ngấm bấn trong đêm tối.

Làm sao mà bạn lại không hiểu chính mình?

Thật dễ dàng mà!

Thoạt nhìn, ý nghĩ bạn không thể hiểu chính mình nghe thật tức cười. Nhưng kỳ quặc thay, đúng là bạn không hiểu thật. Chúng ta không nói về những bề nổi, chẳng hạn như kiểu tóc hay sở thích âm nhạc. “*Con người thật của bạn*” mà tôi đang nói chính là cách thức bạn phản ứng trong những tình huống khó khăn, những gì bạn lo lắng, và cách bạn nhìn nhận thế giới – những điều hỗ trợ hay gây khó khăn cho bạn trong công việc và đời sống cá nhân.

Nếu bạn không hiểu rõ “con người thật” này của bạn, bạn sẽ cứ lặp đi lặp lại những sai lầm cũ; chẳng bao lâu bạn có thể thấy mình như một nạn nhân của công việc hàng ngày mệt mỏi và buồn tẻ. Bạn biết kiểu người đó, những người cứ than vãn, “Tại sao thế giới này luôn kiếm chuyện với tôi?”, mà chẳng chịu xem lại cách cư xử của chính mình.

Annette là một nhân viên ngành ngân hàng đầu tư chịu trách nhiệm huy động vốn cho các dự án điện ảnh. Cô là một kẻ nói dối kinh niên, nhưng cô không chịu nhìn nhận điều đó. Cô thậm chí không nghĩ rằng mình là một kẻ nói dối. Đối với cô, nói dối chỉ là một thủ đoạn khôn khéo.

Nếu cô ấy hứa với bạn mười điều thì may lắm cô ấy làm được một. Còn thì cô ấy làm như một tiểu thuyết gia đại tài, thêu dệt lên những câu chuyện rối rắm để giải thích tại sao không thể làm như đã hứa. Cô ấy sẽ chẳng bao giờ thành thật và nói rằng đơn giản là mình đã không giữ lời.

Giải pháp dễ nhất đối với một người thuộc kiểu này dĩ nhiên là đừng cam kết gì với họ. Nhưng vì Annette không nhận thức được khuynh hướng nói dối của mình, tư tưởng đó không bao giờ xuất hiện. Kết quả là, cô cứ tiếp tục nói dối để giải thích tại sao cô không làm việc gì, và luôn thấy kinh ngạc vì những người đã từng giao dịch với cô trước đây không tin tưởng cô sẽ giữ lời. Là một nhân viên ngân hàng, lời nói của cô phải có giá trị bằng vàng. Cô phải trung thực về những gì cô có thể hoặc không thể làm được. Sau khi một thân chủ của tôi đã làm việc với cô được một năm, ông ấy bỏ đi với ấn tượng rằng cô là một phụ nữ lừa lọc. Tôi nghĩ khác – tôi tin rằng cô ấy chỉ có khuynh hướng hứa hẹn nhiều hơn khả năng. Tuy nhiên, trừ khi cô ấy chịu nhìn lại phong cách làm việc của mình, các đối tác kinh doanh sẽ tiếp tục nghĩ xấu về cô.

Phụ nữ có giỏi hiểu mình không?

Theo kinh nghiệm của tôi, phụ nữ nhạy cảm hơn nam giới, cảm nhận bản năng tốt hơn và nhạy hơn trong việc phát hiện khiếm khuyết của người khác (đặc biệt là của người bạn đời!). Nhưng, về việc hiểu đúng bản thân, chúng ta lại không đạt thành tích cao như thế.

Nam giới cũng không khá hơn. Thực sự là, hầu hết chúng ta, nam cũng như nữ, đều yếu trong lĩnh vực này. Không có gì bất ngờ cả, chúng ta đã có hàng bao năm trời học đọc, học viết, làm toán, nhưng chưa từng được dạy để hiểu về bản thân. Nhưng biết mình là điều thiết yếu để xử lý hiệu quả những va chạm trong công việc và trong cuộc sống. Đã đến lúc để học.

Tôi sẽ đưa một ví dụ thái quá để làm rõ điểm này. Nếu một nữ nhân viên bán hàng không hiểu rõ bản thân và luôn luôn bị từ chối, cô ấy có khả năng cho rằng bản thân cô có điều gì đó không đúng. Dĩ nhiên, điều này thật phi lý. Bị từ chối là một phần tất yếu trong bán hàng. Nếu một người bán hàng giỏi nhận tới hai chục cái lắc đầu trong một ngày, cô vẫn không đầu hàng. Cô chỉ nói, “Được rồi, mình sẽ bán được hàng cho người khách thứ hai mươi mốt!”

Nhưng nếu bạn không hiểu rằng những khách hàng lắc đầu không phải bởi lý do từ cá nhân bạn – và nếu bạn không phân biệt được sự từ chối của khách hàng khác với

sự chối bỏ của bạn bè – bạn sẽ cảm thấy bị tổn thương trong suốt thời gian đi làm.

Hiểu chính mình giúp người ta đi qua cuộc đời một cách dễ dàng hơn. Bạn được chuẩn bị tốt hơn để hiểu đúng các sự kiện và những người khác. Bạn có thể phân biệt tốt hơn những vấn đề thực sự với những gì do bạn tự nghĩ ra. Bạn hiểu được rằng người ta từ chối lời chào hàng của bạn bởi vì họ không cần đến sản phẩm đó, chứ không phải do bạn là người xấu.

Ở trường trung học, hầu hết chúng ta vô cùng mong muốn mình nằm trong “nhóm được hâm mộ”, nhưng ít người làm được. Kết quả là chúng ta cảm thấy bị chối bỏ và bị thương tổn. Bị khách hàng từ chối có thể gợi lại cảm xúc xa xưa ấy.

Nhưng dù cho cảm xúc giống nhau nhưng nguyên nhân lại hoàn toàn khác. Bạn trẻ có thể tỏ ra ác độc không cần lý do. Còn một khách hàng lắc đầu trước mặt hàng sôcôla của công ty bạn có thể đơn giản vì họ đang ăn kiêng.

Về lý trí, chúng ta biết rằng khách hàng từ chối sản phẩm chứ không từ chối cá nhân chúng ta. Hiểu được điều đó về *phương diện cảm xúc* lại là chuyện khác. Nếu bạn hiểu chính mình, và nhận ra tại sao tình huống cụ thể này lại khơi dậy những cảm xúc buồn bã và bị chối bỏ tận sâu thẳm, tình huống đó trở nên dễ vượt qua hơn.

Nhìn nhưng không thấy

Doanh nhân giỏi biết khách hàng muốn gì, ngay cả khi họ không nói ra điều đó. Người mẹ có thể cảm nhận được điều gì đó không ổn ở con mình. Một phụ nữ tinh ý có thể phát hiện người bạn đời của mình ngày hôm đó đi làm mọi chuyện có tốt đẹp không. Bạn không thể luôn trông chờ người khác nói ra họ cần gì ở bạn; thông thường họ không thể nói với bạn, hoặc chính họ cũng không biết vì họ không nắm bắt được những cảm xúc của bản thân.

Nhưng làm thế nào bạn có thể biết điều khách hàng, đồng nghiệp hay bạn đời mong muốn nếu như bạn không biết điều mà bạn mong muốn? Bạn thậm chí không thể nghĩ đến chuyện lãnh đạo người khác nếu bạn không biết cách chỉ huy chính mình. Và bạn chỉ có thể chỉ huy được chính mình khi bạn hiểu rõ bản thân.

Năm bước sau đây có thể giúp bạn hiểu rõ chính mình hơn.

1. Bạn phải có khao khát mãnh liệt muốn hiểu rõ chính mình. Hầu hết mọi người, cả nam lẫn nữ, không nhận ra nhu cầu khám phá bản thân cho đến khi gặp chuyện gì đó kinh khủng. Những bài học đắt giá này có ý nghĩa làm bạn thức tỉnh. Một khi làn khói đã tan đi, nếu bạn may mắn, bạn sẽ bắt đầu nhận thấy việc cần thiết *đối với bạn* là phải tìm hiểu điều gì ở mình đang kéo bạn lùi lại.

Đây là một ví dụ. Một người quen của tôi, Maryann, cực kỳ mong muốn giảm cân cho cân đối. Cô ấy tham gia một phòng thể dục, bắt đầu tập luyện, và bắt đầu ăn theo chế độ khoa học. Sau ba hay bốn ngày, cô bắt đầu cảm thấy khỏe khoắn hơn. Ngay khi đó, cô ngưng tập và tự thưởng mình một bữa thịnh soạn với cậu bạn Joe, tiếp theo là một buổi xem phim với cậu bạn Abby.

Maryann nghĩ là cô muốn có cuộc sống tốt hơn. Nhưng cô không nhận thức được cô đã quá quen với lối sống cũ như thế nào. Cảm thấy khỏe khoắn thực ra lại làm cho cô không thoải mái, điều đó đẩy cô trở lại lối cũ.

Trừ khi Maryann thực sự hiểu được điều đó, sẽ chẳng có gì thay đổi.

2. *Làm thám tử của chính mình.* Bạn có thể tự làm thám tử cho mình và hình dung ra con người thật sự của bạn là gì. Đây là cách mà Maryann đã làm điều đó.

Ngay khi nhìn lại cách cô xử sự, cô bắt đầu nhận ra một kiểu cách. Không phải do lỗi của Joe mời cô đi ăn mà cô bỏ mất chế độ ăn kiêng. Và cũng không phải lỗi của Abby mời cô đi xem phim vào giờ lẽ ra cô đến lớp khiêu vũ. Maryann đã không quyết tâm tập những thói quen mới đúng mức để ngăn chặn những thói cũ không quay trở lại.

Nếu bạn cứ luôn làm những điều đi ngược lại các mục tiêu của mình, bạn cần tìm ra nguyên nhân. Bạn đang cố gắng làm hài lòng ai? Điều gì có thể là nguyên nhân sâu xa hay một sự cố trong quá khứ khiến cho bạn hành xử

theo cách này? Ví dụ, nếu khi còn là một đứa trẻ bạn được bảo hãy ngoan ngoãn với tất cả mọi người, bạn có thể nhận thấy bạn đang đi ngược lại lợi ích của chính mình bởi việc chạy theo người khác.

Chính tính cách này có thể biến bạn thành “con tin” trong suốt cuộc đời của chính mình. Nó có thể biểu hiện thành sự nhút nhát khi bạn phải ra lệnh, kỷ luật nhân viên, hay ra quyết định lựa chọn một trong hai dự án tiềm năng.

Bạn có thường bị giằng xé giữa tình cảm và lý trí kiểu như thế này: “Phải, mọi người nghĩ là mình sẽ... nhưng mình không thấy thoải mái khi làm thế”. Và bạn có bao giờ thực sự tìm hiểu xem sự giằng xé xuất phát từ đâu? Nếu câu trả lời là “hiếm khi” hoặc “không bao giờ”, bạn cần bắt đầu ngay lập tức.

Xét đến tầm quan trọng của việc hiểu chính mình, tại sao lại không có nhiều người cố gắng làm điều đó? Câu trả lời là nhiều người – ít nhất là trong tiềm thức – không muốn hiểu. Họ sợ điều họ có thể tìm thấy. Rốt cuộc, ai lại muốn biết mình có lẽ là người dễ dao động và ba phải?

Vậy nhưng chúng ta cần hiểu chính mình – không che giấu những khuyết tật – nếu muốn hiểu được người khác.

Ngược lại, là thám tử khám phá chính mình có thể giúp bạn giữ vững lập trường. Tất cả chúng ta đều có những ngày mà chẳng có việc gì ta làm có thể bị trục trặc. Ta cũng cần dừng lại và phân tích tại sao mọi việc suôn sẻ

đến thế. Sự vô tâm không phải một ân huệ, nó thật nguy hiểm. Hệt như chúng ta cần khám phá tất cả những nỗi sợ hãi và khiếm khuyết của mình nếu muốn khắc phục chúng, ta cũng cần biết điều gì làm ta vĩ đại.

Hãy xem tâm trí bạn như một nhà thám tử thường xuyên canh chừng. Khi bạn quan sát bản thân trong một thời gian dài, bản chất được che giấu của bạn sẽ bộc lộ. Và từ đây ta đi sang điểm kế tiếp.

3. *Lặn sâu vào chính bạn.* Có một trạng thái nguyên thủy về sự tự biết mình tồn tại trong mỗi chúng ta. Chúng ta chỉ cần tìm kiếm nó.

Một lần, trong khi đi nghỉ ở Florida, tôi cáu giận với người bạn vì đã rắc ớt lên chiếc pizza mà hai chúng tôi cùng ăn. Tôi tức giận về chuyện nhỏ nhặt này đến mức bước ra khỏi nhà hàng.

Ngay khi làm như thế, tôi biết rằng cơn giận dữ của mình không liên quan gì đến chiếc bánh pizza, bởi vì tôi thậm chí không thấy đói. Tôi cần tìm ra thực sự điều gì đang làm tôi bận tâm, vì thế tôi nằm xuống trên một chiếc ghế băng trong khu vườn ngoài khách sạn, nhìn lên bầu trời đầy sao, trầm tư suy nghĩ.

Mất hết một tiếng, cuối cùng tôi đã có câu trả lời. Tôi vừa mới bắt đầu một dự án lớn mà ai cũng nói sẽ tuyệt vời đối với sự nghiệp của tôi. Tôi chưa lúc nào cảm thấy thoải mái khi làm việc với khách hàng này, nhưng đã tự thuyết phục mình chấp nhận công việc đó.

Nằm trên chiếc ghế băng nhìn lên bầu trời, tôi nhận ra mình đã tức giận vì tận bên trong, tôi biết dự án này là một sai lầm. Khi tôi mở lòng mình ra trước sự dẫn dắt nội tâm, toàn bộ cơn giận tan biến. Tôi cảm thấy bình an và tin tưởng.

Lần tới khi bạn thấy mình cáu giận vì chuyện gì đó lật vật, hãy tìm một nơi yên tĩnh để bạn có thể nghĩ về điều *thực sự* làm bạn bận tâm. Làm như thế không chỉ giúp bạn nhìn thấu bản thân, nó sẽ còn cho phép bạn khơi dậy nguồn trí tuệ mà bạn thậm chí không biết mình có được. Sự suy tưởng lặng lẽ này là cách nhanh nhất để lặn sâu vào trong tâm, nơi an bình, sự tự biết mình và bản năng cư ngụ.

4. *Nhìn mình qua con mắt của người khác.* Thông thường người khác nhìn rõ ta hơn ta tự nhìn mình. Hãy tìm ai đó biết rõ bạn, người thực sự quan tâm đến bạn và hỏi xem họ thấy bạn như thế nào.

Nhưng hãy cẩn thận lựa chọn người sẽ là tấm gương cho bạn soi mình. Nếu tấm gương bị rạn, hình ảnh phản chiếu sẽ sai lệch. Sau đây là một ví dụ về tác dụng tốt của phương pháp này khi bạn yêu cầu một người bạn tin cậy làm tấm gương cho bạn.

Khi Denise, Tổng giám đốc của một công ty trong danh sách 500 công ty hàng đầu của tạp chí *Fortune*, ly dị người chồng đầu tiên, cũng là Tổng giám đốc một công ty khác, cô nói đó là vì cô không muốn sau khi làm việc cả

ngày, về nhà cũng lại nói chuyện công việc. Khi cuộc hôn nhân thứ hai thất bại (lần này chồng cô là một nhà thơ), cô nói đó là do ông ấy muốn cô tối nào cũng ở nhà nhưng cô luôn làm việc về trễ và thường đi công tác.

Khi Denise than phiền về những người chồng cũ với người bạn từ thời thơ ấu của cô, tên là Jan. Jan đã trả lời, “Cậu có thể biết cách kiếm hàng triệu cho công ty và cho bản thân, nhưng cậu chẳng hiểu chút manh mối nào về những người bạn đời của cậu. Cậu không biết bản thân muốn gì ở một người chồng, hay thậm chí là cậu có cần một người chồng không nữa.”

Phản ứng của Denise là, “Tôi không thể tin được. Cậu nói đúng. Điều đó thật rõ ràng, nhưng tôi lại không thể nhận thấy!”. Cô ấy đã quá chú ý đến việc đổ trách nhiệm cho những người chồng cũ mà không bao giờ ngừng lại để nghĩ về khiếm khuyết của bản thân trong vai trò người vợ.

Thật hữu ích khi có một người bạn biết thông cảm làm tấm gương phản chiếu chân thực con người bạn. Tại chỗ làm, một đồng nghiệp hay người bảo trợ như thế là không thể thiếu được. Hãy thử hỏi ai đó mà bạn tin tưởng về cách làm việc của họ. Điều gì khiến bạn ngưỡng mộ? Họ có gợi ý gì để bạn cải thiện mình? Bạn có thể bắt ngờ trước những câu trả lời của họ.

5. *Hãy là một diễn viên và nhà đạo diễn.* Hãy sống như thể bạn vừa là diễn viên, vừa là đạo diễn của bộ phim Cuộc đời của bạn.

Đây là điều tôi muốn nói. Nếu một nữ diễn viên diễn kém trong buổi duyệt thử, đạo diễn sẽ dừng cảnh đó lại và bàn luận làm thế nào để cô diễn tốt hơn. Sau đó họ sẽ diễn lại cảnh đó. Câu chuyện của Lisa minh họa cách thức bạn có thể áp dụng phương pháp này.

Lisa làm trưởng một dự án có ngân sách một triệu đô la. Cô lên kế hoạch những buổi thuyết trình thật kỹ lưỡng và thử đi thử lại cho tới khi thuộc lòng mọi thứ. Nhưng mỗi khi thực hiện bài thuyết trình cô lại ngắc ngứ. Lisa, trong vai diễn viên, đang phải vật lộn.

Cô tìm về vai trò đạo diễn của mình để tìm hiểu nguyên nhân. Khi làm thế, cô khám phá ra gốc rễ nỗi sợ hãi khi nói trước đám đông, chính là sự khao khát trong thâm tâm muốn gây được ấn tượng với cấp trên. Cô vô cùng mong muốn ông ấy thấy cô như một ngôi sao sáng, người mà ông phải thăng chức cho.

Nhà đạo diễn trong cô nói rằng đừng lo lắng về việc ông sếp có bị ấn tượng hay không, “Chỉ cần tập trung vào việc trình bày tư liệu càng rõ ràng càng tốt.”

Cô cố gắng không để tâm đến phản ứng của sếp trong buổi thuyết trình tiếp theo, nhưng không có tác dụng, bởi vì cô vẫn không biết “làm thế nào để không bận tâm”. Lý trí bảo cô đừng nghĩ tới, nhưng về phương diện tình cảm cô vẫn để tâm đến khá nhiều. Cô không chỉ tự hào về tư liệu đang trình bày mà còn cực kỳ mong muốn được công nhận.

Sau nhiều lần tự vấn trong vai trò đạo diễn, cô bắt đầu tưởng tượng buổi thuyết trình tiếp theo sẽ là lần cuối cùng. Cô thuyết phục mình rằng cô sẽ rời công ty đi làm ở một chỗ tốt hơn nhiều, vì vậy phản ứng đối với lần trình bày này – lần cuối cùng của cô trước sếp – sẽ không thành vấn đề.

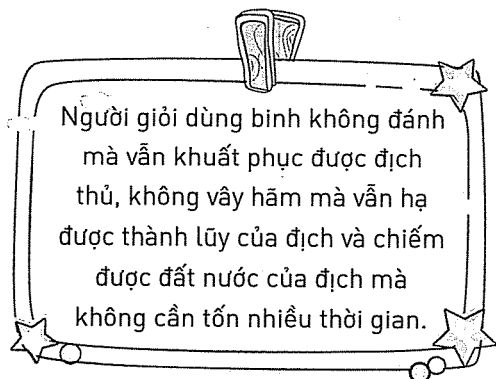
Phương pháp này cực kỳ hữu hiệu đối với cô. Cô dùng nó trong vài lần tiếp theo, và không bao lâu đã được thăng chức.

Nỗi sợ của Lisa rất thông thường. Có bao nhiêu người trong chúng ta cứ vấp vấp trong công việc hiện thời bởi vì mãi tập trung nghĩ đến những gì xảy ra tiếp theo? Hãy sống mỗi ngày làm việc như thể đó là ngày cuối cùng bạn còn làm công việc đó, và bạn sẽ bất ngờ khi thấy mình sẽ tập trung và tự tin đến thế nào!

Đó hoàn toàn phụ thuộc vào việc bạn biết rõ bản thân và người khác đến mức nào

Hiểu mình là một nhiệm vụ cả đời, nhưng là một nhiệm vụ cốt yếu. Bạn hiểu rõ thế giới xung quanh đến đâu có liên quan trực tiếp đến việc bạn hiểu rõ mình đến mức độ nào.

Tạo một bản lý lịch đầy sáng tạo để tiếp thị bản thân



Như tôi đã nói ở phần trước, thương trường là chiến trường, những người cạnh tranh là những địch thủ của chúng ta. Xét đến con số và sự đa dạng của các địch thủ, chúng ta không thể chiến đấu mặt đối mặt với tất cả bọn họ. Sẽ quá hao tổn sức lực. Vì thế, chúng ta cần cao cơ hơn và khôn khéo hơn họ bất cứ khi nào có thể. Hy vọng là, ta có thể đủ khôn ngoan để khiến họ đầu hàng mà không cần chiến đấu. Tạo ra một bản lý lịch khôn khéo là một cách để làm được điều đó.

Đó là điều Tôn Tử hiểu rất rõ. Hãy nhớ là ông đã viết *Binh pháp* như một bản tự giới thiệu để được vua Ngô thu

dụng. Lời lẽ của ông táo bạo và tự tin: “Người đứng đầu biết nghe theo mưu kế của ta, dụng binh tất thắng. Khi đó ta sẽ lưu lại phục vụ. Người đứng đầu không nghe theo mưu kế của ta, dụng binh ắt bại.”

Bằng cách đó Tôn Tử khiến ông có vẻ hết sức quan trọng qua bản tự giới thiệu, và nó đã có tác dụng.

Cách thức tương tự có thể hữu dụng đối với bạn. Nếu bạn hiểu những điểm đặc biệt của mình, bạn có thể sáng tạo những chiến thuật phi thường để vượt lên trước và giành lợi thế trước những người khác.

Bản lý lịch của bạn cần bao gồm tất cả kiến thức, trí tuệ, khát vọng, tầm nhìn và những tài nghệ của bạn, chúng thực sự thể hiện con người thật của bạn.

Tôi không có ý nói về kiểu lý lịch sáo mòn đến một, hai trang giấy. Làm thế nào bạn có thể tỏ ra độc đáo, nếu cách trình bày về bản thân của bạn giống hệt những người khác?

Bản lý lịch một-hai-trang đó cũng được, bạn có thể cần nó trong những cuộc phỏng vấn nhất định. Nhưng tôi không chỉ nói về một mảnh giấy để trình cho nhà tuyển dụng; điều tôi muốn nói đến là cái sẽ *đồng hành* với mảnh giấy đó.

“Bản lý lịch của tôi”

Năm 1987, tôi làm việc như một nhà tư vấn độc lập ở Portland, Oregon. Một trong những khách hàng chính

của tôi, chính quyền bang Oregon, đang tìm kiếm cách thức để giúp các công ty đặt trụ sở ở Oregon bán hàng sang Trung Quốc. Tôi rất hài lòng với công việc đó, cho tới khi có một người thiếu kinh nghiệm được cử phụ trách toàn bộ những mối quan hệ giữa Oregon và Trung Quốc. Tôi chán nản vì ông ta dường như thích thú với việc chèn ép tôi. Tối nào về nhà tôi cũng khóc.

Nhưng như tôi đã học được một điều [nếu bạn bị tổn thương tới một mức độ nào đó, cuối cùng bạn tỉnh ngộ. Đột nhiên điều đó bật ra], tại sao tôi phải chiến đấu khổ sở để giữ vị trí một con cá lớn trong cái ao chật chội? Nếu tôi giỏi như tôi nghĩ, tôi nên bơi ra biển lớn để chứng tỏ bản thân.

Bởi vì tôi không thể bỏ ra sáu mươi tiếng đồng hồ để giải thích cho mỗi khách hàng tiềm năng về cách thức kinh doanh với Trung Quốc – không ai trả tiền cho dạng thông tin cơ bản dàn trải đó – tôi thấy hợp lý nhất là viết sách về đề tài đó và dùng nó như bản tự giới thiệu của tôi. [Có lẽ tôi đã mượn ý tưởng đó của Tôn Tử một cách vô thức].

Tôi tuyệt đối không có ý tưởng nào về việc làm thế nào để viết một cuốn sách, nhưng tôi hình dung rằng cách tốt nhất là cứ bắt tay vào viết. Và tôi đã làm thế. Kết quả là cuốn sách đầu tiên của tôi, *The Chinese Mind Game* (Thuật đấu trí của người Trung Quốc), tôi đã tự xuất bản.

Tôi dự định gửi nó cho các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước khi thực hiện điều đó, tôi tiếp cận một vài nhà xuất bản và nhờ họ phê bình. [Đừng bao giờ tự đánh trống khua chiêng tự khoe nếu có ai khác có thể làm điều đó cho bạn]. Tôi đã may mắn. Cuốn sách nhận được bài viết khen ngợi của tờ *The San Francisco Chronicle* và sau đó là tờ *Financial Time* của Anh. Đột nhiên các công ty từ khắp nơi trên thế giới gọi cho tôi, mua sách – và cần sự trợ giúp tư vấn. Những nhà đại diện tác giả bắt đầu đến gõ cửa và cuối cùng một người đã bán được quyền xuất bản cuốn sách cho một nhà xuất bản lớn tại New York. Việc này đã khởi đầu cho sự nghiệp sáng tác của tôi.

Một bản tự giới thiệu độc đáo đòi hỏi phải đi sâu vào nội tâm

Tạo ra một bản tự giới thiệu độc đáo đòi hỏi bạn phải nhìn sâu vào tâm hồn mình [những chương trước hẳn đã giúp bạn bắt đầu làm điều này] để tìm ra điều khiến bạn đặc biệt. Những kỹ năng nào bạn sở hữu sẽ giúp bạn vượt lên? Điều gì bạn biết mà những người khác lại không?

Chỉ có bạn biết được những kỹ năng này là gì. Và bạn có chúng. Không có ai nhìn thế giới giống hệt như bạn.

Ngay cả nếu như bạn chỉ mới hai mươi bốn tuổi, mới làm việc được hai năm với vai trò phụ tá, bạn cũng có những kỹ năng. Bạn có thể nói với một nhà tuyển dụng

tương lai, như một phụ nữ trẻ đã nói, “Tôi pha cà phê nhanh chưa từng thấy.” Khiếu hài hước của cô – và việc cô tự hào thực hiện công việc trà nước được giao cho cô – đã giúp cô có được một công việc tốt hơn.

Một khi bạn đã xác định được những đặc điểm/ kỹ năng/ tính cách tạo nên sự độc đáo của bạn, hãy viết chúng ra thành một đoạn văn ngắn, báo cáo, hoặc một cuốn sách – nếu bạn thấy cần đến từng đó giấy. Bạn phải viết ra vì hai lý do:

1. Không ai có thể nhìn thấy phần tính cách bên trong của bạn.
2. Không ai sẽ bỏ bốn mươi tiếng đồng hồ ngồi cạnh bạn để lắng nghe những ý tưởng lớn lao của bạn.

Đó là tại sao bạn phải thể hiện chúng ra. Lập hồ sơ những dự án trong quá khứ để trình ra trong một buổi phỏng vấn tuyển dụng; đưa ra những ví dụ về công việc của bạn nếu có thể. Hãy thật cụ thể về những gì bạn đã làm thay vì dùng những từ sáo mòn như “đầy nhiệt tình”, “có năng lực” và “thành thạo”. Hãy học cách kể chuyện về bản thân và những phẩm chất của bạn. Hãy tiếp thị bản thân.

*Tất cả là tạo ra một bản tự giới thiệu
đầy sáng tạo*

Không có gì sai đối với một bản lý lịch kiểu truyền thống, sáo mòn. Nhưng có thể nó không phản chiếu chính

xác bạn là ai. Nếu bạn muốn có cơ hội để làm công việc tốt nhất, bạn cần phải thể hiện cho nhà tuyển dụng tiềm năng thấy bạn thực sự đặc biệt và sáng tạo thế nào. Cách thứ nhất để làm điều đó là làm họ ngỡ ngàng bởi bản tự giới thiệu của bạn. Hãy ghi nhớ trong đầu là bản tự giới thiệu này cũng quan trọng với bạn như đối với những nhà tuyển dụng tiềm năng.

Cuốn sách này và những bài tập trong đó dành để cho bạn khám phá bản thân. Bằng cách tạo ra bản lý lịch mang phong cách binh pháp, người mà bạn đang *thực sự* tiếp thị bản thân chính là... bạn.

SUY NGẪM

Bắt đầu xây dựng bản tự giới thiệu đầy thuyết phục và độc đáo của bạn... ngay bây giờ!

Viết ra những ý tưởng trong lòng đã được ôm ấp bấy lâu nay - tầm nhìn xa của bạn, những khao khát, những điều đầy sức mê hoặc – mà không ai ngoài bạn đã thấy.

Năm yếu tố cần thiết cho thắng lợi

Có năm điều có thể đoán trước được thắng lợi:

1. Một là, biết khi nào nên đánh khi nào không.
2. Hai là, biết khi nào nên dùng nhiều quân và khi nào dụng ít quân.
3. Ba là, giành được sự đồng lòng ủng hộ của toàn quân.
4. Bốn là, chuẩn bị chu đáo để nắm bắt những cơ hội thuận lợi.
5. Năm là, không để cấp trên can thiệp.

Đây là năm yếu tố chiến thắng của Đạo.

Khi Tôn Tử giành được sự tín nhiệm tuyệt đối của vua Ngô, ông nắm giữ cả năm điều trên. Ông có thể toàn quyền quyết định. Và đúng như ông đã tiên đoán trong đoạn trích trên, quân đội của ông luôn thắng trận.

Tuy nhiên, sau khi vua cũ băng hà, người con lên nối ngôi, Tôn Tử bị thất sủng.

Bạn không thể luôn nắm được tất cả những điều cần thiết cho thắng lợi – những ý thích nhất thời của các ông chủ, phương hướng hoạt động của tổ chức, thậm chí là tình trạng của ngành hay tổng thể nền kinh tế. Ngay cả

Tôn Tử cũng không thể kiểm soát những yếu tố bên ngoài như môi trường, thời tiết, tình hình triều chính. Nhưng bạn cần cố gắng kiểm soát được càng nhiều càng tốt.

Tìm hiểu sâu hơn

Chúng ta hãy xem xét riêng năm điểm này, sử dụng một ví dụ giả định để hiểu rõ hơn chúng có thể tác động như thế nào đến đời sống hàng ngày ở nơi làm việc của chúng ta.

Janet, một nữ doanh nhân trẻ, viết một bản kiến nghị trình bày dự tính của cô mở một spa ban ngày giá phải chăng cho giới phụ nữ đi làm. Không chỉ giá sẽ rẻ hơn mà dịch vụ chăm sóc da mặt và mát-xa cũng sẽ không mất nhiều thời gian như những spa dành cho những phụ nữ không đi làm có cả ngày để nuông chiều bản thân.

Tổng giám đốc điều hành công ty của Janet, Robert, thích kế hoạch của cô và đề nghị cô làm việc với một kiến trúc sư ngoài công ty để giúp cô biến nó thành hiện thực. Janet nghĩ làm việc với những người khác để hoàn thiện ý tưởng của cô sẽ không có vấn đề.

Cô đã nhầm.

Cô thuê John, một kiến trúc sư đã từng làm việc với công ty cô. Janet và John đã gần xong phần thiết kế cho cơ sở mới thì Robert nói ông muốn tham gia nhiều hơn vào dự án này.

Chỉ qua một cuộc nói chuyện ngắn đã rõ là Robert có một cái nhìn hoàn toàn khác về phòng spa này. Trong khi Janet cố kết hợp tất cả những quan điểm của mọi người vào, thì ý tưởng ban đầu của cô chìm mất trong mớ bòng bong.

Chúng ta hãy nhìn xem Janet đã sai lầm từ chỗ nào. Cô đã đem lại cho dự án một khởi đầu tuyệt vời nhờ làm theo điểm thiết yếu thứ tư – nói cách khác, bằng cách nắm bắt một cơ hội tuyệt vời: nhu cầu về một phòng spa hướng đến một thị trường còn bỏ ngỏ để phục vụ cho giới nữ đi làm việc. Nhưng cô đã vi phạm điểm thiết yếu thứ hai của Tôn Tử để đảm bảo thắng lợi: Cô không biết, hay như trong trường hợp này, không kiểm soát được con số đúng đắn về lực lượng cần huy động. Như cách nói của Janet: “Lắm thấy nhiều ma.”

Tôi cược là bạn sẽ thấy câu chuyện của Janet không xa lạ. Khi có quá nhiều người can dự vào một dự án, những ý định tốt đẹp của họ làm rối việc nhiều hơn là đem lại kết quả tốt. Nhưng bạn không ở cái thế kiểm soát được số người muốn tham gia vào dự án của bạn, vậy thì nếu bạn trong trường hợp của Janet, bạn nên làm gì? Hãy nhớ đến điểm thiết yếu đầu tiên: “Người biết khi nào nên đánh, khi nào không, sẽ chiến thắng”.

Vì Janet đang có hợp đồng với công ty của cô, đấu tranh không phải là phương án chọn lựa vào lúc bấy giờ. Cô phải làm như cấp trên đã nói, ngay cả khi cô phải giơ

vai gánh trách nhiệm trong trường hợp phòng spa thất bại. Điều duy nhất cô có thể làm ở đây là đi tiếp với ý tưởng thống nhất được và hy vọng điều tốt đẹp nhất, nhớ kỹ để không phạm sai lầm tương tự trong tương lai.

Một lần nữa, cô thể hiện sự thành thực đối với điểm thiết yếu thứ tư: “Người chuẩn bị kỹ lưỡng để nắm bắt được những cơ hội có lợi sẽ chiến thắng.”

Nhận thức được rằng cô không có tiếng nói quyết định, Janet cố gắng kết hợp tất cả những điểm hay nhất trong ý tưởng của mọi người vào thiết kế của cô, mở rộng cái nhìn của mình và hy vọng sẽ có kết quả tốt hơn.

Điều đó cho chúng ta thấy tầm quan trọng của yếu tố cần thiết thứ năm: “Người được tự do không chịu sự can thiệp của thượng cấp sẽ giành được thắng lợi.”

Nếu có thể, lần tới Janet cần đấu tranh quyết liệt ngay từ đầu dự án để giành sự phê duyệt cuối cùng về thiết kế. Cô cần được cấp trên đồng ý trước khi công việc bắt đầu tiến hành. Nếu cô không thể giành được sự phê duyệt này, cô cần suy nghĩ lại liệu cô có muốn tham dự không.

Làm thế nào bạn có thể có được sức mạnh cần thiết để biến ý tưởng thành hiện thực? Hãy ghi nhớ yếu tố cần thiết thứ ba: *Người nào được toàn quân đồng tâm ủng hộ sẽ chiến thắng.*

Trong trường hợp của Janet, công ty muốn phòng spa thành công về mặt tài chính. Nếu cô có thể thuyết

phục họ rằng kế hoạch của cô có cơ hội làm được điều đó, cô có thể đạt được sự ủng hộ cần thiết.

Janet biết đây đúng là thời điểm để lập nên phòng spa độc đáo này cung cấp dịch vụ giá phải chăng cho nữ giới đi làm. Nghiên cứu cô thực hiện xác nhận có thị trường về dịch vụ này. Bởi vì đôi khi cơ hội không đến lần thứ hai, cô không thể để phí thời gian đấu tranh với Robert. Cô cần hành động nhanh và quyết đoán để gộp những điểm hay nhất trong các ý tưởng của Robert và John vào ý tưởng ban đầu của cô.

Những điểm thiết yếu

Có thể bạn không luôn luôn kiểm soát được cả năm yếu tố cần thiết như Tôn Tử đưa ra, nhưng nếu bạn có thể nắm chắc được một số điểm đó thì có thể giành được thắng lợi.

SUY NGẪM

Người chuẩn bị kỹ lưỡng để nắm bắt được những cơ hội có lợi sẽ chiến thắng.

VÍ DỤ

Mục tiêu dài hạn: Tác giả có sách xuất bản

Kế hoạch hành động: Sẽ chẳng ích lợi gì khi gửi bản thảo cho mười tác giả ưa thích của bạn, xin họ giúp đỡ. Việc đó có đem lại được gì cho họ? Nếu bạn thực sự muốn được

giúp đỡ, đầu tiên hãy viết thư cho một tác giả mà bạn ngưỡng mộ và giải thích rằng bạn sẽ giúp quảng bá tác phẩm của ông hay bà ấy trong thành phố bạn ở bằng cách tiếp xúc với các hiệu sách, những hiệp hội địa phương, những phòng thương mại cộng đồng, các doanh nghiệp địa phương và chủ trì một nhóm thảo luận hay lập ra câu lạc bộ bạn đọc tập trung vào sách của tác giả đó. Viết thư cho tác giả đó để báo những kết quả năng động của bạn. Khi đó bạn đã giành được sự tin tưởng và biết ơn của tác giả. Bạn đã đi trước một nước và đặt được một chân vào nghề viết.

Mục tiêu dài hạn:

Kế hoạch hành động:

CHƯƠNG 4

CHUẨN BỊ LỰC LƯỢNG THẮNG TRƯỚC, RỒI MỚI ĐÁNH

Chương này của Tôn Tử có thể tóm gọn trong một chữ *hình*. Nói một cách cụ thể, khái niệm này chỉ sự chuẩn bị cả về vật chất và tinh thần cần thiết cho những trận tấn công và phòng thủ. Cả hai sự chuẩn bị này nên hiện diện thường trực trong đời sống hàng ngày của chúng ta.

Phần đầu tiên của chương này – chắc thắng trước khi đánh – đề cập đến sự chuẩn bị về tinh thần, và điều đó không hề kỳ lạ như vừa thoát nghe. Nếu bạn đã tiến hành mọi bước có thể để đảm bảo thắng lợi trước khi trận chiến bắt đầu, nếu bạn đã xem xét mọi khả năng và loại bỏ mọi nguy cơ thất bại có thể thấy trước được thì chiến thắng là điều chắc chắn – thậm chí trước khi nổ phát súng đầu tiên.

Khi luận bàn cách để chắc thắng trước khi đánh, Tôn Tử đưa ra trong phần mở đầu Chương 4 của ông các bước tới chiến thắng:

1. Tạo thành thế mà địch không thể đánh bại.
2. Chờ cơ hội thuận lợi (thời, điểm đúng) trước khi bắt đầu trận chiến để có thể đặt đối phương vào tình thế bất lợi nhất có thể.
3. Ta là người quyết định đánh hay không. Nếu không chắc thắng thì không đánh.
4. Chiến thắng chính là do địch mang lại. Địch sẽ phạm phải những điều dẫn đến thất bại chắc chắn cho địch và thắng lợi cho ta. Hãy lợi dụng chúng.
5. Ta có thể tạo cả hai chiến thuật tấn công lẫn phòng thủ không thể thất bại.

Chú ý những điều Tôn Tử nói. Ở phương Tây, hầu hết sách dạy chiến lược bắt đầu bằng tiền đề bạn là “chủ nhân số phận của mình”, quyết định chiến thắng của bạn. Giả định đưa ra là bạn phải tiến hành những bước tiên phong chủ động để đạt thành công.

Nhưng Tôn Tử nói rằng, thắng lợi *không* thuộc quyền kiểm soát của bạn mà là quà tặng của kẻ địch – nói cách khác, thắng lợi được đảm bảo khi địch phạm một sai lầm. Dĩ nhiên là việc phát hiện ra điểm yếu của địch và khai thác nó tùy thuộc ở bạn. Đây là một lối nghĩ thực tế hơn nhiều về cách chiến thắng trong môi trường kinh doanh cạnh tranh.

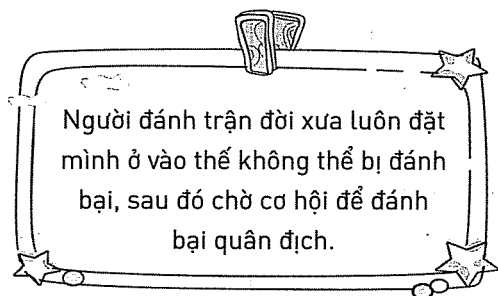
Hãy xem trận Super Bowl [trận đấu bóng bầu dục]: một trận đấu bóng giữa hai đội giỏi nhất. Cả hai đều mạnh và thông thường khá cân sức cân tài, vì thế ban đầu không

có gì đảm bảo đội nào sẽ thắng. Nhưng luôn luôn đội nào ít phạm sai lầm nhất là người chiến thắng.

Chúng ta sẽ nghiên cứu một số nước đi tấn công và phòng thủ có thể đảm bảo ta không thể bị đánh bại – và có thể giúp ta chiến thắng.

4.1

Thắng trước khi đánh



Câu mở đầu Chương 4 trong *Binh pháp Tôn Tử* này là một trong những câu văn bí hiểm nhất trong cả cuốn sách. Mọi người đều đã cố để giải nghĩa nó, nhưng ít người làm được.

Tuy vậy, điều đó không ngăn cản người ta trích dẫn, suy luận. Nó khiến họ nghe có vẻ cứng rắn và khôn ngoan – ngay cả khi họ không biết nó có ý nghĩa gì! Và thế là trong sách vở, trên phim ảnh, chương trình truyền hình,

ngay trước trận chiến then chốt, bạn thường được nghe một phiên bản nào đó của câu văn này.

Nhìn bề ngoài, dường như câu văn này nói cho ta biết thời điểm để đánh là sau khi ta đã chiến thắng. Nhưng thực sự nhận xét này có ý nghĩa sâu sắc hơn thế nhiều.

Thực sự Tôn Tử muốn nói bạn cần biết rõ rằng tất cả mọi phần của kế hoạch tác chiến – tất cả các chiến thuật, mưu kế, những dự phòng – đã đầu vào đầy và chắc chắn có tác dụng trước khi cuộc chiến bắt đầu. Sinh ra giữa thời Chiến quốc kéo dài 550 năm, Tôn Tử biết điều chắc chắn duy nhất về một cuộc chiến, một khi nó đã bắt đầu, là không có gì chắc chắn cả.

Chuẩn bị cho một cuộc chiến bất kỳ tại nơi làm việc bao gồm việc dự đoán mọi điều có thể có khả năng xảy ra sau đòn tấn công đầu tiên của bạn. Điều đó nghĩa là có khả năng thay đổi cục diện một khi trận chiến diễn ra.

Lý do bạn cần có khả năng đó thật đơn giản: Bất chấp bạn làm việc nhiều bao nhiêu, bất chấp bạn chuẩn bị tốt đến đâu, bạn sẽ gặp những gì bạn không dự tính trước một khi cuộc chiến đã bắt đầu. Bạn sẽ phải điều chỉnh.

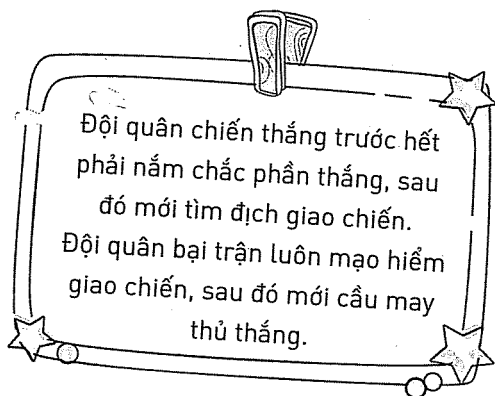
Nhưng làm thế nào bạn có thể thay đổi trước sự thôi thúc của tình thế? Bằng cách khơi dậy nguồn sức mạnh bên trong, nó sẽ bùng dậy khi bạn tham chiến. Tôi đang nói đến thiên tư và tài năng trong con người bạn.

Những kế hoạch kinh doanh được soạn thảo kỹ lưỡng và những kế hoạch tiếp thị đặc sắc nhìn rất tuyệt vời

trên giấy, nhưng như nhiều vị Tổng giám đốc sẽ nói cho bạn biết, vấn đề với những kế hoạch kinh doanh là chúng không bao gồm những trục trặc không lường trước mà chắc chắn sẽ xảy ra khi chúng được triển khai. Kế hoạch tác chiến sẽ thay đổi khi đối thủ của bạn mạnh lên. Cái còn lại là bạn – ý chí không thể khuất phục của bạn, sự quyết đoán của bạn, tầm nhìn thắng lợi của bạn.

Bạn cần chuẩn bị về mặt tinh thần để đạt được thắng lợi. Tư tưởng thích hợp là thành tố then chốt tạo nên sự bất khả chiến bại.

Chiến thắng xuất hiện trước hết trong đầu bạn



Tôi nhận được lá thư từ một phụ nữ trẻ bán bảo hiểm, nói rằng cô thấy việc bán hàng khó khăn như thế nào. Nhưng theo tôi thấy, cô ấy đã xác định sai trận tuyến. Cô nghĩ rằng cô đang cố gắng để giành chiến thắng trước những khách hàng tiềm năng. Nhưng trận chiến trước

tiền nằm trong đầu cô ấy. Cô ấy phải tự thuyết phục chính mình rằng cô sẽ có được khách hàng trước khi cố gắng thực hiện điều đó.

Khi đứng trước những khách hàng tiềm năng, cô ấy phải quên chuyện tiền hoa hồng bán hàng đi (hãy nhớ việc chỉ quan tâm đến kiếm tiền là đi ngược với Đạo) và thay vào đó tập trung vào lợi ích của những khách hàng tiềm năng. Mục đích của cô không nên là bán được dịch vụ trong thời điểm hiện tại, mà là tạo ra một tư tưởng chắc thắng giúp cô thành công hết lần này đến lần khác. Cách duy nhất để làm được điều đó là thuyết phục được chính mình tin rằng, cô sẽ bán thành công.

Người chiến thắng trải nghiệm sự thắng lợi trong thân thể, tư duy và tâm hồn mình trước khi họ tiến hành trận đấu. Tất cả những người bán hàng đều biết, hay cần biết là bạn không thể bắt đầu bằng cách nói chuyện với khách hàng với hy vọng sẽ bán được hàng. Bạn phải bán được hàng cho họ trong đầu bạn trước khi bạn có thể bán được hàng cho họ trong thực tế.

Dù đó là việc thuyết phục cấp trên dự tính của bạn tốt hơn của các đồng nghiệp khác, hay việc giành được một khách hàng mới, bạn không thể bước vào trận đấu với suy nghĩ “Tôi hy vọng tôi thành công”. Thay vào đó, bạn phải có sẵn một bức tranh trong đầu về thành công đó. Chỉ khi đó bạn mới có thể bắt đầu đi ngược trở lại để xác định cần phải làm thế nào để thực hiện thành công đó.

Cuộc hôn phối giữa chiến thuật và cách hành xử của người chiến thắng

Từ một điểm nào đó, tư duy kinh doanh chia thành hai dòng chính.

Lối thứ nhất thường được gọi là lối khích lệ. Đó là những lời khuyên về việc hãy vui vẻ lạc quan, liên tục tự nhắc đi nhắc lại “Minh có thể làm được” khi đương đầu với bất kỳ vấn đề nào trong kinh doanh.

Dòng kia đi về chiến thuật, thông thường nghe khô khan và bài bản cứng nhắc.

Khi bạn đọc những cuốn sách hay bài báo về một trong hai chủ đề này, có vẻ như chúng nằm trong một không gian biệt lập. Điều đó thật vô nghĩa. Rõ ràng là ta cần kết hợp giữa chiến thuật và sự khích lệ.

Bất kể bạn biết những chiến thuật kinh doanh nào, nếu bạn không có được cách hành xử hay tâm hồn của người chiến thắng, tất cả những chiến thuật đó sẽ là vô ích.

Đó là lý do tại sao người ta nói rằng “Có những viên tướng trên giấy và những viên tướng trên chiến trường”. Một viên tướng trên giấy không biết phải làm gì trên thực tế khi phải đối mặt với những vấn đề mà họ không dự tính trước.

Tướng trên chiến trường biết cách kết hợp giữa chiến thuật và cách hành xử của người chiến thắng. Họ không sợ chiến đấu và biết cách để đạt kết quả.

Niềm vui chiến thắng

Làm thế nào để bạn có được cách hành xử của người chiến thắng? Chỉ riêng việc mong muốn thắng lợi rõ ràng không thể biến bạn thành người chiến thắng, nhưng đó là bước cần thiết đầu tiên. Trước khi bạn tham dự vào bất kỳ trận đấu nào – trong phòng họp hay bên ngoài văn phòng – bạn phải khám phá liệu có bất kỳ trở ngại tâm lý nào ngăn cản bạn chiến thắng.

Chúng ta đều nghĩ là chúng ta muốn chiến thắng, nhưng có nhiều người yêu thích quá trình chiến đấu hơn niềm vui chiến thắng rất nhiều.

Brianne, một người bạn của tôi, là một nữ nhân viên bán hàng giỏi giang và chăm chỉ. Cô ấy làm trong bộ phận bán hàng của một công ty tư nhân trị giá 5 tỷ USD chế tạo máy sản xuất chip vi tính. Một lần cô nói với tôi: “Mình mệt mỏi quá. Làm công việc này giống như trò kéo một con bò ương ngạnh lên dốc vậy.” Công ty đang thành công nhưng kết quả bán hàng của cô lại tồi.

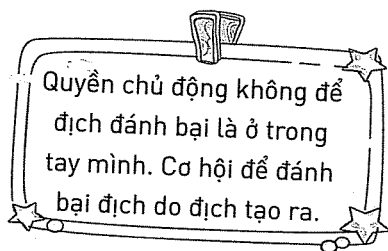
Sau khi trò chuyện một lúc, cô ấy nhận ra rằng khi còn là một đứa trẻ, cô luôn chiến thắng rất dễ dàng. Vì cô cảm thấy có lỗi khi luôn đánh bại những đứa khác, cô đã học cách hạ thấp những thành công của mình – và cuối cùng là bắt đầu cố ý làm kém đi để cho ngang bằng với các đối thủ nhí trong sân chơi. Sau khi xem xét cách hành xử của mình, cô bắt đầu nhận thức được ra cô đã trở nên

thích thú quá trình tranh đấu với phần còn lại của nhân loại chỉ để chứng tỏ cô là một người “bình thường” đáng mến. Đối với cô ấy, được yêu quý quan trọng hơn thành công. Tôi đã nói với cô ấy: “Hãy tử tế với bản thân trước đã. Mặc cho phần còn lại của nhân loại tự lo cho họ”.

Sau chuyện này, công việc của cô trở nên dễ dàng hơn nhiều và doanh số bán hàng của cô tăng 246% trong năm tiếp theo. Gần đây cô ấy nói với tôi rằng cô đã từ bỏ sự gắn bó với việc đấu tranh. “Mình bắt đầu tập trung vào việc giành chiến thắng. Bây giờ mình cảm thấy thật thanh thản. Với tư tưởng chiến thắng trước hết, mọi việc trở nên dễ dàng hơn.”

4.2

Chiến thắng bằng cách mang giày thủy tinh hoặc giày lính



Nếu áp dụng vào môi trường làm việc ngày nay, đoạn trích trên nói với chúng ta rằng phụ nữ có sức mạnh

để đảm bảo khả năng không bị đánh bại trong các lĩnh vực chuyên môn của mình. Nhưng nếu ta không phát huy sức mạnh đó, thì ta sẽ cung cấp cơ hội cho những “địch thủ” (nam giới và những giới hạn vô hình) bước tới và đánh bại ta.

Nói cách khác, trong khi ta kiểm soát khả năng phòng thủ thì kẻ địch tìm kiếm khả năng tấn công ta. Ngược lại, chừng nào mà ta còn bị ám ảnh là kẻ địch không thể bị tiêu diệt thì chừng đó ta còn bị kiềm hãm khả năng tìm cách tiêu diệt nó. Không phải kẻ địch có sức mạnh lớn mà chính niềm tin của ta kiểm giữ ta đã tạo cho địch sức mạnh.

Trong chương này, tôi khuyến nghị bạn ngưng coi giới hạn vô hình là một kẻ thù tiềm tàng có thể làm bạn tổn thương. Thay vào đó, tôi khuyến khích bạn hãy khiến mình trở nên không thể bị tổn thương bởi những ý nghĩ rằng bạn bị cản trở bởi vì bạn là một phụ nữ. Làm thế nào? Bằng cách nhìn bản thân như người chủ ý tưởng của riêng bạn về thành công.

Chúng ta có thể đổ trách nhiệm về sự bất bình đẳng giới cho riêng đàn ông, nhưng làm như thế không hợp Đạo và chúng ta sẽ sai.

Đúng là đàn ông có tham gia vào việc chèn ép phụ nữ, nhưng chúng ta cũng phải chia sẻ một phần trách nhiệm. Tại sao? Bởi vì chúng ta tự dối mình. Chúng ta đã tập cho mình suy nghĩ về thành công theo một lối nhất

định – theo lối của đàn ông; xem đó chỉ là việc tiến lên trước, leo lên những nấc thang chức vụ trong công ty, trở thành Tổng giám đốc.

Nhiều người trong chúng ta gạt bỏ những định nghĩa khác về thành công – những gì hoàn toàn không liên quan đến việc giành được một chức vụ thật kêu – là “không thể chấp nhận được”, bởi vì chúng ta sợ nếu nói ra sự thật về việc chúng ta thực sự là ai và chúng ta thực sự muốn gì, thì thế giới mà ta đã dày công tạo dựng có thể sẽ sụp đổ tan tành.

Và thế ta cứ sống như thế, nói dối bản thân một cách vô thức và theo đuổi những gì ta nghĩ là nên làm thay vì những gì thực sự quan trọng đối với chúng ta.

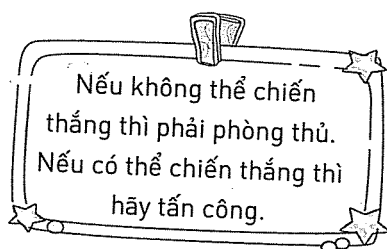
Đó không phải là cách để sống cuộc đời của bạn.

Nếu bạn đào sâu đúng mức để khám phá bạn là ai, bạn muốn gì, và điều gì đúng cho bạn, sự thành thật của bạn sẽ dẫn dắt bạn đến hạnh phúc riêng.

Và nếu có nhiều phụ nữ thành thật với bản thân, họ sẽ thừa nhận rằng họ không muốn trở thành Tổng giám đốc. Một số chỉ muốn được thoải mái ở mức độ nhất định và trả lương xứng đáng; họ muốn có thể chăm sóc cho gia đình, có thời gian cho bạn bè, đọc sách, đi du lịch, mặc những bộ trang phục thoải mái, đi dép lê và là điểm tựa cho những người thân yêu. Nhiều phụ nữ muốn tất cả điều này và thêm nữa – một sự nghiệp thành đạt, nhưng thường không choáng hết cuộc sống của họ.

Nhưng trong cả hai trường hợp, những phụ nữ này bị làm cho cảm thấy tội lỗi vì “không đủ tham vọng”, và vì thế họ tìm cách biện hộ; đổ lỗi cho những ràng buộc vô hình là một cách dễ làm. Sẽ dễ nói “Họ không muốn cắt nhắc phụ nữ” hơn là thành thật nói rằng “Tôi thực sự không muốn áp lực và nhiều thời gian làm việc là những cái đi kèm với công việc ở vị trí cao”.

Chờ đợi chàng hiệp sĩ áo trắng



Lại còn kiểu phụ nữ muốn thăng tiến nhưng lại mang giày thủy tinh. Họ có tham vọng, nhưng lại không có tinh thần của một chiến binh. Họ muốn thành công nhưng không thể từ bỏ “kiểu cách của nàng Lọ Lem”. Tôi sẽ giải thích những từ này.

Sâu thẳm bên trong mỗi phụ nữ, có một phần nhỏ khao khát được làm một nàng Lọ Lem, vẫn đang chờ đợi chàng bạch mã hoàng tử xuất hiện đưa nàng đến với một cuộc sống giàu sang sung sướng.

Không có gì sai trái trong ảo tưởng đó, nhất là khi đó lại là câu chuyện chúng ta đã được nghe kể từ khi còn là những cô bé. Tuy nhiên, bạn không thể trèo lên những bậc thang quyền lực với đôi giày thủy tinh dễ vỡ; để làm điều đó bạn cần mang giày lính dẻo dai. Phải là một chiến binh mới leo lên được chiếc thang đó.

Một lần nữa, tôi nhấn mạnh rằng không có gì sai đối với mỗi sự chọn lựa mà bạn có thể có. Bạn có thể muốn đặt gia đình lên trên hết; bạn có thể muốn cân bằng một cách tốt nhất giữa gia đình và nghề nghiệp; hoặc bạn có thể muốn đổi mọi thứ mình có để trở thành Tổng giám đốc.

Vấn đề không nằm ở bất cứ sự lựa chọn nào trong số đó. Điểm quan trọng là, chúng ta cần chọn lựa: Chúng ta thích những đôi giày đế mềm dễ chịu, đôi giày thủy tinh, hay giày lính? Đừng nói dối. Đừng biện minh. Hãy tự hào về chọn lựa của bạn.

Thật quá dễ dàng tìm thấy những kẻ dối trá ở bên ngoài. Không có gì phải nghi ngờ về việc đàn ông đã dối xử phân biệt đối với chúng ta. Nhưng lực cản chính ghìm giữ ta xuống chính là sự nhầm lẫn của ta về điều ta muốn.

Trước khi toàn nữ giới chúng ta có thể tiến lên phía trước, chúng ta nên nhìn nhận nghiêm túc xem chúng ta đã góp phần như thế nào vào nỗi bất hạnh của chính mình. Hãy xem xét một số nhân tố làm ta cảm thấy không hạnh phúc.

Tại sao phụ nữ lại khó tìm được “đôi giày” thích hợp đến thế?

1. Chúng ta đặt những ảo tưởng lên trên thực tế. Có lần một vị giám đốc ngân hàng quen biết tâm sự với tôi, “Thực sự tôi muốn cất nhắc những phụ nữ có năng lực và bồi dưỡng cho họ, nhưng tôi không tìm được những ứng cử viên đủ tiêu chuẩn.”

Tôi nhìn xung quanh và thấy tại sao ông ấy lại phiền muộn như vậy. Qua cách những phụ nữ trong ngân hàng đó nói chuyện, cư xử và trang phục, bạn có thể nhận ra rằng họ không đặt nặng sự nghiệp của họ. Mặc dù họ làm việc trong môi trường ngân hàng nhưng khá bảo thủ, hầu hết ăn mặc như thể họ là một đám học sinh tới lớp.

Một số mặc váy dài hoa văn sặc sỡ, những người khác mặc đầm ngắn với áo ren. Đối với những phụ nữ này, làm sao để nhìn cho hấp dẫn, trẻ trung, thời trang quan trọng hơn việc ăn mặc sao cho giống một nữ giám đốc tương lai.

Đương nhiên, quy tắc trang phục cho phù hợp không được dùng để phân biệt đối xử với phụ nữ. Cả nam giới cũng sẽ không được để bết trong môi trường làm việc bảo thủ nếu họ cứ nhất định mặc áo thun và quần cộc.

Mọi thứ - trang phục, cách cư xử, các kỹ năng của chúng ta - thể hiện cách ta nghĩ về công việc. Làm sao ta có thể mong chờ được đề bạt nếu ta không nhìn nhận bản thân xứng đáng thăng tiến và thể hiện thái độ đó ra?

2. Ta tự dối mình về điều mình muốn.

Người ta có thể biết làm thế nào để chiến thắng nhưng không có khả năng thực hiện thắng lợi đó.

Hoàn toàn không có vấn đề gì khi nói “Tôi làm việc để nuôi bản thân và phụ giúp gia đình”. Nếu đó là lựa chọn của bạn, bạn nên thấy tự hào. Đó là một động cơ cao quý, hợp với Đạo. Một người mẹ muốn kiếm tiền để cải thiện mức sống cho gia đình là một hành động phù hợp với Đạo. Đó là điều đúng đắn và hợp lẽ.

Nếu đó thực sự là điều bạn muốn, và bạn đang làm thế, bạn là người chiến thắng. Nhưng người phụ nữ nói một đằng – “Tôi muốn làm Tổng giám đốc” – nhưng lại cảm thấy điều khác – “Tôi thực sự không muốn làm việc nhiều đến thế” – sẽ có kết cục khổ sở.

3. Chúng ta mang đôi giày thủy tinh với bộ đồ ra trận.
Người phụ nữ khổ sở nhất là người bị kẹt giữa giấc mơ làm nàng Lọ Lem và phải làm việc để giành được sự thừa nhận và thăng tiến tại nơi làm việc. Kết quả là, cô ấy sẽ không thành công trong cả hai lĩnh vực.

Bạn phải vứt bỏ hoặc là đôi giày thủy tinh, hoặc là bộ đồ ra trận.

Nếu bạn chọn bộ đồ ra trận, hãy mang giày bốt, giày lính. Còn đôi giày thủy tinh đi với váy dạ hội.

Bất kể bạn chọn lựa thế nào, hãy hết mình với chọn lựa đó và sống thoải mái.

4. Chúng ta tin vào câu chuyện thần bí về những giới hạn vô hình. Với một chiến binh thực sự, người mong muốn tiến lên, không phải bản thân cái giới hạn vô hình mà chính câu chuyện thần bí về cái giới hạn vô hình đã ngăn cản cô.

Sẽ không đúng khi chối bỏ sự tồn tại của những giới hạn vô hình, nhưng lo lắng về nó chẳng ích gì cho bạn. Hãy tập trung vào những gì có ích cho bạn thay vì tập trung vào cái sẽ kéo bạn xuống.

Trong một lĩnh vực do nam giới thống trị, bà Dawn Street quá cố là phụ nữ đầu tiên trở thành Chủ tịch một xưởng phim lớn – Columbia Pictures. Khi được hỏi về những giới hạn vô hình, bà đáp rằng bà không thể nhìn thấy chúng. Nó chắc chắn tồn tại ở đó, nếu không thì bà đã không phải là một trường hợp ngoại lệ. Nhưng bà đã chọn không nhìn vào nó.

Gần đây tôi được Hélène Larivée, giám đốc Cirque du Soleil, mời xem một buổi diễn của đoàn xiếc hay nhất hành tinh này.

Tôi nói với Hélène tôi vẫn nghĩ rằng xiếc là thế giới của đàn ông. Tôi đề nghị cô cho biết yếu tố hữu hiệu nhất đã tạo nên thành công của cô trong lĩnh vực này.

Hélène, một phụ nữ mảnh mai chỉ cao hơn 1,50cm một chút, trả lời, “Tôi đã luôn làm việc với đàn ông và tôi chưa bao giờ cảm thấy mình khác họ”.

Bởi vì Hélène thể hiện cô là một nữ doanh nhân giỏi đầy quyền lực, đàn ông cũng nhìn cô theo cách này.

Phần lớn nam giới ở vị trí có thể đề bạt phụ nữ không phải là những kẻ ngốc; họ biết nó có lợi cho họ khi làm việc với những cá nhân có năng lực bất kể giới tính của họ.

Những phụ nữ thành công trên khắp thế giới có một điểm chung: họ không nhìn thấy cái giới hạn vô hình.

5. Chúng ta thiếu một tinh thần mạnh mẽ.

Khi binh lực không đủ, hãy phòng ngự.

Khi binh lực có thừa, hãy tấn công.

Sức mạnh đến từ tinh thần chúng ta, thiếu nó, ta sẽ yếu đuối. Ta có thể cải thiện đáng kể bề ngoài bằng cách trang phục và ăn nói, nhưng ta không thể giả mạo tinh thần.

Tôi sẽ đưa ra hai ví dụ. Có lần tôi tham dự một bữa tiệc, tại đó tôi được giới thiệu với một phụ nữ đang làm nhân viên học nghề tại công ty điện thoại. Người phụ nữ này thường xuyên tham dự những khóa học để nâng cao bản thân; cô ăn mặc và nói năng như một nhân viên chuyên nghiệp. Nhưng cô không tin là cô được cất nhắc tương xứng.

Khi bắt đầu nói chuyện với cô ấy, tôi cứ cảm thấy có điều gì đó thiếu sót. Cuối cùng tôi đã hình dung ra. Susan, người phụ nữ đó đến từ bang Georgia, và là một phụ nữ miền Nam, cô được nuôi dạy để trở nên duyên dáng và nữ

tính. Cô không bao giờ được học cách tỏ ra quyết đoán, đặc biệt là giữa những người đàn ông.

Tận trong thâm tâm cô tin rằng cách hành xử “Kiểu A” vốn được đòi hỏi để thành công trong công việc là thiếu nữ tính và do đó không thích hợp. Không có gì ngạc nhiên khi cấp trên của cô kết luận cô không phù hợp để thăng tiến hơn nữa. Susan sẽ phải hoặc vượt qua những điều được dạy, hoặc chấp nhận làm công việc không mấy thách thức đối với cô. Tất cả những việc như ăn mặc như một người thành công, thành thạo ngôn ngữ công ty và sự duyên dáng sẽ không khắc phục được cảm giác yếu ớt trong tâm hồn cô.

Đối ngược lại, lần đầu tiên tôi gặp Datuk Seri Rafidah, Bộ trưởng phụ trách thương mại quốc tế của Malaysia, tôi đã nghĩ ngài thủ tướng hẳn đã không sáng suốt khi bổ nhiệm bà vào vị trí cao như thế. Bà mặc một chiếc váy dài kiểu Mã Lai sắc sỡ với những đồ trang trí kim loại. Đôi tay, cổ và tai bà đeo đầy trang sức bằng vàng, mắt bà tô màu xanh dương, hoàn toàn không phải là phong cách mà phương Tây quan niệm một nhà lãnh đạo nên làm. Tuy nhiên, ngay khi bà bắt đầu nói, tôi khám phá ra tinh thần của bà cũng chói sáng như phong cách của bà.

Đi đứng, nói năng đúng kiểu có thể đưa bạn đi tới ở chừng mực nào đó, nhưng chính tinh thần đằng sau các hành động, lời nói, dáng vẻ sẽ cho biết trạng thái thực bên trong con người bạn.

Những giải pháp cho vấn đề phân biệt giới tính

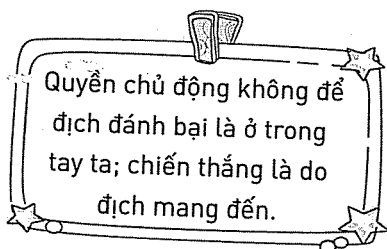
Nếu bạn bị thuyết phục rằng bạn không thể tiến tới hơn nữa vì là phụ nữ, bạn nên:

1. Tìm những người mà sự đánh giá của họ đáng tin cậy và hỏi họ vấn đề là gì. Tại một trong những hội thảo của tôi, một phụ nữ phàn nàn rằng cô đã không được cất nhắc do sự phân biệt về giới tính. Tôi gọi cô lên trước mọi người và yêu cầu cô thử diễn lại những mối tương tác khác nhau trong công việc của cô. Toàn bộ người xem có thể thấy là cô cần trau dồi sự tự tin, ngôn ngữ cơ thể và cách diễn đạt rõ ý. Vấn đề không phải ở sự phân biệt giới tính. Vấn đề chính là ở cô ấy.

2. Nếu bạn thực sự bị đối xử phân biệt và không yêu thích công việc, hãy tìm một chỗ làm mới.

3. Nếu bạn yêu thích công việc và không muốn nghỉ làm, hãy làm việc chăm chỉ hơn nữa. Làm như thế, một số điều có thể xảy ra. Nếu bạn thực sự vượt trội, bạn có thể có nhiều cơ hội được thăng tiến hơn vì sẽ có lợi cho cấp trên của bạn nếu sử dụng bạn một cách hiệu quả hơn. Dĩ nhiên, bạn có thể thấy mình bị loại khỏi những dự án chủ chốt và những cơ hội thăng tiến quan trọng vì sếp sợ bạn sẽ thay thế ông/bà ấy. Trong trường hợp này, ông trời đã ra quyết định cho bạn: Đã đến lúc ra đi tìm một công việc khác tốt hơn.

*Đó hoàn toàn là việc lựa chọn giữa
giày thủy tinh và giày lính.*



Như Tôn Tử đã chỉ ra một cách chính xác, bạn có thể không hoàn toàn quyết định được việc bạn có thành công hay không. Thành công tùy thuộc một phần vào hoàn cảnh mà bạn đang đối diện.

Tuy nhiên, bạn có thể giữ mình không bị đánh bại. Có hai lý do khiến chúng ta thường thua:

Thứ nhất, chúng ta chọn nhầm giày vào nhầm dịp. Ở nơi làm việc, cần đến đôi giày lính [chứ không phải đôi giày thủy tinh].

Thứ hai, chúng ta cho mình những lý do biện hộ cho thất bại. Như Tôn Tử đã nói, đặt mình vào thế không thể thất bại tùy thuộc vào nỗ lực của chính ta. Nói cách khác, bạn không thể đổ lỗi cho ai nếu thất bại. Cùng với nhiều điều khác nữa, từ nay trở đi chúng ta có thể vĩnh viễn loại bỏ những giới hạn vô hình như một lý do biện hộ.

Chúng ta là người chiến thắng khi ta hài lòng với công việc và vị trí của mình, bất kể nó có tiếng tăm hay

chỉ khiêm tốn trong mắt mọi người. Việc người khác nhìn bạn thế nào không quan trọng. Nếu bạn hạnh phúc với con người của bạn, bạn là người chiến thắng.

Thế giới rộng lớn đủ chỗ cho những ước mơ lớn nhỏ khác nhau với đủ màu sắc. Không có ước mơ nào lại là tốt đẹp hơn những ước mơ khác. Dù bạn thích mang giày thủy tinh hay giày lính không quan trọng. Miễn là bạn trung thực với bản thân, và hành động của bạn thuận theo Đạo, một tương lai tốt đẹp sẽ luôn chờ đợi bạn.

SUY NGẪM

Những mục tiêu quan trọng nhất trong đời bạn là gì? Hãy xếp chúng theo thứ tự, số 1 là quan trọng nhất và giảm dần tới 10.

- ___ Được thăng tiến
- ___ Lập một doanh nghiệp riêng
- ___ Có thời gian dành cho gia đình
- ___ Đi du lịch
- ___ Nấu ăn
- ___ Kiếm tiền

CHƯƠNG 5

THẾ

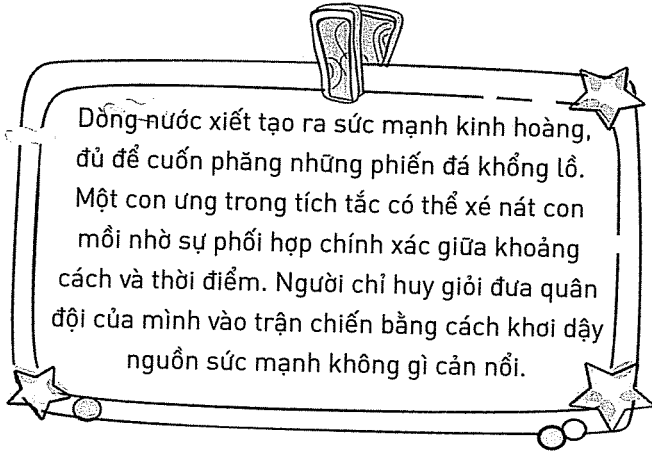
DÙNG THỜI ĐỂ TẠO THẾ

Tôn Tử đặt tựa đề cho chương 5 trong *Binh pháp* của ông bằng một chữ *Thế*.

Ông dùng chữ này với nghĩa tương tự như chúng ta ngày nay – chỉ thế năng hay động lượng – và như bạn sẽ thấy trong chương này, mấu chốt để tạo ra thế năng là việc tận dụng một lãnh địa để bạn có thể đánh bại đối thủ.

Tôn Tử tin rằng có thể tạo được thế nhờ nghĩ khác, làm khác [đặc biệt là theo một cách thức khiến đối phương không sao lường được], và có lẽ đáng chú ý nhất là nhờ khơi dậy những sức mạnh xung quanh – đặc biệt là thiên thời, cái sẽ cho phép bạn tạo được thế có lợi.

Thế kỷ XXI, thế kỷ của Phụ nữ



Chính xác đâu là sự khác nhau giữa thiên thời, điều nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta, với thời điểm của cá nhân, điều mà chúng ta có thể tác động?

Để trả lời câu hỏi này, chúng ta phải bước lùi lại để quan sát cuộc đời của ta theo như Tôn Tử đã nói.

Trong vũ trụ có những nguồn sức mạnh thiên nhiên to lớn. Chắc chắn dòng nước xiết là một trong số đó, và như Tôn Tử đã lưu ý, nó có thể có ích lớn – nguồn lực có thể đủ mạnh để làm quay bánh xe cối xay nước – hay là một tai họa – nếu không được khơi dòng chảy đúng cách, nó có thể cuốn phăng một thị trấn.

Nhưng tôi không nghĩ rằng Tôn Tử ám chỉ nghĩa đen khi nhắc đến các sức mạnh thiên nhiên như nước chảy xiết và chim ưng vỗ mỗi. Như câu cuối trong đoạn trích cho thấy, ông sử dụng hình ảnh ẩn dụ.

Ví dụ, trong đoạn trích trên, ta có thể thay “dòng nước chảy xiết” bằng “dòng tư duy (luôn dồn dập) của bản thân”. Như thế ta có thể nhìn nhận thiên thời như một ý tưởng mà thời điểm của nó đã chín muồi.

Khi bạn được thiên thời đứng về phía mình, không gì có thể cản nổi bạn. Và đó chính là điều đang xảy đến cho phụ nữ trong thiên niên kỷ mới này – chúng ta đang trở thành một lực lượng không gì có thể cản được. Chúng ta đang đi từ Cách mạng Công nghiệp sang Cách mạng Thông tin, từ “Thế kỷ của Đàn ông” sang “Thế kỷ của Phụ nữ”. Đây không chỉ là một khẩu hiệu suông. Chúng ta có thể dễ dàng biến nó thành thực tế.

Cưỡi cơn sóng Thiên thời

Đạo nói rằng Âm và Dương ngang bằng. Thế giới của chúng ta được tạo ra với sự bình đẳng. Phụ nữ phải nhìn xuyên qua lớp mây mù huyền hoặc về tính ưu việt của đàn ông. Trong quá trình tiến hóa tự nhiên của loài người, sức mạnh của Âm [tính nữ] sẽ lớn lên và mở rộng không gì cản nổi giống như chu kỳ trăng tròn. Cái đang bị kiềm giữ lại và bị coi khinh sẽ vươn dậy và tỏa sáng.

Đây là nguyên lý của Đạo và lẽ phải trong vũ trụ. Bất kỳ điều gì đi ngược với Đạo sẽ tự tìm đến chỗ diệt vong hoặc phải thay đổi.

Xét đến bản chất của phụ nữ, kỷ nguyên mới này hầu như chắc chắn sẽ là một chương cân bằng và giàu tình thương hơn cả trong lịch sử nhân loại. Chỉ với việc vươn lên nắm quyền, phụ nữ sẽ phá vỡ truyền thống nam giới luôn lặp lại lịch sử. Thay vào đó, họ sẽ sáng tạo lại lịch sử. Cũng như loài người tái tạo chính nó qua cơ thể người phụ nữ và tiến hóa lên, nhân loại sẽ tiến hóa khi Âm và Dương được cân bằng.

Và sự chuyển hóa đó đã bắt đầu khi phụ nữ trên khắp thế giới khơi dậy những sức mạnh sẽ biến thế kỷ XXI thành thế kỷ của chúng ta. Bạn thấy nó diễn ra khắp mọi nơi.

1. Năm 2006, tạp chí CFO (Giám đốc Tài chính) báo cáo rằng có 35 CFO trong danh sách 500 doanh nghiệp hàng đầu của tạp chí Fortune. Con số này tăng 350% so với năm 1995, năm đầu tiên tạp chí này tiến hành khảo sát, khi đó chỉ có 10 phụ nữ nắm chức vụ này.

2. Theo Hội đồng doanh nghiệp nữ toàn quốc của Hoa Kỳ, hai mươi lăm năm trước phụ nữ sở hữu khoảng 10% số doanh nghiệp trên toàn nước Mỹ. Ngày nay phụ nữ nắm quyền sở hữu đa số trong 48% các doanh nghiệp tư nhân của nước Mỹ.

3. 90% các công ty ngân hàng Mỹ (so với 78% ở nước ngoài) có ít nhất một Tổng giám đốc là nữ, theo một nghiên cứu năm 2005 của Hiệp hội nữ giám đốc quốc tế.

4. Tháng 8 năm 2006, Indra Nooyi được cử làm Tổng giám đốc điều hành (CEO) của Pepsi Co., trở thành nữ CEO đầu tiên trong lịch sử công ty, và là nữ CEO thứ 11 trong danh sách 500 công ty hàng đầu của tạp chí Fortune.

5. Theo một nghiên cứu của Catalyst, một tổ chức nghiên cứu và tư vấn phi lợi nhuận vì sự tiến bộ của phụ nữ trong kinh doanh và nghề nghiệp, vào năm 2004, trong danh sách 500 công ty hàng đầu của tạp chí Fortune, các công ty có tỷ lệ nữ quản lý cao nhất tính trung bình tạo ra cổ tức cao hơn 35,1% và tổng lãi cao hơn 34% cho các cổ đông so với các công ty có tỷ lệ nữ quản lý thấp nhất.

Xét mọi mặt, tình hình đang ngày càng tốt đẹp hơn. Nhưng vẫn luôn có chỗ cho sự cải tiến. “Nước Mỹ cần gia tăng tỷ lệ phụ nữ lãnh đạo những công ty hàng đầu và tham gia vào ban giám đốc nếu chúng ta muốn giữ được sự thống trị trên thị trường toàn cầu,” phát biểu của Linda K. Bollinger, người sáng lập và là CEO của Boardroom Bound với chương trình giúp chuẩn bị và thúc đẩy sự đa dạng hóa thành phần ban giám đốc các doanh nghiệp. “Thế kỷ XXI đòi hỏi ở các tổ chức kết cấu đồng lòng nếu muốn tồn tại”.

Hai xu hướng có lợi khác

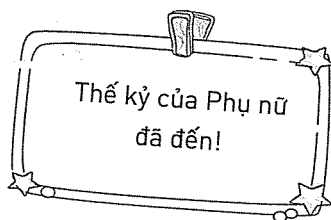
Thế kỷ XXI thường được nhắc đến như là thế kỷ của Thái Bình Dương, bởi vì khu vực Thái Bình Dương đang

và sẽ là khu vực dẫn đầu sự phát triển trên toàn cầu. Cùng với sự vươn lên của sức mạnh kinh tế khu vực Thái Bình Dương, chúng ta cũng được chứng kiến sự lan tỏa ngày càng tăng của các giá trị văn hóa Thái Bình Dương, muốn hướng nhiều đến giá trị vô hình và trực quan hơn là các giá trị phương Tây.

Trong tư tưởng của tôi, những nét chủ đạo trong văn hóa phương Tây – sự thẳng thắn, cách hành xử theo lý trí và logic, nói ra những gì bạn nghĩ – là những phẩm chất nam tính. Các tính cách phương Đông hay Thái Bình Dương về bản chất thuộc nữ tính – dựa vào trực giác, kín đáo. Văn hóa Thái Bình Dương công nhận một quang phổ nhiều sắc độ xám và chấp nhận rằng cuộc đời đầy những điều không rõ ràng và mâu thuẫn.

Các đặc điểm thuộc nữ tính như sự cảm thông, bản năng, tình thương và sự dung hòa không được trân trọng – nói thẳng ra là bị coi thường – trong thời đại công nghiệp do nam giới thống trị.

Giờ đây, khi chúng ta tiến sâu hơn vào Thời đại Thông tin, sức mạnh cơ bắp không còn là nguồn lực thống trị thúc đẩy xã hội mà chính là sức mạnh trí tuệ. Những phẩm chất nữ tính bầm sinh trong việc phân biệt những sắc thái ý nghĩa tinh tế và thỏa thuận về những điều chưa rõ ràng sẽ trở thành công cụ cạnh tranh quan trọng trong thế kỷ này.



Sự kết hợp giữa Thời đại Thông tin và Thế kỷ Thái Bình Dương sẽ tạo một vụ va chạm lớn trong nhận thức của chúng ta về năng lượng nữ tính. Sức mạnh nam tính sẽ nhường bước trước những năng lực thuộc bản năng tinh tế hơn vốn có thể vươn tới và chạm vào những gì không theo quy tắc. Dần dần, thế kỷ XXI sẽ được thống trị bởi năng lượng nữ tính này. Chúng ta vốn đã có những phụ nữ lãnh đạo các công ty trong danh sách 100 công ty hàng đầu của tạp chí *Fortune*. Tôi tin tưởng rằng trong thế kỷ XXI, sẽ có một nữ tổng thống Mỹ.

Chắc chắn sẽ là một Thế kỷ của Phụ nữ

Trong ngũ hành (kim, mộc, thủy, hỏa, thổ), không có hành nào vĩnh viễn làm chủ.

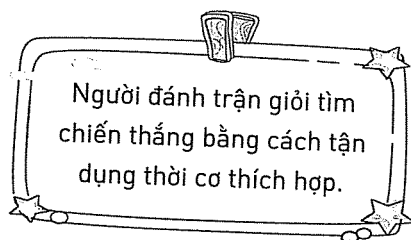
Bốn mùa luân chuyển thay thế nhau, cũng như ngày có lúc dài lúc ngắn, mặt trăng lúc tròn lúc khuyết.

Việc đàn ông nắm quyền lực kinh tế và chính trị trong vài thiên niên kỷ qua là do Thiên thời. Nhưng cũng chính những sức mạnh đã đưa lại uy thế cho đàn ông sẽ nâng phụ nữ lên trong thế kỷ XXI.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là mọi thứ sẽ dễ dàng; trong lúc con tạo làm sứ mệnh của nó, chúng ta phải làm phần của mình. Và việc tận dụng hết mức thời điểm thuận lợi này hoàn toàn tùy thuộc vào mỗi phụ nữ.

5.2

Sáu bước để mở rộng thời cơ của bạn



Thời cơ thực sự là tất cả. Bạn không thể bán cho người ta cái gì khi họ không cần nó; thay vào đó, sản phẩm của bạn phải đáp ứng một mong muốn tiềm ẩn nào đó trong họ. Khi họ nhìn thấy nó, họ sẽ nhận ra họ đã luôn chờ đợi nó. Thời điểm đã thích hợp.

Nếu sản phẩm hay dịch vụ của bạn đi trước sở thích của đại chúng, việc bán hàng sẽ ỉ ạch. Nếu nó ra thị trường quá chậm, bạn lỗ mất xu hướng tiêu dùng. Cả hai trường hợp đều không đúng thời điểm.

Thời cơ lớn được tạo ra bởi sự đồng bộ giữa sự trỗi dậy của những mong muốn chung tiềm ẩn và những ý tưởng/sản phẩm/con người đã sẵn sàng đáp ứng hoàn hảo những mong muốn đó.

Trong chương trước tôi đã nói về những cách thức bạn có thể khai thác được thiên thời. Câu hỏi tiếp theo đương nhiên là: *“Có cách nào để tôi có thể cải thiện khả năng xác định thời cơ của bản thân?”*.

Tôi nghĩ rằng có. Thật sự, tôi nghĩ là có sáu điều bạn có thể làm để cải thiện khả năng xác định thời cơ của bản thân và bằng cách đó sẽ tăng cơ hội thành công của bạn.

Làm thế nào để mở rộng thời cơ của bạn?

1. *Chú ý những dấu hiệu của thời cơ ẩn nấp xung quanh.* Một ý tưởng mà thời điểm của nó hầu như đã đến có những dấu hiệu khó nhận thấy – nhưng không thể nhầm được – thậm chí là thường để lại đằng sau một vết tích về sự hiện diện của nó.

Lấy ngành kinh doanh thời trang làm ví dụ. Hầu hết mọi người nghĩ rằng những nhà thiết kế quyết định cái chúng ta sẽ mặc – rằng mỗi “mốt” xuất hiện hoàn toàn từ trí tưởng tượng của họ.

Bản thân các nhà thiết kế thì không nghĩ như thế. Trong một cuộc phỏng vấn, Donna Karan được hỏi làm thế nào cô xác định sẽ thiết kế thứ gì cho mùa tới.

Câu trả lời của cô đơn giản một cách thành thật. Cô giải thích rằng, cô chú ý tới những dấu hiệu lớn nhỏ xung quanh đời sống chúng ta. Những màu sắc hay những kiểu cách nhất định sẽ xuất hiện lặp đi lặp lại trên đường phố, trong xe điện ngầm, hay trên truyền hình. Những dấu hiệu này cho cô biết điều đang diễn ra trong đầu của số đông. Cô sử dụng những dấu hiệu này làm chỉ dẫn để đảm bảo những gì cô đang thiết kế đi đúng xu thế.

Mỗi phụ nữ đều có thể liên tưởng đến điều tương tự. Lúc này hay lúc khác, chúng ta đã sử dụng qui trình cảm nhận theo lẽ thường “không khoa học” này để giúp ta quyết định khi nào, như thế nào và có nên tiến hành dự án nào đó hay không.

2. Hãy hòa nhịp với cách xác định thời điểm của các đối tác tiềm năng.

Chim ưng có thể xé nát con mồi là nhờ sự phối hợp chính xác giữa khoảng cách và thời điểm.

Đây là điều Tôn Tử hiểu rất rõ. Ông viết:

Người giỏi tác chiến khi đánh trận tránh lúc kẻ địch đang dâng cao khí thế và tấn công khi địch rối loạn.

Sau đây là một ví dụ đơn giản. Những người làm công việc tổ chức hội thảo biết rằng việc lựa chọn thời điểm – trong trường hợp của họ là sắp xếp lịch – là tối quan trọng đối với thành công của một hội thảo. Nếu phí

hội thảo do các công ty trả, những người tham dự thích hội thảo được tổ chức vào những ngày làm việc. Nếu họ tự trả phí tham dự, họ muốn nó được tổ chức vào cuối tuần. Và dĩ nhiên các nhà tổ chức hội thảo tránh tổ chức các sự kiện vào khoảng giữa Lễ Tạ ơn và Tết Dương lịch, vì thời điểm mọi người đang bận bịu với những kỳ nghỉ.

Nếu bạn muốn đến mời người ta mua hàng hay đưa ra một đề nghị kinh doanh, tốt nhất hãy tránh những thời điểm khó chịu của khách hàng. Mỗi khách hàng có ít nhất một thời điểm như thế, nhưng bạn phải là người xác định được nó. Đối với một số người, đó có thể là các buổi sáng thứ Hai, với những người khác lại là chiều thứ Sáu.

Tôi biết một vị phụ trách xuất bản tạp chí nọ, người mà thời gian thư thái nhất của ông là sau năm giờ rưỡi chiều, khi tất cả nhân viên đã ra về và những ồn ào trong văn phòng đã lắng xuống. Đây là thời điểm tốt nhất để tiếp cận ông ấy. [Một điểm có lợi nữa là vào năm giờ rưỡi người trợ lý của ông đã ra về và ông ấy tự trả lời điện thoại].

3. Hãy nhận thức rõ mối liên hệ giữa mục tiêu và thời cơ của bạn.

Người giỏi dùng binh rình rập cơ hội tấn công như giương cung bắn tên vậy.

Khi buông tay, mũi tên phải bay ra với sự tính toán chính xác về khoảng cách, thời điểm và mục tiêu. Không quá sớm, cũng không quá trễ.

Tôi cược là bạn leo lên tới đỉnh phải mất nhiều thời gian hơn mong muốn. Bạn chẳng thể trở thành Tổng giám đốc trong tuần thứ Hai sau khi nhận chức trợ lý quản trị.

Khi mà bạn không xác định được sẽ mất bao lâu để đạt mục tiêu, bạn giống như một nông dân cứ liên tục nhổ cây lên để biết nó đã lớn được chừng nào. Bạn cần có nhận thức thực tế về việc sẽ cần bao lâu để đạt được mục tiêu của bạn.

Đây không phải là việc nhanh - và - mạnh. Thời cơ không phải luôn luôn có nghĩa là người đầu tiên ra thị trường. Diet Coke không tạo ra sản phẩm nước giải khát không ca-lo-ri đầu tiên trên thị trường. Dell không phát minh ra máy tính cá nhân. Southwest Airlines không phải là hãng hàng không khu vực đầu tiên.

Có những thời điểm bạn muốn đối thủ cạnh tranh đưa ra sản phẩm trước để họ phải gánh chịu chi phí cao cho việc hướng dẫn người tiêu dùng, nhà phân phối và bán lẻ làm quen với sáng tạo mới đó. Sau đó, chỉ khi thị trường đã sẵn sàng, bạn mới xông vào.

Bạn phải xác định sức mạnh của mình nằm ở đâu. Nếu ở phần nghiên cứu và phát triển thì bạn cần là người đầu tiên ra thị trường. Nếu bạn xuất sắc nhất trong việc kiểm soát chi phí, nhờ đó có thể là nhà sản xuất có giá thành thấp, thì bạn nên đi theo những người dẫn đầu và giảm giá so với họ. Điểm mấu chốt là phải ghép cho khớp mục tiêu với thời cơ.

4. *Dùng bản năng để mở rộng thời cơ của bạn.* Một nhà xuất bản danh tiếng có lần nói với tôi: “Tôi giờ ngón tay lên và cảm nhận làn gió nói cho tôi biết cuốn sách nào nên mua”. Tôi không cho là cô ấy nói đùa.

Thời cơ liên hệ mật thiết với bản năng, cái linh cảm mà bạn không nhất thiết có thể giải thích được nhưng luôn dẫn bạn đi đến quyết định đúng. Nếu chúng ta có thể sử dụng bản năng, nó chắc chắn có thể giúp ta phát hiện “sự thích hợp” của thời cơ của ta.

Những người nhạy cảm, giàu sự cảm thông, tình thương và những người cho đi một cách thoải mái có khuynh hướng ứng xử theo bản năng một cách tự nhiên.

Bạn có thể thực hiện một số bước đơn giản để mài sắc bản năng của bạn:

a. Bản năng cũng giống như một cơ bắp; bạn càng sử dụng nhiều thì nó càng nhạy bén. Bất cứ khi nào có thể, trước khi cố “định hình” câu trả lời đúng cho một vấn đề bạn đang đối diện, cố gắng “cảm nhận” xem nên làm gì.

Hãy bắt đầu từ chuyện nhỏ trước. Trước khi mở hộp thư, cố “cảm nhận” bên trong đó có gì. Hộp thư rất đầy hay trống rỗng? Nó có những gì – đây những tạp chí và thư rác, hay chỉ có vài lá thư?

b. Khi bạn “đoán” chính xác, hãy lưu ý trạng thái tinh thần bạn. Cước là bạn cảm thấy thư thái. Chúng ta thường gọi đây là “cảm nhận bản năng”, và quá nhiều người trong

chúng ta bỏ qua nó để rồi gây phương hại cho chính mình như được nhận ra sau đó.

Không phải vô cớ mà câu mở đầu cuốn sách Chăm sóc trẻ của bác sỹ Benjamin Spock, cuốn cẩm nang cho các bà mẹ nuôi con, là: “Bạn biết nhiều hơn bạn nghĩ đấy.”

Trong *Sức mạnh của bản năng* (Doubleday/Currency), Gary Klein, một nhà tâm lý và nhà nghiên cứu có tiếng đã đưa ra một cách thận trọng, có phương pháp một trường hợp đầy thuyết phục mà có thể tóm gọn lại thế này: “*Hãy tin vào linh cảm của bạn*”.

Đúng là các kỹ năng và giáo dục đào tạo thật hữu ích, nhưng cũng đừng đánh giá thấp sức mạnh của bản năng.

“Tôi định nghĩa bản năng là cách mà chúng ta diễn dịch các kinh nghiệm vào trong hành động”, Klein, người đứng đầu hãng tư vấn của chính ông, viết thế. “Kinh nghiệm làm ta nhận ra điều gì đang diễn ra [phán đoán] và làm thế nào phản ứng lại [quyết định]. Bởi vì kinh nghiệm cho ta khả năng nhận ra điều cần làm... chúng ta không phải cố ý suy tính hết các vấn đề để đi đến những quyết định đúng đắn [một cách nhanh chóng].”

c. Tập thiền định để làm cho tâm trí thư thái, như thế bạn có thể trở thành một người dò đài tinh nhạy, bắt được các hình ảnh mà không bị nhiễu sóng. Bạn sẽ kinh ngạc trước những gì bạn có thể nhìn thấy. Có nhiều dạng thiền định khác nhau mà bạn có thể khám phá, nhưng một cách

hay để bắt đầu là chỉ cần ngồi im lặng và tập trung vào hơi thở. Bạn có thể thấy sẽ hữu ích khi nhìn vào một khoảng không rộng lớn, như biển, sa mạc hay bầu trời. Còn có những hoạt động và trò chơi có thể giúp bạn cải thiện sự tập trung, ví dụ như gôn, đan. Ngay cả việc ngồi trên một chiếc ghế đung đưa cũng giúp tâm trí lắng lại.

5. *Hỗ trợ bản năng bằng những dữ kiện và vạch kế hoạch.* Tôn Tử tin rằng chỉ có ba cách thức xây dựng kế hoạch, và ông cũng đưa ra kết quả của từng cách:

a. Xây dựng kế hoạch kỹ càng. Trước khi bước vào trận đánh, bạn thực sự đã chiến thắng.

b. Xây dựng kế hoạch cầu thả. Trước khi bước vào trận đánh, bạn có thể đã thua.

c. Không có kế hoạch nào. Bạn cầm chắc thất bại.

Nói cách khác, xây dựng kế hoạch là chìa khóa của thành công. Cho tới khi bạn hoàn toàn chắc chắn về những linh cảm của bạn, bạn nên xây dựng kế hoạch thu thập các dữ kiện để hỗ trợ cho bản năng của bạn. Bằng cách dựa vào linh cảm, bạn có thể thu hẹp những khả năng trải rộng hết 360° về một hướng nhất định. Một khi đã xác định được hướng đi thì hãy thu thập các dữ kiện để khẳng định hay phủ định tính khả thi trong các linh cảm của bạn.

Đừng trở thành kẻ thù tệ hại nhất của chính mình.

Hãy sử dụng những linh cảm để xác định khi nào là thời điểm đúng để đưa các kế hoạch của bạn vào hành động.

6. *Sử dụng quy luật phổ biến.* Như Tôn Tử đưa ra, “Dùng kế hỏa công phải chọn mùa và thời điểm thích hợp”. Ví dụ, nếu gió đang thổi về phía bạn thì không nên đốt lều trại địch.

Luôn tìm hiểu gió đang thổi về phía nào trước khi bạn thử đưa ra một ý tưởng mới trong công việc.

Tư duy về những cách để mở rộng thời cơ của bạn

Người chỉ huy giỏi biết cách dàn quân xung trận tạo nên cái thế hiểm, cái thế chớp nhoáng.

Bạn có thể mở rộng thời cơ của bạn bằng cách dựa vào bản năng và tập một số bài rèn luyện, nhưng trừ khi những ý định của bạn hợp Đạo, thời cơ của bạn luôn lẫn trốn.

Chúng ta có thể không có khả năng kiểm soát thời cơ, nhưng có thể cải thiện nó bằng cách dùng quy luật phổ biến và kinh nghiệm để hỗ trợ bản năng và tiếp theo thực hiện những kế hoạch theo cách thức hợp Đạo [và đúng lúc].

Bằng cách kết hợp Đạo vào cuộc sống hàng ngày, chúng ta sẽ mở rộng thời cơ của mình một cách tự nhiên. Khi thời cơ đến, *Thế* sẽ xuất hiện và với *Thế* trong tay, bạn sẽ thấy dễ dàng đạt mục đích hơn.

CHƯƠNG 6

HƯ THỰC

ẢO TƯỢNG LÀ MẶT KIA CỦA HIỆN THỰC

Tựa đề chương 6 của Tôn Tử gồm hai chữ *hư* và *thực*. Trong triết lý của Đạo Lão mà Tôn Tử nghiên cứu và đi theo, điều có vẻ thực có thể là hư, cái nhìn như đây có thể thực sự trống rỗng, cái dường như yếu thực sự lại mạnh.

Lão Tử, người vĩ đại nhất trong các triết gia về Đạo đã nói, *“Trong vũ trụ này, ta nhìn cái đẹp là đẹp bởi đối lập với cái xấu.”* Đẹp và xấu là hai mặt của một đồng tiền. Tư tưởng của Đạo nhìn toàn thể vũ trụ như một ảo ảnh lừa dối. Thế giới không thực. Nó chỉ là giấc mơ của thần thánh, nhưng nó có vẻ thực đối với con người. Trong Chương 6, Tôn Tử khám phá điểm mang tính triết lý này.

Thông điệp quan trọng nhất của chương này nghe có vẻ khác thường, nhưng nó đúng, những ảo ảnh cần đóng vai trò trung tâm trong hiện thực mà bạn tạo ra.

Thật không may, đây là bài học mà phụ nữ đã học được với giá đắt. Xuyên suốt lịch sử, phụ nữ đã được thể

hiện theo cách thức giả dối và sai lầm. Chúng ta không yếu đuối, chúng ta không quá dễ xúc động, chúng ta không thiếu khả năng lãnh đạo – nhưng trong hàng nghìn năm, đó chính là điều chúng ta được bảo. Đầu đó trong quá trình, ảo tưởng đã trở thành hiện thực, và thực tế là chúng ta cũng mạnh mẽ và có năng lực như nam giới đã bị lãng quên.

May mắn thay, thời đại đã thay đổi. Ngày nay chúng ta có thể sử dụng ảo tưởng về sự yếu đuối và mỏng manh của chúng ta theo cách có lợi, bằng cách khiến cho các đối thủ và kẻ địch đánh giá ta thấp. Như chương này sẽ tiết lộ, sự thật không quan trọng bằng điều mà các đối thủ của bạn cho là thật.

Tôi không phải đang nói về sự dối trá [Cá nhân tôi là một người nói dối rất kém và không tin rằng điều đó là một cách thức làm việc hay]. Nhưng bạn có thể để cho người khác tin vào điều họ muốn tin, đặc biệt là nếu họ tin bạn ít năng lực hơn so với thực lực con người bạn.

6.1

Hãy trở thành cái không hình dạng

Theo tư tưởng của Đạo, cái bạn nhìn thấy – tức là cái có hình dạng – không thực. Cái bạn không thể nhìn thấy – cái không có hình dạng – là cái có thực của vũ trụ. Hãy nghĩ về

các nguyên tử; chúng ta không thể nhìn thấy chúng, nhưng chúng là nền tảng của tất cả những gì tạo nên chúng ta và thế giới. Theo logic này, cái “sự thật về phụ nữ” đã được nêu lên trong quá khứ có thể coi là không thật. Bây giờ việc “tạo bao bì mới” cho mình tùy thuộc vào phụ nữ chúng ta.

Như tất cả chúng ta đều biết, một sản phẩm cần được đóng gói trong bao bì sao cho người ta có thể nhìn qua liền biết nó là gì. Nó là một chiếc xe hơi sang trọng hay một chiếc xe có giá phải chăng? Một chỗ để ăn nhanh hay để dùng bữa tối thịnh soạn? Một bộ phim cho các đôi hẹn hò hay loại hành động chỉ dành cho cánh đàn ông? Thông thường, chúng ta có thể trả lời những câu hỏi này trong một hai giây, chỉ cần dựa vào cách sản phẩm được quảng cáo và tiếp thị.

Chúng ta cũng có thể xem nữ tính như một “sản phẩm”. Dĩ nhiên, nó có lẽ là sản phẩm bị dán nhãn và được hình dung sai lệch nhất trong lịch sử nhân loại. Chúng ta đã được tiếp thị là kém cỏi và tội lỗi, được thể hiện bằng mọi biểu tượng mất phẩm giá nhất mà nhân loại – tôi cố ý chọn chữ này – có thể tưởng tượng ra.

Huyền thoại về chàng linh cữu hỏa đơn thương độc mã

Gặp người giỏi tấn công thì địch không biết đâu mà phòng thủ. Gặp người giỏi phòng thủ thì địch không biết đâu mà tấn công.

Nhiều người tin rằng phụ nữ không thích hợp để trở thành lính cứu hỏa chuyên nghiệp. “Ngay cả tôi vốn là người cho rằng phụ nữ có thể làm hầu như bất cứ điều gì cũng tốt ngang đàn ông, vẫn đặt giới hạn ở nghề cứu hỏa”, có lần tôi nói chuyện với một người lính cứu hỏa đã nghỉ hưu của thành phố New York sau một bài diễn văn. “Nếu tôi bị mắc kẹt trong một tòa nhà đang bốc cháy, tôi sẽ rất thất vọng nếu thấy một lính cứu hỏa là nữ đến cứu tôi. Tôi muốn thấy một anh lính cứu hỏa to lớn, lực lưỡng hơn nhiều”.

Người lính cứu hỏa nói rằng tôi đã bị ảnh hưởng bởi hình ảnh trong phim Hollywood về một chàng lính cứu hỏa lao vào tòa nhà cháy để cứu người phụ nữ bất lực co rúm người trong góc nhà.

“Hầu như không có cách nào mà một người đơn lẻ có thể cứu được ai đó khỏi một tòa nhà cháy”, ông nói. “Bởi vì mỗi người chúng tôi phải mang vác các thiết bị nặng nề nên chúng tôi luôn hành động theo nhóm. Nếu có khi nào lính cứu hỏa cứu được một người thì đó là nỗ lực tập thể,” ông nói tiếp.

Làm thế nào phụ nữ sửa lại quan điểm sai lầm này – cũng như bao điều ngụy biện khác về đàn ông và phụ nữ?

Câu trả lời: Bằng cách giới thiệu với thế giới một hình ảnh mới về nữ tính.

Chúng ta phải liên tục thể hiện những hình ảnh đối ngược – không chỉ về các nữ nhân viên cứu hỏa, mà còn

về các lãnh đạo nữ, nữ khoa học gia, nữ vận động viên. Đã đến lúc trân trọng tất cả những khía cạnh trong những gì tạo nên một phụ nữ. Dĩ nhiên, bạn có thể thấy một số trong những ý tưởng sau đây có quan hệ nhiều hơn đối với bạn. Điểm cốt yếu là, mỗi phụ nữ có những sức mạnh khác nhau mà chúng ta có thể tận dụng.

Tám cách để đưa ra cái nhìn mới về nữ tính

1. *Phụ nữ là người sáng tạo ra cái đẹp.* Không có phụ nữ, thế giới sẽ giống như cái ổ của cánh đàn ông độc thân – hôi hám, bẩn thỉu và bừa bộn. Một thông tin không chính thức rằng, khi Tổng thống Kennedy còn là một Thượng nghị sỹ, trước khi ông cưới Jackie, căn hộ của ông ở Washington thường ngập rác. Đó là người đàn ông được xem là biểu tượng thanh lịch về phong cách mà ngay đến căn hộ của mình cũng không biết thu dọn.

Phụ nữ cần tạo dựng lại hình ảnh của giới nữ như đại diện của cái đẹp, trật tự và sự sạch sẽ trên trái đất. Thế giới cần đến bàn tay của phụ nữ.

2. *Phụ nữ là người giữ ánh sáng của nhân loại.* Ngoài một số ngoại lệ, từ thời cổ đại, đàn ông đã luôn bận bịu với đánh nhau và chiến tranh, trong khi phụ nữ lo lắng chăm sóc cho gia đình và ngôi nhà, đó là nền tảng kiên định bền vững cần thiết cho sự tồn tại của nhân loại. Dĩ nhiên, điều này đang thay đổi khi phụ nữ tham gia vào lực lượng lao

động, chính trị, khoa học và quân sự với số lượng ngày một tăng, nhưng khi chúng ta tiến về phía trước, chúng ta không được quên xuất phát điểm của chúng ta – và việc những vai trò trước đây đã giúp chúng ta được trang bị tốt hơn đàn ông để trở thành những nhà kinh doanh. Ánh sáng của nhân loại được thể hiện qua tình thương yêu, sự chăm sóc và nuôi dưỡng của những người phụ nữ. Giờ đây, ở thế kỷ XXI, Thế kỷ của Phụ nữ, những phẩm chất này càng quan trọng hơn trong thế giới kinh doanh khi chúng ta chuyển từ một kỷ nguyên tranh giành khốc liệt sang kỷ nguyên của sự hợp tác.

Không có sự hài hòa, tình yêu, cái đẹp và hạnh phúc, sẽ chẳng còn nhân loại nữa. Bằng cách gìn giữ những phẩm chất này, phụ nữ giữ cho ngọn lửa của nhân loại cháy sáng. Như Judy George, người sáng lập một trong những cửa hàng đồ nội thất hàng đầu thế giới, Domain. George coi sứ mệnh của bà là tạo ra một cửa hàng không chỉ bán những đồ trang bị trong nhà chất lượng hàng đầu mà còn giúp cho các khách hàng cảm thấy thật sự là đang ở nhà. Trên trang web, bà viết:

Domain không chỉ bán đồ nội thất, nó giúp biến những giấc mơ thành hiện thực ... Một thời gian dài, tôi đã có một tầm nhìn về một cửa hàng đồ nội thất trông ra sao và tạo cảm giác như thế nào. Thế là, tôi tiến hành nghiên cứu rộng rãi và phỏng vấn các khách hàng trên khắp cả nước về điều họ thực sự muốn ở một cửa hàng

bán đồ nội thất. Họ nói với tôi họ yêu ngôi nhà của họ, nhưng ghét mua sắm đồ đạc. Họ lo lắng về việc quyết định sai lầm và đặt vào đó những khoản chi lớn. Việc giao hàng tốn thời gian và những người bán hàng quá "rắn" làm họ ngại.

George kết hợp thông tin này với hình ảnh trong tưởng tượng của cô, và Domain ra đời. Bằng cách thực hiện một số quy tắc do cô tự đặt ra, bao gồm "Tìm sự trợ giúp từ những người bạn yêu" và "Đừng che giấu những tình cảm của bạn", George đã tạo nên một cửa hàng bán đồ nội thất mà rất nhiều người cảm thấy thoải mái như chính ngôi nhà của họ.

3. *Phụ nữ không đau hàng.* Trong kinh doanh, sự cứng rắn bên trong của mỗi cá nhân và khả năng chịu đựng những điều tưởng như không thể là tối cần thiết cho thành công lâu dài [Trong hai giới thì chúng ta là những người cứng rắn hơn. Phụ nữ có thể chịu đựng đau đớn tốt hơn nam giới; nói cho cùng, chúng ta được giao phó công việc đau đớn nhất trên đời: sinh con]. Bạn cần sự chịu đựng khi mọi việc không diễn ra như ý.

Gần đây tôi có đến Lowe's, một chuỗi cửa hàng vật liệu xây dựng, cố tìm loại ngói thích hợp cho căn nhà của tôi. Tôi tìm thấy một hộp có kiểu mà tôi ưng ý trên kệ, nhưng nó không đủ để lợp hết chỗ tôi cần. Vì thế tôi hỏi ba nhân viên bán hàng nam xem họ có thể tìm thêm không. Cả ba người trả lời giống nhau: "Tất cả những gì

họ có nằm ở đó”. Rồi tôi thấy một nữ nhân viên bán hàng tên Adriana Pittaluga. Sau khi tôi nói cho cô biết thứ tôi đang tìm, cô trèo lên một cái thang lớn lục tìm dưới những hộp khác cho đến khi tìm được thêm một hộp. Sau đó cô tìm ra một cửa hàng Lowe’s khác có thứ đó và yêu cầu họ giữ hàng cho tôi. Khi tôi cảm ơn cô, cô trả lời chắc nịch, “Phụ nữ thì không đầu hàng.”

4. *Phụ nữ hiểu lẽ phải trái hơn nam giới.* Tư duy theo lẽ thường là công cụ quan trọng nhất trong kinh doanh khi ra những quyết định chỉ dẫn các hành động hàng ngày của chúng ta. Chúng ta hãy dừng một chút ở chủ đề con cái. Một người phụ nữ mang thai đưa con trong chín tháng trời với tình âu yếm. Cô chăm sóc cho bản thân và cho bào thai của mình. Cô thay đổi cách sống – ăn nhiều hơn và ngủ nhiều hơn – và từ bỏ nhiều thú vui, chẳng hạn như uống rượu vang, trong thời kỳ mang thai.

Nhưng sự từ bỏ không kết thúc với giai đoạn mang thai hay cách chúng ta chăm sóc gia đình mình. Việc gìn giữ và tái tạo loài người được neo giữ ở bản tính thực tế của phụ nữ và mở rộng sang đời sống cá nhân và công việc hàng ngày của chúng ta.

5. *Phụ nữ có trực giác tốt.* Như bạn biết, tính hữu hiệu của *Bình pháp Tôn Tử* gắn chặt với khả năng trực giác của cá nhân. Phụ nữ vốn dĩ có trực giác tốt. Những kỹ năng đã giúp gìn giữ sự sống cho đứa con sơ sinh của chúng ta có thể được ứng dụng vào vô số các lĩnh vực trong cuộc sống.

Tôi luôn nói với những thân chủ là những nhà điều hành nam giới rằng, khi họ do dự về một quyết định nào đó, họ hoặc là nên tin tưởng những cảm nhận của họ, hoặc là hỏi lời khuyên của vợ mình. Bản năng của người phụ nữ giúp cải thiện khả năng tư duy chiến lược của chúng ta một cách tự nhiên.

6. Phụ nữ là những người bảo vệ của Mẹ Trái Đất. Có ba sức mạnh chi phối vũ trụ: sự hủy diệt, sự sáng tạo và sức mạnh gìn giữ. Từ lâu đàn ông đã thể hiện tài năng to lớn của họ trong việc hủy diệt. Cùng với nhau, đàn ông và phụ nữ tạo nên sự sống mới. Nhưng luôn luôn phụ nữ là người gìn giữ và nuôi dưỡng sự sống trong mọi dạng thức. Phụ nữ tạo ra nguồn năng lượng vật chất và tinh thần cần thiết để duy trì môi trường sống của chúng ta. Giờ đây ta sẽ sử dụng chính sức mạnh này để bảo vệ môi trường kinh tế của chúng ta.

Có lẽ không có ví dụ nào tốt hơn về điều này như Dame Anita Roddick, người thành lập Body Shop, hiện giờ đã có hai nghìn cửa hàng phục vụ khoảng 80 triệu khách hàng trên toàn thế giới.

“Kinh doanh có sức mạnh để làm điều tốt đẹp,” Roddick nói. “Chúng tôi sử dụng các cửa hàng và sản phẩm của mình để giúp tuyên truyền về nhân quyền và các vấn đề môi trường. Đối với tôi, việc vận động tuyên truyền và kinh doanh đều là việc thúc đẩy các giải pháp, không chỉ là việc đối chọi với các tập quán có tính hủy hoại”.

Theo trang web của nó, Body Shop phát động chương trình *Thương mại Cộng đồng* vào cuối thập niên 1980 khi Roddick bắt đầu thiết lập quan hệ thương mại với những nhà cung cấp từ các cộng đồng bị thiệt thòi trên toàn cầu. Giờ đây, với 35 nhà cung cấp từ 23 quốc gia, Body Shop vẫn giữ cam kết sử dụng thương mại như là một phương thức để tạo một tác động tích cực trên thế giới.

7. *Phụ nữ vốn mạnh mẽ.* Năm 1995, David Koch, một tỷ phú công nghiệp và là người đã chiến thắng trong giải đua thuyền America's Cup, tập hợp một đội toàn nữ đầu tiên để đua tài tại America's Cup, giải đua thuyền danh giá nhất. Tất cả mọi người nghĩ là ông điên! Bạn bè của ông nói những điều đại loại như phụ nữ không đủ mạnh, không đủ khéo léo để làm thủy thủ và không đủ khôn ngoan để thi đấu, việc gì phải lãng phí tiền bạc? Người gác cổng già tại câu lạc bộ thuyền buồm chỉ cười và chế nhạo đội đua toàn nữ của ông.

Họ đã về thứ ba.

Theo David, “Nếu chúng tôi không phạm một số sai lầm cơ bản về chiến thuật, những sai lầm không có liên quan gì đến giới tính, những phụ nữ này đã có thể chiến thắng. Những người phụ nữ này mạnh mẽ một cách khó tin. Sau khi tập luyện khoảng một năm, họ trở nên mạnh mẽ tới mức độ không gã nào trong các đội khác dám va chạm với họ”.

Đã đến lúc từ bỏ suy nghĩ về sức mạnh theo những thuật ngữ hoàn toàn nam tính. Trong một số môn thể thao, ví dụ như bơi ngoài trời, marathon, thể dục, phụ nữ vượt qua nam giới bởi vì cơ thể chúng ta vốn dĩ mềm mại và dẻo dai hơn. Nhưng điều đó chưa đủ; chúng ta cần đấu tranh để thay đổi chính cái định nghĩa về “sức mạnh” mà cho đến giờ vẫn được xem như một phẩm chất nam tính nhất.

8. *Phụ nữ có tính cạnh tranh.* Nhiều người tin rằng bởi vì phụ nữ về bản chất vốn nhạy cảm và giàu tình thương hơn, chúng ta không có tính cạnh tranh. Nhưng điều đó không đúng.

Chỉ vì phụ nữ nhạy cảm và biết cảm thông không có nghĩa là chúng ta không thấy thích thú với sự cạnh tranh.

Vấn đề không phải bởi chúng ta không có tính cạnh tranh; vấn đề chính là, cho đến gần đây, chúng ta không được phép cạnh tranh. Chúng ta không có gì ghi lại thời điểm người phụ nữ đầu tiên bắt đầu đi làm, nhưng không thể chối bỏ rằng cho đến vài thập kỷ gần đây, hầu như không có người phụ nữ nào nắm giữ quyền lực trong đời sống doanh nghiệp.

Và cũng không thể chối bỏ rằng, cho đến ngày hôm nay, chúng ta vẫn đang cố gắng bắt kịp. Ví dụ, ngay trong nhạc cổ điển – một lĩnh vực mà nhiều người đánh giá không thuộc về lĩnh vực yêu thích của nam giới – nhưng

thật xấu hổ là cũng vẫn do nam giới thống trị. Theo tạp chí *Time*, cho đến giữa thế kỷ XX, “hiếm có dàn nhạc nào tuyển các nhạc công nữ, chưa nói đến nhạc trưởng là nữ. Dàn hợp xướng của Vienna toàn là nam cho tới năm 1997, khi dưới áp lực của ý kiến công chúng, cuối cùng nó đã tuyển một nhạc công đàn harp là phụ nữ. Trong số 75 dàn nhạc giao hưởng ở Mỹ, chỉ có ba nữ nhạc trưởng.”

May mắn là, Marin Alsop không để tình hình đó làm nhụt chí. Được cử chỉ huy dàn giao hưởng Baltimore gần đây, Alsop nhận thấy chưa bao giờ thích hợp hơn lúc này để phụ nữ bước lên phía trước sân khấu. Là người phụ nữ đầu tiên đứng đầu một dàn nhạc lớn, bạn có thể đoán được Alsop phải đối mặt với sự cạnh tranh quyết liệt để lên đến vị trí đó – và khi làm điều đó bà cũng giúp phá vỡ các khuôn mẫu của chúng ta. “Vốn có một hình ảnh nguyên mẫu về một nhạc trưởng là gì, cái kiểu người không thể chạm tới với một kiểu nhấn giọng và chiếc cà vạt lớn buộc dưới cằm”, Ascot nói trong bài phỏng vấn với *Time*. “Đây là thời đại của sự hợp tác chứ không phải của sự chuyên chế.”

Nói cách khác, bây giờ là đúng thời điểm cho Thế kỷ của Phụ nữ - thế kỷ hợp tác.

Chinh trang cách ứng xử của giới truyền thông?

Nước tùy địa hình cao thấp mà định hướng chảy, tác chiến thì căn cứ vào tình hình kẻ địch mà quyết định cách đánh khác nhau.

Tại một cuộc họp báo gần đây ở Singapore, Datuk Seri Rafidah Aziz, Bộ trưởng phụ trách thương mại quốc tế của Malaysia, được hỏi, “Làm thế nào bà có thể thu xếp những trách nhiệm nặng nề trong công việc và các bổn phận đối với gia đình?”

Câu trả lời đơn giản của bà:

“Tại sao anh không hỏi Lý Quang Diệu [người sáng lập, cựu thủ tướng và hiện vẫn là người đàn ông quyền lực nhất đất nước Singapore] là làm thế nào ông ấy thu xếp được những trách nhiệm của chức vụ thủ tướng với bổn phận làm cha đối với con cái và làm chồng đối với vợ ông ấy? Câu hỏi của anh không đáng trả lời”.

Và như thế, Aziz bước ra ngoài, chấm dứt buổi họp báo.

Nữ diễn viên Geena Davis có một kinh nghiệm tương tự khi xuất hiện trên kênh truyền hình CNN để quảng bá cho See Jane (Hãy nhìn Jane), một công ty do cô thành lập nhằm cố gắng gia tăng số vai diễn nữ trong các chương trình cho trẻ em. Theo *Page Rockwell*, viết trên blog *Salon's Broadsheet*, khi Davis cố gắng nói về công việc

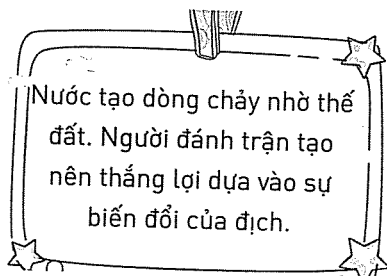
của cô ở See Jane, chủ tọa chương trình của CNN Kara Phillips lái câu chuyện sang “người chồng tuyệt vời” của Davis. Như *Rockwell* ghi lại một cách khô khan, “Có lẽ các cuộc phỏng vấn với các phụ nữ bắt buộc phải có nhắc đến các ông chồng tuyệt vời và những đứa trẻ xinh xắn bên cạnh những thành tựu công việc. Nhưng thật là một chuyện vô bổ khi cô ấy [Davis] phải nói về đời sống riêng của cô, thay vì về nhóm hoạt động truyền thông của cô trong một buổi phỏng vấn có vẻ như là về nhóm hoạt động truyền thông của cô ấy.”

Khi một phụ nữ có thể cân bằng giữa một sự nghiệp thành công với một đời sống gia đình hạnh phúc, cô ấy nên được hoan nghênh – nhưng không phải theo cái cách làm mờ đi những thành tựu khác của cô. Đây là một thách thức mà giới truyền thông cần quan tâm.

Có một giải pháp đơn giản cho sự bất bình đẳng trong cách cư xử của báo chí. Trước khi hỏi một phụ nữ làm thế nào cô ấy có thể cân bằng sự nghiệp và gia đình, các phóng viên cần tự hỏi chính họ: “Nếu cô ấy là một người đàn ông, mình có đặt cho ông ta câu hỏi đó không?”

Chỉnh trang bản thân bạn

Tạo ra phong cách hỗ trợ đắc lực sự nghiệp của bạn



Giới tuyến đầu tiên để bạn tấn công hay phòng thủ là phong cách trang phục của bạn. Dĩ nhiên chúng ta chẳng cần nhìn xa hơn bộ trang phục công sở truyền thống cũng biết rằng phong cách trang phục trong kinh doanh ban đầu được thiết kế cho nam giới, bởi nam giới. Phụ nữ hành quân vào lãnh địa của đàn ông như những kẻ xâm nhập, nguy trang bản thân trong những bộ quần áo mà những người đàn ông từ rất lâu trước đây đã cho là thích hợp trong môi trường kinh doanh. Khi thời gian trôi qua, chúng ta thêm dấu ấn của mình và cải biến một cách sáng tạo bộ vét tẻ nhạt theo đủ mọi kiểu mà trái tim ta mong muốn – từ bộ đồ vải tuyết cổ điển hiệu Chanel cho tới những bộ đồ hiệu Prada kiểu cách.

Donna Karan đã tinh tường quan sát thấy rằng trang phục chính là những khoản đầu tư. Dĩ nhiên, đây cũng là một lối hay để biện minh cho những mức giá cắt cổ của cô, nhưng rõ ràng cô ấy có lý! Nhưng tôi sẽ diễn giải nhận xét của cô ấy một chút.

Bản thân trang phục không phải là một khoản đầu tư; chính điều mà bạn làm được với chúng mới quan trọng. Hoặc là chúng sẽ đem lại lợi tức cho bạn, hoặc đơn giản là làm giàu cho những nhà thiết kế.

Điểm cốt yếu: Bạn có thể sử dụng cách thức ăn mặc của mình để giúp bạn đạt mục tiêu kế tiếp trong sự nghiệp.

Phong cách và thực lực

Vi diệu thay, vi diệu đến mức không trông thấy hình.

Thần kỳ thay, thần kỳ đến mức không nghe thấy tiếng.

Hãy nghĩ về phong cách và thực lực như những vũ khí vô hình bạn có thể sử dụng trong những “trận chiến” nghề nghiệp. Nỗ lực của chúng ta để chiến thắng các trận chiến kinh tế và xã hội, những phụ nữ thành công nhất đã nhận thấy, sự kết hợp giữa thực lực và phong cách là không thể đánh bại.

Tại nơi làm việc, thực lực rất quan trọng, nhưng thành công nghề nghiệp không chỉ tùy thuộc vào thực lực; nó còn tùy thuộc vào sự nhìn nhận. Và những gì

bạn mặc có thể đóng một vai trò lớn trong cách thức bạn được nhìn nhận.

Bạn có thể thực sự thích ăn mặc như búp bê Raggedy Ann với áo quần tương phản, hay coi đó là sự thể hiện của nữ tính, nhưng đừng quên rằng, trong thời điểm hiện nay, bạn vẫn đang sống trong một thế giới mà trang phục công sở đã được quy định bởi nam giới. Bạn sẽ gặp vấn đề trong việc thực hiện các mục tiêu nghề nghiệp nếu sắp hay các thân chủ của bạn nhìn nhận bạn là không chuyên nghiệp.

Phong cách là cách thức đóng bao bì của một sản phẩm; thực lực con người bạn là sản phẩm đó. Bạn cần cả hai. Bạn cần tạo được cái vỏ bao bì có sức thu hút, vì không ai biết được thực lực của bạn bên dưới vẻ bề ngoài đó.

Nhiều phụ nữ đi làm việc chỉ chăm chăm về thực lực hơn là thể hiện phong cách. Điều đáng chú ý là việc tạo phong cách dễ dàng hơn việc có được thực lực. Đây là lý do tại sao các chương trình hướng dẫn thời trang trên truyền hình lại được ưa chuộng đến thế; với sự hướng dẫn thích hợp, bất kỳ một phụ nữ nào cũng thay đổi tức thì. Tạo được thực lực thì tốn công sức hơn rất nhiều.

Bởi vì tất cả các chương khác trong cuốn sách này tập trung vào vấn đề thực lực, ở đây chúng ta hãy tập trung vào lý do tại sao việc tạo dựng một phong cách có sức cuốn hút lại quan trọng – và thực hiện điều đó như thế nào. Tục ngữ nói: “Không có phụ nữ xấu, chỉ có phụ nữ không biết làm đẹp.”

Phong cách là một bản duyệt trước về việc: Bạn là ai?

Bước đầu tiên để cải thiện phong cách của bạn là sự nhận thức bắt đầu từ sức khỏe tốt. Dù có nhấn mạnh đến bao nhiêu cũng không nói hết được tầm quan trọng của việc ăn uống đúng cách, rèn luyện thân thể và chăm sóc tốt bản thân mình.

Điều này đặc biệt quan trọng khi bạn còn trẻ. Khi còn trẻ, bạn có thể không gặp vấn đề gì khi thỉnh thoảng bỏ qua giấc ngủ, ăn uống qua loa và không tập thể dục. Nhưng điều đó thật không may, khi bạn lớn tuổi hơn, tất cả những điều đó sẽ rất tác hại cho sức khỏe của bạn. Và ngược lại, nếu bạn chăm sóc tốt sức khỏe ngay khi còn trẻ, bạn sẽ luôn trông trẻ hơn so với tuổi rất nhiều.

Nhưng đó không phải là lợi ích duy nhất nếu có một sức khỏe tốt. Trong xã hội bị ám ảnh bởi vấn đề sức khỏe của chúng ta, có vô số cơ hội để các doanh nghiệp thành lập có liên quan đến rèn luyện thân thể, ăn kiêng. Như trường hợp của Denise Austin hay huấn luyện viên danh tiếng Kathy Kaehler, một trong những lý do khiến các phụ nữ này thành công đến thế là bạn chỉ cần nhìn họ thôi cũng đủ thấy những điều họ dạy về cách rèn luyện thân thể có tác dụng thế nào.

Không phải sinh ra đã xinh đẹp và có dáng chuẩn thì mới có phong cách. Phong cách không chỉ là cách thức

bạn ăn mặc; nó còn nằm trong thái độ của bạn, sự diễn tả trên nét mặt, ngôn ngữ cơ thể. Phong cách của bạn thể hiện bạn là ai và bạn đang đi tới đâu.

Phong cách có thể hơi bí ẩn và khó định nghĩa, nhưng nó sẽ luôn đáng đồng tiền bát gạo cho những ai đủ thông minh để tạo dựng và có được nó.

*Hãy là người quyết định phong cách
của chính bạn.*

Tôi không thể nói phong cách nào thích hợp với bạn. Điều đó bạn phải tự mình tìm ra. Một khi bạn làm được, phong cách của bạn có thể đóng vai trò như một tấm danh thiếp. Anna Sui đã liên kết một cách tài tình giữa thiết kế các lọ nước hoa và cửa hàng thời trang của mình với phong cách cá nhân của cô ấy, khiến người ta không thể nhìn các màu tím và đen mà không nghĩ đến dòng sản phẩm được gọi cảm hứng từ nhạc rock-‘n’-roll đầy ấn tượng của cô. Betsey Johnson cũng đã tạo nên tên tuổi bằng cách phá vỡ mọi quy tắc với những trang phục “chơi chang” của mình. Trong khi một số người có thể thấy Johnson hơi quá lố, những người khác yêu thích sự vui tính của cô; bất kể sở thích của bạn thế nào, bạn không thể nghi ngờ thành công của cô ấy.

Nhưng hãy nhớ rằng Johnson làm việc trong một lĩnh vực mà sự lập dị được đánh giá cao. Nếu bạn thuộc

một môi trường bảo thủ do nam giới thống trị (hiện tại, và mọi thứ có thể thay đổi trong tương lai), hãy kiềm chế ham muốn ăn mặc như Betsey Johnson – trừ khi bạn là chủ công ty.

Tìm kiếm phong cách phù hợp với hoàn cảnh cuộc sống của bạn cần một số thử nghiệm, và điều đó có thể khá tốn kém.

Những nhà tư vấn thời trang và nhà tạo dựng hình ảnh không hề khờ khạo. Bạn phải trả tiền cho những bộ quần áo cộng với phí tư vấn của họ.

Hợp thời trang không có nghĩa là chạy theo mốt một cách mù quáng. Hãy rèn luyện con mắt thẩm mỹ bằng cách nghiên cứu, đọc, dạo phố ngắm hàng trưng bày và thử nghiệm (Bạn có thể thấy vui thích khi làm việc này). Nhưng hãy tìm kiếm phong cách của mình, bởi vì nó sẽ luôn đóng vai trò quan trọng trong cuộc đời bạn.

Quy tắc

“không-có-quy-tắc-nào-trong-cách-ăn-mặc”

Cuộc chiến vì sự tồn vong sẽ sinh ra một nguồn lực mới.

Ở một số thời điểm nhất định trong lịch sử, phụ nữ đã mặc những chiếc áo nịt ngực chặt đến độ gần như nghẹt thở. Và chúng ta phải đôn ngực cao đến... tận cằm. Tất cả chuyện này nhằm chiều theo ảo tưởng của cánh đàn ông về việc trông chúng ta nên ra sao.

Nhưng chúng ta đã trả xong nợ và giành được quyền ăn mặc theo bất cứ cách nào chúng ta thích, dù đó có là việc vứt bỏ những chiếc áo ngực hay mua những chiếc quần lót tiếp màu. Quy tắc duy nhất về cách ăn mặc ngày nay là chẳng có quy tắc nào cả. Như thế, đây là điều bạn muốn nghĩ đến khi chọn trang phục lần tới.

Hãy ăn mặc cho phù hợp với điều bạn muốn trở thành, chứ không phải cho con người hiện tại của bạn.

Mọi thứ - bao gồm cả cách ăn mặc của bạn - nên có một mục đích. Bởi vì bạn bắt buộc phải diện quần áo, hãy chắc chắn chúng có lợi cho bạn. Trang phục bạn mặc không chỉ cho người ta biết bạn là ai, chúng còn diễn tả con người bạn muốn trở thành.

Tất cả chúng ta đều muốn mặc những bộ quần áo khiến ta cảm thấy tự nhiên và thoải mái. Nhưng nếu những bộ quần áo bạn mặc thấy thoải mái nhất không phù hợp với công việc của bạn, bạn phải suy nghĩ lại.

Nếu bạn thấy thoải mái nhất trong những bộ áo quần hở ngực và khoe ra đôi chân dài, và công việc của bạn cho phép làm thế, bằng mọi cách hãy tìm ra một cách thức sành điệu để làm điều đó.

Tuy nhiên, nếu mục tiêu trong sự nghiệp của bạn là trở thành một thẩm phán Tòa án Tối cao, việc đeo những chiếc vòng cổ dài thòng và mặc váy cực ngắn, bó sát lại không giúp ích được.

Bạn cần phải hi sinh thứ gì đó.

Nhà thiết kế Ralph Lauren đã nhận xét rằng, đối với ông, thời trang chính là sự thích hợp.

Trang phục của bạn là đúng kiểu hay lạc điệu tùy thuộc vào mục tiêu của bạn. Nếu bạn muốn trở thành ca sỹ hát nhạc rock, đừng mặc như một nữ tu. Nếu bạn muốn thành Tổng giám đốc một hãng kế toán bảo thủ, bạn có thể cần cân nhắc việc bỏ chiếc khuyên mũi hay che những hình xăm của bạn trên cổ chẳng hạn.

Trang phục của bạn cần giúp ích cho bạn

Trang phục của bạn phải giúp bạn đạt được mục tiêu kế tiếp. Hãy luôn tự hỏi mình, *“Phong cách này có mang mình đến gần hơn với điều mình mong muốn trở thành không?”*

Tôi đã thấy những phụ nữ mặc quần áo và mang giày rẻ tiền, với kiểu tóc chỉ có thể miêu tả là một đồng bụ xù, mà cứ phàn nàn rằng, “Sao mà tôi không được thăng chức?”

Bạn cần có được vẻ ngoài phù hợp trước khi bạn đạt được vị trí đó. Những diễn viên hiểu điều này. Họ ăn mặc đúng như nhân vật trong những buổi thử vai, như thế đạo diễn chọn vai không cần phải cố hình dung ra họ trông thế nào trong vai diễn đó.

Hãy giúp người khác nhận thấy bạn phù hợp với vị trí mà bạn muốn có. Bạn càng nhìn giống, thế thì càng có khả năng giành được nó.

Làm thế nào để khiến trang phục và phong cách của bạn hữu ích cho bạn?

1. *Sự thay đổi về phong cách là bước đầu tiên cho sự chuyển biến về công việc.* Khi Katie Couric rời chương trình Today của đài truyền hình NBC để làm người dẫn chương trình CBS Evening News (Tin tức buổi tối), mọi con mắt đổ dồn vào cô – không chỉ vào uy tín của cô trong vai trò một nữ biên tập viên thời sự, mà còn trong vai trò như một hình mẫu thời trang. Trong bài của Olivia Barker trên tạp chí USA Today số tháng 8 năm 2006, các bậc thầy về thời trang tranh luận về việc cô ấy sẽ thay đổi lối trang điểm ban ngày như thế nào để phù hợp với giờ tin tức buổi tối. Nhưng đừng chờ đợi Couric trở thành một “người dẫn chương trình nhạt nhẽo”, Stacey London, đồng chủ trì chuyên mục *Những gì không nên mặc* của TLC, nói thế. London lưu ý rằng những người hâm mộ Couric “muốn cô duy trì được ý thức về phong cách và cá tính của mình, bởi đó là điều khiến cô được yêu thích,” và nói thêm “Chúng ta sẽ nhìn lại và nói rằng cô là người đầu tiên cho ta thấy làm thế nào một phụ nữ có thể ăn mặc hợp thời trang thực sự” và vẫn có uy.

2. *Trước khi bạn mở miệng, phong cách sẽ nói hộ bạn.* Arielle Ford là nhà phụ trách xuất bản chịu trách nhiệm

giúp một số tác giả có hạng, nổi tiếng. Cô nói rằng khi một tác giả xuất hiện trên truyền hình, không phải điều họ nói sẽ giúp sách bán chạy; mà thay vào đó, doanh số bán tùy thuộc hoàn toàn vào việc khán giả có thích dáng vẻ của tác giả đó hay không – một phản ứng thường liên quan nhiều đến hình thức bên ngoài.

Một điều mà mọi người thường được biết rằng, trong một cuộc phỏng vấn tuyển dụng, quyết định tuyển hay không tuyển của người phỏng vấn sẽ đưa ra ngay trong ba mươi giây đầu tiên của buổi phỏng vấn. Cho dù họ có chịu thừa nhận hay không, nhiều nhà quản lý không chỉ cân đo những bằng cấp của bạn khi họ phỏng vấn bạn; mà ngay lập tức họ tự hỏi “Người này có phù hợp với chỗ này không nhỉ?”.

Phong cách nói hộ bạn và nói về bạn thậm chí trước khi bạn mở lời.

*Vấn đề là ăn mặc cho phù hợp với những gì
bạn muốn trở thành*

Hãy thưởng thức quá trình biến đổi!

Sau khi đọc chương này, bạn có thể nghĩ bạn cần đốc cận túi để mua những bộ trang phục mới nhất. Không cần như thế. Hãy học cách kết hợp với những bộ đồ mới và những bộ cũ, cổ điển của bạn. Hãy sáng tạo.

Phải chắc chắn rằng trang phục của bạn đem lại những gì tương xứng với số tiền bạn đã bỏ ra cho chúng. Hãy nhớ câu ngạn ngữ này: “Người đẹp vì lụa, lúa tốt vì phân.”

SUY NGẪM

Hãy nghĩ đến một ai đó trong văn phòng hay trong ngành của bạn mà bạn ngưỡng mộ phong cách của họ. Hãy nhìn người có vị trí cao hơn bạn trong công ty. Điều gì có giá trị trong phong cách của cô ấy? Bạn có thể học hỏi như thế nào từ cách đánh giá của cô ấy, về cái gì thích hợp cho lĩnh vực công việc của bạn trong khi tạo ra một phong cách phù hợp với con người mà bạn muốn trở thành?

CHƯƠNG 7

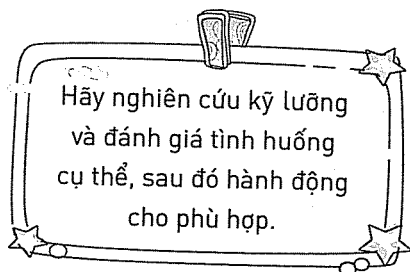
ĐỤNG ĐỘ

ĐỪNG ĐỂ LỘ MÌNH

Tôn Tử tin rằng mấu chốt của thắng lợi là làm cho địch để lộ càng nhiều càng tốt, và giữ cho địch mù mờ về những kế hoạch, khả năng và sự hiểu biết của ta. Khi đã thu thập được tin tức về địch, hãy sử dụng nó để củng cố vị trí của bạn. Bạn không nhất thiết phải đi bước đầu tiên, nhưng bằng cách áp dụng phương cách này, bạn sẽ là người đầu tiên đạt được mục đích tự phòng vệ.

Hầu hết phụ nữ ngạc nhiên khi biết rằng chiến lược tương tự, chỉ cần một chút điều chỉnh, có thể được sử dụng để vượt qua hai trở ngại mà nhiều người chúng ta sẽ không thể không đối diện: sự ganh tị và nạn quấy rối tình dục nơi công sở.

Các chiến thuật để vượt qua sự ganh tị trong công việc



Câu trích dẫn trên là một trong những câu nổi tiếng nhất trong *Binh pháp Tôn Tử*. Tinh túy của câu nói đó ở chỗ không có chiến thuật thần kỳ nào cho mọi tình huống. Mỗi tình huống là duy nhất, và chúng ta cần tìm những giải pháp phù hợp. Như tôi đã nói ở trên, nghiên cứu chiến thuật không phải là việc tìm ra những công thức cố định và áp dụng nó vào cuộc đời bạn. Vì lý do này, những lời của Tôn Tử thật khó nắm bắt và có nhiều điểm để chúng ta cần tìm hiểu. Chiến thuật của ông không phải là những bài học dạng “cách để [làm việc gì đó]”, nó là một sự hướng dẫn mang tính triết học về những khả năng vô tận vốn tồn tại trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta.

Tư duy chiến thuật của Tôn Tử nhằm kích lệ tinh thần của bạn để cuối cùng bạn sẽ có khả năng tung hứng những chiến thuật mà bạn đã học được. Làm như thế đem lại cho bạn khả năng trí tuệ, cho phép bạn tự tư duy được khi gặp phải những sự kiện bất ngờ đến trong cuộc đời.

Mặc dù đời sống cá nhân mỗi chúng ta không giống nhau, trong chương này chúng ta sẽ tập trung vào một vấn đề thường gặp đối với tất cả những phụ nữ đi làm: sự ganh tị trong công việc.

Nếu bạn làm việc tại công ty chuyên có những chuyện đấu đá nội bộ, ganh ghét và nói xấu sau lưng, bạn có thể cảm thấy cứ như bạn đang vùng vẫy trong một cái bể nhỏ đầy cá mập đói.

Lúc nào cũng vậy, những con cá mập hung dữ nhất là phụ nữ. Họ có vẻ không cảm thấy có vấn đề gì nếu một nam giới được thăng tiến, nhưng cứ xem chuyện gì sẽ xảy ra khi một người trong các chị em giành được vị trí ấy. Tôi đã không thể hiểu được điều này. Tôi đã tham dự và nói chuyện tại hàng trăm hội thảo dành cho phụ nữ trong nhiều năm và thực sự thấy thích thú. Những buổi hội nghị luôn tràn đầy sự triu mến và sự giúp đỡ lẫn nhau. Nhưng tất cả tình cảm tốt đẹp mà chúng ta giành cho nhau dường như chỉ tồn tại trong một môi trường nhân tạo, không đe dọa như ở các hội thảo. Bước vào môi trường công ty lại là chuyện khác, các tâm lý đố kỵ, tranh giành, nói xấu nhau lại trở dậy.

Tôi đã chứng kiến chuyện đó rất nhiều lần từ nước Úc cho đến châu Âu, tại Hoa Kỳ và bên kia bờ Thái Bình Dương. Cách xử sự này vượt qua mọi biên giới địa lý và văn hóa. Bất kể bạn nhìn ở đâu, nó sẽ luôn như thế. Chúng ta có thể (ngoài mặt) tỏ ra thân thiện với nhau, nhưng không hiểu sao chúng ta cảm thấy cần phải ngáng trở nhau như thể đó là một luật bất thành văn về sự cạnh tranh trong công việc.

Dưới đây là những gì đã diễn ra trong một hội thảo phụ nữ của tôi, khi tôi hỏi hơn một nghìn nữ nhân viên điều hành tham dự “Kẻ địch là ai?”.

Câu trả lời theo thứ tự là:

1. Chính mình
2. Đồng nghiệp nữ
3. Đồng nghiệp nam

Không ngạc nhiên khi 80% các vị trí điều hành do nam giới giữ và chỉ có 20% thuộc nữ giới.

Hội chứng “cua trong nồi” hay bệnh “trâu buộc ghét trâu ăn”

Khi cố kéo người khác xuống, phụ nữ dường như đã rơi vào tình trạng mà tôi gọi là hội-chứng-cua-trong-nồi.

Khi luộc cua, bạn không cần đập nắp nồi lại bởi vì những con cua tự chúng kéo giữ nhau không cho con khác thoát được. Khi một con bò lên gần đến miệng nồi cổ trào

qua mép nổi, một con khác sẽ kéo nó xuống để cố gắng thoát thân. Kết quả là tất cả đám cua đều bị luột chín.

Bản chất tự nhiên của con người là ghen ghét hay tị nạnh đối với những người tỏ ra trội hơn ta trong các "trò chơi" cuộc đời. Chỉ có bậc thánh hoặc kẻ khờ mới không phải chịu sự giầy vò này. Nhưng ngọn lửa ghen ghét thiêu cháy sự bình yên tinh thần của chính ta.

Nhưng điều đó có thể tránh được. Có vô số các ví dụ trong lịch sử về những phụ nữ đã đạt được đỉnh cao sự nghiệp nhờ họ đã giúp đỡ những phụ nữ khác vượt lên.

Ví dụ, vào thời điểm chuyển giao của thế kỷ XX, nhà viết kịch bản phim Frances Marion đến New York, khi đó là thủ đô điện ảnh thế giới, để thực hiện tham vọng của mình. Mary Pickford, ngôi sao vĩ đại nhất ở thời điểm đó, ngay lập tức nhận ra tài năng của bà và cương quyết rằng Frances sẽ đạo diễn bộ phim tiếp theo của cô. Xưởng phim từ chối. Pickford ra tối hậu thư: "Nếu các ngài không để Frances Marion đạo diễn bộ phim tiếp theo của tôi, thì sẽ không có bộ phim nào hết".

Với sự hỗ trợ của Pickford, Frances Marion tiếp tục trở thành một nhà làm phim tiên phong. Trong suốt cuộc đời cống hiến cho ngành điện ảnh, Marion đến lượt mình đã giúp đỡ nhiều người khác trở thành ngôi sao – bao gồm Greta Garbo. Rất nhiều phụ nữ đã luôn luôn, và sẽ còn tiếp tục giúp đỡ lẫn nhau rất nhiều.

Nhưng điều đó không có nghĩa là bạn sẽ không gặp phải một vài “nàng cua” trên hành trình tìm kiếm thành công của bạn.

Các chiến thuật để vượt qua sự ganh tị trong công việc

Thắng lợi của một hành động quân sự có gốc rễ ở sự giả trá.

Nếu bạn gặp rắc rối với một vài “nàng cua” ở chỗ làm, hãy thử những chiến thuật sau:

1. *Tạo ra ảo tưởng là bạn ở ngoài cái nôi.* Ý tưởng này gắn với niềm tin cốt yếu của Tôn Tử rằng, thành công khi đánh trận nằm ở sự trá ngụy – khiến cho kẻ địch mù mờ.

Tôi không muốn để bạn tin rằng, khi nói “trá ngụy” Tôn Tử muốn nói đến lừa dối. Có những tầng nghĩa sâu hơn trong khái niệm “trá ngụy” rất quan trọng cần đề cập đến ở đây. Một khi bạn hiểu được tinh thần chân chính của trá ngụy, bạn có thể học hỏi và biến tư tưởng đầy sức mạnh này thành hành động hiệu quả mà không phải lừa dối người khác một cách xấu xa.

Theo Tôn Tử, con đường đến chiến thắng dễ dàng nhất nằm ở sức mạnh của việc đánh lừa kẻ địch. Đó là việc tạo ra trạng thái hư hư thực thực để ngụy trang sức mạnh và điểm yếu của bạn. Bạn có thể dùng những điểm yếu giả vờ để bẫy đối thủ. Khi đối thủ không thể đánh giá sức

mạnh so với điểm yếu của bạn thì bạn đã có thể nắm giữ vận mệnh của đối thủ.

Trong tư duy phương Tây, thiện và ác, trắng và đen thường được phân định rạch ròi. Bạn là người tốt hoặc kẻ xấu, đúng hoặc sai, giỏi hoặc kém. Tuy nhiên, trong tư duy phương Đông, mọi thứ là tương đối chứ không tuyệt đối. Không có gì hoàn toàn tốt hoặc xấu. Một con dao có thể dùng để chữa bệnh, nhưng nó cũng có thể giết người. Cái ác không nằm trong con dao mà trong ý định của người cầm dao.

Đó là lý do tại sao mặc dù biểu tượng của Đạo là một hình tròn hai phần trắng và đen, nhưng trong phần đen có một chấm trắng và ngược lại. Sung sướng một cách ngây thơ thì không phải là hạnh phúc. Là nạn nhân của những kẻ khác không phải là thuốc đở đúng đắn của đức hạnh. Trá ngụy là một phương tiện hữu hiệu để tự vệ.

Cũng như những con cua chỉ có thể kéo những con khác ở trong cùng chiếc nôi, người ta chỉ có thể chữa sự ganh ghét về phía bạn nếu bạn để cho họ gần gũi. Một người càng gần gũi với bạn thì càng có khả năng cô ta có thể có những ý nghĩ hãm hại bạn. Vì thế, hãy giữ một khoảng cách vật lý và tinh thần với những “con cua” hung dữ xung quanh bạn. Đừng để phơi mình trước sự hung tợn của chúng bằng việc trở thành “Phật”, hay quá thân thiện với các đồng nghiệp. Bạn càng thân thiện thì càng giống một con cua ở trong cùng chiếc nôi.

Nếu bạn tỏ ra dễ mến đồng thời duy trì được một khoảng cách tinh thần, bạn đồng thời tạo được một cảm giác bí ẩn và ảo tưởng là bạn ở ngoài chiếc nổi.

2. Tắt cô nàng hai cái ngay lần đầu tiên cô ta vượt quá giới hạn.

Giữ kế hoạch kín như bóng đêm. Khi tấn công thì thành linh như sấm sét.

Trong Kinh Thánh nói rằng, khi bị tát má này, hãy chìa luôn má bên kia cho họ, và cũng dạy chúng ta mắt trả bằng mắt. Đó chính là điểm bạn cần chú ý khi đối mặt với sự ganh ghét trong công việc. Bạn cần chặn đứng sự tấn công về phía bạn ngay từ đầu. Thay vì chìa má bên kia ra, hãy tát kẻ tấn công hai lần (dĩ nhiên, đây chỉ là hình ảnh ẩn dụ), vì bạn không nên chọn cách xử lý một tình huống mà theo thời gian nó có thể gây trầm trọng thêm. Làm kinh ngạc kẻ tấn công bằng cách theo lời khuyên của Tôn Tử: Đánh lại một cách mạnh mẽ và bất ngờ. Khi bạn đánh lại bằng những lời nói, hãy chắc chắn rằng tinh thần bạn rắn chắc, mạnh mẽ và vững vàng như một ngọn núi, không kích động, không giận dữ. Và đừng bao giờ cao giọng.

3. Hỗ trợ một đồng nghiệp.

Có hai điều khó đạt được.

Một là, sử dụng những biện pháp gián tiếp để đạt một mục tiêu trực tiếp.

Hai là, biến điều không may thành lợi thế.

Bằng cách hỗ trợ một đồng nghiệp có năng lực, bạn biến cái xui xẻo bị cạnh tranh thành một lợi thế nghề nghiệp một cách hữu hiệu. Hãy hỗ trợ cô bạn đồng nghiệp tài năng, thông minh đang làm việc dưới bạn (Đúng, chính là người làm bạn cảm thấy bị đe dọa).

Đây là lý do. Ngay cả nếu bạn không hỗ trợ cô ta, nếu cô ta có khả năng thực sự, dù thế nào đi nữa cô ta cũng sẽ thăng tiến. Cô ta có thể được thăng chức cao hơn bạn, hoặc có thể vài năm nữa bạn sẽ thấy mình làm việc dưới cô ta tại một công ty khác. Từ chối công nhận tài năng của cô ta và từ chối giúp cô ta phát triển chúng sẽ làm bạn có vẻ hẹp hòi, ghen ghét và dễ cảm thấy bị đe dọa. Đó là điều mà cấp trên của bạn sẽ chú ý – và “ngôi sao” đang lên kia sẽ ghi nhớ về sau.

Ngay cả nếu kết cuộc bạn không làm việc cùng chỗ với cô ta, nhân vật có tài đó cũng có thể cảm thấy bức bối về việc bạn đang cố kìm hãm cô ta và có thể tìm một công việc mới tại một công ty đối thủ. Nếu cô ta giỏi như bạn đã e ngại, cuối cùng cô ta có thể giành mất công việc làm ăn của bạn.

Vanessa là Tổng biên tập của một tạp chí phụ nữ mà Amy làm biên tập viên chính. Vanessa làm mọi cách có thể để cố ngăn cản để mọi người không nhìn nhận được tài năng vượt bậc của cô ấy. Khi không thể chịu đựng hơn được nữa, Amy đành phải nhận một công việc mới làm Tổng biên tập của một tạp chí phụ nữ nhỏ hơn vừa mới ra đời.

Bạn có thể tiên đoán kết cục. Năm năm sau, ấn bản của Vanessa gặp khó khăn và bị bán lại cho công ty mẹ của tạp chí Amy đang làm. Không lâu sau đó, Vanessa bị sa thải. Cô hiện đang làm một công việc ít danh giá hơn rất nhiều với lương chỉ bằng một phần nhỏ so với lúc trước.

Hãy tận dụng cơ hội và hỗ trợ một phụ nữ khác. Bằng cách làm điều đúng đắn, bạn đang đồng thời giúp đỡ chính mình. Tuy nhiên, cần dè chừng. Hãy chắc chắn bạn không đòi hỏi sự “biết ơn” tức thời từ cô ấy. Nếu thế, tất cả mất hết vì bạn đã nhận công xá rồi. Khi bạn đưa ra sự hỗ trợ vô điều kiện, “công xá” sẽ quay về với bạn cùng phần lời hậu hĩnh.

4. Học cách hái được trái ngọt từ cái cây “ganh tị”.
Như câu nói của Tôn Tử trong chương 3 cho biết, điều tối quan trọng là làm chủ khả năng tận dụng những biện pháp gián tiếp để đạt một mục tiêu trực tiếp.

Mục đích đầu tiên và trên hết trong cuộc sống của chúng ta không phải là thắng tiến hay kiếm tiền mà là trở thành con người tốt nhất có thể. Những cách duy nhất để đạt mục đích này là bằng những phương pháp gián tiếp – những bài học và nỗi đau ta nhận được trong quá trình sống.

Như triết gia vĩ đại của Trung Quốc, Mạnh Tử, đã từng nói: “Khi trời muốn ban vinh quang cho một người, người đó trước hết phải trải qua gian nan về thể xác, tinh thần và tâm hồn. Khi ấy người đó sẽ sẵn sàng đảm nhận sứ mệnh vĩ đại.” Đây là nguyên lý mà tất cả giới tri thức

châu Á chấp nhận. Chẳng có điều gì xảy ra với ta là xấu nếu ta biết cách thu lượm trái ngọt từ những bài học thử thách đó. Không có gì xảy ra do tình cờ. Nếu một sự kiện không vui xảy đến với bạn, đó là cách ông trời nói cho bạn biết bạn cần thay đổi ở chỗ nào và hoàn thiện tính cách của bạn ra sao. Qua thử thách và đau khổ, chúng ta có tinh thần mạnh mẽ hơn và tăng khả năng chịu đựng hơn. Cuối cùng, những chuyện ganh ghét nhỏ nhặt trong công việc sẽ giống như con kiến bò qua bàn tay. Bạn chỉ cần phũ nó đi bằng tư tưởng. Khi kẻ công kích không thể xúc phạm bạn bất kể có cố sức đến đâu, bạn tước mất niềm vui trong trò chơi xấu của cô ta và tất cả sức mạnh tinh thần của cô ta. Đây là chiến thuật tốt nhất để đối phó với sự ghen tị trong công việc.

Biến ganh ghét thành sự ngưỡng mộ

Trên con đường đi lên của bạn, chắc chắn sẽ luôn có những phụ nữ cố kéo bạn xuống. Bất kể họ ác ý đến đâu, chừng nào bạn giữ vững cái nhìn nội tâm và nhìn nhận mình như một phụ nữ sáng tạo, linh hoạt và tiến bộ, không ai hay hoàn cảnh nào có thể giữ bạn lại.

Là một tập thể, phụ nữ chúng ta nên khôn ngoan hơn. Chính vì lợi ích bản thân chúng ta nên giúp đỡ những phụ nữ có năng lực ra khỏi cái nôi đang bốc hơi nóng trước, sai đó họ có thể quay trở lại giúp tất cả chúng ta thoát ra.

Rất dễ dàng cảm thấy ghen ghét khi bạn thấy ai khác được thăng tiến hay thành công hơn bạn. Hãy vượt qua điều đó. Dùng những thành công vượt bậc của họ để thúc đẩy bạn thành tựu cao hơn khả năng của bạn.

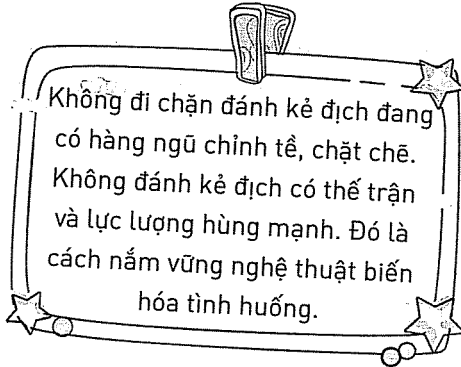
SUY NGẪM

Trong văn phòng có ai mà bạn cảm thấy ghen tị không? Làm thế nào bạn có thể biến những cảm xúc tiêu cực thành những cảm xúc tích cực?

Điều gì ở họ khiến bạn ngưỡng mộ?

Những bài học gì ở người đó có thể dạy bạn về phong cách làm việc?

Giải quyết vấn nạn quấy rối tình dục



Tôn Tử có một câu tương tự như trên trong chương 4, “*Khi binh lực ta kém hơn, tranh thủ phòng thủ; khi binh lực ta mạnh hơn, tranh thủ tấn công*”. Điểm ông muốn chỉ ra là bạn không bao giờ nên đối đầu với kẻ địch mạnh.

Nếu bạn nằm ở tầng thấp trong bảng sơ đồ tổ chức – ví dụ bạn đang làm một công việc ở vị thế thấp nhất trong công ty – và bạn bị đối xử bất công tồi tệ, bạn không thể làm gì ngoài việc giữ thế phòng thủ và cố gắng bảo vệ bản thân (Tôi sẽ giải thích chính xác điều đó có nghĩa gì ngay sau đây). Nếu bạn giữ được mình không phải chịu thêm tổn hại, hãy coi đó là một chiến thắng. Bạn sẽ phải chờ đến khi trở nên mạnh hơn mới mong tìm kiếm sự công bằng.

Bất chấp tất cả những tiến bộ chúng ta đã đạt được, và những điều luật đã được thông qua trong thời đại ngày nay, nạn quấy rối tình dục vẫn luôn hiện diện ở nơi làm việc. Bất kể có bao nhiêu điều luật được đưa ra để bảo vệ phụ nữ, sẽ luôn có vài gã đàn ông đáng khinh tìm thấy cảm giác về quyền lực từ chuyện có những cử chỉ hay hành vi thô tục với những phụ nữ yếu thế.

“Tôi không thể nghĩ ra một phụ nữ đi làm nào mà tôi biết lại chưa từng bị quấy rối tình dục nơi công sở, hoặc nơi nào khác trong công việc”, Ellen, Phó chủ tịch phụ trách các hoạt động tại châu Âu, Trung Đông và châu Phi của một công ty có tên trong danh sách 100 công ty hàng đầu của tạp chí *Fortune* nói. “Khi còn đang học đại học, tôi làm bán thời gian tại một cửa hàng tổng hợp lớn. Một ngày nọ lão sếp hỏi tôi, “Em khám phá ra âm vật của mình khi nào?”

“Tôi về nhà và khóc. Tôi cực kỳ cần tiền để đi học vì thế tôi không thể bỏ việc. Tôi phải cắn răng chịu đựng. Tôi cố tránh đụng lão sếp mọi nơi mọi lúc chừng nào còn làm ở đó.

“Tôi vào làm tại một công ty khác sau khi tốt nghiệp. Tại buổi họp đầu tiên của tôi như một thành viên trong một phòng hầu như toàn nam, ông trưởng phòng đứng dậy và nói: “Tôi muốn giới thiệu Ellen. Tôi rất vui mừng có cô ấy gia nhập phòng chúng ta”.

“Ông ta điếm qua một số thành tích của tôi và tôi nghĩ bụng, mình thật may mắn khi có sắp mất thời giờ để đảm bảo giúp mình có được khởi đầu tốt đẹp. Tôi ngồi ở cuối phòng và ông ta yêu cầu tôi đứng dậy để mọi người biết mặt. Tôi thấy ngại nên đứng dậy và ngồi xuống thật nhanh”.

Ông ta yêu cầu tôi đứng dậy lần nữa và sau đó nói: “Các bạn có thể thấy tại sao tôi vui thích khi cô ấy gia nhập vào công ty của chúng ta. Cô ấy đúng là một cô nàng xinh xắn”.

Điều mà ông ta nói trước mặt 250 người đàn ông rằng:

1. Cô ta là một phụ nữ xinh đẹp;
2. Tôi vui thích có cô ta ở đây vì cô ta xinh đẹp; và
3. Tôi cho phép các anh nghĩ về cô ta như thế.

“Tôi có thể kể hàng chục câu chuyện tương tự như thế mà tôi gặp phải. Ngày đó tôi cũng chẳng có được bất kỳ sự giúp đỡ nào khi gặp sự cười cợt liên quan đến giới tính như thế”.

May mắn là, giờ đây chúng ta đã ít khi gặp được “sự cợt” như thế. Những phụ nữ như Ellen đã “lát đường” cho các phụ nữ trẻ tuổi hơn đi sau, bằng cách chịu đựng những kiểu xúc phạm như thế và cuối cùng đã làm được điều để ngăn chặn những gã “sỗ sàng” như thế.

“Khi tôi lớn tuổi hơn, và được thăng cấp một chút trong công ty, tôi bắt đầu đáp trả những gã tồi tệ như thế này. Tôi giải thích rằng hành vi của họ gây khó chịu cho

tôi, và nếu họ làm thế với những phụ nữ khác, nó cũng gây khó chịu cho những phụ nữ đó.

Sau đó tôi nói thêm: “Anh thật may mắn khi tôi không phải là người thích kiện tụng, chắc chắn sẽ có những phụ nữ coi đó là một cơ hội không phải để giáo dục, mà là để kiện”.

Điều này để cho họ rõ rằng:

1. Đừng có làm thế với tôi;

2. Anh đang đặt mình vào rủi ro lớn với những phụ nữ khác.

3. Là một người có địa vị trong công ty, việc làm của anh là phải làm gương.

“Điều thú vị là, khi tôi bắt đầu thăng tiến lên cấp giám đốc và phó chủ tịch, những chuyện kiểu này chấm dứt. Khi một phụ nữ lên đến một địa vị nhất định, cánh đàn ông biết rằng không nên kiếm chuyện với cô ấy vì cô ấy sẽ có quyền lực và sẽ cho họ biết tay”.

Người ta nhìn tôi và nói: “Bà ấy có quyền lực; bà ấy thành công trong một công ty kỹ thuật do nam giới thống trị”. Nhưng điều họ không biết là trong tim tôi có một chỗ chất chứa đầy nỗi tức giận về năm tháng phải chịu đựng nạn quấy rối tình dục. Để thành công ở công ty, tôi biết tôi không thể kiện, tôi phải chịu đựng. Cuối cùng, sự chịu đựng đã cho phép tôi đạt được điều tôi đã hi vọng đạt được.”

Trừ khi bạn chỉ ra cho cánh đàn ông lối cư xử mà bạn thấy có tính xúc phạm, còn không họ sẽ cứ tiếp tục làm thế. Nếu bạn nói với họ, cũng không chắc chắn là mọi chuyện sẽ thay đổi. Nhưng nếu bạn không nói, tôi đảm bảo mọi thứ sẽ không bao giờ thay đổi.

Khi bạn ở dưới thấp của cây cột Tô-tem¹

Ellen đã trèo lên những nấc thang quyền lực trong công ty bằng cách chịu đựng nỗi đau khổ. May mắn là, bạn không buộc phải thế.

1. Hãy ghi lại cẩn thận.

Người giỏi phòng thủ thì giấu kín binh lực của mình như chôn sâu dưới chín lớp đất, không ai chạm tới được. Người giỏi tiến công triển khai binh lực của mình như từ trên trời giáng xuống, nơi không ai hại được.

Trong câu nói ở mục 7.2, Tôn Tử khuyên ta đừng khiêu khích một đối thủ mạnh. Vì thế, trước khi bạn tiến hành công kích, hãy chắc chắn là bạn không thể thua. Hành động phòng thủ đi trước hành động tiến công. Việc ghi lại cẩn thận những hành động của kẻ xúc phạm bạn và những sự tiếp xúc giữa bạn với hắn giống như việc ẩn sâu dưới chín tầng đất. Đây có thể là một công cụ hữu hiệu để bảo vệ bạn trước sự xuyên tạc của hắn ta đối với danh

1. Cột gỗ khắc hoặc vẽ các biểu tượng vật tổ, thường thấy ở các dân tộc ít người.

tiếng của bạn khi bạn bắt đầu đưa hân ra tòa. Những ghi chép này cũng sẽ là vũ khí tấn công của bạn.

Sau một hội thảo ba ngày ở Úc, một phụ nữ đến gần tôi, khóc nức nở. Cô ấy cảm ơn tôi về những gì tôi đã nói để cách ứng phó với hành vi không thích hợp của nam giới tại công sở và giải thích rằng cô đang chiến đấu với một trong những công ty lớn nhất của Úc về nạn quấy rối tình dục. Sau ba năm trời mệt mỏi – trong thời gian đó cô không ngừng chịu những cơn đau đầu làm suy nhược – cô đã thắng kiện. Lý do duy nhất cô ấy làm được điều đó là cô đã ghi lại rất chi tiết việc bị quấy rối tình dục, đầy đủ thời gian và địa điểm.

Với giấy tờ khám chữa bệnh, cô ấy cũng có thể chứng minh rằng bất cứ khi nào bị quấy rối, cô bị những cơn đau về thể chất rất nặng nề. Không có những chứng cứ đó, cô ấy hẳn đã chẳng có cơ hội nào để thắng.

Ngay cả nếu bạn không có ý định kiện cáo bất kỳ ai, bạn vẫn nên ghi lại cẩn thận bất kỳ tình huống nào khiến bạn cảm thấy khó chịu hay bị đe dọa. Không thể biết trước lúc nào đó chúng sẽ có ích cho bạn.

2. Chuẩn bị sẵn sàng một bản lý lịch đầy thuyết phục.
Khi cha của Tôn Tử thất bại trong việc lật đổ dòng họ đang trị vì nước Tề, Tôn Tử đã phải trốn sang Ngô. Ở đó, ông đã bỏ hai mươi năm viết *Binh pháp*. Bạn cũng nên chuẩn bị sẵn hồ sơ xin việc trước khi đấu với một kẻ địch mạnh.

Sau khi bạn đã nói rõ hành vi khiến bạn thấy bị xúc phạm, bằng những lời lẽ không có chút gì mơ hồ, và nêu chứng cứ những lần nó xảy ra, đã đến lúc tìm kiếm công việc mới. Ngay cả nếu người đàn ông gây ra chuyện đó đã xin lỗi, không có nghĩa mọi chuyện sẽ ổn. Ông ta có thể tìm một cơ hội để trả đũa.

3. Bất chước sức mạnh thiên nhiên.

Cho nên, quân đội hành động thần tốc thì nhanh như lốc cuốn, hành động chậm rãi thì lừng lững như rừng rậm, khi tấn công thì như lửa cháy.

Đây là cách miêu tả về một đội quân hùng mạnh hay một cá nhân xuất chúng.

Nạn quấy rối tình dục xâm phạm sự riêng tư về thể chất và tinh thần của bạn, ngay cả khi bạn có những biện pháp để chấm dứt nó. Bạn thực sự có nhiều quyền được pháp luật bảo vệ, nhưng đôi khi, ngay cả khi bạn thắng kiện, bạn vẫn mất mát. Một số nơi có thể sẽ e ngại tuyển dụng bạn. Các đồng nghiệp về phương diện cá nhân có thể hoan hô lòng dũng cảm của bạn, nhưng biết bạn là một “người gây rắc rối” và không ngại kiện tụng, họ có thể có xu hướng giữ khoảng cách.

Và đương nhiên, ngay cả khi bạn đã bỏ ra nhiều công sức, bạn vẫn có thể thua kiện.

Khi bạn có ý thức mạnh mẽ về việc bạn là ai và có lòng tự trọng cao độ, cho dù bạn có bị thua tại tòa án, bạn biết rằng

điều đó không bao giờ làm con người bạn mất bớt giá trị và nạn quấy rối tình dục không bao giờ có thể đánh bại bạn.

4. *Trò quấy rối tình dục sẽ không hủy hoại cuộc đời bạn, trừ khi bạn để mình gục ngã.* Không cuộc đời nào bị hủy hoại chỉ vì có kẻ nào đó vỗ vào vai hay ôm bạn. Điều đó thật đau đớn và nhục nhã, nhưng đừng tin vào những phương tiện truyền thông dối tin đang tìm kiếm nạn nhân kế tiếp. Thực tế là, hành vi đó xuất phát từ sự ngu dốt hay độc ác của một kẻ khác. Bạn hoàn toàn có thể xử sự như một phụ nữ cao quý không thêm chấp nhận và bỏ đi.

Nạn quấy rối tình dục không thể làm giảm hay hủy hoại lòng tự trọng của bạn trừ khi bạn để mình gục ngã.

5. *Đừng trầm trọng hóa vấn đề.* Những lời khen ngợi chân tình không phải là trò quấy rối tình dục. Câu nói “Chiếc áo đẹp quá” không giống câu “Anh thích ngắm xem em trông như thế nào trong một chiếc áo thun ướt”. Chừng nào đồng nghiệp nam vẫn cư xử một cách lịch thiệp, bạn nên chấp nhận vẻ bề ngoài đó. Tại sao phải đọc ý định của anh ta là có tính đe dọa trong khi nó có thể hoàn toàn vô hại?

6. *Đừng đi quá xa để gây chiến.*

Chiến sự vừa có cái lợi vừa có cái nguy hiểm.

Cuốn áo giáp tiến gấp, ngày đêm không nghỉ, đi trăm dặm mà tranh lợi, thì tướng lĩnh ba quân có thể bị bắt. Lĩnh

khỏe tới trước, lính yếu tới sau, cuối cùng chỉ có một phần mười binh lực tới trước. Như vậy, tướng lĩnh có thể dễ dàng bị bắt.

Như Tôn Tử đã nói trong phần mở đầu cuốn sách của ông, “Chiến tranh là chuyện đại sự”. Việc đưa nạn quấy rối tình dục ra tòa cũng thế. Tôn Tử khuyên ta không nên đi quá xa đến độ gây chiến kiếm lời. Cái giá bỏ ra có thể quá lớn. Ngay cả nếu bạn thắng kiện thì “được vạ má đã sưng”.

Trong thời gian theo đuổi vụ kiện, tinh thần bạn phải ở trạng thái đau khổ mới thuyết phục được chính bạn và bồi thẩm đoàn rằng bạn là một người đã bị tổn hại vĩnh viễn và để chứng minh sự đúng đắn về khoản tiền bồi thường. Như thế bạn sẽ tự tiên đoán số phận của mình và biến mình thành một con người bị tổn hại vĩnh viễn. Không có số tiền nào đủ lớn để bù đắp cho việc mất đi niềm vui cuộc sống. Chuyện này cũng ngu ngốc như việc một viên tướng chỉ nghĩ đến cái đạt được mà quên đi những tổn thất có thể.

Trước hết hãy tìm hiểu

Mặc dù cuốn sách này không có ý định trở thành sách vỡ lòng về cách đối phó nạn quấy rối tình dục, tôi có thể chỉ cho bạn một số nguồn tài liệu.

1. LawGuru.com cung cấp câu trả lời cho nhiều câu hỏi thường gặp nhất mà bạn có thể có. Xem trang: www.lawguru.com/faq/16.html

2. Employment-law.freeadvice.com là một trang web hữu ích khác. Xem trang:

http://employment-law.freeadvice.com/sexual_harassment/

Lời khuyên mọi người thường đưa ra là “Nếu bạn nghĩ mình là nạn nhân của sự phân biệt giới tính, hãy liên hệ với phòng tư vấn pháp luật địa phương để có danh sách những luật sư chuyên về lĩnh vực đó”, tôi không nghĩ cách đó hữu ích. Bạn chẳng thể biết được những luật sư đó có tốt hay không.

Tôi cảm thấy cách tốt hơn là tìm hiểu một chút. Hãy tìm một nguyên đơn đã thắng kiện trong một vụ tương tự với vụ của bạn và tìm hiểu xem luật sư của cô ấy là ai.

Nhưng nhớ rằng, đừng gây chiến trừ khi bạn buộc phải làm thế.

CHƯƠNG 8

CỬU BIẾN

TRÍ TƯỚNG TƯỢNG

THẤY NHỮNG GÌ KHÔNG AI THẤY ĐƯỢC

Chương 8 trong *Binh pháp Tôn Tử* kêu gọi tướng lĩnh ở mọi hoàn cảnh phải sáng tạo và biết ứng biến, quên đi lối tư duy sẵn có từ trước, luôn linh hoạt đối diện với sự thay đổi.

Ngày nay cụm từ “hãy vận dụng trí tưởng tượng” đã trở nên phổ biến đến mức chúng ta quên rằng tính sáng tạo vốn không phải luôn luôn được đề cao. Vào thời Tôn Tử sống khoảng 2.500 năm về trước, đó là một khái niệm cấp tiến. Ví dụ, chiến thuật đánh trận thông thường thời đó là tiêu diệt và chinh phạt không cần suy tính. Tôn Tử nhận ra sự điên rồ trong kiểu chiến tranh loại này và khuyến nghị một phương pháp khéo léo hơn:

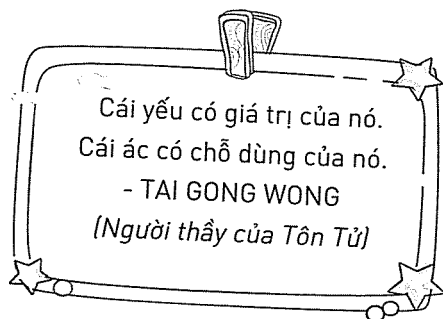
Có những đường không nên đi, có những kẻ địch không nên đánh, có những thành không nên tấn công. Có

những vùng không nên giành, và có những lệnh vua không nên nghe.

Tôn Tử có thể nhìn ra những điều không ai nhìn thấy lúc bấy giờ bởi ông tư duy theo những lối khác thường. Bạn cũng có thể làm thế, bằng cách vận dụng tối đa trí tưởng tượng của mình.

8.1

Biến chữ chín con tại nghiệp thành nguồn thi hưng



Chương 8 của Tôn Tử đã làm các học giả bối rối trong nhiều thế kỷ nay. Tựa đề bao gồm hai chữ “cửu” (chín) và “biến” (thay đổi). Nhưng trong văn bản, bất kể bạn nhìn vào đâu, không có chín yếu tố nào cả. Những người nghiên cứu cuối cùng xác định rằng Tôn Tử dùng “cửu” để chỉ “vô hạn” bởi vì chín là chữ số lớn nhất trong hệ số đếm của Trung Quốc.

Tôn Tử tin vào việc vận dụng những mưu lược sáng tạo, mới mẻ để khắc phục vô số những thách thức trên chiến trường. Cũng như thế, bạn phải sử dụng trí tưởng tượng để dẹp yên cuộc chiến bên trong tâm trí và tâm trạng luôn thay đổi của bạn.

Từ khi nào mọi người trở nên quá dễ bị ám ảnh bởi việc phải tỏ ra lúc nào cũng “tươi tỉnh”, lạc quan và vui vẻ. Trong nền văn hóa bị ám ảnh bởi niềm vui của chúng ta, ngay cả việc thiếu đi một nụ cười cũng có thể khiến người ta nghĩ rằng bạn đang có chuyện. Tệ hơn tự bản thân chúng ta cũng trở nên tin vào điều đó.

Loài người được trang bị hàng tấn cảm xúc khác nhau – không phải tất cả đều có tính vui vẻ. Khi chúng ta ép buộc bản thân luôn luôn vui vẻ, chúng ta đặt mình vào vị thế tự chỉ trích bản thân và một trạng thái bất hạnh vĩnh viễn, bởi vì không thể nào sống theo tiêu chuẩn đó được. Không ai có thể. Tôi biết nhiều tác giả và diễn giả chuyên nghiệp về đề tài sống lạc quan, những người mà khi ánh đèn quay phim tắt đi đã tỏ ra khổ sở hơn cả bạn lẫn tôi.

Tôn Tử cảnh báo không được thái quá, giải thích rằng hành vi thái quá – ngay cả hành vi tốt – sẽ luôn dẫn đến thất bại của quân đội. Nếu bạn cố chiều lòng mọi người mọi lúc hay cố lạc quan bằng mọi giá, bạn sẽ mang đến bất hạnh cho chính bạn. Ngay cả những ý định tốt cũng có thể đem lại hậu quả xấu.

Vậy bạn làm gì khi cảm thấy buồn, bất hạnh hay thờ ơ? Bạn cứ sử dụng những cảm xúc đó. Không có gì trong đời là hoàn toàn vô bổ; tất cả những gì bạn phải làm là biết cách biến những cảm xúc này thành những cơ hội tuyệt vời.

Hãy nghĩ về những khoảnh khắc bạn cảm thấy buồn bã hay thất vọng như là con cún con tội nghiệp mà bạn cần chơi đùa với nó, và trước khi bạn nhận ra, con cún con tội nghiệp của bạn sẽ biến thành một nàng thơ cho những cảm hứng và sáng tạo.

Biến những khoảnh khắc buồn thành những cơ hội vàng

1. *Hãy nhìn nhận chúng.* Bạn là con người. Con người có những lúc buồn. Vì thế, bạn sẽ có những lúc buồn. Hãy bắt đầu bằng việc thừa nhận chúng.

2. *Tươi trẻ lại.* Không phải bỗng dưng có bốn mùa. Vào mùa đông, đất nghỉ ngơi để chuẩn bị sự hồi sinh của mùa xuân. Cây cối rụng lá, lũ gấu ngủ đông. May mắn là lũ gấu không bị khuyến khích tham gia một khóa học cách sống lạc quan. Nếu không, với “sự khôn ngoan” mới học được, ngay trước khi bị một giấc ngủ sâu xâm chiếm, chúng sẽ nói: “Dậy đi, dậy đi, gã lười biếng”. Bị giảng xé giữa việc tuân theo nhịp sinh học và cách ứng xử “nên làm”, khi mùa xuân đến, lũ gấu tội nghiệp sẽ kiệt sức và không thể sống sót.

Con người cũng thế, là một phần của tự nhiên và vì thế chịu những chu kỳ của tự nhiên. Nghỉ ngơi không phải là một trò xa xỉ; nó là một nhu cầu thiết yếu.

3. *Hiểu sức mạnh của quá trình ngưng nghỉ.* Bất kể nó ngắn đến mấy, bạn sẽ luôn trải nghiệm một trạng thái quá độ khi bạn chuyển từ một hoạt động hay cảm xúc này sang một cái khác. Có vô số những ví dụ được tìm thấy trong tự nhiên. Ví dụ, nước âm ỉ reo trước khi sôi bùng lên. Nếu không có quá trình reo âm ỉ thì sẽ không có nước sôi.

Trạng thái ngưng nghỉ không giống với việc không làm gì cả. Quá trình đó luôn giúp bạn thu thập sức mạnh bạn sẽ cần đến để hoàn thành một hoạt động. Mỗi chúng ta đều có kinh nghiệm hoạt động đặc biệt hiệu quả sau một giai đoạn ngưng nghỉ. Trước một dự án lớn, như viết một cuốn sách, tôi cần dành thời gian cho bản thân. Tôi biết khi nào mình sẽ tích lũy đủ cảm hứng bởi vì tôi cảm thấy giống như sắp sôi bùng lên. Chỉ khi đó tôi mới có thể lao một mạch qua các chương sách.

Mỗi người có kiểu ngưng nghỉ khác nhau. Bạn có thể cuộn tròn trên giường đọc một cuốn sách, hay xem tivi, chơi game trên Internet, làm vườn, nấu ăn. Bất kể làm gì, hãy cho phép mình “vô tích sự”. Tất cả chúng ta thỉnh thoảng cần sự ngưng nghỉ. Nó sẽ cho ta sức mạnh để trở nên sáng tạo không giới hạn và có sức đột phá mãnh liệt.

4. *Trân trọng những khoảnh khắc buồn rầu của bạn.* Một phần trong những gì khiến bạn trở nên là một con

người hơn, đó là bạn sẽ trải qua những lúc buồn bã; chính điều bạn làm với những khoảnh khắc này mới quan trọng. Trân trọng những khoảnh khắc u buồn. Như thế nào? Thật dễ dàng; chỉ việc chấp nhận nó mà không phán xét (Ở đây tôi không nói về chứng trầm cảm; nếu bạn đang phải chống chọi với trạng thái u sầu trầm trọng, bạn nên tìm sự giúp đỡ của một chuyên gia y tế).

Nhưng nếu bạn chỉ thỉnh thoảng cảm thấy phiền muộn, việc trân trọng những khoảnh khắc buồn bã đó rất quan trọng. Hãy trân trọng những gì tự nhiên. Bạn không thể chống lại chu kỳ của cuộc sống; làm thế chỉ khiến bạn khổ sở.

Đừng lo lắng nếu đôi khi bạn cảm thấy buồn. Đó là cách thức tự nhiên lên tiếng cho bạn biết bạn cần đi chậm lại và suy ngẫm.

Không thỏa mãn là cội nguồn của mọi sự sáng tạo

Không thỏa mãn là một khoảnh khắc buồn bã diễn ra trong một giai đoạn dài. Không may, nó sẽ không biến mất cho đến khi bạn khắc phục được nguồn gốc sâu xa của nỗi buồn đó. Bạn sẽ thường phát hiện ra rằng, bạn đã không gắng sức thực hiện hết khả năng của mình. Tiềm thức của bạn biết khi nào bạn lẽ ra đã phải làm hơn thế. Hãy chú ý đến những gì “nó” nói với bạn.

Có hai điều bạn có thể làm với cảm giác không thỏa mãn của mình:

1. Bạn có thể chẳng làm gì (Tôi không khuyến khích cách này).

2. Bạn có thể dùng cảm giác không thỏa mãn đó để nạp năng lượng cho sáng tạo.

Nếu bạn chọn cách 2, sự không thỏa mãn có thể phục vụ như nguồn động lực thúc đẩy sẽ làm thay đổi cuộc đời bạn. Khi nhìn theo lối này, không thỏa mãn thực sự là một cảm giác tích cực.

Đây là lý do. Tính sáng tạo và đột phá có nguồn gốc từ cảm giác không thỏa mãn của tinh thần. Khi không thỏa mãn, tinh thần sẽ tìm kiếm những cách để cải thiện tình trạng của nó, bằng cách tìm ra một “kênh” tốt hơn để thể hiện chính nó. Tôi đã xem một cuộc phỏng vấn trên truyền hình, trong đó chồng của Bette Midler, Martin von Haselberg, nói rằng cô ấy than phiền về mọi thứ nhiều hơn bất kỳ ai mà ông quen. Jerry Seinfeld thường phải trả lời với những người hỏi ông vì sao muốn sống ở New York. Ông nói phải sống ở New York, vì ở đó cảm giác khó chịu thường xuyên là chất xúc tác tạo cảm hứng cho màn hài kịch của ông chẳng?

Dĩ nhiên, không ai muốn lúc nào cũng sống trong trạng thái khổ sở, nhưng chính trong những khoảnh khắc tệ hại này, tinh thần con người sẽ tái định nghĩa lại chính nó. Các nhà văn, họa sỹ, kiến trúc sư, nhà thiết kế, nhà thơ,

nhà soạn nhạc và kịch sỹ không thể sáng tạo nghệ thuật mà không có nó.

Chấp nhận những chu kỳ tinh thần lên cao và xuống thấp

Nhịp sinh học của phụ nữ - sự dao động giữa những lúc lên và xuống tinh thần - mang đậm tính chu kỳ hơn nam giới. Thay vì chống lại điều này, chúng ta nên khám phá mặt tích cực của nó. Sau cùng thì, ngay cả những vận động viên nhảy cao cũng cần nhún người xuống để có thể bật cao lên. Chu kỳ tồn tại ở mọi nơi nếu bạn quan sát đến.

Ngay cả những nhà kinh doanh cũng biết về các chu kỳ kinh doanh; thậm chí người bán hàng giỏi nhất trên thế giới cũng có những lúc ế ẩm. Không thể tránh khỏi, khi gặp một giai đoạn như thế, cô ấy sẽ chịu một số sự chỉ trích. Có phải cô ấy đã bị mất kỹ năng của mình? Cô ấy có lấy lại “phong độ” được không? Đối với nhiều người trong chúng ta, nỗi khổ sở khi biết người khác đang xét đoán mình còn nặng nề hơn việc mất bớt thu nhập hay những lời khen ngợi.

Hãy để tôi làm rõ những gì được ghi nhận: mỗi người đều có những giai đoạn đi xuống; chúng cũng là một phần của chu kỳ tự nhiên. Dằn vặt bản thân sẽ chỉ làm bạn chuốc phiền muộn thêm.

Trong một cuộc họp mặt quốc tế của một công ty có trong top 100 của tạp chí *Fortune* để tuyên dương 1000 nhân viên bán hàng giỏi nhất, khi tôi nói với những người tham dự rằng, họ được phép có một giai đoạn giảm tốc trong năm tới, có thể nghe được một tiếng thở phào nhẹ nhõm cùng lúc trong khắp cả căn phòng. Ngay cả những nhân viên bán hàng xuất sắc nhất cũng biết nỗi đau âm thầm của những tháng trời hoạt động kém hiệu quả.

Bạn càng nhanh chóng chấp nhận thực tế là có những giai đoạn đi xuống, bạn càng có khả năng tốt hơn để bật dậy trở lại.

Trong những giai đoạn hoạt động kém hiệu quả, hãy nắm bắt cơ hội để nghỉ phép - ngay cả khi đó chỉ là vài ngày nghỉ việc để thư giãn và quên công việc đi. Thay đổi môi trường sẽ giúp bạn thay đổi trạng thái tinh thần; ra khỏi công việc sẽ giúp mang lại nhiệt tình mới mẻ đối với công việc khi bạn quay lại.

Thời kỳ đi xuống này là một khoảng thời gian tuyệt vời để ngủ bù, đọc sách, làm vườn, tân trang nhà cửa, và đủ những việc lặt vặt khác bạn cần làm để duy trì cuộc sống bên ngoài công việc. Cách chúng ta sử dụng những khoảng thời gian đi xuống như thế nào có một tác động trực tiếp đến việc chúng ta hoạt động hiệu quả đến mức nào trong những khoảng thời gian sung sức.

Chấp nhận "Cửu biến" của tâm trạng

Không phải mọi kinh nghiệm trong cuộc sống của bạn đều sẽ có tính tích cực. Nhưng bạn có thể sử dụng những kinh nghiệm và cảm xúc tiêu cực để giúp bạn đạt những mục tiêu tích cực.

Nếu mục tiêu của bạn là thành công ở bất kỳ điều gì bạn cố gắng hoàn thành, bạn phải học cách sử dụng mọi kinh nghiệm, kể cả nổi tức giận, sợ hãi, hổ thẹn, khao khát, lòng tham, ghen ghét, lo lắng, buồn bực, lòng căm ghét. Hãy đón nhận điều bạn không thể thay đổi và sử dụng nó vì lợi ích của bạn.

SUY NGẪM

Tạo danh sách một số tâm trạng "tiêu cực" bạn thường gặp và vận dụng hết mức trí tưởng tượng để tìm ra những cách thức sáng tạo nhằm sử dụng chúng.

VÍ DỤ

Căm ghét

Thay vì căm ghét sếp vì không nhìn nhận khả năng của bạn, hãy bắt đầu căm ghét những thói quen đang cản trở bạn. Tập trung lại năng lượng của bạn thành động cơ tích cực đẩy bạn tiến tới phía trước và lên cao.

Sợ hãi

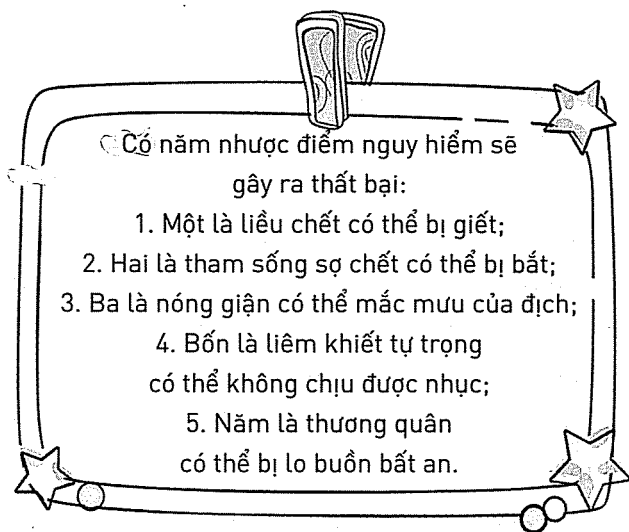
Như Eleanor Roosevelt đã nói, "Bạn thu được sức mạnh, lòng dũng cảm và sự tự tin từ mỗi kinh nghiệm, trong đó bạn thực sự đứng lại để nhìn thẳng vào nỗi sợ hãi". Cách để biến sự sợ hãi

thành lòng dũng cảm không phải là lảng tránh nó, hoặc cố gắng thuyết phục bản thân bạn không sợ, mà là bằng cách làm ngược lại, thâm nhập vào nỗi sợ của bạn, tìm hiểu đáng vẻ, căn nguyên của nó. Ví dụ, cách duy nhất tôi vượt qua được nỗi sợ nước sâu của mình là học lặn ở biển Caribê. Dĩ nhiên, có nhiều cách đối phó với nỗi sợ. Như triết gia Hindu vĩ đại ở thế kỷ 13, Shankaracharya đã nói, "Khi người chiến binh dũng cảm nhất ở trong một trận đánh, là khi tâm trí họ chìm trong sợ hãi, thân thể họ chìm trong sợ hãi, nhưng họ bầu víu vào phần không sợ hãi trong tinh thần họ và xông tới".

Lo lắng

Nếu bạn cảm thấy lo lắng, hãy tập trung sự chú ý của bạn vào chỗ nặng nề, khó chịu đó trong tim bạn và thở sâu vào nó. Hãy chú ý điều xảy ra với cảm giác nặng nề đó khi bạn tập trung tất cả sự chú ý của bạn thở sâu vào khu vực đó. Bạn có thể thấy hữu ích khi viết ra điều bạn đang cảm thấy tồi tệ.

Đàn bà từ sao Kim... sao Hỏa, Mặt Trăng và Trái Đất



Như tôi đã nói ở phần trước, đừng chờ đợi sự đồng nhất trước sau như một trong *Binh pháp Tôn Tử*. Trong đoạn trích trên, Tôn Tử nói, “Khi quá thương quân có thể bị lo buồn bất an”. Nếu dịch sát nghĩa hơn câu tiếng Hoa sẽ là “Thương dân, sẽ lo buồn”. Vậy bạn làm thế nào? Không thương yêu dân, người thân của mình nữa chẳng? Điều này chắc chắn trái ngược với lời khuyên của Tôn Tử hãy yêu thương binh lính của mình như con đẻ (Sẽ nói kỹ hơn ở chương kế tiếp).

Ý của ông là một tướng giỏi cần yêu thương dân mình đồng thời vẫn không bị chi phối bởi tình yêu thương đó. Chỗ này, cũng như nhiều chỗ khác trong cuốn sách, triết gia Trung Hoa này chỉ ra sức mạnh của sự đối nghịch.

Tương tự như thế, chương này sẽ cho thấy những đặc điểm tích cực của bạn có thể hữu ích – và gây hại – cho bạn như thế nào.

Một lần nữa, Tôn Tử thu hút sự chú ý của chúng ta vào sự thật là những điểm yếu của chúng ta trực tiếp liên quan đến những thế mạnh của ta. Sức mạnh và nhiệt huyết có thể dễ dàng biến thành cơn giận dữ khi mọi việc không diễn ra theo cách ta muốn. Sự tử tế và mong muốn làm vui lòng người khác có thể thoái hóa thành một thái độ ba phải. Sự hấp dẫn có thể khiến ta bỏ qua những thế mạnh khác của mình mà tùy thuộc hoàn toàn vào ưu thế về diện mạo.

Tôi sẽ giải thích rõ thêm. Để hòa hợp với tinh thần trong triết lý đạo Lão, như bạn sẽ nhớ lại, rút ra những bài học từ thế giới xung quanh chúng ta, tôi sẽ chứng minh làm thế nào tính khí chủ đạo của bạn nếu không được kiểm soát có thể gây thất bại cho bạn.

Hãy nhớ cuốn sách bán chạy của John Gray “Đàn ông từ sao Hỏa, đàn bà từ sao Kim?”. Tôi sẽ biện luận rằng, phụ nữ vốn phức tạp hơn thế nhiều và rất khác biệt giữa người này với người khác, nên một câu nhận xét đơn giản như thế không thể đúng được. Cần nói rằng, trong công

việc tư vấn của mình, tôi đã đi đến chỗ xác định được một số mẫu người tương ứng với những đặc tính chúng ta thường gán cho một số hành tinh nhất định – những đặc tính có thể khuynh loát tính cách của bạn nếu bạn không cẩn thận.

Phụ nữ từ sao Hỏa không bao giờ đạt tới đỉnh cao

Gần đây tôi được mời dự một chương trình truyền hình toàn quốc. Tôi đến đúng giờ và được đón tiếp bởi một nhân viên rất thân thiện. Tôi hỏi lối đi vào phòng vệ sinh nữ để có thể kiểm tra lại phần trang điểm sẵn sàng để lên hình của mình. Tôi mất nhiều nhất là ba phút trong đó.

Khi tôi ra khỏi phòng vệ sinh nữ, tôi thấy người phụ nữ sẽ phỏng vấn tôi đã trong tư thế sẵn sàng sau bàn làm việc. Tôi thấy ấn tượng về tính hiệu quả của cô ấy. Nhưng khi nhìn xung quanh, tôi để ý thấy người nhân viên đã chào đón tôi trước đó với một nụ cười lúc này có vẻ rụt rè và sợ hãi. Tôi thấy rõ ràng là sếp của họ, người sẽ phỏng vấn tôi, có một bàn tay sắt. Nhưng tôi không quá bận tâm về điều đó. Rất thông thường người ta “cứng” người lại khi ở gần cấp trên.

Tôi ngồi vào chỗ, đặt chiếc ví ra ngoài tầm nhìn và cho tay vào trong đó để lấy kem bôi tay. Căn phòng đột nhiên im bật.

“Mọi người đang đợi tôi phải không?” tôi hỏi một cách vô tư.

“Vâng,” người phỏng vấn tôi nói.

“Tôi có thể chỉ thoa chút kem dưỡng tay không?”

“Bà có thể làm chuyện đó sau được không?”, người phỏng vấn nói với giọng điệu mà người ta sẽ dùng để dụ dỗ một đứa bé lên ba ngỗ ngược.

Điều này quá bất ngờ. Tôi vừa bước vào trường quay được chưa đầy mười phút – bảy phút thì chính xác hơn. Không ai có thể nói là tôi quá lể mề. Thường mất nửa tiếng hoặc hơn thế từ lúc bạn bước vào trường quay cho tới lúc các máy quay bắt đầu chạy để ghi hình một cuộc phỏng vấn được phát sóng sau.

Tôi thấy vui vì người phụ nữ phỏng vấn tôi rất chuyên nghiệp, nhưng cô ấy không thể chờ ba mươi giây để tôi chắc chắn đôi tay mình nhìn đẹp mắt trên hình sao?

Việc tôi thoa kem dưỡng tay sẽ không làm chương trình của cô ấy gặp rắc rối gì. Thực sự là, với việc làm cho tôi cảm thấy không thoải mái, cô ấy đang làm hỏng cơ hội có được một buổi phỏng vấn hay tuyệt. Ai lại muốn xem một vị khách mời bị căng thẳng chứ? Thật quá rõ tại sao nhân viên của cô ấy lại có vẻ sợ sệt. Cô ấy cư xử với tất cả mọi người theo cách này. Tuy vậy, vì là khách nên tôi tôn trọng ý muốn của cô ấy. Tôi đẩy hộp kem ra xa và mỉm cười với cô ấy.

“Tôi đã sẵn sàng.”

Trong buổi phỏng vấn, tôi đề cập rằng nếu một phụ nữ cảm thấy cô ấy không được thăng chức bởi vì là nạn nhân của thói trọng nam khinh nữ, cô ấy nên suy xét kỹ càng bản thân mình. Rất có thể cô ấy cần trau dồi thêm về chuyên môn, hoặc cô ấy chưa thuyết phục được mọi người rằng cô là một nhà lãnh đạo có đủ sự mạnh mẽ.

“Đừng vội la lối ‘phân biệt đối xử,’” tôi nói. “Hãy nhìn lại mình.”

Đây là câu hỏi tiếp theo của người phỏng vấn: “Nếu một phụ nữ cống hiến hết mình cho công việc, thậm chí từ bỏ ý nghĩ có con để tập trung hoàn toàn cho sự nghiệp, và cô ấy vẫn không lên được đến vị trí cao nhất, bà có cho rằng cô ấy có chỗ nào chưa được chăng?”

Không hiểu sao, tôi biết là cô ấy đang nói về chính bản thân mình, nhưng tôi không hướng sự chú ý vào điều mà tôi cho là điểm yếu của cô ấy. Tôi không cảm thấy cô ấy sẵn sàng để nghe sự thật. Thay vào đó, tôi nói rằng “người phụ nữ đó” nên hỏi một ai đó thật sự quan tâm đến cô ấy để suy đoán lý do tại sao cô ấy không được thăng chức.

Câu trả lời lẽ ra tôi đã đưa ra cho cô ấy là “Lý do cô sẽ không được thăng chức vì cô thuộc tuýp người sao Hỏa”.

Những phụ nữ từ sao Hỏa lãnh đạo bằng sự uy hiếp và bằng cách gây ra sợ hãi cho nhân viên của họ. Cung cách hống hách của họ có thể khiến họ được chú ý và trong một số trường hợp cho phép họ thăng tiến nhanh,

nhưng trừ khi họ học được cách cư xử mềm dẻo hơn, họ sẽ không bao giờ thực sự được tin tưởng để điều hành một công ty. Cấp trên sẽ luôn lo ngại về ý chí độc đoán của họ. Nếu được giao toàn quyền điều hành công ty, cô ta sẽ biến công việc thành địa ngục đối với mỗi nhân viên.

Phụ nữ từ sao Hỏa là một kẻ soi mói. Yêu cầu sự hoàn hảo của cô ta khiến cô ta không khoan dung trong mọi việc. Cô ta sẽ không bao giờ trở thành Tổng giám đốc điều hành.

Nếu bạn nghĩ có thể bạn thuộc tuýp người sao Hỏa ...

Những phụ nữ từ sao Hỏa luôn sẵn sàng chiến đấu, vì thế họ cần học cách thư giãn. Bởi vì điều đó không dễ dàng đối với họ (nói một cách nhẹ nhàng nhất), tôi có một số gợi ý:

1. Để trở nên mềm dẻo hơn, trước hết bạn phải nhận thức được bạn quá căng thẳng. Hầu hết những phụ nữ từ sao Hỏa không biết rằng ở đó có vấn đề. Họ nghĩ: “Toàn bộ sự chú trọng đến những chi tiết này là một cách hay để thăng tiến trong công việc”. Đúng thế, khi bạn trong giai đoạn bắt đầu, sự tuân thủ kỷ luật bạn tự đặt ra, sẽ giúp bạn được chú ý và thăng tiến. Tuy nhiên, càng lên cao, tính cách này càng nhanh chóng quay lại chống bạn. Bạn sẽ làm hết thảy mọi người xung quanh xa lánh – và cấp trên của bạn sẽ chú ý điều này. Vì thế, bạn cần ý thức được

chính những phẩm chất đã thúc đẩy sự nghiệp của bạn có thể trở thành vật cản đường.

2. *Hãy thận trọng.* Ngay khi bạn để ý thấy mình đang trở nên căng thẳng, dừng lại! Nhận thức rõ điều đang xảy ra, và buộc mình phải rộng lượng hơn với người khác và với bản thân. Một lần nữa, điều này hoàn toàn không dễ dàng. Nhưng có thể sẽ có ích cho bạn khi biết rằng lý do khiến bạn đang hành động theo cách này, có khả năng là do một cách vô thức bạn tin rằng những người xung quanh bạn có thể không làm tốt công việc của họ như bạn. Bạn lo lắng rằng nếu bạn dựa vào họ, họ sẽ làm hỏng mọi thứ mà bạn coi trọng. Có thể điều đó đúng vào lúc này – nhưng nếu thế, điều bạn nên làm là đào tạo họ, chứ không phải làm thay việc của họ. Đầu tiên bạn phải hiểu rằng vấn đề nằm ở cách bạn nghĩ; bạn chính là nguyên nhân của nỗi tức giận của bạn. Ghi nhớ rằng việc thay đổi cách nghĩ không phải một đêm là xong. Luôn dễ dàng đổ lỗi cho người khác hơn là nhận lỗi về mình.

3. *Bắt đầu bằng cách xoay chuyển tư duy theo nhiều hướng.* Thay vì bận tâm vì chuyện bức bối trong công việc, hãy khám phá xem “trở ngại” đó có thể phục vụ cho lợi ích của bạn như thế nào.

4. *Hãy nhớ rằng công việc của người quản lý là khích lệ, chứ không phải lăng mạ.* Nhân viên của bạn mắc nhiều lỗi. Họ có thể làm công việc của họ không tốt như bạn làm công việc của mình. Tuy nhiên, là người quản lý, điều bạn

nên làm là khích lệ và cải thiện năng lực làm việc của họ. Tập trung khám phá những gì họ làm tốt nhất và phát huy nó. Liên tục lắng mạ chẳng bao giờ làm ai tiến bộ được, nhưng một lời góp ý có tính xây dựng có thể là một sự động viên lớn.

5. *Sẽ không dễ dàng cho đến khi chuyện này trở nên dễ dàng.* Những thay đổi này đòi hỏi sự thận trọng thường trực. Nhưng nếu bạn gắng sức làm điều đó, cuối cùng bạn sẽ phát hiện ra rằng có một cách khác để đạt được những kết quả đáng hài lòng. Nhớ rằng, bạn làm việc trên Trái Đất chứ không phải sao Hỏa. Và trên Trái Đất, những phụ nữ thô bạo từ sao Hỏa sẽ không bao giờ lên được vị trí cao nhất.

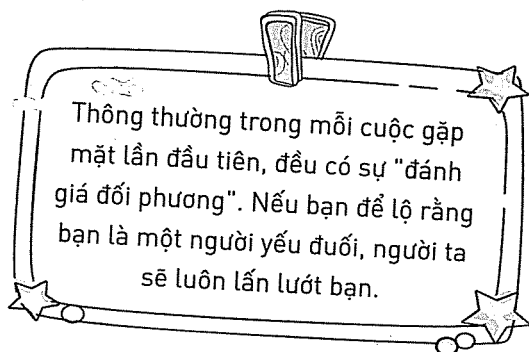
Những phụ nữ Mặt Trăng bị lợi dụng

Nhiều phụ nữ than phiền, “Vì tôi tử tế nên cứ bị người ta lợi dụng”. Nhưng thực tế là, những phụ nữ tử tế không chịu thiệt thòi; những người yếu đuối mới phải chịu như thế. Và những người yếu đuối thích tô vẽ cho bản thân bằng cách nói rằng họ “tử tế”.

Trong thực tế, tử tế không có nghĩa bạn phải yếu đuối, và yếu đuối không có nghĩa bạn là người tử tế. Tôi sẽ chỉ ra sự khác biệt.

Tỏ ra tử tế và dễ mến là một trạng thái tự nhiên. Yếu đuối là một trạng thái không tự nhiên xuất phát từ nỗi sợ

phải đối mặt của bạn và/hoặc mong muốn tìm kiếm sự chấp thuận bằng mọi giá. Nếu bạn để người ta lấn lướt bạn mọi lúc, bạn không phải đang tỏ ra tử tế, bạn đang là một kẻ yếu đuối.

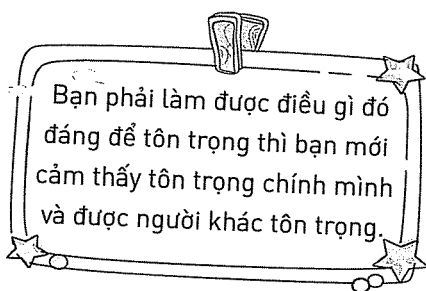


Barbara là một nhà tâm lý ở Chicago với không nhiều hơn hai hay ba thân chủ một tuần. Thu nhập của cô ấy ít ỏi, phản ánh việc cô ấy thiếu nỗ lực để hành nghề thực sự. Chồng cô ấy giúp cô trả tiền thuê cái văn phòng ít được dùng đến và khoản tiền vay 30.000 USD để trang trải việc học, điều mà anh ta không ngừng nhắc nhở cô ấy.

Barbara thường khóc khi kể với tôi rằng người chồng không tôn trọng cô ấy. Nhưng sự tôn trọng không tự nhiên mà có; bạn phải giành lấy nó.

Vậy Barbara nên làm gì? Cô ấy có bằng cấp; cô ấy cần sử dụng đúng nó. Cô có văn phòng – nhưng cần phải làm cho nó đầy khách. Nếu cô ấy muốn gia tăng lượng thân chủ, cô ấy cần có những bài viết trong các tạp chí

tâm lý học và y khoa, tiếp cận các đồng nghiệp có thể giới thiệu cô ấy, tham dự các hội thảo, học hỏi thêm về các chứng bệnh cụ thể nhằm mục đích trở nên có ích hơn cho các thân chủ của mình. Tôi đảm bảo nếu Barbara có một phương thức làm việc tích cực hơn, chẳng bao lâu cô ấy sẽ kiếm lại được khoản tiền trang trải việc học trị giá 30.000 USD mà chồng cô đã trả. Bất kể bạn thuộc lĩnh vực nào, việc kiếm được tấm bằng và ngồi chờ khách hàng đến với mình thôi chưa đủ.



Sự thật là, tất cả chúng ta đều có sự yếu đuối ở mức độ nhất định (cũng như ai cũng có những tính cách của phụ nữ sao Hỏa), nhưng bạn có thể tránh trở thành một phụ nữ từ Mặt Trăng bằng cách học cách đứng lên bảo vệ chính mình. Những ai không làm thế sẽ bị giẫm đạp.

Phụ nữ sao Kim

Những phụ nữ từ sao Kim và từ Mặt Trăng giống nhau, nhưng có một sự khác biệt lớn. Sâu bên trong người

phụ nữ từ Mặt Trăng biết rằng mình yếu đuối – thực sự đó chính là điều cản trở cô ấy. Ngược lại, tuýp phụ nữ từ sao Kim tự cho mình là khôn ngoan và cơ hội. Cô ta biết rõ những tài sản của mình – gương mặt và cơ thể - và làm thế nào để tận dụng chúng một cách tối đa – để tự nhiên hay với sự giúp đỡ của một chuyên gia giải phẫu thẩm mỹ.

Cô ta sử dụng hình thức bên ngoài của mình như một vị tướng tận dụng thế sông thế núi trong trận đánh. Chúng là những vũ khí của cô ta. Nhưng sự khôn ngoan như cô ta tự nhận, có điều mà tất cả các phụ nữ sao Kim quên mất: đó là luôn có một cô nàng trẻ hơn từ sao Kim chờ thế chỗ cô ta.

Thần Vệ nữ (tượng trưng bởi sao Kim) có được sự trẻ trung vĩnh cửu. Bạn thì không. Nếu nhan sắc và sự hấp dẫn là những vũ khí duy nhất bạn có, theo thời gian bạn sẽ thất bại. Dĩ nhiên, vấn đề là, chúng không phải những vũ khí duy nhất của bạn; nếu bạn nghĩ thế tức là bạn chưa nhìn vào bên trong mình để nhận ra những tài năng khác của bạn. May thay, không bao giờ quá muộn để khám phá vẻ đẹp, cũng như những tài năng khác của con người bạn.

Nếu bạn vẫn tin rằng tìm được một người chồng giàu có là đủ để cho bạn thấy hạnh phúc, hãy suy nghĩ câu chuyện sau. Vào một dịp cuối tuần, tôi có kế hoạch diễn thuyết tại một hội thảo cho những nhà điều hành (nam giới) giàu có thế lực, sau đó tôi tình cờ dự một hội thảo dành cho những người vợ của họ. Hội thảo do một nhà

tâm lý học diễn giảng, mục đích là chỉ cho họ cách đối phó với sức ép của việc giữ vai trò phụ thuộc.

Từng người một, họ chia sẻ những câu chuyện của họ, tất cả đều rút xuống thành một vấn đề giống nhau: Người duy nhất có tiếng nói trong gia đình họ là người chồng. Nhu cầu của anh ta luôn được đặt lên trên hết.

“Phu quân tôi là Tổng giám đốc một công ty đa quốc gia”, một cô nàng tóc vàng dễ thương khoảng gần bốn mươi tuổi bắt đầu kể, “Chúng tôi sống ở Chicago năm năm vừa qua. Chúng tôi có một ngôi nhà đẹp, người giúp việc, và con cái chúng tôi sống rất đầy đủ ở trường. Một ngày kia anh ấy về nhà và thông báo chúng tôi sẽ chuyển đến Hồng Kông ngay. Tôi phải lo việc chuyển nhà. Anh ấy cũng không hỏi tôi có muốn sống ở Hồng Kông hay không. Anh ấy cũng không quan tâm lũ trẻ sẽ cảm thấy thế nào khi phải xa rời bạn bè của chúng”.

“Bây giờ tôi đang sống ở Hồng Kông trong một ngôi nhà nhỏ hơn nhiều đến độ không đủ chỗ cho rất nhiều đồ đạc của chúng tôi”.

Những tiếng nức nở của cô ấy thật khiến tim bạn đau nhói nhưng không hề tương xứng chút nào với vấn đề mà cô ấy miêu tả. Điều thực sự khiến cô ấy phiền lòng là cô không hơn một nàng hầu trong con mắt chồng mình.

Mặc dù đó chính là những gì họ đã chọn lựa, những phụ nữ này không thể hiểu tại sao công việc của chồng họ lại được đặt trước những nhu cầu của chính họ.

Khi tôi chứng kiến khoảng hai mươi phụ nữ như thế sụt sùi khóc, một bức tranh tinh thần nổi lên. Tôi nhận ra không có gì khác biệt so với những phụ nữ sống hàng nghìn năm trước đây làm cung phi trong hoàng cung. Công việc của họ là làm vui lòng và hầu hạ vị vua, lặng lẽ nuốt những nỗi chua xót của họ vào trong.

Lần tới khi bạn bắt đầu nghĩ sẽ thật tuyệt nếu bỏ việc và tìm một ông chồng giàu có để nương tựa, hãy nghĩ lại. Hãy tự hỏi mình liệu những cái được về vật chất có thực sự đáng để từ bỏ vị thế cao quý của bạn hay không?

Phụ nữ từ Trái Đất sẽ thành công

Tuýp phụ nữ từ Trái Đất phức tạp hơn nhiều so với những tuýp phụ nữ trên. Cô ấy đấu tranh để cân bằng những tính cách của những phụ nữ sao Hỏa, sao Kim và Mặt Trăng với người phụ nữ siêng năng chân thực bên trong. Sự cân bằng thật khó đạt.

Cô ấy có kỷ luật nhưng không gay gắt. Cô ấy khoan dung và tử tế nhưng không phải người ba phải. Cô ấy có thể gợi cảm và xinh đẹp nhưng biết khi nào cần mặc vào một bộ đồ vét đi ra ngoài chiến đấu. Người phụ nữ Trái Đất là một nữ doanh nhân hiệu quả đồng thời cũng là người giàu tình thương.

Cô ấy có thể không được tất cả mọi người yêu quý, nhưng điều đó không sao. Cô ấy không cố làm thế. Cô ấy là chính mình.

Cô ấy hiểu rằng một cuộc đời thành công là biết cân bằng giữa những lực đối nghịch. Nếu bạn có quá nhiều năng lượng Hỏa tinh, bạn luôn phải ra trận. Nếu bạn cố tìm kiếm sự chấp nhận và không sẵn sàng chiến đấu cho điều bạn tin tưởng, bạn sẽ luôn bị giẫm đạp. Nếu bạn nghĩ chỉ cần sắc đẹp là đủ để kiếm chỗ đứng, bạn sẽ cần phải nghĩ lại.

Người phụ nữ Trái Đất hiểu tất cả điều này; cô ấy tích hợp các dòng năng lượng khác nhau bên trong mình sao cho tổng hợp lại sẽ lớn hơn là mỗi phần riêng biệt. Cô ấy duy trì sự cân bằng giữa những lực đối nghịch này, giữa những thể mạnh và điểm yếu của bản thân.

SUY NGẪM

Bạn có những đặc tính nào của những phụ nữ từ sao Hỏa, sao Kim và Mặt Trăng? Những bước nào bạn cần thực hiện để trở thành một phụ nữ Trái Đất cân bằng hơn?

CHƯƠNG 9

ĐIỀU HÀNH QUÂN ĐỘI CÁC NGUYÊN TẮC ĐIỀU HÀNH

Tựa đề của chương này có âm Hán Việt là Hành quân (nghĩa là “Điều hành quân đội”). Vào thời của Tôn Tử, hành được dịch là “điều hành” hay “sử dụng”, quân là “quân lính” hay “quân đội”. Trong tiếng Hoa hiện đại, hành có nghĩa là “đi” hoặc “hành quân”; nhiều cuốn sách đã dịch tựa đề chương này là “Hành quân”. Cách dịch này không đúng.

Trong chương này Tôn Tử nói về cách một vị tướng trong một tình huống chiến đấu có thể xử lý những vấn đề đa dạng, như làm thế nào để vượt sông, nơi nào nên dựng trại, và bằng cách nào có thể nhận ra địch mai phục.

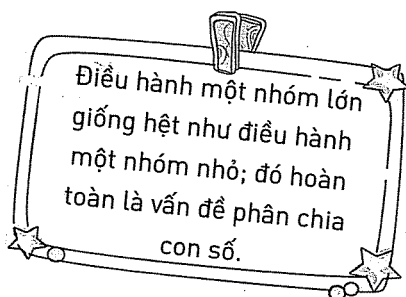
Chúng ta sẽ không bàn luận những sách lược điều hành trên chiến trường của Tôn Tử; thay vào đó, chúng ta sẽ xem xét cách quản lý con người trong môi trường công việc thời nay.

Tôi bám theo tinh thần chương 9 của Tôn Tử, nhưng tập hợp những đoạn văn từ nhiều chương khác bàn về

cách điều hành con người. Tôi tin rằng Tôn Tử sẽ hoan nghênh cách thức sáng tạo của tôi trong việc luận bàn tư tưởng của ông về vấn đề điều hành này.

9.1

Cốt yếu của vấn đề điều hành tổ chức



Tôi đã tốn nhiều thời gian nhất để hiểu được câu nói đơn giản này. Tôi quả là không thể nắm được tại sao điều hành một công ty trong Top 100 của tạp chí *Fortune* có thể giống với việc quản lý một công ty mới thành lập. Nhưng một ngày kia, khi tôi quản lý nhóm nhân viên nhỏ của chính mình, tôi hiểu ra. Điểm khác biệt duy nhất là về quy mô.

Mỗi chi tiết phải được xem xét cẩn trọng trong một môi trường nhỏ hẹp cũng hệt như ở một môi trường rộng lớn hơn. Từng khía cạnh như công tác tiếp thị, tổ chức hệ

thống, kế toán và sản xuất cũng quan trọng như thế. Các chức năng thì giống nhau.

Đó là điều mà những phụ nữ như Judy George, Anita Roddick và Doris Christopher đã học được khi họ biến những công ty do họ khởi đầu thành những đế chế kinh doanh bán lẻ: của George là hãng Domain, Roddick là The Body Shop, và Christopher là The Pampered Chef.

Nhưng nó cũng đúng trong hướng ngược lại. Connie Duckworth, một đối tác góp vốn đã nghỉ hưu của Goldman Sachs, đã dùng những kỹ năng bà học được ở ngân hàng đầu tư danh tiếng đó để giúp thành lập nên Circle Financial Group, một hãng nhỏ hơn có trụ sở ở New York.

Điểm khác biệt duy nhất là trong công ty lớn bạn có thể có hàng trăm nhân viên làm công việc kế toán thay vì một người. Những nhiệm vụ không do một người đảm nhiệm mà được chia thành các phòng hay ban. Dĩ nhiên, trong một công ty nhỏ hơn, mỗi nhân viên phải cho thấy những kỹ năng và sự chú ý đối với các chi tiết tương tự như một phòng hai trăm con người.

Dù bạn là trưởng một phòng chỉ có hai nhân viên, hay một phó chủ tịch có hàng trăm nhân viên báo cáo, bạn cần hiểu được động lực của nhóm bạn phụ trách.

Một viên tướng giỏi chỉ huy mười nghìn quân giống như họ đang nắm bàn tay của một người; họ có thể điều khiển cả hai một cách hoàn toàn thoải mái.

Chính cách thức để thực hiện điều đó là một trong những điểm bất đồng lớn nhất giữa Đông và Tây khi luận về vấn đề điều hành.

Ở phương Tây, các công ty muốn biết bạn đã điều hành bao nhiêu người trong công việc trước đây. Ở Trung Quốc thời cổ đại, những người chỉ huy muốn biết bạn hiểu rõ nghệ thuật điều hành đến đâu. Kinh nghiệm thực tế không quan trọng. Không may là, ngày nay nhiều nhà quản lý châu Á đã đón nhận cách thức của phương Tây, quay lưng lại với một di sản đã chứng tỏ rất thành công trong quá khứ của cha ông họ.

Và đâu là nhận thức bản năng mà Tôn Tử đưa vào nghệ thuật điều hành một đội quân? Đối với ông, mấu chốt để điều hành hàng triệu quân là hiểu cách thức một người hành động trong một tình huống nhất định. Khi một triệu người tập hợp lại, đội ngũ đó không có một triệu tính cách; thay vào đó, nó mang tính cách như một người. Nếu bạn biết cách để điều khiển một người thì không có gì phải nghi ngờ bạn có thể điều hành một triệu người như một đơn vị duy nhất.

Bạn tôi, Marie, là một người bạn của một cựu thủ tướng nước Trung Quốc. Một lần, trong bữa tối, họ chuyện trò vui vẻ về việc làm thế nào để điều hành Trung Quốc. Vì đó hỏi Marie rằng, “Bà sẽ làm thế nào?”

Marie trả lời: “Tôi sẽ đối xử với một tỷ người Trung Quốc như thể họ là con cái của tôi. Bằng cách theo nguyên tắc này, Trung Quốc sẽ tốt lên.”

Điều này đưa chúng ta đến quan điểm kế tiếp của tôi.

Các kỹ năng công việc và kỹ năng chăm sóc gia đình có tính hỗ trợ nhau

Mặc dù không muốn nhìn nhận điều này, nhưng thực tế là hiện nay vẫn còn có nhiều phụ nữ phải từ bỏ công việc để chăm sóc cho gia đình, con cái. Chúng ta thường quên rằng, những kỹ năng điều hành công việc ngoài xã hội và với cuộc sống gia đình có tính hỗ trợ nhau. Phụ nữ trong các lĩnh vực từ quảng cáo (hãy xem Shelley Lazarus, Chủ tịch và Tổng giám đốc của Ogilvy & Mather) cho đến khoa học (như Myrtle Potter, một Chủ tịch chi nhánh tại Genentech) thường nói về những kỹ năng mà họ học được khi quản lý một gia đình – sắp xếp thời gian, những mối quan hệ con người, và cân bằng những nhu cầu đối nghịch nhau. Họ điểm qua ba vấn đề - được áp dụng vào trong công việc như sau:

Những bà mẹ tốt và những nhà quản lý giỏi chia sẻ năm phẩm chất quan trọng:

1. *Khôn ngoan.* Một bà mẹ phải khôn ngoan để đưa ra chỉ dẫn cho con cái. Tương tự, một nhà lãnh đạo trong công việc cần cả tầm nhìn và năng lực chuyên môn. Cô ấy phải làm tốt các công việc để khơi dậy động lực và điều tốt

nhất ở nhân viên cấp dưới của cô ấy và tạo lợi nhuận cho công ty.

Hiểu biết, định hướng, tầm nhìn, sự dẫn dắt và sự thành thạo là những phẩm chất bạn sẽ tìm thấy ở cả những bà mẹ khôn ngoan lẫn các nhà lãnh đạo khôn ngoan.

2. *Đáng tin cậy.* Một bà mẹ phải chiếm được lòng tin của con cái mới có thể nuôi nấng chúng khôn lớn. Và dĩ nhiên, một nhà lãnh đạo phải thu phục được lòng tin của cấp dưới, nếu không họ sẽ không bao giờ tin tưởng vào tầm nhìn lãnh đạo của cô ấy. Nếu họ không tin cô ấy, họ sẽ bỏ hàng giờ làm việc để tìm kiếm một công việc khác thay vì tập trung vào công việc hiện tại của họ. Nếu một nhà lãnh đạo không được cấp trên, những nhà đầu tư hay các cổ đông tin cậy, cô ấy sẽ không thể thực hiện được bản lĩnh của mình. Cấp trên của cô ấy sẽ can thiệp và tìm cách thu nhỏ phạm vi hoạt động của cô ấy. Nếu cô ấy đưa ra một sản phẩm hay dịch vụ kém chất lượng, cô ấy sẽ bị mất lòng tin của khách hàng và doanh số bán sẽ sụt mạnh.

3. *Nhân từ.*

Trang bị cho quân lính đầy đủ quân trang và lương thảo tốt, hạ trại nơi cao ráo sáng sủa không bị nhiễm bệnh, tránh nơi đất thấp ẩm ướt tối tăm bệnh tật dễ lây lan.

Khi bạn chăm sóc tốt cho đội quân của mình và họ thấy vui sướng, họ sẽ chiến đấu vì bạn.

Nhân từ không phải là để người khác giẫm đạp lên, mà đó là việc thể hiện quyền lực cá nhân của bạn và cho

thấy khả năng dung hợp những ý kiến khác nhau của bạn trong vai trò lãnh đạo. Nói ngắn gọn, đó là một phẩm chất có được từ sức mạnh nội tâm.

Người mẹ nhân từ chấp nhận và hiểu cách nghĩ của con cái mình. Còn người mẹ thường áp đặt không khoan nhượng những giá trị và qui tắc của mình lên cho con cái, dễ trở thành người mẹ cay độc và ngược đãi con cái.

Một nhà lãnh đạo nhân từ không cảm thấy bị đe dọa bởi sự chỉ trích, thay vào đó cô ấy cảm thấy biết ơn một nhân viên trung thực và thẳng thắn. Một nhà lãnh đạo nhân từ làm lan truyền cảm giác về sự bình đẳng giữa đội ngũ quản lý và các nhân viên; nhiệm vụ có thể khác nhau nhưng cơ hội và phẩm cách con người thì bình đẳng. Cô ấy khiến mọi người cảm thấy vui sướng khi được làm việc cho cô ấy.

Dĩ nhiên, trên hành trình trở thành một nhà lãnh đạo nhân từ của bạn, nhớ đừng ban thưởng cho đội quân của mình quá thường xuyên. Như Tôn Tử nói:

Liên tiếp khao thưởng quân sĩ cho thấy bạn đã hết biện pháp; liên tiếp trừng phạt quân sĩ nghĩa là bạn đã quần bách.

Như bất kỳ nhà huấn luyện chó nào cũng sẽ cho bạn biết, khi bạn dành cho chú chó của bạn quá nhiều sự âu yếm, bạn sẽ có một con chó không tài nào điều khiển được. Con chó sẽ biết nó đang có quyền hành, nó làm chủ. Quy tắc này cũng áp dụng đối với con cái và nhân viên của bạn.

Bạn tôi, Tina, và chồng cô ấy đã học bài học này một cách đắt giá khi công ty truyền thông đa phương tiện của họ rơi vào thời kỳ khó khăn. Sự cạnh tranh gay gắt hơn và những hợp đồng họ theo đuổi cứ vụt mất.

Với hy vọng thu hút được những mối kinh doanh mới, Ted – chồng cô ấy – cần các nhân viên ở lại làm việc để văn phòng nhìn đông đúc người mỗi khi có những khách hàng tiềm năng đến gặp. Anh ta muốn tạo ấn tượng rằng, công việc kinh doanh đang phát đạt chứ không phải đang chật vật.

Hầu như ngày nào cũng thế, Ted nói chuyện động viên và đưa nhân viên đi ăn. Nhưng anh ta càng thuyết phục, càng chi tiền mời mọi người ăn uống nhiều hơn, thì ngược lại các nhân viên càng nhanh chóng nghỉ việc hơn. Đám nhân viên có thể cảm nhận được nỗi tuyệt vọng của ông ấy và quyết định từ bỏ “con tàu đắm” này.

Trong khi chuyện này đang diễn ra, thì Tina có những cuộc cãi vã dữ dội thẳng mặt chỉ tay với Leo, trưởng phòng kỹ thuật. Những trận đấu khẩu quá mức so với những vấn đề thực tế. Rõ ràng, chính nỗi lo lắng của Tina về tình hình kinh doanh đi xuống khiến cô ấy phản ứng thái quá. Rốt cuộc, nguyên nhân của những cuộc gây gổ không phải là vấn đề chính, Leo đã chuyển sang làm cho một công ty, là đối thủ cạnh tranh (đang lên) của công ty.

Chẳng bao lâu công ty của Tina chấm dứt hoạt động. Khi tôi xem xét tình huống này, tôi suy ngẫm thấy những lời của Tôn Tử thật chí lý. Chẳng ích gì khi khen ngợi hay

trừng phạt người ta – các nhân viên hay con cái chúng ta – khi họ không đáng nhận điều đó. Như Tôn Tử nói, bạn cần áp dụng kỷ luật thích hợp.

4. *Nghiêm khắc.* Một bà mẹ không thể mong chờ con cái vâng lời nếu bà bỏ qua những hành vi xấu. Thoạt nhìn, sự nghiêm khắc có thể nghe có vẻ mâu thuẫn với khoan dung và nhân từ, nhưng không phải thế. Dĩ nhiên, khi bạn nghiêm khắc mà không có tình thương, con bạn sẽ nổi loạn. Nhưng nếu bạn không nghiêm khắc chút nào, bạn sẽ làm hư con cái.

Làm tốt trách nhiệm của một người mẹ, cũng như công tác lãnh đạo công việc kinh doanh, nằm ở chỗ cân bằng những lực đối nghịch: nhân từ với nghiêm khắc, khôn ngoan với khờ khạo, dũng cảm với sợ hãi.

Nếu những chỉ dẫn mà bạn đưa ra với tư cách nhà lãnh đạo thật rõ ràng và được áp dụng nghiêm túc, mọi người sẽ hoạt động tốt. Sự nghiêm khắc không phải là điều chỉ để áp dụng cho nhân viên của bạn mà cả cho mối quan hệ của bạn với cấp trên, khách hàng và đặc biệt là cho chính bản thân bạn.

Nicole sở hữu một công ty phần mềm chuyên dụng nhỏ, công ty chưa bao giờ đặt ra những giới hạn cho khách hàng. Nó cho phép họ yêu cầu tăng công việc, thậm chí thay đổi nội dung định hướng của dự án hết lần này đến lần khác, ngay cả sau khi hợp đồng đã được ký kết. Cuối cùng công ty phá sản. Bạn không thể làm không công lâu được.

Nếu công ty của Nicole biết đặt giới hạn cho các khách hàng, cương quyết họ trung thành với những gì đã thỏa thuận trên hợp đồng đã ký hoặc yêu cầu họ trả thêm tiền cho những thay đổi, nó đã có thể tránh được thất bại.

5. *Dũng cảm*. Một bà mẹ cần có lòng dũng cảm lớn lao để tin tưởng con cái và nuôi dạy chúng theo cách mà bà tin là đúng. Đối với một nhà lãnh đạo cũng không có gì khác.

Một nhà lãnh đạo giỏi luôn sẵn lòng xem xét một điều gì đó mới mẻ. Tuy nhiên, cần có lòng dũng cảm mới có thể hành xử theo cách này. Khi bạn tiến hành những thay đổi, bạn đối mặt với rủi ro, những điều không chắc chắn và nguy cơ thất bại. Điều đó cần đến lòng can đảm.

Những nhà lãnh đạo không thể lãnh đạo nếu không có lòng dũng cảm. Cho dù để đạt những mục tiêu cá nhân hay của công ty, dũng khí là yếu tố sống còn để thành công. Nếu không, việc lập kế hoạch chiến lược giống như chơi trò đánh trận trên giấy. Nó có thể thú vị nhưng không đem lại hiệu quả.

Một nhà lãnh đạo dũng cảm không phải là không có sợ hãi; thay vào đó, bất chấp nỗi sợ hãi của mình, cô ấy luôn đối mặt với những thách thức và làm điều cần phải làm.

Trong khi đúng là các nhà lãnh đạo không thể lãnh đạo nếu không có lòng dũng cảm, bạn không nên chấp nhận một vị trí lãnh đạo trừ khi bạn rất có năng lực trong lĩnh vực của mình và bạn có thể trả lời “có” cho những câu hỏi sau:

1. Tôi có được khả năng quyết đoán không?
2. Tôi có lòng can đảm để hoàn tất những nhiệm vụ cần thiết không?
3. Tôi có sẵn sàng chấp nhận những rủi ro đã được cân nhắc kỹ lưỡng không?
4. Tôi có đủ can đảm để giải quyết những trở ngại không lường trước được không?
5. Tôi có được sức mạnh không thể khuất phục không?
6. Nếu kế hoạch của tôi thất bại, tôi có đủ kiên cường để đứng lên làm lại không?
7. Tôi có khả năng chịu đựng sự khinh thường không?
8. Tôi có thể chịu đựng được những thời kỳ thử thách không?

Nếu câu trả lời của bạn cho tất cả những câu hỏi trên là “có”, bạn có phẩm chất thích hợp để trở thành một nhà lãnh đạo. Nếu câu trả lời cho bất kỳ câu hỏi nào trong số đó là không, bạn có một số việc cần làm trước khi chấp nhận thử thách với vai trò vị trí lãnh đạo.

Sức mạnh tinh thần là điều sống còn đối với thành công của mọi phụ nữ khi đi làm việc, dù cho bạn đang cố gắng đạt những mục tiêu cá nhân hay những mục tiêu của công ty. Nếu bạn không thể giải quyết những trở ngại khó khăn, đừng nhận vai trò lãnh đạo trên đấu trường kinh doanh, thậm chí đấu trường cuộc đời.

Nhà lãnh đạo vượt trội là người có thể đồng thời đương đầu với một số thách thức – từ việc hiểu được những người cô ấy tiếp xúc hàng ngày cho đến việc tạo ra một tầm nhìn xa trông rộng – và có giải pháp tổng thể cho tất cả.

Một nhà lãnh đạo giỏi trong công việc: vạch ra các chiến lược, biến chúng thành các nhiệm vụ, giám sát việc thực hiện, và cuối cùng kiểm tra kết quả. Sau đó cô ấy tìm ra những chỗ cần cải tiến và thay đổi các chiến lược của mình để thực thi tốt hơn trong tương lai.

Một nhà lãnh đạo lãnh đạo bằng cách dẫn dắt. Điều đó đúng cả trong công việc lẫn ở nhà.

Đương nhiên, thái độ và giọng điệu của bạn không giống nhau khi nói với nhân viên và khi nói với con cái, và cá là bạn sẽ không phải viết nhiều thư nhắc nhở cho các con của bạn (hay có thể bạn sẽ làm thế), nhưng các nguyên tắc về việc cấp dưỡng, trao quyền, sửa lỗi và áp dụng kỷ luật đều giống nhau.

Vì lẽ ấy, nếu bạn học được cách bồi đắp tài năng cho các nhân viên của bạn và giúp họ hoàn thành các dự án một cách thành công, bạn sẽ có thể đưa kinh nghiệm này vào việc nuôi dạy con cái.

Rõ ràng, bạn cũng phải dành cho các nhân viên của bạn một sự huấn luyện thích hợp, và khi bạn quan tâm đến nhân viên như thế đối xử với con cái của bạn, bạn sẽ giành được lòng kính trọng và sự trung thành của họ.

CHƯƠNG 10

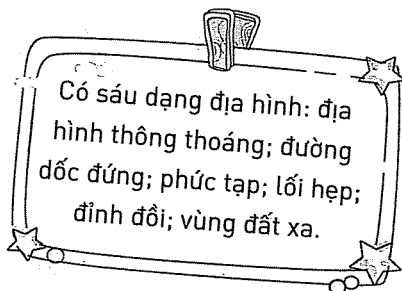
ĐỊA HÌNH

DI CHUYỂN TÙY THEO MÔI TRƯỜNG

Trong tiếng Hoa, hai chữ trong tựa đề chương 10 *Binh pháp Tôn Tử* dịch là “địa lý” và “hình dạng”. Rõ ràng ông đang nói về địa hình trên đó các đội quân phải tiến hành trận đánh.

Trong chương này, chúng ta sẽ xem xét những trò đấu đá nội bộ ở văn phòng từ cả góc nhìn của nhân viên và của cả người quản lý, đồng thời bàn luận về điều gì cần để chiến thắng và điều gì khiến bạn thất bại.

Làm thế nào để thăng tiến mà không phải cố gắng quá sức?



Trong một thế giới lý tưởng, mọi người được thăng tiến chỉ dựa vào hiệu quả hoạt động của họ. Và mọi người trong công ty của bạn sẽ hỗ trợ nhau để mỗi người tỏa sáng trong lĩnh vực giỏi nhất của mình.

Nhưng thực tế ở đây tồn tại những trò đấu đá nội bộ.

Nếu bạn thực sự tài năng và chịu khó, nhưng vẫn bị bỏ qua trong những lần đề bạt thăng chức mà bạn xứng đáng có được, bạn có thể cần xem xét mài giũa những kỹ năng “đấu đá” ngầm trong văn phòng.

Đối với hầu hết chúng ta, trò đấu đá nội bộ trong văn phòng có thể gây nhiều khổ sở và áp lực hơn cả những trách nhiệm gắn liền với công việc. Sự lo lắng khiến bạn không làm việc được tốt và vẫn còn đeo đuổi bạn sau khi

về nhà. Nó thậm chí có thể hủy hoại một kỳ nghỉ cuối tuần tuyệt diệu của bạn với gia đình.

Nhưng thiếu hiểu biết về trò đấu đá nội bộ trong văn phòng không chỉ gây cảm giác lo lắng cho bạn, nó còn có thể kìm hãm sự nghiệp của bạn. Nếu bạn không biết luật chơi, bất kể bạn tài năng đến đâu, bạn có thể bị kẹt ở một vị trí thấp mãi mãi.

Kết luận: Có thể luyện thành thạo trò đấu đá nội bộ trong văn phòng. Tôi không phải đang nói về việc biến kỹ năng đấu đá nội bộ thành mục tiêu chính trong công việc của bạn. Nhưng chỉ cần biết nên làm gì trong những tình huống nhất định, bạn sẽ trở nên chủ động hơn, bớt phiền muộn và khéo léo hơn trong việc tránh những cái bẫy nằm trên con đường sự nghiệp của bạn. Tất cả điều này làm tăng khả năng bạn sẽ được thăng tiến lên những vị trí cao hơn.

Tôn Tử nói về việc hành quân qua những trở ngại địa lý khác nhau. Nếu bạn thay “những trở ngại địa lý” bằng “những tình huống đấu đá nội bộ”, bạn sẽ thấy tính logic vẫn giữ nguyên.

1. Địa hình thông thoáng

Địa hình thông thoáng là nơi tôi có thể đến và đi thoải mái. Tôi có thể dừng lều ở một vị trí thuận lợi để dễ dàng phòng ngự cũng như tấn công. Một địa hình như thế còn giúp cho việc vận chuyển quân trang, quân lương dễ dàng, rất có lợi cho kết quả trận đánh.

Địa hình thông thoáng là nơi ta có thể đến và đi dễ dàng. Trong văn phòng, nó có nghĩa là những đồng minh thân thiện, những người chỉ bảo ta, những nhóm tuyệt vời. Nếu bạn đủ may mắn được làm việc trong *địa hình* thuận lợi, bạn sẽ có thể đạt những mục tiêu trong sự nghiệp mà không gặp những trở ngại không cần thiết.

Ngay cả khi địa hình có vẻ thuận lợi, vẫn cần một số sự phòng bị. Luôn luôn phân tích các động cơ của người khác một cách cẩn thận.

Nếu bạn cần giúp đỡ, hãy chắc chắn là bạn sẽ hỏi người có những đặc điểm của một đồng minh. Người ấy có:

1. Thực sự thích giúp đỡ người khác mà không chờ đợi được đáp trả?

2. Có mối liên hệ đặc biệt với bạn? Không vì một lý do nào rõ rệt, người này quan tâm đến việc chỉ dẫn cho bạn? Trong suốt cuộc đời tôi đã nhận được nhiều từ sự rộng lượng như thế. Hãy nhìn quanh để tìm những bàn tay chìa ra giúp đỡ; bạn sẽ ngạc nhiên nhận thấy rất nhiều người sẵn lòng giúp bạn trèo lên cao hơn.

Ngược lại, bạn cần cẩn thận với những người:

1. Chờ đợi mọi ân huệ được đáp trả tương xứng. Một số người sẽ chỉ quan tâm đến bạn nếu họ nghĩ rằng một ngày nào đó bạn sẽ ở vào vị trí để trao cho họ những ân huệ đáp trả. Thường thì họ không nói thẳng ra như thế, bạn sẽ phải sử dụng bản năng tinh nhạy để xác định

những người đang giúp đỡ bạn có phải vì những lý do ít cao thượng không. Dĩ nhiên, phần nhiều trong công việc là có đi có lại; nhưng nếu bạn giúp người ta chỉ khi bạn đang trông chờ nhận lại điều gì đó từ họ, bạn sẽ không bao giờ tiến xa được.

2. Là những kẻ giả tạo tài tình. Họ tỏ ra là đồng minh của bạn, nhưng, vì một số lý do có thật hoặc tưởng tượng, họ xem bạn như một mối đe dọa. Những người dạng này giả vờ như hỗ trợ bạn để họ có thể để mắt đến bạn sát sao. Quy tắc đơn giản để phát hiện sự giả tạo là: tin vào bản năng của bạn. Khi bản năng mách bảo cần để phòng một người được xem là đồng minh “giả tạo” tài tình, trong khi lý trí chỉ trích bạn đa nghi, bạn hãy luôn nghe theo bản năng.

2. Đường dốc

Đường dốc là con đường mà dễ tiến theo chiều xuống, khó lui theo chiều lên. Nếu địch không phòng bị, ta có thể bất ngờ đánh để giành chiến thắng. Nếu địch có phòng bị để chiến đấu, ta sẽ bị mắc kẹt và không thể rút lui. Nó thường là một địa hình bất lợi.

Một số vị trí công việc giống những con đường dốc. Khi bạn muốn tiến, bạn phải leo dốc. Có ít sự dễ dãi trong nội bộ, vì thế những người ở vị trí thấp trên chiếc thang luôn cảm thấy bức bối và những người ở các nấc thang cao hơn luôn sống trong nỗi lo sợ bị thay thế bởi một ai đó trẻ tuổi tiến nhanh hơn. Ở dạng địa hình này, hãy làm

tốt công việc của bạn, nhưng đừng để sắp tin rằng bạn là một mối đe dọa đối với vị trí của họ. Hấp thu tất cả những kiến thức và xây dựng các mối quan hệ càng nhiều càng tốt trước khi tìm kiếm một công việc khác.

Nếu người phụ trách bạn là một ngôi sao sáng trong lĩnh vực chuyên môn của bạn, có thể họ cần nhiều sự trợ giúp cho phần việc hành chính từ bạn hơn mức bạn muốn đáp ứng. Vậy thì đừng bỏ qua cơ hội được làm việc với người giỏi nhất bởi lý do bạn sợ làm công việc lật vật. Mỗi người đều phải trả phí học việc, và làm việc với người có uy tín trong lĩnh vực của bạn sẽ mở ra vô số những cánh cửa trong tương lai.

Ngay cả sau khi bạn đã tiến xa hơn trong sự nghiệp, hãy nên tiếp tục mối quan hệ với người hướng dẫn bạn. Nếu những đồng nghiệp nhận thấy bạn có liên hệ với một trong những ngôi sao trong lĩnh vực của bạn, họ sẽ tôn trọng bạn.

Bằng cách học việc từ người giỏi nhất, bạn sẽ khiến bản thân trở nên vô giá. Bạn sẽ được xem là một tài sản quý giá mà mọi công ty khác đều ao ước có được.

3. Địa hình phức tạp

Địa hình này bất lợi cho quân ta tiến đến mà cũng bất lợi cho quân địch tiến đến. Ở địa hình này, ngay cả nếu địch đem lợi nhử ta, ta cũng chó xuất kích.

Địa hình phức tạp là một văn phòng thực sự khác thường. Trong môi trường này, sự thiển cận của lãnh đạo hay tính không khả thi của dự án tạo ra một không khí hầu như chắc chắn thất bại. Trong một địa hình đầy những đầm lầy tinh thần và sự chia rẽ nội bộ, thật khó cho ai có thể làm việc được, đừng nói đến chuyện tỏa sáng.

Mẹo cho bạn nếu rơi vào tình huống này là cúi đầu thấp xuống và tìm công việc khác càng nhanh càng tốt. Tất cả những gì bạn có thể hy vọng là sống sót bằng cách không lắc chiếc thuyền quá mạnh.

Đây là cách mà một người quen của tôi, Barbara, đã thoát khỏi địa hình phức tạp trong sự nghiệp của cô ấy. Sau khi nhận ra cô không thể tiếp tục làm trợ lý cho vị Phó chủ tịch một công ty in ấn – sếp của cô cứ vừa tỏ ra đáng yêu thì chỉ một phút sau đó lại biến thành như một kẻ phát điên – cô bắt đầu bí mật nói chuyện với những người cô biết trong ngành về các khả năng làm việc tại một nơi khác.

Phải mất lâu hơn so với dự định của cô – gần một năm – và nhiều cuộc phỏng vấn tuyển dụng, thậm chí nhờ vào bạn của một người bạn, cô được nhận vào làm việc cho một người mà trước đây nhiều năm cô cũng đã từng làm chung. Ông ấy đã mở một công ty riêng, đang làm ăn phát đạt và tuyển Barbara vào làm trưởng bộ phận điều hành với mức lương cao hơn thu nhập cô làm cho vị Phó chủ tịch in ấn kia.

4. Lối hẹp

Lối hẹp hay cửa ải (yết hầu) là nơi đất hẹp; khi ta chiếm lĩnh được trước, ta sẽ gác lối vào và chờ kẻ địch đến. Nếu địch chiếm được vị trí này trước và canh gác thận trọng lối vào, ta sẽ rút lui. Còn nếu địch lơ là việc canh gác, ta sẽ tiến vào đánh chiếm.

Lối hẹp giống như một con đường dốc gắn liền với một điểm khác: để tiến lên vượt qua chỗ dốc không hề đơn giản, nhưng chỉ khi bạn có thể chiếm được một vị trí [vượt qua đoạn dốc], có thể bạn sẽ gắn với một trong những lãnh đạo chủ chốt của công ty và những cánh cửa cơ hội sẽ mở ra cho bạn không có giới hạn. Chiếm giữ một trong những vị trí đó sẽ cho phép những người lãnh đạo, những người có ảnh hưởng với công ty nhìn thấy bạn tỏa sáng.

Nếu bạn đã giữ được một trong những vị trí này, hãy chắc chắn bạn giữ chỗ của mình thật chắc để không ai có thể thay thế bạn cho đến khi bạn sẵn sàng chuyển sang chỗ tốt hơn.

Nếu lối hẹp đã bị chiếm giữ, đừng lao vào một cách bất cẩn. Người đang ở vị trí chiến lược đó sẽ có sức mạnh để hại bạn, và họ sẽ làm thế nếu bạn tỏ ra là một mối đe dọa.

Cách duy nhất bạn có thể tiến lên ở địa hình này là nếu người giữ chỗ đó không hiểu tầm quan trọng của vị trí của họ hoặc không phòng thủ thích đáng. Còn ngược lại, và nếu người đó không tỏ ra dấu hiệu thoái lui nào, bạn hãy bắt đầu hỏi những người quen biết đáng tin cậy trong lĩnh vực của bạn về những cơ hội nơi khác.

5. Đỉnh đôi

Khi chiếm lĩnh được đỉnh đôi, ta phải tìm một vị trí dễ phòng thủ để có thể quan sát hoạt động của địch thủ. Nếu địch đã chiếm được đỉnh đôi, ta phải rút lui hoặc dụ chúng đi chỗ khác.

Dĩ nhiên, cách tốt nhất để sống sót trước những trò đấu đá nội bộ là làm sếp. Không phải vì không có đấu đá một khi bạn đã lên được đến vị trí cao nhất. Dĩ nhiên là có, bất kể vị trí của bạn cao tới đâu, bạn sẽ phải chiến đấu để giữ nó. Nhưng bạn kiểm soát được tình huống tốt hơn khi bạn là người lãnh đạo, ở vị trí cao ngất ngưỡng cho phép bạn nhìn thấy toàn cảnh địa hình chiến đấu nội bộ rõ ràng hơn bao giờ hết.

Cách tốt nhất để giữ được địa vị cao nhất là làm việc phi thường xuất sắc. Sau cùng thì, cần có nỗ lực phi thường để lên đến đỉnh cao; giờ là lúc thể hiện tại sao bạn thuộc về chỗ đó.

Làm thế nào để bạn lên đến vị trí cao nhất là mục tiêu của phần còn lại trong cuốn sách này. Nếu tôi phải tóm tắt trong một câu, tôi sẽ nói nó đòi hỏi sự tự biết mình kết hợp với năng lực làm việc vượt trội và những kỹ năng quan hệ con người xuất sắc. Làm chủ những trò đấu đá nội bộ, khi bạn đi đúng vào bản chất của nó, chính là việc phối hợp tốt với người khác.

Đừng bao giờ sợ làm việc vất vả. Bằng cách làm việc chăm chỉ, bạn sẽ sẵn sàng khi sếp của bạn được thăng

chức hoặc chuyển đi. Trong khi không có gì đảm bảo bạn sẽ giành được vị trí đó, bạn sẽ phải làm gấp đôi phần việc của mình để trở thành người thích hợp, xứng đáng nhất cho chỗ đó.

Nói như thế, tôi cần phải thêm vào là làm việc chăm chỉ rất quan trọng, nhưng người ta không phải lúc nào cũng chú ý và công nhận những người chăm chỉ, có năng lực. Có những thời điểm bạn cần sự trợ giúp của số phận. Cách thức bạn trình bày các ý tưởng cũng quan trọng không kém bản thân các ý tưởng. Việc bạn dễ được nhìn thấy như thế nào trong công ty cũng quan trọng ngang với những gì bạn làm ở đó. Và người bạn đã làm việc cùng thông thường cũng quan trọng như những gì bạn đã làm.

Chú ý không đe dọa những quyền lực đang hiện diện. Hãy chờ đợi. Luôn hỗ trợ một cách chân tình những người bạn phục vụ (và hy vọng thay thế vào một ngày nào đó). Thêm nữa, đừng quên hỗ trợ những người bên dưới bạn, những người phục vụ bạn.

6. Địa hình xa xôi

Khó tiến hành đánh một trận chiến ở miền đất xa xôi.

Nếu miễn cưỡng đánh thì bất lợi cho mình.

Khi quân đội Xô-viết đánh nhau với Nhật Bản trên chiến trường Mãn Châu, Trung Quốc, những người Xô-viết bị đánh bại bởi những lực lượng Nhật yếu kém hơn. Cố gắng chinh phạt Ấn Độ của Alexander đại đế dẫn đến

cái chết của ông. Không ai tiến hành thành công một cuộc chiến ở miền đất xa xôi mà không phải tốn kém quá nhiều nỗ lực.

Trong văn phòng, “miền đất xa xôi” là những người ở trên bạn nhiều cấp bậc. Hãy làm những gì bạn có thể để tạo quan hệ hòa hợp với họ. Đừng bao giờ khiêu khích họ.

Đây là bài học mà Amy Wilkerson đã phải trả giá đắt mới học được. Là Giám đốc tài chính tại trụ sở Manhattan, chi nhánh lớn nhất của một công ty công, Amy bắt chước y hệt Tổng giám đốc công ty, một người có tật nói lắp được biết đến nhiều nhất về tật sinh chữ rất buồn cười.

Người ta đồn rằng vị Tổng giám đốc, làm việc tại Los Angeles, thực sự khá thích thú màn bắt chước của Amy. Nhưng điều ông ta không thích Amy thường nói với nhiều người rằng cô ấy có thể điều hành công ty tốt hơn ông.

Sau khi nghe về cách hành xử này (qua người khác) nhiều tháng, ông Tổng giám đốc thông báo một cách âm ỉ rằng Amy, người vốn yêu thích Manhattan, được “đề bạt” đến điều hành chi nhánh nhỏ nhất của công ty tại Kansas.

Trong khi chức danh của cô chuyển thành “chủ tịch chi nhánh”, Amy thấy rằng cô điều hành ít nhân viên hơn nhiều và có ít việc để làm bởi vì cái chi nhánh bé xíu tự nó vận hành cũng được.

Amy chịu đày ải ở công việc mới này gần ba năm. Đó là thời gian để cô tìm được một công việc mới, đó là công việc tương tự như ba năm trước cô đã làm ở New York.

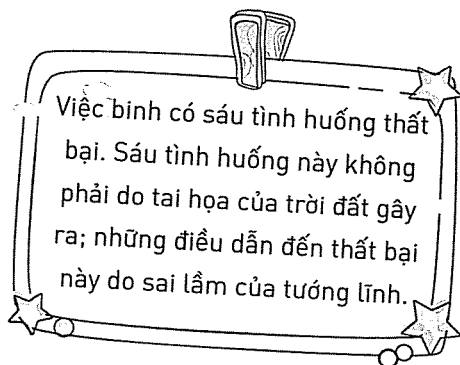
Tất cả là vì mục tiêu được thăng tiến

Bởi vì bạn là Tổng tư lệnh tối cao của cuộc đời và sự nghiệp của bạn, nên việc nghiên cứu kỹ lưỡng sáu dạng địa hình này tùy thuộc vào bạn. Khi đối diện với những trở ngại, đầu tiên bạn cần xác định dạng địa hình nào bạn đang đứng và làm thế nào bạn có thể đẩy mình tiến lên.

Chương này không nhằm dạy bạn cách bắt đầu những xung đột, cũng như học võ không phải để đi kiếm chuyện đánh nhau. Chiến thuật cao nhất là tạo ra an bình và hòa hợp giữa những người cùng làm việc trong văn phòng bởi vì ở đâu có sự hòa hợp, ở đó có *Đạo*; và khi có *Đạo* thì sẽ có sự thịnh vượng.

Những khi tranh chấp quyền lợi không thể tránh khỏi, cần phải biết cách tự vệ và chiến thắng nghịch cảnh. Đây là cách áp dụng sáng tạo Pháp.

Sáu cách nhà quản lý thất bại



Ngay sau khi bạn tự tin ngồi lên chiếc ghế điều hành, hãy nhớ biết cách tránh thất bại cũng quan trọng như biết cách giành chiến thắng. Không ai thích nghĩ về thất bại, nhưng không hiểu rõ sáu cách chính dẫn đến thất bại, bạn sẽ dễ bản thân chịu nguy cơ bị đánh úp.

Chúng ta hãy xem xét từng cái bẫy tiềm tàng mà bạn sẽ đối diện khi làm lãnh đạo:

Sáu cách thất bại

1. *Không biết thực lực.* Khi bạn không hiểu rõ giới hạn thực lực của mình và nhận một nhiệm vụ vượt quá năng lực, bạn sẽ thất bại.

Bạn có thể nghe thế và nói, như hầu hết mọi người vẫn làm, “Tôi biết những giới hạn của mình. Tôi sẽ không bao giờ nhận một dự án hay đưa mình vào tình huống mà tôi hoàn toàn chưa được chuẩn bị.” Vậy nhưng phụ nữ cứ luôn làm thế bởi vì chúng ta:

a. Hăm hở muốn thể hiện khả năng làm việc của mình.

b. Nóng lòng muốn được thăng tiến.

c. Không nhận thức rõ những điểm mạnh, điểm yếu của mình và việc chúng có liên quan như thế nào đến công việc.

Trước khi bạn nhận bất kỳ nhiệm vụ nào, hãy chắc chắn bạn có những phẩm chất cần thiết. Nếu không, hãy có được chúng trước đã. Nếu bạn không thể, đừng nhận nhiệm vụ đó.

Tôn Tử giải thích điều này bằng những thất bại đau lòng đã diễn ra trong lịch sử, nếu bạn không nghe theo lời khuyên thiết thực này.

Khi quân địch gấp mười lần nhưng viên tướng lại thấy lòng dũng cảm của mình đủ bù đắp chênh lệch quân số và ném quân vào đương đầu với sức mạnh của địch, thì giống như lấy trứng chọi đá.

2. *Quản lý thiếu năng lực.* Tôn Tử tóm tắt ý này một cách hoàn hảo khi ông viết: “Khi binh sĩ hăng hái và chỉ huy nhu nhược, mệnh lệnh bị xem thường”.

Làm việc với sếp kém năng lực rất khó chịu, làm giảm giá trị và khiến công việc của bạn khổ sở không chịu nổi. Bạn không thể tập trung sức lực vào làm việc khi bạn phải mất (nhiều) thời gian bảo vệ hay chất vấn sếp mình. Sự thiếu năng lực của người quản lý cuối cùng sẽ làm cả bộ phận đi xuống; đừng để bản thân bị kéo xuống cùng với sếp.

Tình huống này thường xảy ra trong những doanh nghiệp gia đình khi người chủ quyết định giao cho một trong những người con đảm nhận công việc kinh doanh. Trong khi có một số cô chiêu cậu ấm này chịu khó học hỏi mọi mặt của công việc trước khi đảm nhận trách nhiệm, thì cũng có những cô cậu khác chẳng chịu chú ý. Dưới đây là tình huống mà Paula gặp khi ông chủ nơi cơ quan cô đã làm trong tám năm, giao cho cô con gái của ông ta lãnh đạo công ty may mặc nhỏ ở khu thời trang Manhattan.

Công ty này nổi tiếng về may trang phục thoải mái cho phụ nữ lứa tuổi ba mươi, bốn mươi, nhưng cô con gái không thể chịu được việc cô sẽ quản lý một công ty “có sứ mệnh duy nhất là làm đẹp cho những bà mẹ số sẽ”.

Cô con gái đang ở lứa tuổi hai mươi muốn thiết kế quần áo cho những người thuộc lứa tuổi mình.

Cố gắng nhẹ nhàng hết mức, Paula chỉ ra rằng đó (a) là một thị trường đã có quá đông người cung cấp; (b) công ty không có kinh nghiệm trong lĩnh vực này; và (c) đòi hỏi thay thế toàn bộ lực lượng bán hàng.

Nhưng cô gái không thèm nghe. Cô ta bỏ hàng triệu đô la tiền của cha cô để thiết kế những bộ trang phục cho thị trường mới [cho đối tượng trẻ hơn]; chỉ sau khi bốn dòng sản phẩm đầu tiên tung ra bị thất bại, cha cô mới ra tay chấm dứt vị trí đó của cô con gái.

Chẳng bao lâu cô con gái rời công ty để thử sức vào lĩnh vực thiết kế nội thất. Lý do duy nhất công ty tồn tại là vì Paula đã duy trì một bộ phận nhỏ chuyên về dòng sản phẩm “cho các bà mẹ”, trong khi cô con gái cố gắng mở rộng viễn cảnh của công ty. Kiến nghị của Paula có thể không được ưa thích trong giai đoạn đầu cô con gái lãnh đạo, nhưng cuối cùng sự cương quyết của cô đã được đền bù.

3. Nhân viên thiếu năng lực. Tôn Tử viết:

Khi tướng lĩnh hăng hái mà quân sĩ nhu nhược, thì trong trận chiến, tướng lĩnh buộc phải lao vào những nhiệm vụ nguy hiểm nhất và chắc chắn sẽ bị giết. Vì thế, tất dẫn đến thất bại của toàn quân.

Khi chỉ huy dẫn đầu một đội quân được huấn luyện kém cỏi tấn công quân địch được huấn luyện tốt hơn hẳn, binh lính của họ nhìn thấy địch sẽ bỏ chạy nhanh như gió cuốn.

Nếu nhà quản lý tài giỏi nhưng các nhân viên lại không đủ năng lực tạo ra kết quả như mong muốn, dự án tất sẽ thất bại.

Một lần tôi có bài diễn văn trên một con tàu thanh lịch, chiếc Royal Viking Queen. Chiếc Queen phục vụ cho đối tượng thuộc thị trường cao cấp: chuyến đi hai tuần cho

mỗi cặp đôi tiêu tốn 30.000 đô la. Khi tôi ở đó, tác phong phục vụ của thủy thủ đoàn luôn rất tuyệt vời, mặc dù họ phải phục vụ những hành khách rất hay đòi hỏi, khó tính.

Tôi hỏi người chỉ huy tàu, “Làm thế nào các ông huấn luyện được thủy thủ đoàn luôn lễ phép đến thế trong những tình huống khó chịu như vậy?”

Câu trả lời của ông ấy rằng: “Chúng tôi trả lương cao và tuyển dụng những người giỏi nhất”. Ngoài ra, tác phong quản lý của ông trong lĩnh vực này, chính là tính cách dễ mến, đây là điều then chốt. Trong mỗi một lĩnh vực nghề nghiệp, có những phẩm chất đặc trưng thích hợp cần có, nhưng thật không may là không thể dạy được. Thái độ đúng đắn, nhiệt tình đối với công việc: đây là một trong những phẩm chất, không có người quản lý nào có thể dạy được bạn. Chỉ khi bạn chọn đúng người đúng công việc thì việc huấn luyện mới hiệu quả. Nghe có vẻ quá hiển nhiên, nhưng chắc bạn cũng biết rất nhiều những công ty đã sai lầm trong việc này.

4. *Thiên vị.* Như Tôn Tử viết:

Khi chỉ huy xử sự không đúng, không công bằng sẽ dẫn đến sự bất mãn trong quân lính. Trong trận chiến, mỗi binh sĩ sẽ chiến đấu một cách thay vì tuân lệnh răm rắp. Điều này tất dẫn đến thất bại.

Muốn dự án tiến triển và phòng/ban thành công, sự hỗ trợ và hòa hợp giữa người quản lý và các nhân viên rất quan trọng. Nếu người quản lý không ngừng bối lung tìm

vết của các nhân viên, hoặc chia rẽ thành những nhóm được lòng hay mất lòng, nhân viên trong phòng sẽ ngưng tập trung vào trách nhiệm công việc. Thay vào đó, họ sẽ phải chơi trò lấy lòng sếp. Điều này chắc chắn dẫn đến thất bại.

5. *Không duy trì được kỷ luật.* Mặc dù chức danh công việc của bạn tạo cho bạn quyền lực và uy thế, nhưng chỉ riêng chức vụ không đủ để cho phép bạn điều hành nhân viên một cách hiệu quả. Bạn phải giành được sự tôn trọng của họ.

Thiếu khả năng để giữ vững kỷ luật đối với nhân viên của mình thường có nguồn gốc từ sự thiếu tự tin và định hướng. Nếu bạn không vạch ra được bất kỳ mục tiêu nào hay các bước để đạt được chúng, nếu bạn nhầm lẫn về thứ tự ưu tiên của các dự án và đưa ra định hướng mơ hồ, sự rối loạn bạn tạo ra sẽ nhấn chìm toàn bộ đội ngũ của bạn.

Tôn Tử trình bày như thế này:

Khi tướng lĩnh nhu nhược, không uy nghiêm, không phân phối nhiệm vụ rõ ràng, không có hệ thống hay tổ chức trong doanh trại, tình trạng hỗn loạn và mất trật tự sẽ lan tràn, tất sẽ dẫn đến thất bại.

6. *Nhà quản lý được đào tạo kém.* Carl von Clausewitz, người trong thế kỷ XIX đã viết cuốn sách quan trọng nhất của phương Tây về binh pháp, *Về chiến tranh* (On War), đã

nói, “Một người không cần hiểu gì về cách chế tạo một cỗ xe, hay đóng yên cương một con ngựa Battery, nhưng anh ta phải biết cách tính chính xác cách dàn quân theo thế trận, trong những tình huống khác nhau hay yêu cầu theo từng thời điểm khác nhau”.

Điều này cũng đúng cho những người làm lãnh đạo một công ty, tập đoàn. Một nhà quản lý không cần phải biết cách làm tất cả những công việc chi tiết của từng nhân viên, nhưng cô ấy phải có thông tin cần thiết về những đối thủ cạnh tranh, hiểu những giới hạn của mình, và biết làm thế nào để vận dụng hết mức những nguồn lực của mình để đạt lợi ích tối đa. Nếu bạn không có những kỹ năng này, tai họa chờ đợi bạn phía trước.

CHƯƠNG 11

CỬU ĐỊA

CHÍN LOẠI ĐỊA HÌNH CHIẾN ĐẤU TĂNG TÍNH CẠNH TRANH BẰNG VIỆC LÀM ÍT ĐI

Tựa đề chương 11 của Tôn Tử gồm hai chữ Hán “cửu” (chín) và “địa” (đất) – để chỉ chín dạng địa hình mà bạn sẽ gặp khi vào lãnh địa của địch. Tâm điểm của chương là về những chiến thuật cần áp dụng khi bạn “xâm nhập” vào lãnh thổ của người khác.

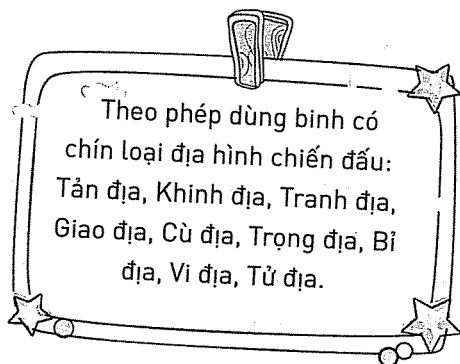
Vậy điều này có nghĩa gì với chúng ta?

Kinh doanh vốn là việc thâm nhập những lãnh thổ [thị trường] mới. Tiếp thị chiến lược là một dạng “xâm lược” vào lãnh thổ của người khác; sự thăng tiến của cá nhân cũng thế. Trong phần 11.1, tôi sẽ giải thích làm thế nào để sử dụng nguyên tắc *Cửu địa* để giúp bạn thâm nhập vào một thị trường mới, giới thiệu một ý tưởng sẽ thay thế một ý tưởng đang có, hoặc vận động giành một vị trí trước đó do ai khác nắm giữ.

Trong chương này, Tôn Tử cũng khuyên ta hãy “e lệ, kín đáo như gái trinh. Khi địch mở cửa, hãy hành động mau lẹ như thả xống chuồng”. Nói cách khác, “tỏ ra ít đáng sợ hơn thực tế. Và khi địch mở cửa, hãy lao vọt vào để chúng không trở tay kịp”.

Vì Tôn Tử viết sách cho độc giả là nam giới, chúng ta hãy đảo ngược lời khuyên đó. Nếu bạn muốn cạnh tranh hiệu quả trong thế giới kinh doanh ngày nay, bạn không chỉ cần trân trọng những phẩm chất “nữ tính” của bản thân, mà còn phải học cách thể hiện những phẩm chất “nam tính” của bạn. Vì lý do này, trong 11.2, chúng ta sẽ xem xét một số phẩm chất được coi là “tích cực” hay “tiêu cực”, “nữ tính” hay “nam tính”. Những cái móc đó đã được gắn một cách dứt khoát trong những chiến địa ở phương Tây cũng như phương Đông. Nhưng đã đến lúc tư duy khác đi. Nếu cuốn sách này vẫn chưa khiến bạn cân nhắc lại việc là một phụ nữ có ý nghĩa gì – hay cái ranh giới mong manh giữa những phẩm chất tích cực và tiêu cực – thì phần 11.2 sẽ làm điều đó.

Chín loại địa hình chiến đấu trong bước tiến cá nhân và trong tiếp thị đoàn thể



Theo nhiều sử gia Trung Quốc và Nhật Bản, Chương 11 là chương lộn xộn, rối rắm và thiếu liên kết nhất trong *Binh pháp*. Tôi đồng ý với nhận định đó.

Dĩ nhiên, tôi không nghĩ cuốn sách có thể được hiểu theo lối tư duy rập khuôn hay cứng nhắc, thay vào đó, những khái niệm được giới thiệu trước thường nhanh chóng bị bỏ lửng, không được giải thích gì hết, sau đó thỉnh thoảng lại được nhắc lại và bổ sung cho trọn vẹn sau. Vì thế, các bạn sẽ rất dễ bị rối. Vì thế, để giúp bạn hiểu chương này, tôi đã sắp xếp lại nó theo chủ đề thay vì bám theo cấu trúc dòng-tư-duy nguyên thủy của nó.

1. Tản địa

Ở nơi Tản địa, có những cuộc nội chiến. Các vị vương hầu gây chiến với nhau. Trong tình huống này, ta không nên giao chiến.

Tôn Tử không giải thích rõ tại sao ta không nên tham chiến ngay trong những cuộc nội chiến. Chỉ đến phần sau ta mới biết được:

Mặc dù người nước Ngô và người nước Việt tuy thù hận nhau, nhưng khi cùng ngồi thuyền vượt sông mà gặp bão, họ sẽ cứu giúp nhau như tay trái tay phải. Lúc này, ta cần đoàn kết lực lượng thành một ý chí quyết tâm hành quân vào lãnh thổ.

Chiến thuật: Giả sử công ty của bạn đang nghĩ đến việc đưa thương hiệu vào một đất nước mới hoặc thị trường mới; nhiều khả năng hiện đã có sẵn vài thương hiệu đang chiến đấu giành thị phần quý giá đó. Đừng để lộ cho họ biết ý định và sự hiện diện của bạn ngay từ đầu, mà hãy lặng lẽ làm công tác chuẩn bị trong khi đối thủ đang mãi giành giật với nhau, sau đó nhảy vào khi họ quá bận rộn nên không chú ý. Đừng để họ nhận ra họ có cùng một kẻ thù chung, là bạn ngay từ đầu, bởi vì họ sẽ đoàn kết lại để chiến đấu với bạn và đẩy bạn bật ra. Kế hoạch của bạn sẽ sụp đổ, thay vì nó được triển khai và đủ mạnh để có thể chống lại sức mạnh của hai đối thủ đó.

Bước tiến cá nhân: Nếu bạn đang được phỏng vấn tuyển dụng và hy vọng nhanh chóng tiến cao, phải giữ kín

điều đó cho tới khi bạn được thuê chính thức. Nếu bạn tỏ ra quá tham vọng trước khi bắt đầu cuộc hành trình của mình, bạn sẽ va phải những rào chắn không thể tưởng tượng nổi.

Nhiều vị sếp muốn bạn biết công ty của họ và làm tốt công việc để cải thiện công việc tốt đẹp hơn. (Lưu ý: Bạn vẫn nên hăm hở và nhiệt tình với công việc mà bạn đang được phỏng vấn để tuyển vào, nhưng cân bằng sự phấn khích đó với sự khiêm tốn cho thấy bạn sẵn lòng chấp nhận phí học việc và làm những công việc phụ khác). Còn nếu bạn có vẻ quá hăm hở muốn thăng tiến lên chức vụ cao, bạn có thể không được tuyển. Nhiều công ty chỉ muốn tìm những con ong thợ, chứ không phải ong chúa. Chuyện đó đến sau.

2. Kinh địa

Đừng ngưng hành quân khi ở kinh địa.

Một lần nữa, lời giải thích được giấu ở đoạn phía sau. Tôn Tử giải thích:

Kinh địa nghĩa là ta tiến vào đất địch chưa sâu; ta chưa củng cố được thế lực trên vùng đó nên địch thủ có thể dễ dàng đánh bật ta ra.

Chiến thuật: Bất cứ khi nào vào một thị trường mới, bạn cần nhanh chóng tập trung các nguồn lực để củng cố thương hiệu. Nếu bạn chần chừ hay do dự trước khi bắt

rẽ chắc chắn vào thị trường mới, bạn có thể bị loại trừ dễ dàng bởi vì khách hàng chưa gắn bó với thương hiệu của bạn hoặc từ chối trung thành với sản phẩm của bạn. Khi khách hàng chưa cam kết gắn bó, bạn có thể bị bật khỏi thị trường cũng nhanh như khi bạn xâm nhập vào. Đừng dừng lại. Tiến nhanh về phía trước. Dĩ nhiên, điều tương tự đúng với việc tung ra một ý tưởng mới hay một cải tiến trong công ty. Đừng nói về các kế hoạch của mình trước khi bạn tin tưởng rằng bạn có thể đưa chúng vào hành động; tiến về phía trước với một hành động mau lẹ, nhờ thế mọi người vẫn còn đang duy trì sự chú ý thì bạn đã loan báo thành công đầu tiên của bạn.

Bước tiến cá nhân: Khi bạn vừa được tuyển dụng, bạn phải làm công việc của mình nhanh chóng và cần cù. Đầu tiên, sếp của bạn sẽ không đánh giá cao bạn; đừng bỏ cuộc. Chỉ qua làm việc siêng năng bạn mới trở nên không thể thiếu được đối với công ty.

3. Tranh địa

Nơi mà quân ta chiếm được có lợi, quân địch chiếm được cũng có lợi, gọi là Tranh địa. Tại nơi như thế, không nên tùy tiện tấn công.

Chiến thuật: Logic về việc tại sao không nên tấn công địa hình như thế được chôn giấu trong một phần khác tưởng như không liên quan tới cuốn sách của Tôn Tử. Nếu bạn là kẻ mới đến, đừng theo đuổi lãnh địa đáng

thèm muốn và giàu mỗi lợi nhất, nhất là nó thuộc một địch thủ nào đó càng không nên hành động. Nếu bạn làm thế, bạn sẽ gặp sự chống đối mạnh mẽ. Bạn nên thâm nhập thị trường qua một phân đoạn mà những người khác không quan tâm. Lời khuyên tài tình!

Wal-Mart là một ví dụ như thế. Trong khi nhiều hãng bán lẻ đang đánh nhau giành những bất động sản đô thị đáng thèm muốn nhất để xây dựng những cửa hàng tổng hợp sáng giá, Wal-Mart lại về vùng ngoại ô không ai thèm ngó đến và tuyên bố chủ quyền. Công ty nhanh chóng trở thành chuỗi cửa hàng tổng hợp thành công nhất ở Mỹ.

Bước tiến cá nhân: Đừng nhắm vào những vị trí mà ai cũng muốn. Vị trí càng đáng khao khát thì chiếc ghế càng nóng; những triển vọng càng cao thì càng nhiều người bởi lông tìm vết. Trong một vị trí được ao ước, bạn sẽ phơi ra mọi lỗi lầm của mình dưới ánh đèn chiếu. Nhiều người đang chờ xem bạn té ngã thật nhanh. Một khi bạn từ đỉnh vinh quang rơi xuống, thì bạn sẽ mất rất nhiều năm mới có thể leo lên lại đỉnh.

Thay vào đó, sau khi đã thực hiện xuất sắc trong vai trò đầu tiên, hãy yêu cầu sếp giao trách nhiệm mới. Hãy nói là bạn muốn tạo dáng vẻ mới cho một bộ phận bị bỏ quên và làm nó hoạt động tốt hơn. Hãy đề nghị được làm trưởng một bộ phận nhỏ không ai muốn. Học hỏi và phạm sai lầm một cách kín đáo, và biến bộ phận đó thành một ngôi sao sáng trong chiến lược của công ty. Bạn sẽ

thưởng thức vinh quang phản chiếu từ thành tựu của bộ phận; đứng trên đỉnh của nó, mọi người trong công ty sẽ chú ý công sức khó nhọc của bạn.

Theo cách này, bạn càng ít tính cạnh tranh thì càng thành tựu nhiều.

4. Giao địa

Nơi quân ta có thể qua, quân địch có thể tới gọi là giao địa. Tại Giao địa, không nên cố chặn đường quân địch.

Chiến thuật: Trong đoạn này, Tôn Tử cảnh báo không nên cố chặn đường không cho địch vào một giao địa. Trong kinh doanh, hãy nghĩ về thị trường tự do như một ví dụ chuẩn xác về một giao địa. Không ích gì khi cố ngăn chặn các đối thủ cạnh tranh tiến vào thị trường; họ sẽ luôn tìm được lối – thông thường, với sự giúp đỡ của luật chống độc quyền của chính phủ chẳng hạn. Năm 2004, Liên minh Châu Âu phạt Microsoft số tiền kỷ lục 497 triệu Euro về việc lạm dụng hệ điều hành Windows “gắn-như-độc-quyền”. Microsoft được cho 120 ngày để chia sẻ mã lập trình với các đối thủ để bảo đảm các sản phẩm cạnh tranh có thể được sử dụng trên các máy tính cài Windows.

Bước tiến cá nhân: Đừng vơ hết vinh quang về mình (ngay cả khi bạn nghĩ mình xứng đáng với điều đó!) Hãy để những thành viên trong nhóm tỏa sáng bất cứ khi nào có thể. Không ai thích một siêu sao luôn đối danh tiếng.

5. Cù địa

Vùng đất giáp ranh ba nước láng giềng gọi là cù địa. Người nào giành được đất này nên giao hảo và liên minh với các nước láng giềng. Vì thế, nếu ta không biết chủ trương của các láng giềng [hay của các đối thủ], ta không thể nói đến các liên minh ngoại giao.

Chiến thuật: Nếu bạn bị vây quanh bởi nhiều đối thủ cạnh tranh, thay vì chiến đấu với từng người một, tại sao không cố gắng tạo một liên doanh, nghiệp đoàn, hoặc mua lại? Nếu công ty bạn muốn tiến vào một thị trường mới, tại sao không tìm một doanh nghiệp có sẵn hay một thương hiệu tiếng tăm mà bạn có thể tham gia, hoặc mua lại và có được thị trường của họ? Tại sao lại chiến đấu nếu bạn không buộc phải làm thế? Tuy nhiên, để tạo được sự cộng tác làm ăn, bạn cần hiểu chủ trương của đối tác tiềm năng của bạn.

Bạn không cần nhìn đâu xa để tìm một ví dụ, chỉ cần nhìn một trong những sự cạnh tranh giữa doanh nghiệp nổi tiếng nhất của Mỹ là thấy ngay bằng chứng về một sự cộng tác hùng mạnh lẽ ra đã có thể diễn ra – nhưng lại không thành. Đầu thập niên 30, người sở hữu Pepsi Cola, Charles Guth, tiếp cận Coca-Cola để nghị bán lại, nhưng Coca-Cola từ chối. Và kết quả thì, như bạn cũng biết rồi đấy, cuộc chiến giữa Pepsi và Coca Cola là một trong những cuộc chiến thương hiệu vĩ đại nhất trong lịch sử kinh doanh thế giới.

Bước tiến cá nhân: Tạo sự thân thiện chuyên nghiệp ở nơi làm việc sẽ đưa bạn đến nhiều nơi, tạo cho bạn nhiều bạn bè và sự tôn trọng; bạn sẽ ảnh hưởng đến mọi người một cách hiệu quả hơn mà cần ít cố gắng hơn. Ngay cả nếu bạn ở trên vị trí cao nhất, bạn vẫn cần mọi người ủng hộ sự nghiệp của bạn. Biết được những người đồng hội đồng thuyền với mình nghĩ gì và làm việc và hỗ trợ họ bất cứ khi nào có thể sẽ giúp tạo những mối quan hệ bền vững. Bạn và một đồng nghiệp có thể quyết định cùng nhau lập công ty riêng; trợ lý của bạn hôm nay có thể là người đứng đầu một công ty đối thủ vào ngày mai.

6. Trọng địa

Tôn Tử định nghĩa trọng địa là thời điểm:

Khi quân ta đã tiến sâu đến trung tâm lãnh địa mục tiêu, để lại các thành phố đông đúc nằm quanh rìa của nó. Trong trường hợp này, phải cướp đoạt của địch để trang trải cho quân đội của ta.

Tôn Tử cũng dạy chúng ta cách thức để đến được nơi trọng địa này:

Tiến sâu vào lãnh thổ. Chỉ sau đó mới nên để lộ rằng ta nhắm đến và quyết chí trở thành kẻ vô địch.

Ông kết luận:

Để khống chế hiệu quả của địch, ta cần đánh chiếm thứ địch quý nhất.

Chiến thuật: Không có gì đối thủ của bạn coi trọng hơn là thị phần. Trọng địa của quá trình tung ra một sản phẩm là thời điểm bạn vừa thiết lập được thương hiệu và giành được lòng tin của người tiêu dùng. Bạn đã củng cố lãnh thổ thị trường của mình; giờ là lúc mở rộng sự tham gia của bạn và đổ vào những nguồn lực để giành giật lợi nhuận của tất cả những người khách trên thị trường. Sau cùng, đoạt một khoản lợi nhuận đáng kể từ tay các đối thủ cạnh tranh chẳng phải là lý do khiến bạn bắt đầu cuộc hành trình này sao.

Bước tiến cá nhân: Bạn đã trả xong học phí ra mắt. Bạn đã làm điều đó một cách an toàn, một cách duyên dáng, đã đóng một vai không ai muốn nhận và vẫn xoay sở để được tỏa sáng. Giờ bạn đã vào được vùng đất màu mỡ. Có rất nhiều của cải để thâm lượm. Hãy hưởng thụ điều đó. Tuy nhiên, hãy tỉnh táo – khi bạn mãi vơ vét, những hành động của bạn có thể để lại hậu quả xấu. Tôi biết nhiều chính trị gia sau khi nhận được chức vụ quyền uy, liền vơ vét cướp đoạt bất hợp pháp. Cuối cùng việc mất, chức mất mà lại bị tù tội, hay chịu bản án tử hình.

7. Bỉ địa

Bỉ địa là vùng đất toàn núi cao, rừng rậm, sườn dốc, đầm lầy. Đường xá qua lại khó khăn. Tại bỉ địa phải nhanh chóng vượt qua. Việc của tướng lĩnh là biết cách vượt qua được những vùng đất khó khăn này. Họ phải biết cách thi triển những mệnh lệnh xuất sắc để giành lợi thế từ vùng đất khó.

Chiến thuật: Khi bạn thấy khó mà thâm nhập một thị trường, hãy nhớ rằng các đối thủ của bạn cũng đang đối mặt với những thách thức tương tự. Trong trường hợp này, ai là người đầu tiên qua được bãi địa là người chiến thắng. Chính người lãnh đạo với sự hiểu biết vượt trội về Địa hay người đã thu dụng được người dẫn đường bản địa tốt nhất (hay nhà tư vấn trong thế giới của chúng ta) sẽ chiến thắng.

Ngôi làng toàn cầu ngày nay đầy rẫy bãi địa. Chúng bao gồm những điều cấm kị và sự không tin tưởng có nguồn gốc từ văn hóa, những phong cách kinh doanh đối nghịch, những rào cản chính trị và hành chính quan liêu. Người lãnh đạo không cần biết mọi bí mật trong chuyện kinh doanh ở mọi quốc gia, nhưng họ cần có trí thông minh để tuyển dụng những nhà tư vấn giỏi nhất để dẫn đường cho họ qua địa hình xa lạ.

Bước tiến cá nhân: Bãi địa trong công ty bạn có thể là một đồng nghiệp, một thân chủ hay một vị sếp khó chịu. Tôi cho rằng những người khó chịu còn khó vượt qua hơn là ngọn núi hay dốc đứng. Khi bạn làm việc với những người khó chịu, sẽ có ích khi tìm được ai đó được họ kính trọng hay có mối quan hệ tốt. Có thể bạn sẽ nhờ người trung gian này sắp xếp một bữa tối hay một sự kiện thân mật nào đó để giảm bớt sự căng thẳng. (Dĩ nhiên, bạn nên trả tiền bữa ăn). Bất kể bạn quyết định thế nào, bạn nên vượt lên cách xử sự thông thường để bày tỏ sự thân thiện và sự hỗ trợ khi ít được chờ đợi nhất. Đó có thể là

một cuộc họp tại công ty khi mà những người khác không đồng ý với những đề xuất của người khó chịu đó. Bạn có thể muốn chỉ ra giá trị của đề xuất của họ (mặc dù bạn không nên nói láo về tính hợp lý của dự án nếu nó không có thật). Thường những người cư xử trái ý chúng ta làm như thế bởi vì họ có chung những phẩm chất của ta, vì thế hãy nhìn trên những gì làm bạn khó chịu và nhận ra tài năng của người khác. Học cách rộng lòng hỗ trợ, mọi người sẽ nhớ điều đó và đáp trả ân tình đó.

8. Vi địa

Ở nơi vi địa, đường tiến quân thì nhỏ hẹp, đường lui quân xa vời, quân địch có thể dùng lực lượng nhỏ đánh lực lượng lớn của ta. Khi bị kẹt nơi địa hình như thế, ta phải dùng mưu kế. Nếu không có kế khả thi thì phải bịt kín mọi sơ hở. Không để có đường thoát nào.

Chiến thuật: Cuối thập niên 70, Trung Quốc mở cửa thị trường cho phương Tây. Trong thập niên 80, 90, các công ty phương Tây hăm hở tiến vào thị trường Trung Quốc để rồi thấy rằng họ đã lọt vào nơi vi địa – cạnh tranh thì khốc liệt và số khách hàng tiềm năng còn rất ít ỏi. Chỉ có một đường vào (vớ tiến) và một đường ra (không có tiền). Các công ty nào hiểu được, rút lui có nghĩa là mất quyền thống trị trên một thị trường vẫn chưa đạt tới đỉnh điểm, như KFC và McDonald đã có được sự phát triển to lớn tại thị trường Trung Quốc.

Bước tiến cá nhân: Nếu bạn thấy mình ở một tình thế dường như không có lối thoát thì sao – sáng kiến mới của bạn đã thất bại, hoặc công ty bạn đang như ngòi trên lửa? Bạn có thể hoặc lợc lợi trong những chiến thuật đã học được để lập một kế hoạch thoát thân, hoặc bạn có thể ở lại và chiến đấu tới chết – một cách đầy chiến thuật. Bất cứ bạn quyết định như thế nào, hãy chắc chắn là quyết định của bạn hợp Đạo. Đây chính xác là những gì người thối hổi còi báo động tại hãng Enron, Sherron Watkins đã làm khi cô ấy viết bức thông báo khẩn giờ đây đã thành nổi tiếng của mình cho cựu Tổng giám đốc Kenneth Lay, cảnh báo “Tôi đang cực kỳ lo sợ chúng ta sẽ bị nổ tung trong một cơn địa chấn bởi những vụ bê bối kế toán”. Đó có phải là quyết định đúng không? Hãy xem xét điều này: Watkins được bầu là một trong những nhân vật trong năm của tạp chí *Time*, trong khi toàn bộ phần còn lại của công ty bị nhấn chìm trong biển lửa.

9. Tử địa

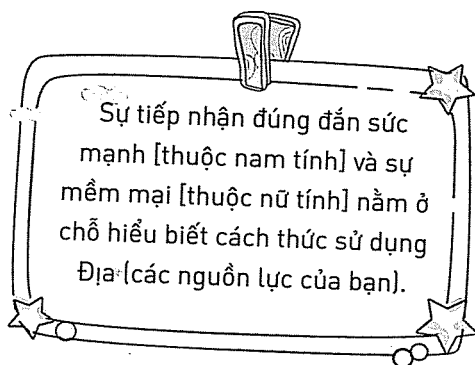
Địa thế này đưa ta vào chỗ chết nếu ta không chiến đấu. Nếu ta chiến đấu với tất cả sức mạnh, sẽ sống sót. Bị bức bách đến đường cùng, hãy chiến đấu. Khi quân sĩ quyết định liều chết chiến đấu sẽ trở thành một sức mạnh lớn lao và sẽ hoàn toàn tuân lệnh chỉ huy.

Chiến thuật: Hãy nhớ lại khái niệm vi địa nói ở phần trên. Khi bạn không thể thoát thân khỏi vi địa, nó sẽ nhanh chóng biến thành “tử địa”. Không lối thoát, bạn bị

bức bách phải liều chết chiến đấu, như nhiều công ty trong top 500 của tạp chí *Fortune* đã làm ở Trung Quốc – nhiều công ty trong số đó đã làm được thành công. Khi các công ty phương Tây chịu lỗ nặng nề trong thập niên 80 và đầu thập niên 90, họ không còn lựa chọn nào khác ngoài việc trụ lại chiến đấu tới chết. Niềm tin phổ biến là vì có hơn 1 tỷ người tiêu dùng ở Trung Quốc, cuối cùng đất nước này sẽ phải đổi mới từ một nền kinh tế kế hoạch hóa sang kinh tế thị trường. Các công ty trụ lại chiến đấu giờ đây đang thu lượm những khoản lợi nhuận đáng kể.

Bước tiến cá nhân: Tôi không tin bạn làm việc vất vả và vượt qua những khó khăn chỉ để nhận tấm séc trả lương. Hầu hết chúng ta là những chiến binh thực thụ, phấn đấu để xuất sắc trong sự nghiệp, để chứng tỏ với bản thân rằng ta thật sự tuyệt như ta nghĩ. Cấp trên của bạn có thể không luôn nhận ra khả năng của bạn và tưởng thưởng cho bạn bằng tiền lương và chức vụ xứng đáng. Dù gì đi nữa, bạn phải chiến đấu “tới chết” để chứng tỏ với bản thân là bạn không thể bị đánh bại. Thậm chí ngay cả khi thân thể bạn đau đớn, tinh thần kiệt quệ, đầu óc mệt mỏi, vẫn có một sức mạnh bên trong từ chối cái chết và không chấp nhận đầu hàng thất bại. Khi bạn và tôi sống sót và bước ra khỏi tử địa, có thể có hoặc không có những tràng vỗ tay hay sự thăng tiến chờ đợi chúng ta, nhưng trong tim ta, ta đã giành được điều gì đó – nhận thức rằng ta là không thể bị tiêu diệt. Với thời gian, vũ trụ sẽ ngân vang lời ngợi ca bạn.

Tiếp nhận những phẩm chất tốt nhất thuộc nam tính và nữ tính



Gần đây tôi được mời nói chuyện tại một hội thảo kinh doanh lớn. Những diễn giả khác bao gồm cựu tổng thống Gerald Ford, thủ tướng Anh khi đó John Major, cựu thượng nghị sỹ Jack Kemp, cựu thống đốc Bill Bradley, bình luận viên chính trị trên truyền hình George Will, và cựu trung vệ siêu sao bóng đá Terry Bradshaw.

Tôi là diễn giả phụ nữ duy nhất. Trong bốn mươi lăm phút nói chuyện của mình, tôi có đề cập rằng một con người hoàn hảo nhất sẽ là một nửa phụ nữ, một nửa đàn ông. Nói cách khác, để hoạt động hiệu quả trên thế giới này, một phụ nữ cần một số phẩm chất nam tính, và theo cách tương tự, một người đàn ông tiếp nhận những phẩm

chất thuộc nữ tính sẽ là một người sắp tốt hơn, một doanh nhân tốt hơn, và một người cha và người chồng tốt hơn.

Câu nói của tôi nói ra chỉ mất năm giây nhưng tất cả mọi người tại cuộc hội thảo còn nhớ nó rất lâu sau đó. Phụ nữ phản ứng bằng vẻ phẫn khích. Trong khi một số nam giới có vẻ thích thú với điều đó, những người khác bị xúc phạm bởi ý tưởng rằng đàn ông cần tiếp nhận một số đặc điểm thuộc nữ tính để họ trở nên tốt hơn trong công việc và trong gia đình. Bất kể họ cảm thấy như thế nào về điều tôi đã nói, dù sao nó đã làm họ phải suy nghĩ.

Tại sao bạn cần cả các phẩm chất thuộc nữ tính và nam tính?

Hơn hai trăm năm trước chính phủ Pháp tặng Tượng nữ thần Tự do cho nước Mỹ như một biểu tượng của sự trường tồn, sức mạnh và vẻ đẹp của quốc gia mới này. Không ai có thể phủ nhận vẻ đẹp của pho tượng. Nhưng trong khi bức tượng minh họa điều mà chúng ta coi là “vẻ đẹp nữ tính”, khuôn mặt nữ thần cũng biểu hiện rõ nét sức mạnh nam tính bên trong và sự quả quyết.

Thế giới coi bức tượng David của Michelangelo là thể hiện đầy cảm hứng của vẻ hoàn hảo nhất của đàn ông. Điều làm bức tượng tuyệt vời đến thế không chỉ là cơ thể đầy cơ bắp, mà còn ở vẻ nhạy cảm không thể nhầm lẫn được của nó. Điều tạo nên sự khác biệt giữa một tác phẩm

nghệ thuật lớn với một kiệt tác thực sự là ở chỗ chúng ta có thể nhận ra nhân tính của mình ở trong nó rõ nét đến mức độ nào. Dù bạn tập trung vào những thuộc tính nam tính của nó hay những thuộc tính nữ tính, không thể nào chối bỏ được vẻ đẹp mạnh mẽ của nó.

Một ngày nọ, một ý định chợt nảy ra trong khi tôi đang diễn thuyết tại một hội thảo dành cho phụ nữ, tôi quyết định yêu cầu tất cả người tham dự phân loại những thuộc tính khác nhau mà họ cho là nổi bật ở mỗi giới. Với sự giúp đỡ của họ, tôi tập hợp được một danh sách những thuộc tính tích cực của đàn ông và phụ nữ. Trong khi danh sách này không hề có tính khoa học, hay thậm chí còn không chính xác, nó quả thực giúp soi sáng những thành kiến có tính bản năng mà, dù có thích hay không thì nhiều người vốn thông minh và suy nghĩ cởi mở vẫn có.

Những tính cách tiêu cực
của đàn ông

Ngạo mạn

Đòi hỏi

Cái tôi lớn

Trẻ con

Thiếu nhạy cảm

Lười biếng

Ỡ mạnh hiếp yếu

Kẻ cả

Những tính cách tiêu cực
của phụ nữ

Hách dịch

Dễ xúc động

Ghen ghét

Nhiều chuyện

Do dự

Dễ dao động

Thất thường

Cầu toàn

Tập trung vào bản thân
Vô ơn

Nhỏ nhặt
Nhút nhát

Những tính cách tích cực
của đàn ông

Những tính cách tích cực
của phụ nữ

Thích phiêu lưu

Dễ thích nghi

Khả năng phân tích

Tận tụy

Bạo dạn

Sáng tạo

Tập trung

Biết cảm thông

Rộng lượng

Độc lập

Kiểm soát hoàn cảnh

Linh cảm tốt

Lô gíc

Nồng nhiệt

Tư duy cởi mở

Thực dụng

Thẳng thắn

Kiên cường

Mạnh mẽ

Nhạy cảm

Nghĩ lại về nam tính và nữ tính

Sau khi xem xét những đặc tính tích cực và tiêu cực được gán cho hai giới, tôi thấy nhiều điểm mâu thuẫn và giả định sai. Danh sách đó không phải là về đàn ông và phụ nữ, nó là những gì chúng ta theo truyền thống coi là những đặc tính nam tính và nữ tính.

Một số phụ nữ có rất nhiều phẩm chất nam tính, và một số nam giới mang nhiều phẩm chất nữ tính. Chúng ta

xem những cảm xúc như tình yêu, tính dễ dao động, sợ hãi, ganh ghét, ghen tị và xấu hổ là nữ tính, nhưng thực chất chúng xuất hiện ở cả đàn ông và phụ nữ nhiều ngang nhau. Phụ nữ không độc quyền trong việc “xúc động thái quá”.

Trong một buổi hội thảo của tôi, một nhà quản lý có tên Pat đã hỏi về cách để có được những kỹ năng quản lý thời gian; có quá nhiều công việc cần làm ở văn phòng. Khi tôi hỏi chuyện Pat, tôi phát hiện ra rằng vấn đề không liên quan đến việc quản lý thời gian. Lý do khiến có quá nhiều việc phải làm và có quá ít thời gian để thực hiện chúng là vì Pat không bao giờ nói không với những người chuyển giao việc cho cô.

Trong buổi làm việc chiều, Pat có một câu hỏi khác, lần này là về một nhân viên khó chịu cứ xử sự như thể cô ta là trưởng bộ phận chứ không phải Pat. Tôi hỏi Pat thêm vài câu, và tôi nhận thấy cả hai vấn đề về thời gian và những khó khăn với nhân viên nảy sinh từ việc Pat không có khả năng từ chối người khác hay thể hiện bất kỳ dạng uy quyền hay sự quả quyết nào.

Trong khi đọc câu chuyện, bạn có thể cho rằng Pat là một phụ nữ. Bạn nhầm rồi. Tên đầy đủ của người hỏi sự giúp đỡ của tôi là Patrick. Thiếu quyết đoán không phải là độc quyền của phụ nữ; nam giới cũng mang tính cách này nhiều không kém.

Quay lại danh sách những đặc tính của đàn ông và phụ nữ và kiểm tra xem những đặc tính nào bạn có. Nếu

bạn thấy mình thiếu những đặc tính của đàn ông, hãy chú ý quan sát một nam đồng nghiệp có phong cách và công việc mà bạn kính trọng. Chọn ra những phẩm chất đáng ngưỡng mộ ở người đó – có thể anh ta giỏi theo đuổi những đầu mối mới, có thể anh ta không sợ đón nhận những ý tưởng mới, táo bạo – và nghĩ cách bổ sung chúng một cách tinh tế vào nhân cách của bạn.

Nhưng hãy nhớ lời dạy của Tôn Tử:

Việc bạn tỏ ra giàu nữ tính hay nam tính tùy thuộc vào tình huống bạn đối diện. Bạn không bị khóa chặt vào một phong cách kiểu này hay kiểu khác. Bạn cần linh hoạt.

Tin hay không thì tùy, nhưng tủ quần áo của bạn có thể có ích lớn trong điểm này. Nếu bạn cảm thấy gấn đây mình đã tỏ ra khe khắt hay hách dịch, bạn có thể kết hợp một chiếc khăn quàng nhẹ hay mặc đồ lót gợi cảm bên dưới bộ vét công sở để mang lại cho bạn cảm giác nữ tính từ thâm tâm. Nếu gần đây bạn cảm thấy mình quá thụ động, hãy thử một bộ vét đen kiểu các nhân viên ngân hàng. Bất kể trang phục nào bạn quyết định khoác lên, hãy chắc chắn là bạn cảm thấy thoải mái và nó phù hợp. Nhưng nhớ rằng, không bộ áo quần nào có thể bù đắp được sự cân bằng nội tâm – trong khi ngắm nghía thay đổi vẻ bên ngoài của bạn, cũng cần xem xét bên trong con người mình.

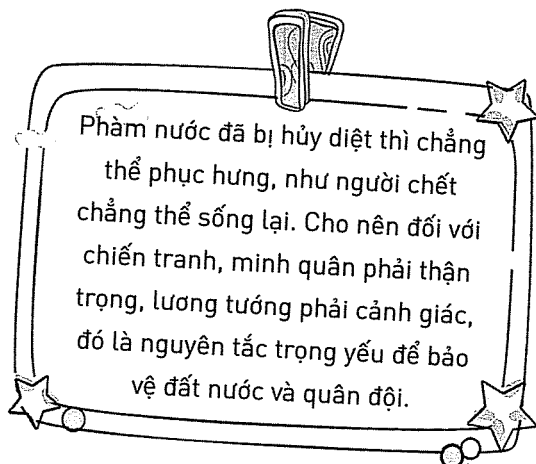
Những gì tốt đẹp nhất của hai giới

Ở nơi làm việc, chỉ có năng lực thôi thì chưa đủ. Những phụ nữ có năng lực đầy rẫy, chỉ hai xu một tá. Người làm việc nghiêm túc và thể hiện tài lãnh đạo qua sự cân bằng những sức mạnh nam tính và nữ tính của mình là viên kim cương quý hiếm giữa một núi đầy thạch anh.

CHƯƠNG 12

HỎA CÔNG

BẢO VỆ MÌNH KHỎI "LỬA"



Chương 12 của Tôn Tử chủ yếu nói về cách dùng hỏa công để tiêu diệt địch. Vì Tôn Tử sống giữa thời Chiến quốc kéo dài 550 năm, ông biết rằng đốt trại địch là một cách để giành thắng lợi tuyệt đối.

Tuy nhiên, ở cuối chương ông cảnh báo rằng lửa có thể hủy diệt đất nước và giết chết con người. Khi một nước bị hủy diệt nó không thể phục hưng và người một khi chết

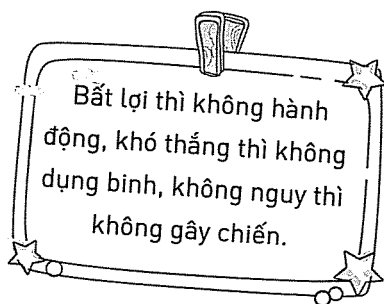
đi không thể sống lại. Tôn Tử không ủng hộ việc hủy diệt các quốc gia và mạng người thiếu suy xét, và lời cảnh báo ngắn của ông là một câu nói kêu gọi hòa bình phi thường trong một cuốn sách về chiến tranh.

Thông điệp của chương này là nếu bạn phải chiến đấu, hãy giành lấy thắng lợi. Điều này đặt ra câu hỏi: Khi nào tôi nên chiến đấu, và tại sao tôi cần chiến đấu?

Trong phần 12.1 chúng ta nói về điều sẽ xảy ra khi người ta đốt sân nhà bạn và bạn có thể làm gì đối với chuyện này. Trong phần 12.2 chúng ta thảo luận cách thức ta có thể vận dụng sức mạnh như nước của sự chịu đựng làm chiến thuật phòng thủ và tấn công.

12.1

Trỗi dậy từ đồng tro tàn



Bất chấp bạn là người dễ chịu và yêu hòa bình đến mấy, ở đâu đó ngoài kia vẫn có người đang tính toán cách

cải thiện vị trí của họ với sự thiệt hại cho bạn. Ngay một thiên tài như Albert Einstein cũng không phải ngoại lệ. Trong sự nghiệp của mình, những đối thủ cố gắng gạt bỏ *Thuyết trường thống nhất* của ông.

Bất kỳ ai trong chúng ta sẽ đều kinh qua những đòn chơi xấu nhỏ hay lớn trong đời sống riêng tư hay nghề nghiệp của đối thủ.

Không có cách nào để ngăn cản những đòn tấn công như thế. Bất kể bạn cẩn thận đến đâu, một ngọn lửa vẫn có thể tìm được lối đến cửa nhà bạn. Ngày nay, không hiếm việc xảy ra sự việc tấn công về sinh mạng, tấn công về danh tiếng, sự kiện nhằm thủ tiêu hoặc giảm uy tín của đối thủ xuống. Như câu chuyện sau đây:

Ở tuổi ngoài hai mươi, Vivian làm người giám sát đếm tiền tại một ngân hàng lớn. Cô khao khát được chọn vào chương trình quản lý của ngân hàng, sẽ giúp đào tạo cô trở thành một nhà quản lý cấp cao. Nhưng mỗi lần xin tham dự, cô đều bị từ chối.

Một ngày kia cô được người phụ trách, Linda, gọi lên nói rằng cuối cùng cô đã được nhận vào chương trình, nhờ sự giới thiệu của Linda.

Ngày hôm sau Linda không đi làm. Vivian nghe nói cô ấy đã rời công ty. Vivian choáng váng, dĩ nhiên, nhưng không ngạc nhiên là cô càng quan tâm đến việc khi nào chương trình đào tạo bắt đầu. Vivian đến gặp George, cấp trên của Vivian để hỏi.

“Xin chúc mừng,” George nói. “Tôi không biết là cô đã được nhận và tôi không nắm được chi tiết. Để tôi hỏi Linda.”

Cuối ngày đó George yêu cầu Vivian đến phòng làm việc của ông. “Linda nói rằng không hề nói chuyện gì như thế với cô – rằng cô đã bịa ra toàn bộ chuyện đó”.

Vivian không thể nói gì để thuyết phục George nghĩ khác đi, bởi vì ông không thể thấy Linda có lợi ích gì khi nói dối. Vivian xin nghỉ việc không lâu sau đó. Mất một cơ hội để thăng tiến là một vấn đề nhỏ so với việc cô bị coi là kẻ dối trá và cơ hội. Đó là một vết nhơ không bao giờ tẩy rửa sạch được. Linda đã làm cho Vivian chắc chắn không có tương lai nào khi làm ở lĩnh vực ngân hàng.

Cho tới tận ngày nay, Vivian vẫn chưa biết chắc tại sao Linda làm như thế. Có phải vì sếp cũ của Linda, Bob, đã cất nhắc Vivian quá nhanh? Hay việc Bob qua mặt Linda mà thăng cấp cho một trong các nhân viên của cô ta nên đã gây sự căm ghét trong lòng Linda? Đó dường như không phải là một động cơ đủ mạnh để dối trá.

“Có thể nào vì tôi là người da đen không?”, Vivian tự hỏi. Cô không thể tưởng tượng Linda lại hèn hạ đến thế.

Những người khác cho là vì sự ganh ghét. Linda là một phụ nữ thấp béo ngoài ba mươi; Vivian trẻ hơn, mảnh dẻ và cực kỳ cuốn hút.

Vivian cân nhắc mọi thứ và cuối cùng vẫn không thể tìm thấy một lý do vững chắc để trả lời câu hỏi tại sao Linda lại đặt chuyện hại cô.

Tình huống đáng buồn như thế lại phản ánh một sự thật tệ hại: Bạn thường không biết lý do tại sao người ta lại làm điều như thế đối với bạn; họ chỉ cứ làm thế.

Chúng ta có thể không bao giờ biết được động cơ của Linda, nhưng điều chúng ta biết chắc chắn là cô ta đã ác độc châm lửa thiêu cháy tiếng tăm, con đường phấn đấu của Vivian trong sự nghiệp.

Câu hỏi bây giờ là: Vivian có thể làm gì để trở dậy khi danh tiếng đã bị hủy hoại? Nói cách khác, cô ấy có thể làm gì để hạn chế tác hại mà Linda gây ra như thế? Khi Vivian hỏi lời khuyên của tôi, tôi đưa cho cô ấy ba lựa chọn. Rõ ràng, chiến thuật nào bạn chọn áp dụng sẽ tùy thuộc vào tính cách của bạn và hoàn cảnh mà bạn đang gặp phải.

1. *Nhóm một ngọn lửa và để nó bốc cháy.* Sau khi Vivian rời công ty, cô rất buồn. Cô muốn trả thù. Nhưng sự thật là Linda đã chuyển đi đến một vị trí khác, có thể thậm chí là một thành phố khác, nơi Vivian không thể đụng đến cô ta. Tôi nói cô ấy có thể viết một bài nặc danh về chuyện rắc rối này (ngụy trang một số chi tiết và các tên riêng liên quan, để tránh việc có thể bị kiện) đăng lên weblog của ngân hàng, vừa để giải tỏa nỗi ám ức trong lòng vừa để cảnh báo những người khác quan tâm đến chương trình đào tạo quản lý cần chủ động hơn để giành được đề cử. Vivian có thể chia sẻ những gì cô ấy đã gặp phải với một bài học giá đắt: rằng bạn không bao giờ nên

đặt chuyện thăng tiến của bạn vào tay một người khác – hãy làm cho bạn được nổi bật để nhiều người trong công ty sẽ vui lòng giúp bạn tiến lên trong sự nghiệp.

Tôi cũng khuyên rằng cô cần chờ khoảng một tháng rồi hãy đăng nó lên, chỉ để chắc chắn là cô vẫn còn muốn trả thù sau khi đã nguội bót cơn tức giận.

Vivian đã viết bài đó – cô quyết định theo lời khuyên của tôi và thay đổi các tên riêng và các chi tiết – và chính việc viết ra đã giúp cho cô chữa lành vết thương. Cô không còn phải chịu nỗi đau cô đã trải qua. Và cô học được rằng không đặt số phận mình trong tay của một người quản lý – có thể rất xấu xa. Bây giờ, sau bốn năm, Vivian là trưởng phòng quản lý nguồn nhân lực cho một công ty được phẩm lớn.

2. Khai thác bản năng sát thủ của bạn. Vivian có thể đi xa hơn chuyện chỉ viết một bài nặc danh trên trang web của ngân hàng – cô có thể lần theo vết Linda và tìm cách hủy hoại sự nghiệp của cô ta. Nhưng tôi yêu cầu cô khai thác bản năng sát thủ của mình và chuyển hướng năng lượng đó vào điều gì đó hữu hiệu hơn.

Để thành công trong kinh doanh, bạn cần có ý chí để hoàn thành công việc. Trong số những tay đấu bò tốt, có nhiều người có thể trụ ở gần đôi sừng, thể hiện lòng dũng cảm lớn lao và tài nghệ xuất sắc. Nhưng những tay đấu bò vĩ đại được nhận ra bởi cách thức họ thể hiện bản thân ở giờ phút của sự thật: khi đến lúc giết chết con bò cần

nhanh lẹ và gọn gàng. Lòng dũng cảm để hoàn tất công việc, đó chính là bản năng sát thủ. Nó là sức mạnh thúc đẩy ta có những hành động thích hợp, giữ chúng ta trên con đường đạt tới những mục tiêu đúng đắn của mình.

Trong mỗi chúng ta có sẵn bản năng sát thủ. Do những qui tắc xã hội và luật pháp, chúng ta thấy ý tưởng về việc thực sự giết chóc thật phản cảm. Nhưng dù thế, bản năng sát thủ vẫn tồn tại trong con người. Chúng ta chỉ cần khai thác nó theo một cách thức không bạo lực và định hướng nó theo những mục tiêu tích cực của ta.

Vivian muốn biết làm thế nào cô ấy có thể vận dụng bản năng sát thủ của mình mà không làm hại ai hay bất kỳ cái gì.

Nghe có thể lạ lùng, nhưng tôi đã nói với cô ấy, “Hãy về nhà, trộn ít bột bánh và học cách lật một chiếc bánh kếp trong chảo chiên”.

Như bạn có thể biết, điều này không dễ.

Bạn bắt đầu bằng cách lắc chiếc chảo tạo ra một lực làm chiếc bánh trượt lên trượt xuống hai bên thành. Sau khi đã đủ lực bạn hất chiếc bánh lên không vừa đủ mạnh để làm nó lật lại và sau đó đón bắt nó bằng chiếc chảo.

Nếu bạn nhát tay và lo lắng chiếc bánh sẽ bay quá cao và rơi ra ngoài chảo, sẽ thì sẽ không tránh được bản năng bạn hất nó không đủ cao để lật nó lại. Kết quả chắc rồi, chiếc bánh rơi xuống và biến thành một mớ hỗn độn.

Ngược lại, khi bạn dùng lực quá mức, với suy nghĩ để có thể cho nó đủ cao và lật lại, kết quả chiếc bánh có thể bay ra ngoài chảo, hay dính lên trần (ít nhất là một lúc)...

Khi bạn tung chiếc bánh kép, đầu tiên bạn cần dừng lại và liên hệ được với trạng thái tinh thần sẽ cho bạn sức mạnh hoàn hảo, sự kiểm soát hoàn hảo và sự dũng cảm hoàn hảo. Bạn cần cân bằng sự nhút nhát – “Nếu mình làm thành một mớ hỗn độn thì sao?” – với sự hăng tiết quá mức – “Hãy xem tôi trở tài chiếc bánh đây này”.

Cẩn thận quan sát trạng thái nội tâm của bạn trong khoảnh khắc ngay trước khi bạn hất chiếc bánh cao lên không để nó rơi xuống thật chuẩn. Khi bạn tìm thấy trạng thái đó, nghĩ về cách gọi lại nó mà không có chiếc chảo trong tay. Làm thế sẽ giúp bạn tìm thấy sự cân bằng bạn cần để trui rèn bản năng sát thủ.

Học cách tung chiếc bánh kép có thể không phải là một bài học tiêu biểu, nhưng có một sự thật trong quá trình đó vượt ra ngoài hành động của bản thân. Dù cho bạn đang khơi gợi bản năng sát thủ của mình để hạ gục một đối thủ hay để tung một chiếc bánh kép, thì trong mỗi trường hợp, đó là việc đạt được trạng thái hoàn hảo về sức mạnh, sự kiểm soát và sự thản nhiên. Đây là những thuộc tính bạn cần để chống cháy cho bản thân.

3. Trước tiên phải xác định Lợi (cái được)

Nếu có Lợi thì hãy hành động.

Nếu không thì đừng nên có hành động gì.

Tồn Tử bàn về tầm quan trọng của “lợi” hay “được” ở những chỗ khác trong cuốn sách – trong mắt ông, cái được tiềm năng nên là động cơ đằng sau mọi hành động quân sự. Nói cách khác, bạn không bao giờ nên có động thái gì trừ khi có thể xác định được những lợi ích của hành động, dù là hành động dự kiến.

Tôi đã nói với Vivian, “Hãy nung nấu bản năng sát thủ của cô. Bỏ qua Linda đi, nhưng hãy nắm bắt nổi tức giận về những gì cô ta đã làm với mình và dùng nó để chiến đấu trong những trận chiến sắp tới”.

Không phải trận đánh nào cũng đáng để chiến đấu. Nếu bạn không chiến đấu lại kẻ nào đó đã hại bạn, không có nghĩa là bạn không có bản năng sát thủ, chỉ đơn thuần là bạn chọn lựa những trận chiến nào để tham dự một cách khôn ngoan.

Không có lý do thực sự nào để Vivian tấn công Linda bằng tất cả sức lực đang có. Sau cùng, không có tổn hại thực sự nào đến với cô ấy. Đúng là cô ấy đã mất vị trí thu ngân tại ngân hàng, nhưng những công việc dạng này dễ tìm. Đúng là Linda đã gây khổ sở đáng kể cho Vivian, nhưng nhờ đó Vivian mạnh mẽ lên rất nhiều.

Chọn lựa những trận chiến của bạn một cách khôn ngoan

Như câu tục ngữ Trung Quốc nói, “Vàng thật không sợ lửa”.

Không ai phải đi đến chỗ giết chóc để chứng minh mình cao quý, và nếu bạn châm lửa đốt sự nghiệp của ai đó vì lợi ích của chính mình, thì cứ chờ đấy... một người khác, vào một lúc nào đó, sẽ phóng ngọn lửa quay lại chỗ bạn – chỉ có điều là, ngọn lửa sẽ lớn hơn. Câu cách ngôn nói đúng: “Chơi với lửa có ngày bỏng tay”.

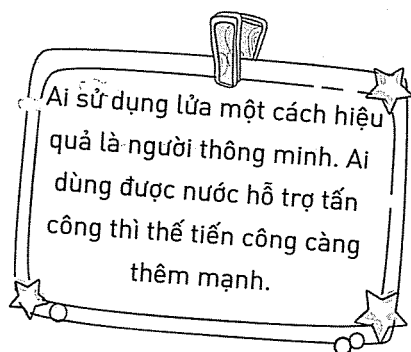
Nếu có ai đó bày trò để hủy hoại tiếng tốt hoặc sự nghiệp của bạn, hãy tin tôi: cô ta không thể hại bạn nếu bạn không để mình bị hại.

Một khi bạn hiểu điều đó, bạn có thể chọn lựa trận chiến có đánh đấm để chiến đấu không?

12.2

Tinh chịu đựng

Bảo vệ bản thân khỏi “Lửa” bằng “Nước”



Như câu nói Tôn Tử chỉ rõ, biết cách dùng lửa thì chỉ nắm một nửa thế trận. Một tướng lĩnh mạnh cũng cần hiểu rõ sức mạnh của nước – để trong trận chiến giữa nước và lửa, nước sẽ chiến thắng. Bạn cũng có thể học cách khai thác sức mạnh của nước để bảo vệ mình khỏi lửa. Bí quyết chính là sự chịu đựng. Và không có gì bí mật khi nói, sự chịu đựng là ưu thế của phụ nữ.

Khi mới mười lăm tuổi, vận động viên bơi lội Lynne Cox của Mỹ phá kỷ lục thế giới của cả nam và nữ về bơi vượt Eo biển Anh – một quãng đường ba mươi ba dặm¹ cô hoàn thành trong chín giờ ba mươi sáu phút. Trong cuốn sách của mình, *Bơi đến Nam Cực* (Knopf), Cox miêu tả cuộc hành trình phi thường của cô trong đó cô đánh đổ những quan niệm sai lầm về sức mạnh phụ nữ. Nhiều người tin rằng đàn ông vượt trội hơn nữ trong mọi môn thể thao, nhưng Cox chứng minh, cơ thể phụ nữ thực sự có cấu tạo để chịu đựng tốt hơn nhiệt độ lạnh khi bơi ngoài trời.

Cox không chỉ là người đầu tiên bơi qua những vùng nước đầy hiểm nguy như Eo biển Magellan và Mũi Hảo vọng, cô còn là người đầu tiên bơi qua Eo biển Bering, biên giới giữa Alaska và Siberia, mở cửa biên giới Mỹ - Xô lần đầu tiên trong bốn chục năm. Như cô diễn tả, “Lý do tôi bơi qua Eo biển Bering là để vươn tới tương lai, để vượt qua đường Kinh tuyến Quốc tế, và nối nhịp cầu giữa hai

1. 1 dặm = 1,609 km (BT)

nước Mỹ và Liên Xô. Đó là để tạo sự thiện chí và hòa bình giữa hai quốc gia, hai dân tộc.” Chính lần bơi này đã thúc đẩy cô hướng việc bơi lội của mình không chỉ là đã phá kỷ lục, mà còn vì mục đích “hòa bình và kết nối hữu nghị giữa các biên giới các nước”.

Trong khi không phải phụ nữ nào cũng có được khả năng thể thao của Cox, câu chuyện về cô cho thấy chúng ta có khả năng đạt những điều lớn lao nếu chúng ta đặt tâm trí vào đó. Cox không chỉ chứng minh cho những người nghi ngờ cô, rằng họ đã sai, như một tài xế taxi đã nói, “Tôi không thấy cô giống một người bơi vượt Eo biển. Cô ấy quá mập, không thể làm được điều đó” (người này không biết rằng chính lượng mỡ trong cơ thể đó đã giúp cô chịu đựng được cái lạnh rét buốt hàng giờ ngâm mình và mệt nhoài trong nước). Sự kinh ngạc nhất của cô đã làm, đó là trở thành biểu tượng về sự gắn kết tinh thần đồng đội (bởi vì những cuộc bơi như thế cần sự giúp đỡ của các huấn luyện viên, một đội ngũ theo dõi nhiệt độ cơ thể của vận động viên bơi lội), sự bền bỉ và sức chịu đựng.

Cũng như Cox có thể chịu đựng trải qua hàng năm trời bền bỉ rèn luyện vất vả, thậm chí bị cá mập tấn công, sự lạnh cóng của nước biển và những vết bầm tím trên cơ thể... Mỗi phụ nữ để có khả năng chịu đựng được các cuộc tấn công bằng “lửa”. Bí quyết là, hãy học sức mạnh của nước.

Sức mạnh của nước nằm ở khả năng khuất phục mọi thứ trên đường chảy, thông thường không phải bằng cách hủy hoại mọi thứ cản trở ngay lập tức, mà bằng cách uốn

cong dòng chảy và bền bỉ xói mòn từ từ. Bằng cách chịu đựng bền bỉ và khéo léo khi đối diện những gian khổ, trở ngại, nữ giới từng bước từng bước phá vỡ sự bất bình đẳng giới tính, những thành kiến cá nhân và ý nghĩa “độc tôn” trong một số lĩnh vực mà trước nay nam giới thống trị.

Dùng nước trị lửa

Không nên khai chiến trừ khi có hiểm nguy đe dọa đến an ninh quốc gia.

Vua không thể vì giận mà phát động chiến tranh; tướng không thể vì uất hận nhất thời mà xuất quân tác chiến.

Gần đây một người bạn hỏi tôi, “Làm thế nào tôi có thể bảo vệ mình trước những đòn tấn công bằng “lửa” của đối phương?”. Câu trả lời của tôi là “Bạn không thể. Người duy nhất có thể chắc chắn rằng khiến không một ai dám châm lửa đốt, đó là người có quyền lực tuyệt đối. Mà trên thế giới thì không có ai có quyền lực tuyệt đối”. Lịch sử cho thấy, Alexander đại đế¹, người có đội

1. Alexander đại đế: tức Alexandros III đại đế (356 – 323 TCN), được xem là một trong những vị vua, vị tướng thành công nhất trong lịch sử, đã chinh phạt gần như toàn bộ thế giới. Ông được xem là một trong những chiến lược gia quân sự vĩ đại nhất trong lịch sử nhân loại. Về cái chết của ông, ông chết rất còn trẻ, chỉ mới 33 tuổi, lúc bấy giờ cho là do bệnh sốt rét, thương hàn. Nhưng gần đây khoa học phát triển đã chứng minh ông bị đầu độc. Trong đó có nhà độc dược học Leo Schep (Trường Đại học Otago, New Zealand) và tiến sĩ Pat Wheatley chứng

quân chinh phục được một nửa thế giới, cuối cùng bị đầu độc chết.

Cho dù bạn là hoàng đế hay giám đốc, bạn vẫn phải chịu nguy cơ bị lật đổ, đảo chính, mất chức... Nếu bạn đang nắm quyền, về lý thuyết bạn đang chịu nguy cơ bị tấn công bởi những người thèm khát quyền lực của bạn – đó là lý do khiến nhiều người trong số những hoàng đế vĩ đại nhất cần tôi luyện sức chịu đựng vượt qua những đòn tấn công, chứ không phải là việc ngăn cản người khác tấn công. Tương tự, những hoàng đế vĩ đại nhất của Trung Quốc vững trên ngai vàng không phải bằng cách “phóng lửa” (tức có thể hiểu đàn áp, giết chết, trừng trị...) người khác, mà bằng cách chịu đựng.

Xét đến điều này, tôi bảo bạn tôi, “Bạn không thể ngăn chặn những “ngọn lửa” này, bạn chỉ có thể chịu đựng chúng”.

Có vô số những câu chuyện về các thành viên trong hoàng tộc cố tìm cách tiếm quyền. Đối với nhiều người trong số các cố vấn và quý tộc, địa vị cao của họ không đủ. Họ bị cái tôi thúc đẩy, họ muốn có quyền lực tuyệt đối, như tôi nói trên, không bao giờ có thể đạt được. Vậy tại sao các vị vua và nữ hoàng không “phóng lửa” đốt (tức xử tử) hết những kẻ phản loạn đầy tham vọng này? Dĩ nhiên cũng có trường hợp họ làm thế. Nhưng một số trường hợp

minh ông bị ngộ độc mà chết bởi cây lê lư trắng, men của cây này khi làm thành rượu sẽ trở thành một loại độc tố nguy hiểm. (BT)

khác, họ không thể hoặc những người đó vẫn còn lợi ích cần thiết. Thông thường những kẻ “ưa làm lớn” này họ cũng có thể mạnh của họ, họ giỏi, họ có sức mạnh quân sự hoặc tài ngoại giao khôn khéo. Vì thế, những vua chúa, nữ hoàng cần vận dụng sức nhẫn nại của nước, đây là điều cần thiết, để mài mòn, thuần phục những người này, để họ có thể phục vụ đất nước.

Năm 1643, hoàng đế Hoàng Thái Cực triều đại nhà Thanh (triều đại cuối cùng của Trung Quốc) băng hà, thái tử nối ngôi, tức vua Thuận Trị, lúc đó chỉ mới sáu tuổi. Lúc này, triều Thanh bất ổn trong cuộc chiến kéo dài hàng thập kỷ với các dư đảng của triều cũ (triều đại nhà Minh). Để đảm bảo ngôi vị cho con trai còn quá nhỏ và sự bền vững của triều Thanh, thái hậu Hiếu Trang lúc bấy giờ cử chú của vua, tức Đa Nhĩ Cổn, làm Nhiếp chính vương lo chuyện triều chính, cho đến khi vua đủ tuổi trị vì. Sử sách còn ghi rằng, cái giá phải trả để giữ ngôi báu cho con trai, thái hậu Hiếu Trang đồng ý làm người tình của Đa Nhĩ Cổn, đó là sự chịu đựng vì con trai.

Sau khi triều nhà Thanh tiêu diệt sạch dư đảng nhà Minh, Nhiếp chính vương Đa Nhĩ Cổn qua đời, mọi việc dường như tốt đẹp hơn cho Hiếu Trang thái hậu. Hay ít nhất, con trai bà, vua Thuận Trị vững vàng trên ngôi báu trị vì thiên hạ, nhưng một lần nữa hoàng đế quyết định rời bỏ ngôi vua đi tu. Trái tim tan vỡ, Hiếu Trang mạnh mẽ đứng vững và đưa cháu nội Khang Hy mới tám tuổi lên ngôi vua. Lần này bà cử bốn viên tướng cao tuổi lão luyện

có thể lực cùng lo việc triều chính cho tới khi ấu chúa có thể nắm quyền.

Chẳng bao lâu, viên trọng thần quyền thế nhất là Ngao Bái bắt đầu có ý làm phản, vợ vét cướp đoạt đất đai của dân, nhận hối lộ và xử tử những ai dám tố cáo hần. Tiểu hoàng đế và Thái hậu Hiếu Trang biết việc đó nhưng không thể làm gì để ngăn cản hần, cũng như họ chưa có đủ thực lực để trừ khử hần. Họ “bỏ ngoài tai” những bản tấu của những đại thần tin cẩn và vẫn tôn kính Ngao Bái. Hiếu Trang ngầm nói với người cháu nội, là tiểu hoàng đế đang tức giận rằng, “Không được làm gì cho đến khi hoàng nhi có được quyền lực cao nhất. Nếu manh động, hần sẽ giết con.”

Năm 1667, Khang Hy lúc đó mười bốn tuổi cuối cùng cũng lên chấp chính. Năm mười sáu tuổi, khi đã xây dựng đủ thực lực và nhờ sự phò tá của các đại thần tin cậy, ngài bắt giữ Ngao Bái cùng con trai của hần, giam suốt đời trong ngục. Hoàng đế Khang Hy trị vì đất nước trong sáu mươi một năm và tạo nên một thời thịnh trị cho Trung Quốc. Nhưng nếu không có được lời khuyên của bà nội, tức Thái hậu Hiếu Trang, cản trị “ngọn lửa” bao quanh mình bằng sự nhẫn nại của nước, ngài đã bị gã Ngao Bái tham lam và đầy sức mạnh thiêu cháy.

Điều này vận dụng như thế nào vào nơi làm việc?

Như tôi đã giải thích ở phần trên, bạn không thể ngăn một sự tấn công đang mạnh mẽ chĩa vào bạn. Nhưng

bạn có thể “chống cháy” cho mình, để đảm bảo bạn không bị bỏng nặng khi ngọn lửa tràn tới. Nếu làm khác đi thì kết quả tệ hơn rất nhiều như Tôn Tử tiết lộ:

Phàm nước đã bị hủy diệt thì chẳng thể phục hưng, như người chết chẳng thể sống lại. Cho nên đối với chiến tranh, mình quân phải thận trọng, lương tướng phải cảnh giác, đó là nguyên tắc trọng yếu để bảo vệ đất nước và quân đội.

Đây chính là nguyên tắc Thái hậu Hiếu Trang đã làm theo. Bà dấn hoàng đế trẻ không được làm gì đại dột và giữ nước yên ổn bằng sự nhẫn nại. Điều tương tự cũng đúng đối với bạn và tôi, là những người đang làm việc trong địa hình kinh doanh đầy phức tạp của thời đại ngày nay.

Hai cách để chịu đựng những gì không thể chịu đựng nổi

Chữ *nhẫn* (忍) trong tiếng Hoa gồm có hai bộ ghép lại: bộ *dao* (刀: tức mũi nhọn, lưỡi dao) đặt trên bộ *tâm* (心: tức trái tim). Điều này dĩ nhiên thật đúng bởi vì khi bạn bị buộc phải chịu đựng một tình huống bất công, nó giống như một con dao đâm vào tim. Dưới đây là hai chiến thuật giúp bạn chịu đựng những kẻ khó chịu và những hoàn cảnh đang trì kéo bạn:

1. *Kiên nhẫn*. Hãy nhớ lại câu chuyện của Vivian và Linda. Nếu Vivian đã chọn tiếp tục làm việc tại ngân hàng, làm thế nào cô ấy có thể chịu đựng được việc Linda đã

phá hoại danh tiếng của cô ấy? Với lòng kiên nhẫn: bằng cách chịu đựng đến cùng, biết rằng rốt cuộc mọi người sẽ nhận ra sự trung thực của cô ấy và nhìn rõ con người thật của Linda.

2. *Vượt lên trên trải nghiệm đau khổ.* Chỗ chịu đựng ngụ ý bạn đang phải chịu khổ. Ngay cả nếu bạn không thể chấm dứt những điều đang khiến bạn khổ sở, bạn có thể vượt lên trên trải nghiệm đó.

Làm thế nào bạn đạt được trạng thái đó? Bằng cách hiểu rằng người hại bạn đã hành động vì không biết hay bị thúc đẩy bởi sự ngu dốt. Họ nghĩ họ sẽ thu được lợi bằng cách làm hại bạn. Nhưng bạn có thể vươn lên cao hơn những hành động của họ với sức mạnh của trí tuệ tinh thần.

Hãy tưởng tượng đời bạn như một chiếc rổ, chứa những kinh nghiệm và những con người cả dễ chịu và khó chịu. Nếu hành vi của bạn hợp Đạo, đúng đắn, bạn sẽ nhìn những tình huống khó chịu không là gì cả ngoài nỗi phiền toái vụn vặt mà bạn phải lục lọi đôi chút để lấy được những thứ tốt đẹp. Với thời gian, bạn thậm chí có thể nhìn những phiền toái này như những bài học trá hình.

Chiến thắng với sức mạnh của nước

Muốn châm lửa tấn công đối phương phải có những điều kiện cần thiết được chuẩn bị sẵn sàng. Phóng hỏa phải xem thiên thời, phải chọn đúng ngày.

Mĩa mai thay, mặc dù Tôn Tử viết một chương về hỏa công, ông chưa bao giờ có được tất cả những điều kiện thuận lợi để phóng hỏa tấn công địch. Tuy nhiên, ông đã có cơ hội sử dụng sức mạnh của nước; trong một lần tấn công thành Kinh Châu, ông đã chuyển dòng sông Dương Tử nhấn chìm kinh thành.

Phụ nữ ngày nay không cần sử dụng sức mạnh của nước theo kiểu trực tiếp như thế; đối với chúng ta, sẽ hợp lý hơn khi dựa vào khả năng chịu đựng bẩm sinh của mình. Thành công không diễn ra sau một đêm – thông thường phải mất hàng năm trời chịu đựng đủ loại va chạm, tấn công của đối phương, mới chờ đợi được cơ hội thích hợp để chống trả...

Nói ngắn gọn, hãy thay đổi những gì có thể và chịu đựng những gì bạn không thể thay đổi.

SUY NGẪM

Gần đây bạn có đang trải qua một tình huống thử thách tại nơi làm việc không – một đồng nghiệp khó chịu, một dự án thách thức, một chức danh không gì hấp dẫn? Nó có đáng để chịu đựng không? Bạn có thể thu được gì khi chịu đựng tình huống hiện tại? Bạn có thể thu được gì khi làm gì đó để thay đổi nó?

CHƯƠNG 13

GIÁN ĐIỆP

Việc đòi chẳng thay đổi bao nhiêu trong hơn 2.500 năm qua.

Trong chương 13 của *Binh pháp*, Tôn Tử viết về khoản phí tổn khổng lồ để duy trì một đội quân lớn và nói thêm “*nếu tiếc rẻ không chịu chi vài trăm đồng vàng ta không biết được tình hình của địch*”.

Theo Tôn Tử, ai không chịu chi số tiền cần thiết để biết thông tin về đối thủ thì “*không xứng để chỉ huy đội quân lớn, và không đủ năng lực*” để phò tá vua.

Cách tốt nhất để đi trước đối thủ là gì? Bằng cách tìm hiểu tất cả những thông tin có thể về hoạt động kinh doanh của họ. Bất kể bạn thuộc ngành nào, có những cách để do thám về sự cạnh tranh mà không phải viện đến hoạt động gián điệp công nghiệp thực sự. Đó là chủ đề của phần 13.1.

Dĩ nhiên, không ai trong chúng ta muốn trở thành nạn nhân của hoạt động gián điệp. Đó là lý do tại sao phần 13.2 được dành để chỉ những cách bạn có thể bảo vệ bản

thân khỏi những nghệ sĩ lừa bịp và những người muốn do thám bạn và tổ chức của bạn.

13.1

Hoạt động gián điệp

Lời giới thiệu

Có năm loại gián điệp:

1. Hương gián (một người có vẻ có lai lịch giống bạn)
2. Nội gián (một người trong tổ chức địch)
3. Phản gián (một điệp viên hai mặt)
4. Tử gián (gián điệp được giao thông tin giả và được dàn dựng để bị bắt)
5. Sinh gián (người được chờ đợi sẽ sống sót trở về mang theo thông tin thu lượm được)

Một lần, sau khi tôi tổ chức một hội thảo cho tất cả các Tổng giám đốc và Giám đốc Tài chính, cuộc đối thoại chuyển sang thảo luận về vấn đề gián điệp. Một nhà điều hành nói một câu mà tôi nhớ mãi: “Do thám là điều mà tất cả chúng ta đều làm, nhưng không ai muốn thú nhận”.

Không quốc gia nào có thể phòng vệ thỏa đáng và tồn tại nếu không có một hệ thống gián điệp hiệu quả. Cũng như thế đối với các tập đoàn, trong số đó nhiều tập

đoàn còn có sức mạnh tài chính lớn hơn hầu hết các nước nhỏ. Những công ty này cần những cơ cấu phòng chống và sử dụng gián điệp năng nổ.

Không phải tất cả hoạt động gián điệp đều hấp dẫn như được vẽ vời trong các bộ phim về điệp viên James Bond, với những nhân viên đột nhập vào các văn phòng khóa kín giữa đêm khuya, chụp ảnh các kế hoạch mật với các máy ảnh nhỏ xíu hay gài thiết bị nghe lén.

Trong thực tế, hầu hết việc thu thập tin tức chỉ là lắng nghe những gì các nhân viên của đối thủ nói trong những câu chuyện hàng ngày. Đó là lý do Tôn Tử viết rằng:

Muốn biết trước tình hình địch, không thể cầu xin quý thần, không thể dựa vào ước đoán, không thể dùng độ số vận hành của trời, trăng, sao để kiểm chứng, mà phải dùng người, phải khai thác từ những người nắm được tình hình địch.

Khi bạn có ít khả năng tài chính, hoạt động nghiên cứu và phát triển rất tốn kém, sử dụng gián điệp trở nên hấp dẫn hơn. Một số doanh nghiệp châu Á thích có được thông tin về các tiến bộ công nghệ qua các phương tiện vụng trộm hiệu quả và ít tốn kém. Họ chỉ mất vài giờ thu thập thông tin mà các đối thủ cạnh tranh đã mất hàng thập kỉ và hàng triệu hay thậm chí hàng tỉ đô la để phát triển.

Gián điệp công nghiệp

Một số cách ít tốn kém để thu được những thông tin kinh doanh độc quyền được trình bày dưới đây. Chúng không đòi hỏi bạn mua các bản phác thảo từ gián điệp hoặc dàn dựng các cuộc đột nhập ngoạn mục trong đêm tối, nhưng chúng có thể tiết kiệm cho bạn nhiều chi phí và thời gian. (Tôi chỉ liệt kê các cách thường xảy ra trong thực tế kinh doanh ngày nay, nhưng việc tìm hiểu và vận dụng mức nào, hãy tự cân nhắc kỹ nhé):

1. *Mua một và có được số còn lại miễn phí.* Phương tiện là công nghệ sao chép và mục đích là sản xuất hàng nhái. Bạn chỉ mua một sản phẩm mẫu và tháo nó ra để xem nó được chế tạo như thế nào. Một khi đã biết cách, bạn tự làm được sản phẩm. Không cần phải có được những ý tưởng gốc; không đòi hỏi nghiên cứu và phát triển. Dĩ nhiên, cần nhớ rằng có luật cấm làm hàng nhái những sản phẩm có bản quyền. Cứ làm bài tập, rồi chọn lấy những gì có thể.

2. *Đánh xoáy thông minh.* Bạn có thể tham gia liên doanh với một hãng khác; nó cung cấp các thiết kế còn bạn lo sản xuất. Một khi bạn đã thực sự hiểu được cách các bản thiết kế được chế tạo và những chi tiết phức tạp của sản phẩm, bạn kết thúc hoạt động liên doanh và tự mình sản xuất sản phẩm. Vô số các công ty Mỹ chế tạo mọi thứ từ những thiết bị kỹ thuật cao cho tới xe đạp đã trở thành nạn nhân của trò “đánh xoáy thông minh” này. Nếu bạn

có kế hoạch thuê nguồn sản xuất bên ngoài, hãy cân nhắc về những bí quyết mà bạn có thể mất để đổi lấy nhân công giá rẻ.

3. *Cài nội gián.* Không ngạc nhiên là các công ty đã học được bài học cảnh giác với các đối tác liên doanh và rất miễn cưỡng để lộ các chi tiết của họ. Đó là trường hợp của một công ty Mỹ ký hợp đồng thầu phụ phát triển phần mềm với một hãng của Nhật nhưng mã hóa các thuật toán chủ yếu để giữ cho hãng Nhật Bản đó tự họ không sản xuất nhái loại chip đó.

Không nản lòng, công ty Nhật thu xếp để có một nhân viên của họ làm việc trong công ty Mỹ kia, để “giúp làm cầu nối cho hai công ty gắn lại với nhau hơn”. Ngay sau khi nhân viên Nhật được chấp nhận vào công ty Mỹ, anh ta tìm được các dữ liệu không bị mã hóa. Việc đó không mất nhiều thời gian (!).

4. *Chơi trò kết giao bằng hữu.* Thông thường bạn thậm chí chẳng cần phải cố gắng vất vả đến thế để thu được tin tức bí mật, đặc biệt là từ các nhân viên Mỹ. Người Mỹ nổi tiếng về tính cởi mở với bạn bè. Tất cả những gì bạn phải làm là giao du với họ một thời gian đủ lâu; họ sẽ nào cũng để lộ ra một mẩu thông tin bí mật trong một bữa tiệc thịt nướng ngoài trời hay sau vài vại bia.

5. *Giả ngu.* Bất cứ khi nào cố vấn cho các công ty Mỹ làm ăn với người châu Á, tôi luôn nhất định yêu cầu giới quản lý dẫn nhân viên của họ nói ít thôi. Điều này thật

khó vì hầu hết mọi người thích thể hiện và khoe khoang họ biết nhiều thế nào.

Chỉ cần một trong những đối tác châu Á của họ hỏi một câu thực sự thuộc dạng kiến thức sơ đẳng, nhiều người Mỹ không thể dừng nói thêm nữa thêm nữa, cho tới khi thể nào họ cũng tiết lộ điều gì đó thuộc thông tin độc quyền. Bất kỳ ai ngoài những người Mỹ dường như hiểu được tầm quan trọng của việc giữ bí mật.

Một lần tôi đang đi du lịch ở Trung Quốc trên một chiếc xe jeep trong mười giờ với một nhóm nhà điều hành Trung Quốc mà tôi đang có giao dịch kinh doanh. Trong suốt chuyến đi, họ phàn nàn về người Nhật Bản với tính kín miệng của họ.

“Tôi hỏi một người trong bọn họ một câu rất sơ đẳng trong sách giáo khoa”, một trong những người đồng hành của tôi kể, “nhưng anh ta từ chối đưa ra câu trả lời. Dĩ nhiên là tôi biết câu trả lời, nhưng tôi chỉ đang thử anh ta. Nhưng anh ta nhất định không trả lời”.

Dĩ nhiên, lý do người đó từ chối có khả năng là vì anh ta biết anh ta đang bị dẫn dụ để nói.

Cố gắng thu được thông tin giá trị chỉ bằng cách hỏi là tập quán phổ biến ở châu Á, nhưng người Mỹ là những người duy nhất sẽ trả lời mỗi khi được hỏi. Bạn có thể tránh để lộ thông tin chỉ đơn giản bằng cách giả vờ không biết.

6. *Tìm sự giúp đỡ từ giới sãn đấu người thân quen.*
Nếu bạn muốn có được một bí mật công nghiệp, bạn

luôn có thể thuê ngay người chế tạo ra nó. Con đường này thường dẫn tới kiện tụng, nhưng dù thế nó vẫn được nhiều công ty đi theo.

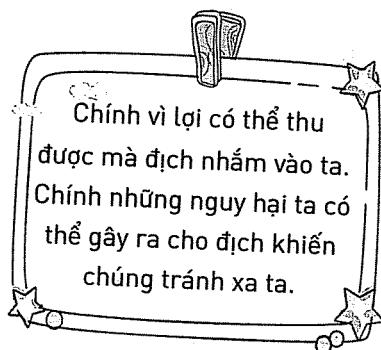
7. Làm quen với người trong giới thạo tin. Trong một số ngành – có thể nghĩ ngay đến ngành điện ảnh và ngành xuất bản sách – các công ty thuê các nhà tư vấn độc lập để dò ra những tài năng và các dự án trước khi họ ký các thỏa thuận trong lĩnh vực cụ thể của họ. Những hướng đạo sinh như thế có thể là các nguồn thông tin tuyệt vời về những gì đang diễn ra trong các khu vực khác của ngành của bạn, hoặc những ngành bạn cần tìm hiểu. Nếu bạn không có những “hương gián” kiểu này làm việc cho tổ chức của bạn, hãy nhớ rằng có thể các đối thủ của bạn đã có.

Suy nghĩ về phòng vệ

Khi triển khai một hành động quân sự, điều tối quan trọng là phải che giấu ý định, các động cơ và sự di chuyển không cho địch biết trước được; ngay cả tên gián điệp tài giỏi nhất cũng không thể phát hiện được gì qua đó.

Các công ty Mỹ đơn giản là không bỏ thời gian thỏa đáng để suy nghĩ về cách bảo vệ sở hữu trí tuệ của họ. Hoặc cũng có thể họ không nghĩ (hay không để tâm) họ trở thành mục tiêu cho các hoạt động gián điệp công nghiệp như thế.

Chân dung của những «nghệ sĩ» lừa bịp và nạn nhân của họ



Mặc dù đôi khi khó để nhận ra, nhưng tất cả chúng ta đều đã từng gặp bọn họ: những người đón nhận tình yêu và sự cảm mến của ta, rồi sau đó phản bội sự tử tế của ta. Họ nài nỉ kêu gọi bản chất tốt đẹp của ta và dùng nó để chống lại ta. Họ không chỉ lừa dối và gạt tiền của ta, họ còn làm lung lay niềm tin của ta vào con người.

Dĩ nhiên, không phải tôi đang khuyên bạn trở nên chua chát tới độ không còn lòng tin vào người khác. Bạn luôn muốn có một con tim rộng mở, nhưng bạn cần đề phòng, đặc biệt khi bạn bắt đầu nhìn thấy những dấu hiệu về thói xảo quyệt và sự bội bạc ở những người mà bạn giao thiệp.

Kẻ lừa bịp trong phòng ngủ

Mỗi hoàng đế Trung Quốc thời xưa có một viên thái giám tâm đắc đóng vai trò người lắng nghe, bạn đồng hành, nhà tâm lý, người chia sẻ, an ủi và là một kẻ “chạy việc” tích cực nhất. Nhiều nhà điều hành thời nay cũng có một người kiểu như thế làm cho họ. Maria, một Phó chủ tịch cao cấp của một công ty trong top 500 của tạp chí *Fortune*, là một nhà điều hành. Người tâm phúc của cô là John, trợ lý riêng.

Thật không may, người tâm phúc của Maria hóa ra là một kẻ lạm dụng tín nhiệm, mặc dù gã là một kẻ cực kỳ có sức mê hoặc. Như sau này Maria diễn tả, “là một người mà tôi không hề có quan hệ yêu đương, nhưng anh ta quả thực có một cách để chắc chắn tôi phải dành trái tim mình cho anh ta”.

Không phải anh ta không cho cô ấy những lý do để tin tưởng anh ta trong thời gian đầu. Có lần họ đi công tác, Maria nhận thấy cô ấy cần có loại pin đặc biệt cho chiếc máy ảnh. John đi ra ngoài trong cơn bão tuyết để kiểm nó.

Anh ta chịu phiền chịu khó vì Maria một cách thường xuyên mà (đầu tiên) không mong điều gì đáp lại. Trong một chuyến công tác khác, khi họ đi ngang qua một cửa hàng tổng hợp trên đường trở về khách sạn, John dừng lại ngắm nghía một bộ đồ hiệu Armani.

“Tôi sẽ mua nó cho cậu”, Maria nói.

“Cám ơn chị, nhưng không, tôi không cần nó”, John trả lời.

Maria rất ấn tượng. Cô nghĩ, đây đúng là một chàng trai không tham lam. Điều cô đã không nhận ra, đó là một phần trong màn lừa bịp.

John bắt đầu lợi dụng sự tín nhiệm đó theo những cách nhẹ nhàng. Sau khoảng một năm, anh ta hỏi Maria liệu anh ta có thể bắt đầu làm việc tại nhà được không. “Việc đi lại tốn khoảng ba giờ mỗi ngày. Nếu không phải đi lại tôi sẽ làm được nhiều việc hơn”, anh ta nói.

Maria đồng ý. Cô mua cho anh ta máy tính, máy fax và máy in, trả tiền lắp các đường điện thoại để anh ta có thể làm việc tại nhà.

Khoảng một năm sau anh ta nói muốn chuyển đến Seattle để gần gũi gia đình. Hình dung là công nghệ vẫn cho phép anh ta thực hiện được công việc, Maria đồng ý. Cô trả tất cả chi phí di chuyển. Cô không chỉ đồng ý mua tất cả các thiết bị văn phòng mới mà còn đồng ý với yêu cầu của John là thuê cho anh ta một văn phòng riêng “để tôi có thể làm việc hiệu quả hơn nữa”.

Maria chẳng bao giờ nhìn thấy văn phòng đó, và càng ngày John càng yêu cầu thêm tiền cho mọi thứ - văn phòng phẩm, máy tính mới và những thứ tương tự - mà có vẻ như anh ta không bao giờ gửi lại cô các hóa đơn.

Không phải Maria không bao giờ nghi ngờ John đang lừa gạt cô, nhưng cô chọn không tin vào điều đó. Trừ

khi bạn đã ở trong tình huống tương tự, còn ngoài ra bạn có thể không biết được sẽ khó khăn thế nào để thừa nhận có người đang lợi dụng bạn. Mỗi tháng John có một câu chuyện tuyệt vời để trả lời cho việc tại sao anh ta không tìm được hóa đơn điện thoại, hay công ty cho thuê nhà làm thất lạc hóa đơn, và mỗi tháng Maria tiếp tục viết những tấm séc cho những chi phí (không có chứng từ) này. Và dĩ nhiên John được trả lương rất hậu hĩnh trong suốt thời gian đó.

Ban đầu, Maria gạt bỏ những bản khoản của mình về các chi phí bằng cách nói với mình “ít nhất thì trong công việc anh ta vẫn gương mẫu”, nhưng cả điều đó cũng bắt đầu thay đổi theo thời gian.

Một trong những điều “tuyệt vời” về những nghệ sĩ bịp bợm là nếu bạn hỏi họ có thể làm được điều gì đó hay không, họ sẽ luôn trả lời có, ngay cả khi họ chẳng hề có ý định làm gì.

John luôn có vẻ thành thật mỗi khi anh ta nói “Chắc chắn rồi, không có vấn đề gì. Chị sẽ có nó vào ngày mai”, vào bất cứ khi nào Maria yêu cầu anh ta làm việc gì.

Nhưng điều đó bắt đầu ngày càng ít được thực hiện. Maria cứ nói với mình rằng anh ta không thể nào đang nói dối được, chưa nói đến chuyện anh ta có vẻ thành thật thế nào và trong quá khứ đã làm việc tốt ra sao. Nhưng càng ngày anh ta càng làm được ít việc và vẫn nhận lương.

Thật sự khá thú vị khi được xem cách John tiếp tục “ảo thuật” để trót lọt vượt qua những chuyện này. Khi anh

ta hứa làm điều gì đó mà không có ý định thực hiện, anh ta khéo léo khuấy cho “nước đục” lên. Khi Maria hỏi về những tài liệu hay hóa đơn làm cơ sở cho yêu cầu thanh toán khoản tiền vài trăm đô la mà anh ta đã dùng cho việc mua bán nào đó, John đã khéo léo nêu ra một vấn đề không liên quan để làm xao lãng sự chú ý của cô, “Chị đã nghe nói đến công ty này hay công ty nọ đang nghĩ tới chuyện mở rộng sang Trung Quốc chưa?”. Hy vọng của anh ta, và quả đúng là nó đã diễn ra như thế, là Maria nhanh chóng quên mất những tài liệu chứng từ còn thiếu đó.

Để giải thích về những nhiệm vụ anh ta chưa hoàn thành, John sẽ nói đại loại như “Đêm qua tôi làm việc khuya quá và tôi mệt đến mức cuối cùng tôi xóa mất hết mọi thứ vì nhầm lẫn. Khi tôi cố gắng phục hồi lại tập tin, kết quả tôi đã làm hỏng ổ cứng. Bây giờ tôi không có ổ cứng nữa. Đời tôi đúng là tiêu mất rồi”.

Điều này “vô tình” dẫn đến Maria thành ra bên có lỗi. Do cô đã thúc giục John quá gắt gao đến độ cô đã khiến anh ta mệt đến mức xóa và hỏng ổ cứng, và dĩ nhiên cô sẽ phải cho anh ta vài tuần để phục hồi mọi thứ như cũ.

Tội lỗi cuối cùng

Maria cuối cùng cũng đã lột được cái “mặt nạ” của anh ta. Khi cô ấy yêu cầu John gửi những hàng mẫu của một sản phẩm mới cho các chuyên gia góp ý. Hy vọng của cô là các chuyên gia sẽ đưa ra những lời chứng nhận mà

công ty có thể sử dụng trong các quảng cáo. Thay vì đóng gói hàng, tìm địa chỉ chính xác của các chuyên gia và theo dõi việc chúng được gửi đi, John chỉ bịa ra những nhận xét “thật kêu” từ các chuyên gia “ảo” góp ý.

Maria không có lý do nào để nghi ngờ những nhận xét đó là giả mạo. Chỉ sau khi cô gọi điện cho một trong những “chuyên gia” góp ý để cảm ơn về những lời tốt đẹp của ông ấy, cô mới biết sự thật.

“Tôi chưa nhận được yêu cầu nào từ bên cô và tôi cũng không đưa ra lời nhận xét gì”, ông nói.

John rốt cuộc bị đuổi việc ngay sau đó. Sao Maria lại có thể mù tịt như thế? Rõ ràng cô phải nhận xét kiểu cách hành xử đó từ lâu và đuổi việc John từ nhiều tháng trước.

Tại sao cô không làm thế? Bởi vì hầu hết chúng ta tin vào sự tốt đẹp của con người. Phải mất một thời gian dài chúng ta mới nghĩ được ai đó có thể cố tình lừa gạt chúng ta.

Và trong khi đúng là có nhiều người tốt và trung thực xung quanh mình, nhưng chắc hẳn cũng không thiếu một vài người có thể là “nghệ sĩ bịp bợm” cho ta sự lắng nghe, chia sẻ, thậm chí một bờ vai an ủi khi ta muốn khóc. Anh ta hay cô ta sẽ có mặt để lắng nghe những vấn đề trong công việc hay đời sống riêng tư của bạn. Sức mê hoặc của anh ta sẽ dễ dàng làm tim bạn mềm đi, và những lời nói của anh ta hay cô ta sẽ làm tan biến chút nghi ngờ nào đó của bạn.

So với vẻ chân thành và sự tử tế quá đỗi của họ, những chi tiết nhỏ nhặt về chuyện không thực hiện công việc và lừa dối những khoản chi tiêu sẽ có vẻ nhỏ nhặt.

Tôi đã gặp nhiều kẻ lợi dụng tín nhiệm (cả nam và nữ) trong đời mình. Tôi nghĩ họ đang lãng phí tài năng của họ. Họ cực kỳ sáng tạo và có khiếu về cả diễn giải và hiểu biết về tâm lý người khác. Ai biết được, nếu họ thực sự cố gắng họ sẽ thành công trong rất nhiều lĩnh vực.

Những phẩm chất xuất sắc của đám “nghệ sĩ” bịp bợm

Tôi gọi những người như thế là những “nghệ sĩ” bịp bợm, dĩ nhiên rồi, họ làm những việc như lợi dụng sự tín nhiệm của người khác rất đáng bị khiển trách. Tuy nhiên, tôi phải thừa nhận, chúng ta có thể học đôi điều từ những “rắc rối” của họ. Đó là:

1. Các hành động của họ thiết kế rất sáng tạo, và trong cả việc thực hiện các trò lừa đảo đó.

2. Có kỷ luật. Họ làm việc có hệ thống để đạt được mục tiêu, thậm chí là những mục tiêu tạm thời.

3. Kiên trì. Họ không bao giờ nghĩ đến chuyện bỏ cuộc.

4. Nhiệt tình. Họ không nằm ì trên giường và khóc thương bản thân. Họ cố gắng giành bằng được mọi thứ từ cuộc đời, với hết khả năng họ có thể làm.

5. Tích cực. Họ không nghi ngờ kế hoạch của mình sẽ thất bại.

6. Cơ hội. Họ nắm bắt được thời điểm của họ.

7. Làm việc cần mẫn. Họ luôn “trong tư thế bật”.

8. Thản nhiên dưới sức ép. Nếu bạn hỏi một “nghệ sĩ” bị bọm, “Anh/Cô đang lừa tôi đấy à?”. Anh ta hay cô ta sẽ nhìn vào mắt bạn và nói “Sao bạn có thể nghĩ một điều như vậy sau tất cả những gì chúng ta đã cùng trải qua?”

9. Biết cảm thông. Thật dễ chịu khi biết rằng có ai đó trên đời “thật sự hiểu bạn”.

10. Chia sẻ. Họ có vẻ như coi vấn đề của bạn như của chính họ.

Chân dung của các nạn nhân

Bạn có thể tự vệ và tránh được việc không trở thành nạn nhân của những “nghệ sĩ” này. Sau đây là một số dấu vết mà các “nghệ sĩ” bị bọm dùng để “nắm” được “con mồi”:

1. Lạc quan chủ nghĩa. Mắt bạn có thể mở to, bạn có thể có nghi ngờ, nhưng bạn không nhìn thấy điều gì tiêu cực – hay có tiềm năng trở thành tiêu cực – ở bất kỳ người nào.

2. Lòng tham. Bạn muốn nhận được thứ gì đó mà không mất gì.

3. Tính dễ dao động. Nếu bạn cần người vỗ về bạn, nói bạn tuyệt vời thế nào, một “nghệ sĩ” bịp bợm sẽ sẵn lòng làm thế.

4. Sự thiếu thốn tình cảm. Bạn luôn có thể dựa vào tay “nghệ sĩ” bịp bợm ngọt ngào này để đem lại cho bạn sự an ủi, khi mà không ai khác có thể làm thế. Dĩ nhiên, điều này về sau sẽ khiến cho bạn thêm đau đớn.

5. Quyền lực. Mặt trái của thành công là nó biến bạn thành mục tiêu. Nói thế không phải bạn không nên vươn tới đỉnh cao; tuy nhiên khi lên được đến đó, bạn cần cẩn thận.

6. Thèm khát thăng tiến. Người ta có thể cố lợi dụng sự tham vọng này của bạn.

Bảo vệ mình tránh những “nghệ sĩ” bịp bợm

Trong khi những tay bịp bợm luôn có mặt xung quanh bạn, để bảo vệ mình, bạn có một số bước giúp tránh xa những người này như sau:

1. *Suy xét những khuyết điểm trong tính cách của bạn.*
Đây là loại thuốc ngừa tốt nhất để không bị ai đó bịp bạn lên rồi rút đầu, làm được điều này chính là bạn phải biết rõ tính cách bản thân. Nếu bạn dễ tin quá, hãy nhận thức được là bạn dễ bị tấn công. Nếu bạn muốn nhận mà không mất gì, hãy biết rằng người khác dễ dàng khai thác lòng tham của bạn.

2. *Bổ sung thêm tư duy logic cho cảm nhận bản năng của bạn.* Tất cả chúng ta đều biết nên tin vào cảm nhận bản năng của mình. Tuy nhiên, nếu ta có thể chứng minh được điều gì đó đang khiến cho bản năng của ta phản ứng theo, điều đó sẽ tốt hơn cho chúng ta rất nhiều. Nếu bạn chỉ có cảm nhận bản năng, tay “nghệ sĩ” bịp bợm vẫn có thể có cách để giành được lòng tin của bạn. Nhưng nếu bạn biết lý do tại sao bạn cảm nhận theo cách đó, bạn sẽ dễ dàng giữ vững lòng kiên định hơn.

3. *Đừng tham lam.* Không ai có thể lợi dụng lòng tin của bạn nếu bạn không muốn gì từ họ.

4. *Làm bạn họ kiệt sức.* Như chúng ta thấy, một trong những đặc điểm “tốt nhất” của tay “nghệ sĩ” bịp bợm là sự kiên trì. Hãy cứ để cho “nhà nghệ sĩ” bịp bợm “ca hát và nhảy múa” cho bạn, cho đến khi hẳn ta cạn kiệt hết bổ máu khỏe, nhưng đừng để bị dụ. Cuối cùng hẳn ta sẽ bỏ đi.

5. *Tránh xa.* Bạn không thể bị lợi dụng nếu bạn tránh xa chúng.

Suy nghĩ về các “nghệ sĩ” bịp bợm và nạn nhân của họ

Mặc dù chúng ta mong muốn nghĩ khác đi, nhưng thực tế là có những người xấu trên thế giới. Và bất chấp tất cả những nỗ lực tốt nhất của chúng ta để bảo vệ bản thân, ta vẫn có thể bị lợi dụng lòng tin. Nếu nó xảy ra, hãy để nỗi đau của bạn qua đi và tiếp tục sống. Coi đó là một bài học đã nhận được.

LỜI CUỐI

Bạn có thể vừa xem xong chương cuối, nhưng đó chưa phải là đoạn kết của cuốn sách này. Bởi vì các chương trong *Binh pháp* được đan xen qua lại lẫn nhau, bạn luôn luôn có thể quay trở lại nghiền ngẫm những chương trước với kiến thức thu được từ những chương sau. Lấy ví dụ như chương nói về hoạt động gián điệp. Trước khi bạn tiến hành một trận đánh như thế nào, tôi đề nghị bạn kiểm tra xem những kế hoạch của bạn tương ứng như thế nào với các yếu tố căn bản để giành thắng lợi, những điều mà bạn đã học được ở chương mở đầu. Hành động dự tính của bạn có hợp với Đạo không? Thời điểm có thích hợp không? Chỉ khi những dự định của bạn trùng hợp với những yếu tố này bạn mới có thể xác định lộ trình hành động đúng đắn.

Và việc bạn gấp cuốn sách này lại không có nghĩa là việc của bạn đã xong. Tôi khuyến khích bạn đọc lại cuốn sách này vào bất cứ khi nào bạn đối diện với một tình huống khó khăn trong cuộc sống, cũng như trong công việc. Thông thường bạn sẽ khám phá ra rằng, điều thoát nhìn tưởng chừng như một thách thức lại thực sự là cơ hội của cả cuộc đời bạn.

BINH PHÁP TÔN TỬ DÀNH CHO PHÁI ĐẸP

CHIN-NING CHU

NHÀ XUẤT BẢN ĐÀ NẴNG

Lô 103, đường 30 tháng 4 – Hoà Cường Bắc – Đà Nẵng

ĐT: 0236.3797869 – 3797823; Fax: 0236.3797875

xuatban@nxbdanang.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản

Giám đốc: **TRƯƠNG CÔNG BẢO**

Chịu trách nhiệm nội dung

Tổng biên tập: **NGUYỄN KIM HUY**

Biên tập: Huỳnh Yên Trầm My

Sửa bản in: Trọng Việt

Trình bày: Zenbooks

Bìa: Zenbooks

Liên kết xuất bản:

CÔNG TY CỔ PHẦN ZENBOOKS

Đ/C: 473/8 Tô Hiến Thành, P.14, Q.10, Tp.HCM

ĐT: (028) 3868 2890 - 3862 0281

In 2.000 cuốn, khổ 14 x 20,5 cm, tại Công ty TNHH MTV in báo Nhân Dân.

Đ/c: D20/532P Ấp 4, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh, Tp. HCM.

Giấy xác nhận đăng ký kế hoạch xuất bản số: 3096-2019/CXBIPH/02-122/ĐaN.

QĐXB số: 592/QĐ-NXBĐaN do NXB Đà Nẵng cấp ngày 19/08/2019.

Mã ISBN: 978-604-84-4401-3. In xong và nộp lưu chiểu năm 2019.