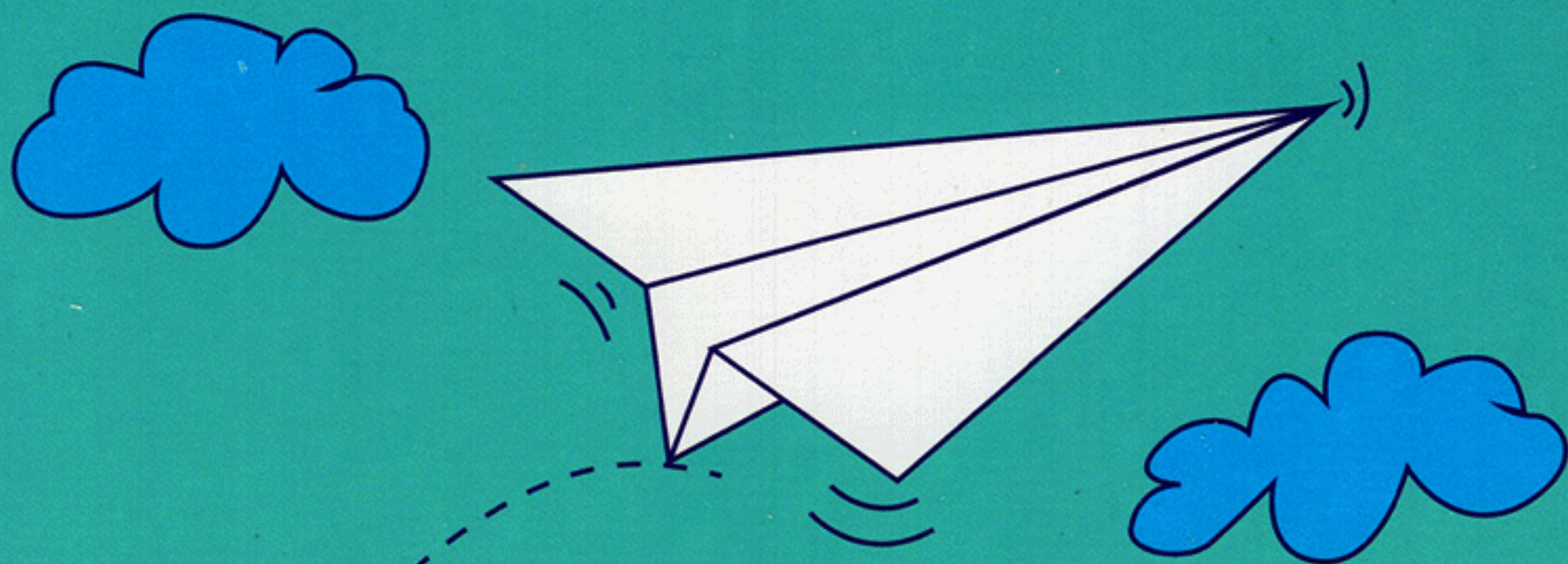




Điều vũ đài đời thường

Tái bản lần thứ 4

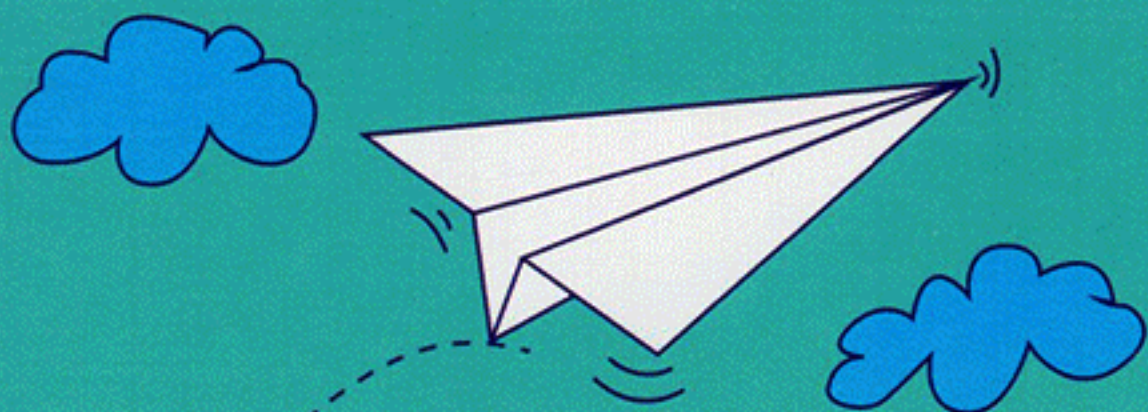
Robin Sharma

Phạm Anh Tuấn dịch

Tác giả những cuốn sách nổi tiếng *The Monk Who Sold
His Ferrari, The Leader Who Had No Title, Who Will
Cry When You Die?*



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



Những ai từng có một sự nghiệp vượt trội, một cuộc sống tuyệt vời đều là những người biết dùng thời gian tốt nhất để cố thêm chút nữa. Đúng, người bình thường chẳng dành mấy thời gian để cố thêm chút nữa. Nhưng có ai nói bạn là người bình thường đâu?

—Trích **Điều vĩ đại đời thường**

“Robin Sharma sở hữu cái tài năng rất hiếm hoi là viết được những cuốn sách thật sự khiến người ta đột phá trong đời.”

—Tiến sĩ Richard Carlson, tác giả cuốn sách
bestseller *Don't Sweat the Small Stuff*
của *New York Times*

“Là một nhà tư tưởng sắc sảo, Sharma đã đúc kết những triết lý thâm sâu của mình theo một cách thật gần gũi và dễ hiểu cho độc giả, dù họ đang ở bất cứ nấc thang nào của sự nghiệp.”

—**Publishers Weekly**

SỬ DỤNG TEM THÔNG MINH - Chương trình chăm sóc khách hàng và khuyến mãi của NXB Trẻ. Cào tem và đăng ký bằng 1 trong 2 cách:
1. Truy cập <http://cskh.nxbtre.com.vn/Active/> và đăng ký/đăng nhập tài khoản để nhập mã số
2. Dùng smartphone quét QR Code và đăng ký/đăng nhập tài khoản để nhập mã số. Để được hỗ trợ xin liên hệ: Hotline: 0932.260.062 - Email: cskh@nxbtre.com.vn



QR Code

SỐ SERI
AF318033

MÃ TEM



ISBN 978-604-1-01773-3
Điều vĩ đại đời thường (M)



Giá: 80.000 đ

www.nxbtre.com.vn

{ Mục lục }

1	Tôi đâu phải guru	7
2	Ngôi sao Harvey Keitel và cửa sổ cơ hội	10
3	Không thất bại nào giống sự thành công	13
4	Hết mình trong công việc	16
5	Từng ngày sẽ tạo nên cuộc đời	19
6	Cà phê với Gandhi	21
7	Chấp nhận rủi ro trong cuộc sống	24
8	Trong cơn gió nhẹ	27
9	Dành thời gian suy tư	29
10	Thuật lãnh đạo bắt đầu từ việc cố thêm chút nữa	32
11	Mick Jagger, một ví dụ tham khảo	34
12	Tạo mối quan hệ cũng là công việc	36
13	Bài học từ nhân vật hoạt hình SpongeBob	39
14	Trở thành người hạnh phúc hơn	41
15	Chăm chỉ sẽ gặp may mắn	43
16	Biết rõ tài năng của mình	46
17	Nghe hai lần nhiều hơn nói	49
18	Khách hàng mua bằng cả trái tim	52
19	Biết cách từ chối	55
20	Đốt thuyền của mình	57
21	Phát triển nhanh các nhà lãnh đạo	60
22	Bốn phút một dặm	63
23	Đẩy xa các giới hạn	65
24	Lời cáo phó và ý nghĩa cuộc đời	68
25	Thuật lãnh đạo không phải là cuộc thi về lòng mến mộ	71
26	Bạn truyền bá điều gì?	74
27	Tiết lộ bí quyết về cách rèn luyện của tôi	77
28	Văn hóa là vua	80
29	Kế hoạch không bao giờ đối trá	84

30	Tỏa sáng như cha mẹ	86
31	Hãy khiến khách hàng thốt lên lời thán phục	90
32	Gặt hái điều mình muốn khi vẫn yêu mến điều mình có	93
33	Suy nghĩ như một CEO	96
34	Luyện tập như một vận động viên	98
35	Hãy cực kỳ nhiệt tình	101
36	Thành công không phải một trò chơi phức tạp	103
37	Được ôm nhau và vị đẳng trong thế giới truyền thông	106
38	Giá trị của tử tế	108
39	Vẫn lịch thiệp cả trong nghịch cảnh	111
40	Làm việc hữu hiệu hơn, thư giãn và vui thú nhiều hơn	114
41	Hai từ thần kỳ	118
42	Nếu chết đi mỗi ngày	120
43	Khách hàng so với chuyện ăn trưa	123
44	Lãnh đạo không cần danh phận	126
45	Thực thi phần việc của mình	129
46	Bạn có biết chơi đùa?	132
47	Tránh các hội chứng	134
48	Khó khăn giúp hé lộ tài năng	139
49	Yêu mến những gì khiến bạn bức mình	141
50	Nói chuyện như một siêu sao	144
51	Học hỏi hay lụi tàn	146
52	Chiến thuật đơn giản cho một quan hệ bền chặt	148
53	Ngôi sao nhạc rock và nhà thơ	151
54	Câu thần chú của người đổi mới	154
55	Niềm vui và hạnh phúc	157
56	Bánh sandwich giá 600 đôla	159
57	Công việc tốt sẽ tốt cho công việc	161
58	Xây dựng cơ cấu của thành công	164
59	Người kinh nghiệm nhất sẽ thắng	166
60	Xây dựng thương hiệu	169
61	Cảm tạ những phúc lành	171
62	Dậy sớm: sự khôn ngoan	173
63	Ai đã khiến từ "thành công" mang nghĩa xấu?	178
64	Sống đời tốt đẹp	181
65	Câu hỏi của Steve Jobs	184

66	Bạn có bỏ lỡ điều gì không?	187
67	Không hỏi thì không có	189
68	Rời khỏi ghế	191
69	Khỏe mạnh để lãnh đạo	193
70	Thuật lãnh đạo của một thợ may	195
71	Bảy hình thức của sự giàu có	197
72	Áp dụng chuẩn mực của U2	200
73	Học nhiều để kiếm nhiều	203
74	Nhìn bằng đôi mắt bao dung	205
75	Trái tim của căn nhà	208
76	Trở thành người đẩy nguồn cảm hứng	210
77	Tạo nên vết hằn trong vũ trụ	212
78	Đâu phải nhà lãnh đạo nào cũng như nhau	215
79	Sáu lý do cần đặt ra mục tiêu	217
80	Hiệu ứng boomerang	221
81	Giúp người khác vui	223
82	Kiên định với những gì tốt nhất	225
83	Thanh lọc cuộc đời	229
84	Bài học từ Cô gái triệu đô	231
85	Thế giới nhỏ	233
86	Khách mời là Thượng đế	235
87	Vẻ đẹp của thời gian	237
88	Đỉnh núi và sự thay đổi	239
89	Từ "Làm ơn" có tác dụng gì?	242
90	Sức mạnh của sự tập trung	244
91	Danh sách "101 việc cần làm trước khi chết"	247
92	Dành thời gian cho con	249
93	Vui chơi trong công việc	252
94	Trân trọng những kiệt tác kiến trúc	254
95	Mơ mộng bên ly cà phê	257
96	Sống như Garth	260
97	Đừng bỏ cuộc	263
98	Chăm sóc bản thân	265
99	Ai là nguồn cảm hứng?	267
100	Cách sống mãi	269
101	Khẳng định sự vĩ đại	271

1

Tôi đâu phải guru

G iới truyền thông thường gọi tôi là “guru” (“nhà khai sáng”) về lãnh đạo. Không đúng. Tôi chỉ là một người bình thường và tình cờ học biết được nhiều ý tưởng, nhiều cách thức giúp người khác đạt được cuộc sống tốt đẹp nhất, cũng như giúp nhiều tổ chức có chỗ đứng trên thế giới.

Tôi cần làm rõ điều này: tôi không khác gì bạn. Tôi cũng tranh đấu, cũng thất bại, cũng sợ hãi, trên bước đường vươn tới niềm hy vọng, mục tiêu, mơ ước của mình. Tôi có những thời kỳ tốt đẹp và cả những lúc đau thương tận cùng. Tôi có những quyết định thật khôn ngoan nhưng vẫn không ít sai lầm tai hại. Tôi cũng bình thường như bao người khác – như một công trình còn đang dở dang. Nếu tôi có ý tưởng nào mà bạn cho là sâu sắc, hãy hiểu rằng đó chẳng qua là do tôi đã nghiền ngẫm

nhiều ngày những kiến thức mà bạn sắp được biết đây. Tôi suy tư những cách thức thực tiễn giúp bạn thể hiện cao nhất vai trò một nhân vị và thành đạt trọn vẹn. Tôi tìm cách giúp các công ty vượt trội lên. Bất cứ điều gì, chỉ cần bạn thực hiện đủ lâu thì bạn sẽ hiểu và lĩnh hội sâu sắc vấn đề ấy. Thế là bạn trở thành “guru”.

Một độc giả tham dự buổi ký tặng sách của tôi tại một cửa hàng sách ở thành phố Bangalore, và nghe tôi bảo “Tôi đâu phải guru” liền tiến lên và nói: “Sao ông lại lúng túng khi người ta gọi ông là guru? Bởi vì trong tiếng Phạn, ‘gu’ đơn giản có nghĩa là ‘bóng tối’, còn ‘ru’ đơn giản có nghĩa là ‘xua đi’. Thế nên ‘guru’ đơn giản chỉ là người xua đi bóng tối, mang đến nhiều hiểu biết và sự khai sáng hơn mà thôi.” Rất hay. Người ấy đã khiến tôi suy ngẫm nhiều.

Tôi nghĩ sự lúng túng này bắt nguồn từ chỗ nếu cho rằng chúng ta khác hẳn nhau, bạn sẽ tự nhủ: “Chà, mình không thể làm những điều cái ông Robin đó nói vì không có đủ tài và năng lực như ông ta. Mọi điều ông nói đều có vẻ dễ dàng thực hiện đối với ông thôi. Ông chính là guru mà.” Không đâu. Tôi chỉ là một gã cố gắng làm việc

 Bất cứ điều gì, chỉ cần bạn
thực hiện đủ lâu thì bạn sẽ
hiểu và lĩnh hội sâu sắc vấn đề ấy.

để có những ngày tháng tốt đẹp nhất, cố trở thành người cha gương mẫu của hai đứa con và hy vọng – bằng cách thức nào đó – giúp người khác thay đổi cuộc sống. Chẳng có guru nào ở đây. Nhưng tôi thích ý nghĩa “xua đi bóng tối”. Tôi cần học hỏi thêm về điều ấy, và hẳn cần nhờ một guru nào đó giúp đỡ.

2

Ngôi sao Harvey Keitel và cửa sổ cơ hội

Không phải lúc nào tôi cũng đúng. Nhưng chắc chắn rằng tôi gắng hết sức để làm điều mình nói và bảo đảm lời nói đi đôi với việc làm. Dù sao tôi cũng chỉ là một con người, nghĩa là đôi khi cũng vấp ngã (tôi chưa bao giờ gặp người nào hoàn hảo). Tôi sẽ giải thích điều này.

Rất nhiều lần tôi động viên độc giả của mình cũng như những người tham dự các lớp tập huấn của tôi về lãnh đạo cá nhân và lãnh đạo tổ chức rằng phải “chạy thẳng vào nỗi sợ” và bắt lấy từng “hạt cơ hội” khi chúng tự xuất hiện. Tôi thách thức khách hàng của mình dám ước mơ, dám thể hiện, dám liều lĩnh, bởi vì với tôi một cuộc sống thực sự chính là đạt tới vị trí cao nhất và tốt nhất. Trong tâm trí tôi, người nào nhiều trải nghiệm sẽ chiến thắng. Suốt cuộc đời, tôi giống như một cậu bé thích đến những nơi

đáng sợ và làm những điều khiến mình ngại ngùng. Thế mà gần đây, tôi đã không như vậy.

Lần đó tôi đang ở trung tâm thành phố Toronto, trong một khán phòng để chuẩn bị bài diễn văn trước một công ty tên Advanced Medical Optics, danh tiếng lâu đời và rất ấn tượng trong số các khách hàng của tôi. Tôi ngược nhìn lên và bạn đoán xem tôi gặp ai? Vâng, diễn viên điện ảnh Harvey Keitel. Và người từng viết sách như tôi đã làm gì? Tôi chùn bước trước nhân vật nổi tiếng đó.

Từng ngày qua, cuộc đời gửi đến bạn nhiều cửa sổ cơ hội. Số mệnh của bạn chắc chắn sẽ được định đoạt bởi cách mà bạn đáp trả những cơ hội ấy. Chùn bước trước những cơ hội ấy khiến cuộc sống nhỏ bé lại. Cảm nhận nỗi sợ hãi nhưng biết can đảm chạy ngay đến chúng khiến cuộc sống mở rộng. Đời quá ngắn không thể sống dè dặt được. Thậm chí với con cái, bạn cũng chỉ có một cơ hội nhỏ bé để phát triển và giành lấy tiềm năng cao nhất nơi các con. Và cũng để thể hiện tình thương vô điều kiện là như thế nào. Khi cửa sổ cơ hội mất đi thì thật khó để nó mở lại.

 Từng ngày qua, cuộc đời gửi đến bạn nhiều cửa sổ cơ hội. **Số mệnh** của bạn chắc chắn sẽ được định đoạt bởi cách mà bạn đáp trả những cơ hội ấy.

Nếu gặp Harvey Keitel lần nữa, chắc chắn tôi sẽ chạy ào đến để làm quen. Hẳn ông ta sẽ tưởng tôi là một fan hâm mộ cho đến khi bắt đầu trò chuyện với tôi. Rồi ông ta khám phá ra sự thật: tôi chỉ là một người trao món quà mà đời ban tặng cho ông.

Tôi chả biết tại sao mình lại không đứng dậy và bước tới làm quen với người bạn mới như Harvey Keitel. Tôi từng làm quen với danh thủ huyền thoại Pete Rose tại sân bay Chicago (và chúng tôi ngồi cạnh nhau suốt chuyến bay đến Phoenix). Tôi cũng làm quen với nhà tài phiệt hàng đầu thế giới Henry Kravis tại sảnh khách sạn ở Rome. Tôi cũng làm quen với thượng nghị sĩ Edward Kennedy khi gặp ông tại Boston. Tôi từng làm quen với nghệ sĩ guitar Eddie Van Halen khi tôi còn nhỏ và sống tại Halifax. Thế mà tôi lại bỏ lỡ cơ hội làm quen với ngôi sao Harvey Keitel.



Không thất bại nào giống sự thành công

Richard Carrion, CEO của một ngân hàng lớn tại Puerto Rico, từng chia sẻ với tôi một câu mà tôi không bao giờ quên: “Robin ạ, không thất bại nào giống sự thành công.” Một câu đầy ý nghĩa. Bạn, cũng như công ty của bạn, trở nên dễ tổn thương nhất khi thành công nhất. Thành công chắc chắn sẽ tạo mầm mống cho tính tự mãn, sự bất tài và tệ nhất là tính kiêu ngạo. Khi người ta đang trên đà thành công trong công việc, họ thường mến thương bản thân. Họ ngưng đổi mới, ngưng làm việc chăm chỉ, không dám chấp nhận rủi ro và ngủ quên trên chiến thắng. Họ tiếp tục phòng thủ, ra sức bảo vệ lấy thành công của mình thay vì sống thực tế với những gì giúp họ lên đỉnh cao. Mỗi khi tôi chia sẻ suy nghĩ này với các CEO khác, ai nấy đều gật đầu đồng ý. Sau đây là một minh chứng có thật xảy ra trong đời tôi.

Càng **THÀNH CÔNG**,
bạn càng phải **khiêm tốn**
và **tận tâm**
với khách hàng của mình.



Vào một dịp cuối tuần, tôi dẫn các con đến một nhà hàng Ý. Thức ăn tại đây không chê vào đâu được, các món kiểu Ý nấu ngon miệng đến nỗi tôi muốn làm việc tại đây để được ăn mỗi ngày. Nhưng cách phục vụ tại nhà hàng này thì quá tệ (giống như bao nhà hàng bình dân khác). Tại sao? Bởi vì nơi đây luôn luôn đông khách. Và bởi vì đang làm ăn rất phát đạt, họ cho đó là điều hiển nhiên. Rồi chuyện gì xảy ra? Nó khởi đầu cho sự tàn lụi.

Tôi thích chụp ảnh. Bố tôi dạy tôi cách ghi lại đường đời của mình qua những bức ảnh, nên tôi thường mang theo máy ảnh. Tôi bèn nhờ một cô phục vụ chụp bức ảnh ba cha con đang ăn món spaghetti. Cô ta trả lời gọn lỏn: “Tôi đâu có rảnh!” Không thể tin nổi. Quá bận không dành nổi năm giây để làm vui lòng khách. Quá bận không thể giúp nhau. Quá bận để biểu lộ tình người.

“Không thất bại nào giống sự thành công.” Richard Carrion nhận định điều này. Tổng giám đốc hãng hàng không JetBlue, David Neeleman, cũng vậy: “Khi bạn đang kiếm ra tiền và lợi nhuận cao, bạn có xu hướng sống

cầu thả.” Nhiều CEO không như thế. Càng thành công, bạn càng phải khiêm tốn và tận tâm với khách hàng của mình. Càng phải tận tụy với hiệu quả công việc và phát triển không ngừng. Càng phải làm việc nhanh hơn. Càng phải thêm giá trị cho mình. Bởi vì ngay lúc bạn ngưng không thực hiện những gì giúp mình lên đến đỉnh núi cao, thì bạn liền bắt đầu tụt dốc xuống chân núi.

4

Hết mình trong công việc

Tôi vừa đọc xong một bài báo trong tạp chí *Fortune* về thành công kinh tế của Google. Bài báo tuôn trào bao nhiêu là ý tưởng. Nó khiến tôi nghĩ đến sự quan trọng trong việc thể hiện hết mình – biểu lộ toàn bộ tài năng của mình vào công việc. Biết đam mê điên cuồng vào những việc cần phải làm. Biết tận lực vào những dự án lớn và những cơ hội ngàn vàng. Biết say mê như một ngôi sao nhạc rock trên sân khấu trong bất cứ công việc hàng ngày nào để kiếm miếng ăn cho gia đình.

Công việc mang lại ý nghĩa cho cuộc sống. Nó ảnh hưởng đến giá trị bản thân và cả cách ta nhận thức bản thân. Làm tốt công việc không chỉ là quà tặng dành cho tổ chức nơi ta làm việc – nó còn là quà tặng cho chính ta. Và hoàn thành cực tốt công việc còn giúp nâng cao lòng

tự tôn, niềm phấn khởi và khiến cuộc sống nhiều thú vị. Điều tốt sẽ đến với những ai làm điều tốt. Khi bạn đem hết tài năng và tận hiến cho công việc đang làm, thực ra bạn đang nâng cao chính mình lên một cuộc sống sung túc hơn, hạnh phúc hơn, nhiều trải nghiệm đủ đầy hơn trong đời.

Bạn cảm thấy thế nào sau một ngày đóng góp như vậy? Bạn cảm thấy ra sao sau khi làm việc hết sức, vui vẻ với đồng đội, cố gắng vượt mức cho khách hàng? Bạn cảm thấy thế nào khi đặt nhiều tâm huyết cho công việc để kiếm sống? Bạn cảm thấy thế nào khi chạm tới những mục tiêu tuyệt vời nhất và nắm bắt được chúng? Cảm xúc thật tuyệt vời, đúng không? Bạn chẳng cần một chút danh cao trọng mới làm tốt công việc. Tôi nhớ lại lời nói của Martin Luther King – một trong những người hùng của tôi – trong nhận xét sau: “Nếu một người được giao làm công nhân quét đường, hãy quét như thể danh họa



Công việc mang lại ý nghĩa cho cuộc sống.
Nó ảnh hưởng đến giá trị bản thân
và cả cách ta nhận thức bản thân. Làm tốt
công việc không chỉ là quà tặng dành cho tổ chức nơi
ta làm việc – nó còn là quà tặng cho chính ta nữa.

Michelangelo đang vẽ, như Beethoven sáng tác nhạc, như Shakespeare làm thơ. Hãy quét đường sạch sẽ đến nỗi thần thánh trên trời phải dừng lại thốt lên: nơi đây có một người quét đường vĩ đại với công việc thật hoàn hảo.”

Vậy hãy hết mình với công việc hôm nay, bước tới như một ngôi sao nhạc rock lên sân khấu và chơi bằng cả trái tim mình. Hãy mang đến một buổi diễn để đời. Hãy quay cuồng với khán giả và khiến họ reo hò vì bạn. Hãy là Michelangelo khi vẽ, là Beethoven khi sáng tác nhạc, là Shakespeare khi làm thơ. Để rồi khi bạn nổi tiếng và người ta vây quanh để xin chữ ký, nhớ dành chỗ cho tôi nhé. Tôi chờ nghe tin bạn đấy.

5

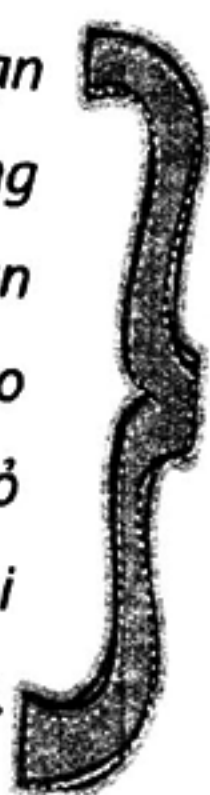
Từng ngày sẽ tạo nên cuộc đời

Ý tưởng lớn: mỗi ngày là một hình ảnh thu nhỏ của cuộc đời. Những giờ trôi qua chính là những năm bạn tạo nên. Những ngày trôi qua chính là sự khắc họa cuộc đời bạn. Điều bạn làm hôm nay chắc chắn đang giúp bạn hình thành tương lai.

Lời bạn nói, ý tưởng bạn nghĩ, thức ăn bạn dùng, hành động bạn thực hiện, tất cả đang hình thành số mệnh – giúp bạn trở thành người như thế nào và cuộc đời bạn ra sao. Lựa chọn nhỏ sẽ dẫn đến kết quả lớn. Không có gì gọi là một ngày vô nghĩa.

Mỗi người trong chúng ta được mời gọi đến chân thiện mỹ. Mỗi người đều có một sức mạnh tinh tế bên trong. Mỗi người đều có thể ảnh hưởng đến thế giới chung quanh – nếu chúng ta lựa chọn như thế. Nhưng để cho sức mạnh

Lời bạn nói, ý tưởng bạn nghĩ, thức ăn bạn
dùng, hành động bạn thực hiện, tất cả đang
hình thành số mệnh – giúp bạn
trở thành người như thế nào
và cuộc đời bạn ra sao. Lựa chọn nhỏ
sẽ dẫn đến kết quả lớn. Không có gì gọi
là một ngày vô nghĩa.



tiềm ẩn

bên trong này lớn mạnh thêm, ta cần sử dụng nó. Càng sử dụng, sức mạnh càng tăng thêm. Càng để sức mạnh tiềm ẩn chảy ra, ta càng tự tin hơn. Henry David Thoreau nhắc đến ý tưởng này khi viết: “Tôi biết chẳng có điều gì đáng khích lệ hơn một khả năng không cần bàn cãi của con người đó là biết nâng cao cuộc sống bằng ý thức nỗ lực.” Và Donny Deutsch, một quân sư trong lĩnh vực quảng cáo, bổ sung tư tưởng này khi viết trong cuốn sách *Often Wrong, Never in Doubt* của ông: “Trong số người hỗn độn, chỉ một phần trăm đến được mảnh đất quý hiếm, một kẻ dám nói ‘sao không phải là mình chứ?’ và dấn thân đến đó.”

Người giỏi nhất không phải là người có năng khiếu hơn những kẻ khác. Họ chỉ bước nhỏ mỗi ngày trên hành trình dẫn đến cuộc sống hoàn hảo nhất. Từng ngày nối sang tuần, từng tuần lấn sang tháng, rồi trước khi kịp nhận ra, họ đã đến được nơi người ta gọi là Phi thường.

6

Cà phê với Gandhi

Đọc sách là một trong những nguyên tắc hay nhất để “tiếp tục cuộc chơi” và để giữ phong độ cao nhất. Đọc một cuốn sách hay thực sự chẳng khác nào trò chuyện cùng tác giả. Thế là chúng ta trở thành bạn tâm sự với nhau. Hãy tưởng tượng rằng tối nay, khi ngồi đọc cuốn hồi ký của Mahatma Gandhi bên tách cà phê, bạn như đang đứng phía sau đôi mắt của con người vĩ đại ấy và khám phá những yếu tố khiến ông nổi tiếng. Bạn muốn trò chuyện cùng Madonna ngày mai không? Hãy cầm lấy sách của Madonna. Hãy trò chuyện cùng Mẹ Teresa, Bill Gates, hay Bồ Đề Lạt Ma. Đọc sách của những người mình ngưỡng mộ sẽ cho phép tài năng của họ mài giũa tâm trí bạn. Bàn tay của bạn khi đặt trên một