

The Lane to Initiative Con Đường Sáng Kiến

THE 6 SECRETS

6 Bí Quyết

...all successful people know
...mọi người thành công đều biết

BY Dr. Les Parrott, PhD

Của Tiến Sĩ Les Parrott, PhD

www.RealRelationships.com

I'm a psychologist and a college professor, but I also spend a lot of time on the road, giving motivational talks to business groups – sales people, marketers, upper management and entrepreneurs. I ask them what they look for in their colleagues and employees, as the keys to success. I take what I've learned and use it in a course I teach every autumn to help students make the most of their lives. It's not a required course. There is no textbook. The examples all come from real people or things I've discovered myself (often the hard way). But the principles are profound. Here are the six traits that successful people all share.

Tôi là nhà tâm lý học và một giáo sư đại học, nhưng tôi cũng dành nhiều thời gian bên ngoài để nói chuyện động viên với những nhóm kinh doanh – nhân viên bán hàng, nhân viên tiếp thị và các thương nhân quản lý cao cấp. Tôi hỏi họ trông mong điều gì nơi đồng sự và nhân viên của họ như chìa khóa dẫn đến thành công. Tôi dùng những gì mình học được và áp dụng trong khóa học tôi dạy mỗi mùa thu nhằm giúp sinh viên tận dụng tối đa cuộc đời của họ. Khóa học này không bắt buộc và không có sách giáo khoa. Tất cả những tấm gương này đến từ người thật việc thật mà chính tôi đã khám phá (thường rất khó). Nhưng những nguyên tắc này thì sâu sắc. Sau đây là sáu điều mà tất cả những người thành công đều chia sẻ.

1 Take responsibility – Nhận trách nhiệm

A marketing director at a small ad firm got a last-minute call from his client who wanted to change the color of a brochure. "Sorry," the director said, "it's already been sent to the printer." The client (probably with his boss breathing down his neck) called back later and got someone else in the department. This person's reply was: "Let me call the printer and see what I can

do.” Turns out it really wasn’t too late to make a change. Guess who the director is now.

Một giám đốc tiếp thị tại một công ty quảng cáo nhỏ nhận một cuộc gọi phút chót từ khách hàng của mình để thay đổi màu tờ rơi quảng cáo. Vị giám đốc nói: “Xin lỗi. Chúng tôi đã gửi nó đến nhà in rồi.” Vị khách hàng (có lẽ bị chủ la rầy) sau đó gọi lại và gặp một người khác trong bộ phận này. Nhân viên này trả lời: “Đề tôi gọi nhà in xem thử tôi làm gì được không.” Hoá ra chưa quá trễ đến nỗi không thể thay đổi. Đoán xem ai là giám đốc bây giờ.

Here’s another example of responsibility. I was at Chicago’s O’Hare airport waiting for a connecting flight to Minneapolis. I went to the right gate, B-19, but the display said, Denver. Puzzled, I asked the agent. Without even looking up, he said, “The sign is stuck. I can’t do anything about it. We’re going to Minneapolis.” I sat down and watched one customer after another ask the same question. Finally another agent arrived at the gate. She noticed the malfunctioning display, took out a sheet of paper, wrote “Minneapolis” on it with a black marker and taped it up. The waiting passengers actually gave her a round of applause.

Đây là một ví dụ nữa về trách nhiệm. Tôi ở tại phi trường Chicago’s O’Hare chờ đợi chuyến bay tiếp đến Minneapolis. Tôi vào đứng cửa B-19, nhưng bảng thông báo ghi: Denver. Bị bối rối, tôi hỏi nhân viên. Không thèm nhìn lên, ông ta đáp: “Bảng bị kẹt. Tôi không thể làm gì được. Chúng ta sẽ đi Minneapolis.” Tôi ngồi xuống và quan sát khách hàng này đến khách hàng khác hỏi cùng một câu hỏi. Sau cùng một nhân viên khác đến cửa và để ý thấy bảng thông báo sai, rồi lấy ra một miếng giấy, viết “Minneapolis” trên đó bằng bút lông và dán nó lên. Những hành khách đang chờ đợi tặng cho cô một tràng vỗ tay.

2 Embrace a challenge – Chấp nhận thách thức.

One of my former students, Seth Gary, works in the hotel business. As he put it to me, their guests don’t bring them problems, they bring them “opportunities.” He told about one who arrived without half of his luggage. First thing that morning the man had to make an important presentation, and he was missing his suit and shoes. None of the stores were open so Seth had to think fast. He found a pair of black slacks in the uniform closet and borrowed a sports jacket from the dining room. He asked the man what size his shoes were, then took off his own pair and had them polished (they fit fine). The man made his big presentation, and Seth got credit for meeting another opportunity.

Một trong những cựu sinh viên của tôi tên Seth Gary, làm việc trong ngành khách sạn. Hễ giao việc cho tôi, thì khách của họ không gây nan đề, nhưng mang lại cho họ “các cơ hội”. Em kể về một người khách đến khách sạn

mà không có nửa túi hành lý. Điều đầu tiên người này phải làm trong buổi sáng hôm đó là anh có buổi thuyết trình quan trọng, anh bị lạc mất bộ veston và đôi giày của mình. Chưa có cửa tiệm nào mở cửa cả, vì thế Seth phải suy nghĩ nhanh. Em tìm được một cái quần đen trong tủ quần áo và mượn một áo khoác thể thao từ trong phòng ăn. Em hỏi vị khách về cỡ đôi giày của anh mang, rồi cởi đôi giày của mình và nhờ người đánh bóng (đôi giày vừa vặn). Vị khách đã thuyết trình xong và Seth được tiếng tốt vì đã gặp được một cơ hội nữa.

It's so easy to roll your eyes and feel helpless when faced with a seemingly insurmountable problem. But try this. Say to yourself, "I love a challenge." Say it over and over again every day. Make it part of your prayer life and ask God to give you challenges. When you meet that next challenge, you'll be ready for it.

Thật dễ nhắm mắt lại và cảm thấy bất lực khi bạn gặp một nan đề như ngọn núi không thể vượt qua. Nhưng hãy thử điều này: Hãy nói với chính mình: "Tôi yêu thách thức." Hãy nói đi nói lại nhiều lần mỗi ngày. Hãy để nó thành một phần của lời cầu nguyện của bạn và xin Thượng Đế cho bạn thách thức. Khi bạn gặp thách thức tiếp theo thì bạn đã sẵn sàng đón nhận nó.

3 Don't take it personally – Đừng đón nhận cách cá nhân

When I first started speaking publicly, I asked for feedback. I'd pass out forms at the end of my talk to get people's reactions. Maybe I thought I'd be showered with compliments, but I still cringe at some of their comments: "bland...not very inspiring...too nervous and fidgety...hard to understand." I was hurt and a little annoyed. Who were they to trash me? But I swallowed my pride and asked some speakers I respected to critique a tape. Ouch! Their comments were even more brutal. I realized at that point that if I were really going to keep at this, I needed professional help. And I couldn't afford to take criticism personally.

Khi tôi bắt đầu nói chuyện trước công chúng lần đầu tiên, tôi xin sự phản hồi. Tôi thường phát những mẫu giấy nhận xét lúc kết thúc bài nói chuyện của tôi để nhận được sự phản ứng của thính giả. Tôi nghĩ có lẽ mình sẽ được tắm với những lời ngợi khen, nhưng tôi phải ngượng trước một số lời phê bình của họ như: "Nhạt quá đi... chẳng hứng thú... quá lúng túng và hoang tưởng... và khó hiểu." Tôi bị tổn thương và hơi bị bức mình. Họ là ai mà xem tôi như rác vậy? Nhưng tôi kìm nén sự kiêu ngạo của mình và nhờ một số diễn giả tôi kính trọng nhận xét một cuộn băng. Than ôi! Lời bình của họ thậm chí còn chua chát hơn. Tôi nhận ra ngay lúc đó rằng tôi thật sự còn có thể tiếp tục công việc này nữa không, tôi cần sự giúp đỡ chuyên môn. Tôi đã không thể chịu nổi sự phê bình cách cá nhân.

I hired a pro who had coached some of the top news anchors in the country. She never minced words. “Don’t lean on the lectern...you’re not enunciating...you’re too timid. Say it clear and loud.”

Tôi thuê một giáo sư đã từng cố vấn cho một số mục tin tức hàng đầu trong nước. Bà không bao giờ nói bóng nói gió. “Đừng bao giờ tựa vào bục giảng... bạn sẽ không phát ngôn được... bạn quá nhút nhát. Hãy nói lớn và rõ ràng.”

I did what she said and, thanks to her, I’ve become a pretty good public speaker. But I wouldn’t have made any progress if I didn’t ask for and listen to constructive criticism and put my personal feelings aside.

Tôi làm theo những gì bà nói và cảm ơn bà, tôi đã trở nên một diễn giả nói trước công chúng khá tốt. Nhưng tôi sẽ chẳng có tiến bộ nào nếu tôi đã không xin và lắng nghe những lời phê bình mang tính gây dựng và gạt sang một bên những cảm xúc cá nhân.

4 Dream big! - Hãy Ước Mơ Lớn!

As a class exercise I ask my students to write down their dreams. I tell them to be very specific. I keep challenging them: “How can you be clearer? Is this really your heart’s desire?” I make them describe their ideal day on the ideal job, to take their dreams on an imaginary test drive. It is surprisingly effective in clarifying goals.

Là một bài tập tại lớp, tôi yêu cầu sinh viên viết xuống những ước mơ của họ. Tôi bảo họ hãy cụ thể. Tôi tiếp tục thách thức họ: “Làm thế nào các em có thể rõ ràng hơn? Đây có phải thực sự là ước muốn từ đáy lòng các em không?” Tôi bắt họ mô tả một ngày lý tưởng với một công việc lý tưởng, để đưa ước mơ của họ vào một nỗ lực thử nghiệm tưởng tượng. Hiệu quả ngạc nhiên là họ đã làm sáng tỏ những mục tiêu của mình.

Not long ago I got a letter from a young man who had taken my class five years earlier. Back then he’d been very specific in writing down his dreams. He’d decided that he wanted to work for a shoe company, travel internationally and do something for less fortunate kids. And guess what? That’s exactly what he’s doing. “I’ve been traveling the globe, promoting soccer tournaments for kids,” he wrote. “Many of them would never even own a pair of shoes if it weren’t for what we’re doing. We expect to reach three million kids in thirty-nine countries over the next two years! It’s thrilling.”

Cách đây không lâu, tôi nhận một lá thư từ một thanh niên đã học lớp của tôi năm năm trước. Nhớ lại thời đó, sinh viên này rất cụ thể khi viết xuống ước mơ của mình. Em quyết định muốn làm việc cho một công ty giày, du lịch

toàn cầu và làm điều gì đó cho trẻ em kém may mắn. Thử đoán xem điều gì đã xảy ra? Đó chính là những gì em đang làm. Em viết: “Em đã đi toàn cầu, cổ động những trận đấu bóng đá cho trẻ em. Nhiều người trong các em nhỏ chẳng bao giờ sở hữu đôi giày nếu không nhờ những gì chúng ta đang làm. Chúng ta mong đạt đến 3 triệu trẻ trong ba mươi chín quốc gia trong hai năm tới! Thật là ly kỳ!”

As the Bible says, “Where there is no vision the people perish.” And with one, they flourish.

Như Kinh Thánh nói: “Nơi nào không có khả tượng, dân sự bại hoại.” Và nếu có một, họ sẽ hưng thịnh.

5 Quit stewing and start doing - Thôi Ngồi Yên và Hãy Bắt Đầu Làm Việc.

After finishing all of my course work in graduate school, I’d reached that stage known by Ph.D. students as the “ABD” phase – all but dissertation. I was completely stymied. My dad, a former college president, flew out and took me to lunch. I went on about how hard it was to find time to write, how tough the dissertation committee was.

Sau khi đã hoàn tất các khoá học trong chương trình thạc sĩ. Tôi đã đạt đến giai đoạn là sinh viên tiến sĩ như trong cụm từ “ABD” – tất cả đã xong ngoại trừ luận văn. Tôi hoàn toàn lúng túng. Bố tôi, một hiệu trưởng trước đây của trường, bay đến và đưa tôi đi ăn trưa. Tôi tiếp tục gặp khó khăn trong việc tìm ra thời gian viết bài và uỷ ban chấm luận văn thì thật nghiêm khắc.

That’s when he leaned across the table and said, “Son, I understand your worries, but you will only write your dissertation when you stop talking about it and start doing it.”

Đó là lúc bố tôi nghiêng mình qua chiếc bàn và nói: “Con trai, bố hiểu những lo lắng của con, nhưng sẽ con chỉ viết được luận văn khi con hãy thôi phàn nàn về nó và hãy bắt đầu làm viết.”

It was just the kick in the pants I needed. I went home that afternoon and got to work. I actually became the first in my class to finish his dissertation.

Đó là sự khích lệ tôi cần đúng lúc. Tôi về nhà chiều hôm đó và bắt tay vào việc. Thật ra, tôi trở thành người đầu tiên hoàn tất bài luận văn của mình.

6 Walk that extra mile - Hãy đi thêm một dặm

I was doing some errands in my neighborhood when I got a frantic call on my cell phone that I was supposed to do a radio interview in five minutes. I'd completely forgotten! I needed a quiet place with a landline fast...and there wasn't enough time to go home. I dropped by the grocery store. "Could you help me?" I asked the manager. He set me up in his own office and made sure I had no interruptions. (HE even brought me a bottle of water!).

Khi tôi đang chạy một số việc trong khu xóm của tôi thì tôi nhận một cuộc gọi bất thường trên điện thoại di động mà tôi nghĩ sẽ làm phỏng vấn qua radio trong 5 phút. Tôi đã hoàn toàn quên mất! Tôi cần một nơi yên lặng để ôn lại nhanh... và tôi không có đủ thời gian về nhà. Tôi ngừng tại cửa hàng tạp phẩm và hỏi người quản lý: "Ông có thể giúp tôi không?" Ông ta đưa tôi vào phòng làm việc của ông và bảo đảm rằng tôi không bị gián đoạn. "Ông ta còn đem cho tôi một chai nước!")

Jesus, in his Sermon on the Mount, introduced the concept of walking the extra mile. He was referring to the practice in his day that Roman soldiers could ask civilians to carry their packs, according to the law, one mile. Not only did Jesus say you should walk one mile, but walk an extra mile on top of it. In other words don't just do what's asked of you. Do more. Take on that extra assignment. Surprise someone with a kindness they never could have imagined. Bring generosity, enthusiasm; positive thinking to all of your relationships and you will be rewarded in turn. When we walk that extra mile, we do it at the Lord's bidding.

Trong bài giảng trên Núi, Chúa Giê-xu đã giới thiệu khái niệm đi thêm một dặm. Ngài đang nói đến phong tục trong thời của Ngài là những lính La-mã có thể bảo những người dân mang những túi xách của họ, theo luật chỉ là một dặm. Chúa Jesus không chỉ nói rằng bạn chỉ đi một dặm, nhưng hãy đi thêm một dặm nữa. Nói cách khác, đừng chỉ làm những gì bạn được yêu cầu làm. Hãy làm hơn nữa. Hãy làm thêm một nhiệm vụ nữa. Hãy làm ngạc nhiên ai đó bằng sự tốt bụng mà họ chưa bao giờ nghĩ tới. Hãy đem lại sự rộng lượng, lòng nhiệt thành, suy nghĩ tích cực cho mọi mối quan hệ của bạn, thì đến lượt bạn sẽ được ban thưởng lại. Khi chúng ta bước thêm một dặm, chúng ta làm vì có mạng lệnh của Chúa.

This chapter was used by permission from Dr. Les Parrott, PhD. He is an author and Professor of Psychology at Seattle Pacific University. His website is www.RealRelationships.com.

Chương này được sự cho phép sử dụng của Tiến Sĩ Les Parrott, PhD. Ông là tác giả và là Giáo Sư Tâm Lý Học tại Đại Học Seattle Pacific. Trang Web của ông là: www.RealRelationships.com.