
GESHE MICHAEL ROACH
LAMA CHRISTIE McNALLY
và MICHAEL GORDON



QUẢN LÝ NGHIỆP

KHAI MỞ THÀNH CÔNG CÁ NHÂN
VÀ THỊNH VƯỢNG TÀI CHÍNH
DƯỚI GÓC NHÌN PHẬT GIÁO



THE MIND BOOK CO.
Knowledge for the Future

NHÀ XUẤT BẢN
PHƯƠNG ĐÔNG



Nhân dịp này, chúng tôi gửi lời cảm ơn tới rất nhiều thân hữu mà nỗ lực của họ đã giúp cuốn sách này được ra mắt. Người biên tập cho chúng tôi ở Doubleday, Trace Murphy, là người đã có lòng tin vào chúng tôi để cuốn sách kinh doanh đầu tiên của chúng tôi được xuất bản – *Năng đoạn Kim cương* nay đã được hàng triệu người trên khắp thế giới đọc; kết quả này chịu ơn rất nhiều từ sự khích lệ của ông. Jon Sheer để chúng tôi núp dưới đôi cánh của ông và hướng dẫn chúng tôi trong những bản hợp đồng và những thủ tục cuối cùng với lòng tử tế đầy nhân nại. Heather Gordon đã cẩn thận biên tập lại bản cuối cùng của cuốn sách và đưa ra rất nhiều đề nghị quý giá, Catherine Thrasher cũng vậy trong lần biên tập thứ hai. Sau đó Rebecca Vinacour và Grant Burn đã đưa ra thêm những ý kiến chuyên môn vào bản in thử cuối cùng, trong khi Rob Ruisinger đã phù phép một lần nữa trong việc thiết kế cuốn sách, đặc biệt với những minh họa rất khó. Lillas Marie Hatala đã giúp xem lại bản in thử. Steve Hiett đã giúp làm bìa và Robin Saidman đóng góp vào việc chụp ảnh. Muhammad Salam và Rob Hou đã làm việc vất vả để phát triển những khoá học và đoạn phim trực tuyến trên toàn thế giới trong khi Huang Jin của công ty truyền hình văn hoá Witway ở Thượng Hải đã là nguồn hỗ trợ và cảm hứng bất tận cho việc phổ biến cuốn sách và những việc khác của chúng tôi tại Châu Á.

Những cuốn sách và nguồn tham khảo thêm

Năng đoạn Kim cương: Áp dụng giáo lý của Đức Phật vào quản trị doanh nghiệp và đời sống của Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Nxb Doubleday, phiên bản cập nhật và bổ sung, 2009)

The Tibetan Book of Meditation (Cuốn sách Tây Tạng về thiền định), của Lama Christie McNally (Nxb Doubleday, 2009)

The Garden, a Parable (Câu chuyện ngụ ngôn về khu vườn), của Geshe Michael Roach (Nxb Doubleday, 2000)

18 khoá học trực tuyến của Viện Cổ học châu Á (Asian Classic Institute); Khoá #3, Ứng dụng thiền, đặc biệt hữu ích cho việc tu thiền, như rất nhiều chương trình học thiền khác.

world-view.org; asianclassicinstitute.org

How Yoga Works (*Làm thế nào để tập Yoga hiệu quả*), của Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Diamond Cutter Press, 2004)

The Tibetan Book of Yoga (*Sách Tây Tạng về Yoga*), của Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Nxb Random House, 2003)

The Essential Yoga Sutra (*Kinh Yoga Tinh Yếu*) của Geshe Michael Roach & Lama Christie McNally (Nxb Doubleday, 2005)

Cho những khoá học yoga và hội nghị chuyên đề khắp thế giới, liên hệ với Học viện Yoga tại: yogastudiesinstitute.org

Lời giới thiệu

Tôi thật may mắn được đọc *The Diamond Cutter* và Thái Hà Books lại có duyên lành mua được bản quyền cuốn sách quý giá này. May mắn hơn, cuốn sách đã được dịch giả Trần Tuấn Mẫn chuyển ngữ rất công phu sang tiếng Việt với tên gọi là *Năng đoạn Kim cương*.

Dịp may hiếm có lại đến. Geshe Michael Roach - tác giả của cuốn sách, một trong những người sáng lập và điều hành tập đoàn Andin International Diamond Corporation đạt được những thành công vang dội theo các nguyên tắc được nêu trong cuốn sách *Năng đoạn Kim cương* - cùng Lama Christie McNally đã đến Việt Nam vào cuối tháng Tư năm 2009. Hai buổi hội thảo tại hai thành phố Hà Nội và Hồ Chí Minh được tổ chức với chủ đề “Áp dụng triết lý đạo Phật vào quản trị kinh doanh và cuộc sống”, “Áp dụng trí tuệ cổ xưa vào kinh doanh và cuộc sống” đã nhận được sự ủng hộ và tham gia nhiệt tình của gần một ngàn doanh nhân trong cả nước. Hai hội thảo đã mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho những người tham dự.

Ngay trong những ngày có mặt tại Việt Nam, chính Geshe Michael Roach đã trao tận tay tôi bản thảo cuốn sách mới *Karmic Management*. Theo tác giả, ấn bản tiếng Anh này dự kiến sẽ được xuất bản vào tháng Chín năm 2009.

Nhân chuyến đi của Geshe Michael Roach cùng phái đoàn từ Hoa Kỳ đến Việt Nam để thuyết giảng và chia sẻ kinh nghiệm vào cuối tháng Mười Hai năm nay, chúng tôi đã cố gắng hết sức cho ra đời cuốn sách *Quản lý Nghiệp* (Karmic Management) nhằm đáp ứng nhu cầu của bạn đọc mong đợi một cuốn sách tiếp tục triển khai những ý tưởng của *Năng đoạn Kim cương*.

Cuốn sách này sẽ giúp các doanh nhân hiểu và có thể áp dụng triết lý của đạo Phật vào kinh doanh và quản trị doanh nghiệp để đạt được sự thịnh vượng tài chính và thành công cá nhân với các hướng dẫn cụ thể, dễ hiểu. Một trong những quan điểm khác biệt hoàn toàn của cuốn sách là thay vì các doanh nhân trăn trở ngày đêm, vò đầu bứt tóc, căng thẳng mệt mỏi lo cho việc kinh doanh, lo cho các dự án thì hãy mang trí tuệ, công sức, thời gian, tiền bạc của chính mình ra giúp đỡ các kế hoạch của đối tác, bạn bè, đồng nghiệp cốt sao để họ thành công. Khi đó tự khắc các doanh nhân sẽ thành công.

Tôi tin chắc rằng *Quản lý Nghiệp* nếu được các doanh nhân áp dụng sẽ làm thay đổi về chất các doanh nghiệp. Cuốn sách này là món quà quý giá dành tặng cho những ai muốn tổ chức của mình phát triển và trường tồn, những ai muốn mang lại thịnh vượng tài chính không chỉ cho mình mà cho tất cả các thành viên trong doanh nghiệp và các đối tác, những ai muốn có tự do tài chính và thành công như một cá nhân hạnh phúc và bình an.

Khi viết những dòng chữ này, tôi nhận được tin Andin International Diamond Corporation - tập đoàn mà Geshe Michael Roach là một trong những người đồng sáng lập từ con số không đến khi tạo ra doanh thu 200 triệu đôla Mỹ mỗi năm - vừa mới được tỉ phú người Mỹ Warren Buffet mua lại. *Năng đoạn Kim cương* cũng đã được dịch ra hơn 20 ngôn ngữ và có đến hơn ba triệu doanh nhân trên toàn cầu áp dụng thành công những ý tưởng của cuốn sách vào sự nghiệp và cuộc sống của mình. Điều này càng khẳng định giá trị của *Năng đoạn Kim cương* cũng như *Quản lý Nghiệp* – cuốn sách triển khai ý tưởng của *Năng đoạn Kim cương*. Tôi xin được bày tỏ lòng biết ơn đến Geshe Michael Roach và tất cả những ai đã góp công sức và trí tuệ để *Quản lý Nghiệp* được ra đời.

Xin trân trọng giới thiệu cuốn sách cùng bạn đọc.

Nguyễn Mạnh Hùng
Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc
Công ty CP Sách Thái Hà

Quản lý Nghiệp (Karmic Management) là cuốn sách được chờ đợi rất lâu sau cuốn *Năng đoạn Kim cương* đã ra đời cách đây 10 năm – một trong những cuốn sách kinh doanh được ưa chuộng và đã được dịch ra hơn 20 ngôn ngữ cũng như được hàng triệu người trên thế giới áp dụng vào công việc kinh doanh và cuộc sống. *Năng đoạn Kim cương* đã kể câu chuyện của một trong những công ty thành công nhất trong lịch sử của thành phố New York, và giờ đây *Quản lý Nghiệp* sẽ cho bạn biết cách bạn có thể làm nên điều đó. Những lời khuyên cổ xưa và tuyệt vời nhất mà bạn sẽ thấy trong cuốn sách này đã được:

Linda Kaplan Thaler, người đã xây dựng một công ty quảng cáo giá trị hàng tỉ đô la và viết nên cuốn sách kinh doanh bán chạy có tên là *The Power of Nice*⁽¹⁾, đã nói: “Những thành công mà tôi đạt được phần nhiều là nhờ ở những niềm tin chứa đựng trong *Năng đoạn Kim cương*: Chúng tôi đảm bảo thành công của mình khi biết gieo trồng những dấu ấn tâm linh bằng cách đảm bảo thành công cho những người khác.”

Jill Murphy, một y tá của quân đội Mỹ đang làm việc tại Iraq: “Tôi thực sự tin rằng cách thức mà những nguyên tắc được nêu trong *Năng đoạn Kim cương* đã có hiệu quả ở đây, trong đơn vị của chúng tôi có thể là một hình mẫu để kết thúc cuộc chiến tranh này, và tất cả những cuộc chiến tranh (nếu có) trong tương lai: Chúng ta có thể thấy sự tôn trọng người khác đã làm giảm bạo lực mạnh mẽ như thế nào.”

William McMichael, một phi công của hãng American Airlines nói: “Khoang lái đã từng là một nơi vô cùng căng thẳng với tôi... Tôi đã đọc và sử dụng *Năng đoạn Kim cương* để dừng việc phán xét những đồng nghiệp của tôi. Giờ đây nơi làm việc của tôi đã trở nên vui vẻ hơn rất nhiều.”

Linsay Crouse, một nữ diễn viên từng được đề cử giải Oscar, nói: “Tôi đã mua cuốn sách này, đến một quán café và đọc từ đầu đến cuối. Giờ đây tôi đang dạy các diễn viên với tinh thần của trí tuệ cổ xưa đến từ phương Đông này. Tôi hiểu rằng công việc của tôi chính là ủng hộ sự nghiệp và giúp người khác thành công.”

Muhammad Salam, Phó chủ tịch của AC Holdings Capital cho rằng: “*Năng đoạn Kim cương* đã giúp tôi khám phá ra chính xác hơn bằng

cách nào mà sự hào phóng đối với người nghèo lại giúp tôi thành công trong thị trường tài chính hơn bao giờ hết.”

Russell Simmons, cha đẻ của phong trào hip-hop, có tổng tài sản lên tới 320 triệu đô la Mỹ, một bậc thầy trong triết lý về *Năng đoạn Kim cương*, nói: “Tôi đã giúp rất nhiều người trở nên giàu có. Tôi kiếm tiền bằng cách làm cho những người khác có tiền. Tôi làm giàu bằng cách giúp người khác trở nên giàu có.”

Eva Natanya, một giáo sư thần học và là một diễn viên balê trong Đoàn Ba lê Hoàng Gia Anh (Royal Ballet of London) nói: “Tôi rất nhớ lần đầu tiên khi tôi đọc *Năng đoạn Kim cương*. Khi đã đọc nó rồi, tôi biết rằng tôi sẽ không thể quay nhìn vào thế giới như trước nữa, và rằng tôi nhận thấy mình đã hiểu sai về cách thế giới này thực sự vận hành như thế nào. Tôi vượt qua những giai đoạn khó nhọc của mình bằng cách chìa tay ra giúp đỡ những vũ công đồng nghiệp khi họ cần đến sự trợ giúp nhất.”

Barney Jones, Giám đốc hãng dầu khí Bentley System nói: “Đừng như là mọi người ở nơi làm việc không lắng nghe tôi hoặc những sáng kiến của tôi. Một người bạn đã giới thiệu tôi đọc *Năng đoạn Kim cương*, và bằng những gợi ý tránh ba hoa vô bổ, tôi có thể nói rằng mọi người xung quanh tôi rõ ràng là đã lắng nghe và ghi nhận những ý kiến của tôi.”

Giờ đây bạn sẽ thấy *Quản lý Nghiệp* cũng hiệu quả với cả bạn nữa.

NHÀ MÁY, TRƯỜNG ĐẠI HỌC VÀ TIỆM UỐN TÓC

Ông chủ yêu cầu lập ra một nhóm dự án gồm 12 người và đề cử bạn làm trưởng nhóm. Nhiệm vụ là: Bán hết 100.000 sản phẩm mới ra trong vòng sáu tháng tới.

Hoặc một tình huống khác: Vợ/ chồng bạn đã quyết định rằng nhà bếp cần phải sang sửa lại, và bạn có một tháng để hoàn thành việc đó.

Hoặc là bạn phải giảm được khoảng hai kilôgam vào thứ Hai tuần sau.

100.000 sản phẩm đó có thể là sách, bánh pizza hoặc một phần mềm bán hàng online, điều đó không quan trọng. Điều quan trọng là dự án đó, công việc đó cần phải được hoàn thành trong một thời gian cụ thể. Và bạn là người chịu trách nhiệm hoàn thành đúng thời hạn.

Hãy đối mặt với nó, cuộc đời là một chuỗi công việc. Chúng ta cần có cách thức để khiến chúng hoàn thành, chúng ta cần có một công thức để đảm bảo chắc chắn thành công. Thành công tài chính – chính xác là những gì mà chúng tôi đang đề cập tới. Cùng với điều đó, chúng ta cũng muốn có thành công như một cá nhân, một người tốt, một người hạnh phúc thực sự, một người mạnh khỏe cả về thể chất lẫn tinh thần. Và nếu chúng ta đang tiến hành mọi việc đúng cách thì chúng ta cũng đang giúp mọi người xung quanh chúng ta và cả thế giới này.

Cuốn sách nhỏ này gửi tới bạn một cách thức hoàn toàn mới mẽ giúp bạn hoàn thành mọi công việc, dự án của mình. Có thể bạn chưa từng nghe tới nó trước đây, nhưng nó thực sự có hiệu quả – nó *luôn* hiệu quả. Bạn hãy thử dành thời gian cho nó! Tất cả những gì bạn cần là dành ra khoảng một tiếng đồng hồ. Chúng tôi tin rằng nếu một ý tưởng là đúng thì nó có thể được giải thích chỉ trong vài từ – và phần còn lại phụ thuộc vào bạn.

Chúng tôi sẽ đưa bạn qua Tám quy luật của việc *Quản lý Nghiệp* (Karmic Management-KM), chứng minh cho bạn thấy những gì mà bạn tạo ra cũng sẽ quay trở lại với bạn, trong cuộc sống và công việc của bạn.

Bạn sẽ phải thực sự đối mặt với những hậu quả của những hành động của bạn đối với những người khác vì người ta cố đối xử với bạn như bạn đã đối xử với những người khác trong cả công việc và cuộc sống của bạn.

Chúng ta luôn bắt đầu với một câu châm ngôn từ những cuốn sách cổ xưa cho *Quản lý Nghiệp*. Mặc dù cuốn sách này đến từ nhiều nơi, nhưng cuối cùng đã dừng lại ở Tây Tạng và trong một ngàn năm, nó đã giúp đất nước này xây dựng lên một nền văn hóa trí tuệ vô giá. Cách tiếp cận kinh doanh mới mẻ mang tính cách mạng này đã cho thấy hiệu quả của nó trước phép thử thời gian của cả một thiên niên kỷ.

Và trước tiên bạn sẽ nhìn thấy một viên ngọc sáng như thế, một vị tu sĩ Phật giáo từ thế kỷ thứ sáu có tên là Chandra Kirti:

TRÍ TUỆ CỔ XUA

Trong mọi việc, sự may rủi của thành công là 100%.

Sau đó chúng ta sẽ tiếp tục việc giải thích về câu châm ngôn này để giúp bạn hoàn thành nhiệm vụ bán 100.000 chiếc bánh pizza vào đúng thời gian và trở thành một ngôi sao thành công trong công ty của bạn (hay ngôi nhà của bạn, điều có thể là khó khăn hơn).

Chúng tôi nghĩ rằng một cuốn sách về cách làm thế nào để thành công được viết ra bởi những người *đã thành công*, và trong mỗi thời điểm từ đây về sau, bạn có thể nhìn thấy một khung nhỏ như dưới đây, với một câu chuyện thật về cách mà chúng tôi đã sử dụng *Quản lý Nghiệp* để đạt được mục tiêu trong cuộc đời mình.

Câu chuyện thành công

LAMA CHRISTIE:

Tôi được huấn luyện Tám quy luật của *Quản lý Nghiệp* từ cái ngày đầu tiên tại Học viện dữ liệu cổ Châu Á (Asian Classics Institute) ở New York. Giấc mơ của tôi là giúp xây dựng một trường đại học kiểu mới, một ngôi trường tạo nên sự khác biệt thực sự trên thế giới. Và *Quản lý Nghiệp* đã làm được việc đó.

Chúng tôi bắt đầu xây dựng trường từ hai bàn tay trắng và Đại Học Núi Kim Cương (Diamond Mountain University) giờ đã thành hình và đang hoạt động với một khuôn viên rộng hàng ngàn hecta ở trên những ngọn đồi phía Nam bang Arizona. Cho đến nay, chúng tôi đã có hàng trăm sinh viên đến từ khắp nơi trên thế giới và các chương trình đào tạo ngoài phạm vi của trường đã thu hút hàng ngàn người. *Quản lý Nghiệp*

đã thực sự biến giấc mơ của tôi thành hiện thực vào thời điểm mà bạn bè của tôi còn đang chuẩn bị tốt nghiệp đại học.

MICHAEL GORDON:

Tôi thì lại có một kết quả ngược lại hoàn toàn với Lama Christie. Trước đây tôi chưa từng nghe tới *Quản lý Nghiệp*. Giấc mơ của tôi là xây dựng một salon chăm sóc tóc tại New York; từ chỗ chẳng có gì, chẳng quen ai ở đó. Mọi người trong giới thường gọi vụ kinh doanh đó là “nhiệm vụ bất khả thi”⁽²⁾, nhưng qua kinh nghiệm 30 năm trong việc tạo dựng công ty của mình, Bumble and bumble đã lớn lên và trở thành một trong những công ty sản xuất và cung cấp các sản phẩm chăm sóc tóc lớn và thành công nhất trên thế giới với tổng doanh thu hơn 50 triệu đô la một năm.

Tôi đã biết đến *Quản lý Nghiệp* bằng một cách rất đặc biệt: Khi tôi đọc về nó và nhìn lại sự nghiệp kinh doanh của mình, tôi nhận ra rằng nó đúng là những gì mà tôi đã thực hiện cho công ty của tôi và tôi đã hiểu tại sao chúng tôi lại thành công đến thế. Đối với tôi, *Quản lý Nghiệp* là tất yếu, chẳng có gì để bàn cãi cả. Vì thế giờ đây tôi rất háo hức khi thấy Tám quy luật này thực sự sẽ đến tay nhiều người khi được tập hợp thành một cuốn sách, để giúp cho những người đó cũng thành công.

GESHE MICHAEL ROACH:

Tôi ở khoảng giữa của Lama Christie và Michael Gordon. Tôi đã dành nhiều năm để tu tập tại các tu viện của Ấn Độ, Tây Tạng, và dĩ nhiên là chúng tôi được dạy về tất cả các cuốn sách trí tuệ cổ mà từ đó *Quản lý Nghiệp* có thể được rút tía ra. Nhưng chẳng có ai ngồi xuống và chỉ cho chúng tôi làm thế nào để áp dụng những trí tuệ cổ xưa này vào những hoạt động và dự án trong cuộc sống và công việc của mình. Người ta mong đợi chúng tôi tự mình tìm ra những bài học này. Đó là một quá trình thử và sai cho tôi, nhưng cuối cùng thì nó đã giúp tôi biết một cách rõ ràng rằng mình cần phải làm gì, và với tư cách là một trong những người sáng lập ra Andin International Diamond, tôi đã sử dụng *Quản lý Nghiệp* để giúp công ty này từ con số không tới mức doanh thu một trăm triệu đô la hàng năm.

Cuối cùng nếu bạn muốn *Quản lý Nghiệp* phục vụ cho bạn, bạn sẽ

thấy một đoạn khác (một phần trong cuốn sách này), đoạn này sẽ trao cho bạn một công việc đặc biệt mà bạn đã có sẵn để chính bạn phải hoàn tất. Chúng tôi có thể chỉ cho bạn thấy điều gì cần làm để thành công, nhưng nhiệm vụ của bạn là hãy nhận lấy trách nhiệm thực hiện danh sách “cần làm” một cách nghiêm túc. Dưới đây chính là danh sách đó.

DANH SÁCH VIỆC CẦN LÀM

- Đừng bao giờ cầm lấy cuốn sách này, đọc hết một lượt với nhiều khái niệm còn mù mờ và hi vọng rằng bạn sẽ trở nên thành công. Giờ đây, trước khi đi xa hơn, hãy chọn một công việc cụ thể hay dự án mà bạn sẽ sử dụng như một bài thử cho *Quản lý Nghiệp* của mình. Nếu nó hiệu quả, sau đó bạn sẽ có thêm một người bạn trong *Quản lý Nghiệp*, rồi bạn có thể đi xa hơn và sử dụng nó trong mọi công việc mà bạn muốn hoàn thành, dù lớn hay nhỏ.
- Vì thế từ đây chúng tôi bắt đầu cái gọi là Ngồi Yên Lặng (Quiet Sitting)– một dạng chuẩn bị cho thiền định chính thức mà chúng ta sẽ nói về sau này. Hãy ra khỏi nhà và đi đến nơi nào bạn có thể ngồi một mình thật thư giãn, có thể ngắm nghĩ trong yên lặng. Đó có thể là một băng ghế đá dài trong công viên, một chiếc bàn trống tại một tiệm café, hay chỉ đơn giản là một góc phố nào đó mà bạn rất thích đi dạo qua.
- Hãy mang theo một cuốn sổ nhỏ và một cây bút. Giữ cho mình yên lặng và bình thản, hãy tự hỏi bản thân: Điều gì là nhiệm vụ, là dự án mà tôi thực sự muốn hoàn thành trong cuộc đời mình hiện nay? Khi nào tôi muốn hoàn thành nó? Nó sẽ thế nào nếu tôi thực sự thành công trong công việc này?

Tất cả điều này phải thật rõ ràng trong trí óc của bạn trước khi bạn đi sâu vào nghiên cứu *Quản lý Nghiệp*. Chúng tôi sắp chỉ cho bạn cách làm thế nào để biến những giấc mơ của bạn thành hiện thực, tương tự như chúng tôi đã làm, nhưng một phần của giấc mơ đó phụ thuộc vào chính bạn đấy.

TRÍ TUỆ CỔ XUA

Tất cả thất bại đều đến từ sự hiểu lầm.

The wheel of life (Bánh xe cuộc đời), năm 500 trước Công nguyên)

Chúng tôi gọi phần này là “50.000 năm thất bại”. Người ta ước tính rằng những hoạt động có tổ chức của con người đã diễn ra trên Trái Đất này từ khoảng 50 thiên niên kỷ trước. Nghĩa là con người cổ cùng nhau làm việc để hoàn thành một công việc hoặc một dự án nào đó như di chuyển những tảng đá khổng lồ để xây dựng Kim Tự Tháp, hay tạo ra và cung cấp hàng trăm ngàn chi tiết của phần mềm máy tính.

Hàng triệu hàng triệu công việc, lớn và nhỏ, hàng triệu hàng triệu những giao dịch: “Tôi sẽ đưa cho bạn chút ngũ cốc nếu bạn chuyển cục đá đó cho tôi” được hoàn thiện bởi bàn tay con người. Mỗi hành động nhỏ đều nhắm tới việc hoàn thành một việc nào đó.

Và tất cả mọi thứ đều là sai lầm. 100% thất bại.

Vậy là sao? Các Kim tự tháp vẫn đứng vững, những phần mềm vẫn chạy trên máy tính.

Nhưng hãy nhìn kỹ hơn. Bất cứ ai từng khởi nghiệp đều có thể nói với bạn rằng chín trên mười doanh nghiệp mới thành lập sẽ gặp khó khăn chông chát hoặc sẽ phá sản trong vòng ba năm đầu tiên. Có thể khẳng định rằng nếu câu nói từ *The Wheel of Life* là đúng, hầu hết chúng ta đều hiểu nhầm cách làm thế nào để hoàn thành một công việc.

Vậy những thành công thì sao? Thành công của Google, Microsoft và cả Walmart nữa?

À, đây chính là nơi mà mọi việc trở nên thú vị. Chúng tôi sẽ phải định nghĩa rõ ràng về “thành công” ở đây. Việc bạn “thành công” trong một công việc nào đó có nghĩa là gì? Chúng tôi sẽ nói đó là khi công việc hay dự án mà bạn nhận trách nhiệm đó được hoàn thành như dự kiến, vì cách mà bạn tiến hành công việc hoặc dự án đó. Và rằng điều đó kéo

chúng ta vào trò may rủi.

Chúng ta, những người sống trên Trái Đất, vẫn là những kẻ xa lạ suốt 50.000 năm qua. Suốt thời gian đó, chúng ta cũng không chắc chắn về lý do tại sao mọi thứ lại hoạt động như vậy.

Liệu chiếc xe của bạn có chạy tốt vào lúc bạn cần nó để đi làm? Nếu bạn thành thật với chính mình và theo *Quản lý Nghiệp* – luật thứ nhất, bạn cần phải thành thật với chính mình – thì sau đó bạn sẽ trả lời rằng: “Tôi nghĩ là nó sẽ chạy tốt”. Vì bạn biết rằng bạn không thể trả lời: “Tôi biết rằng nó sẽ chạy tốt”. Ngay cả khi chiếc xe hoạt động rất tốt vào tối hôm trước khi bạn về nhà thì bằng kinh nghiệm, bạn vẫn biết rằng bạn không thể nói *chắc chắn* rằng nó sẽ tiếp tục chạy tốt vào sáng nay.

Và vì thế chúng ta đang chơi đùa với những rủi may. Cả cuộc đời này của chúng ta là một trò chơi may rủi. Có vài cơ hội, vài phần trăm may rủi, rằng tôi có thể chết trong một tai nạn xe hơi trên đường đi làm hôm nay. Có vài phần trăm rằng tôi sẽ bị sa thải ngay cả khi tôi có đi làm hôm nay. Và cũng có thể là dù tôi có định làm gì tại nơi làm việc hôm nay thì một vài việc có thể sẽ không thành công.

Và vì thế chúng ta là những kẻ đáng thương hại trong suốt 50.000 năm qua. Thành công trong các công việc kinh doanh lớn thường được gán cho không phải là con đường chúng ta tạo dựng sự thành công đó mà cho mức độ linh hoạt - chúng ta đã “uỷển chuyển” thế nào khi sự việc không diễn ra theo đúng như những gì chúng ta chờ đợi. Chúng ta nghĩ rằng một người khôn ngoan là một người biết rõ rằng sự việc sẽ chẳng bao giờ đi theo hướng mà người đó dự đoán rằng nó sẽ diễn ra, vì chúng chỉ đơn giản là sẽ không diễn ra như vậy, với bất cứ ai cũng thế.

Điểm đáng nói là 50.000 năm kinh nghiệm chỉ chứng minh một điều: Chúng ta vẫn không biết làm cách nào để khiến mọi việc xảy ra – chúng ta không biết tại sao mọi việc lại diễn ra như thế – bởi nếu chúng ta biết thì sau đó sẽ chẳng còn có thất bại nào trên thế giới này. Những người thành công ít ỏi trên thế giới sẽ có thể chia sẻ với chúng ta về việc làm thế nào để đạt được thành tựu – nhưng ngay cả họ cũng đang phải chơi trò may rủi. Họ không chỉ không chắc chắn rằng xe hơi của họ sẽ chạy tốt vào mỗi sáng, mà họ cũng không chắc rằng liệu quyết định kinh doanh vừa rồi của họ có khiến họ phá sản hay không. Thành công hay thất bại, chúng ta vẫn phải chơi trò chơi may rủi, và hi vọng vào điều tốt đẹp nhất.

Và vì thế chúng ta thực hiện mọi hành động như chúng ta đã từng làm chỉ để chơi trò may rủi. Theo những gì tôi biết, hiện tại tôi chỉ có thể làm được duy nhất một điều, đó là có cơ hội lớn nhất để gạt hái những gì mà tôi muốn. Và tận sâu trong trái tim mình, tôi cũng biết rằng có một nguy cơ thất bại, một vài rủi ro.

Đó là cuộc đời kiểu gì vậy? Chúng ta không nói về những thứ nhỏ nhặt – mẫu nhà bếp mới, đi làm muộn nửa tiếng vì chiếc xe hơi tự nhiên hỏng. Những quyết định trong đời, cuối cùng, sẽ quyết định xem liệu chúng ta sẽ sống hay chết. Một cuộc đời chơi trò may rủi sẽ gây tổn hại cho mỗi chúng ta – sự đau khổ cá nhân trong mỗi con người khi luôn phải đưa ra hết quyết định này đến quyết định khác trong cuộc đời – trong khi vẫn ý thức rằng chúng ta không biết điều gì sẽ xảy ra, vẫn hiểu rằng chúng ta chỉ đang làm những gì mà chúng ta hi vọng là nó sẽ tốt đẹp.

Hãy tưởng tượng dù trong giây lát, rằng toàn bộ tấn trò may rủi này là thực sự không cần thiết: Một thảm kịch xảy ra với chúng ta từ lúc đầu đời nhưng rồi lại tiếp tục xảy ra trong suốt cuộc đời của chúng ta. Và giờ đây tâm hồn tôi tự do. Có bao nhiêu phần trăm của sự không hạnh phúc trong thế giới này – bao nhiêu phần trăm thời gian chúng ta sử dụng cho những ý nghĩ của chúng ta – đã bị phí hoài để mà lo lắng về việc liệu những gì chúng ta đang làm có hiệu quả không? Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta chắc rằng việc chúng ta làm sẽ giải quyết được vấn đề?

Đó chính là lời hứa của *Quản lý Nghiệp*.

Thật khó khăn cho bất kỳ ai khi cứ phải đấu tranh để đưa ra quyết định trong suốt cuộc đời mình trong khi không chắc rằng liệu bất kỳ quyết định nào trong số đó liệu có giải quyết được vấn đề hay không – một trò chơi may rủi. Giờ đây hãy tưởng tượng thế giới theo cách này: Sáu tỉ cá nhân, không ai thực sự chắc rằng nên làm gì, đang cố gắng làm việc cùng nhau. Hàng trăm lượt một ngày người này luôn nói với người kia một cách chân thành: “Nếu bạn có thể làm điều đó cho tôi mà tôi

biết rằng bạn không thực sự chắc chắn là có thể làm được, thì ngược lại tôi sẽ làm điều đó cho bạn, điều mà tôi cũng không chắc là tôi có làm được hay không.” Vậy thì bạn chỉ nên ngồi xuống với tất cả sự thất vọng về cuộc đời này.

Điều kỳ diệu là chúng ta đã quen với việc sống trong đại dương của sự không chắc chắn này. Chúng ta chỉ lặng yên chấp nhận nó, chịu đựng sự đùa cợt của nó như một con lừa ngu ngốc, lê bước nặng nề cho tới ngày chúng ta từ giã cõi đời và luôn luôn bất an. Chúng ta đã làm “những gì tốt nhất có thể”.

Đó là cuộc đời kiểu gì vậy? Những cuốn sách cổ Tây Tạng nói rằng có một điều chắc chắn khiến một người không phá bỏ nhà tù. Đó là vì người đó chưa bao giờ nhận ra họ *đang* ở trong tù ngay từ lúc đầu. Nhà tù của riêng mỗi chúng ta là tình trạng bấp bênh, không chắc chắn rằng liệu những nỗ lực của chúng ta có thực sự giải quyết được vấn đề hay không. Hãy thoát ra khỏi nhà tù đó.

- Thực hiện vài thời Ngồi Yên Lặng ở bất cứ nơi nào bạn có thể. Hoặc có thể tìm đến nơi mang lại sự thoải mái và thư thái cho tâm hồn bạn.
- Mang theo một cuốn sổ nhỏ và một cây bút; viết xuống năm điều mà bạn mong muốn hoàn thành trong tuần này. Bên cạnh mỗi việc, hãy viết ra những khó khăn hay rủi ro bạn có thể gặp phải khi hoàn thành chúng theo cách mà bạn mong muốn, ví dụ như “Hoàn thành viết chương này vào thứ Tư, tỉ lệ thành công là 70%”.
- Hãy lưu ý một chút về mức độ áp lực mà những tỉ lệ rủi ro, sự không chắc chắn gây ra trong cuộc đời bạn. Giờ thì hãy quay lại và thay đổi mọi khả năng rủi ro đó thành “100% thành công”. Ngồi nhìn điều đó một lúc và cảm nhận sự khác biệt.

Tôi đã tới một vài trường học có những khóa đào tạo dự bị đại học tại thành phố quê hương tôi ở Los Angeles; tôi thích trường học và đã học rất khá cả các môn khoa học lẫn thể thao. Tôi thực sự rất thích học tại một trường đại học ở New York, và tôi luôn hồi hộp khi nghĩ tới New York. Bốn năm sau tôi đã cầm tấm bằng trong tay và thẳng tiến tới một công việc hấp dẫn tại trường đại học – tôi muốn trở thành một giáo sư, có thể là về văn học Anh.

Và rồi tôi đột nhiên nhận ra mọi thứ không diễn ra theo hướng đó. Ý tôi là, trường học giúp chúng tôi sẵn sàng cho cuộc sống, giúp chúng tôi thành công, hạnh phúc hơn trong cuộc sống. Nhưng tôi có thể đã thấy rằng có điều gì đó không ổn. Vài người học rất tốt tại trường đại học và thành công; vài người khác cũng học tốt và thất bại. Vài người thậm chí bỏ học và vẫn tìm thấy hạnh phúc; số khác bỏ học và thất bại. Tốt nghiệp đại học tự bản thân nó dường như không làm nên điều thực sự khác biệt.

Vì thế vào thời điểm gần tốt nghiệp đại học, tôi đã có một quyết định gây chấn động, một quyết định khiến tôi rất vui. Tôi đã thực hiện một chuyến đi gần như vòng quanh thế giới, qua những nước: Ai Cập, Thái Lan, Australia, để tìm ra con đường khác tốt đẹp hơn.

Tôi tạm rời xa việc học tập và bắt đầu tập thiền định tại một tự viện trên một ngọn đồi ở Kathmandu, và điều đó đã mang tôi đến với *Quản lý Nghiệp*, và nó cũng chính là bí quyết khiến trường đại học của chúng tôi thành công.

Khía cạnh đạo đức của câu chuyện này là đôi khi bạn phải thú nhận rằng những gì bạn đang làm chẳng có chút kết quả nào cả, ngay cả khi bạn đã làm điều đó trong một thời gian dài, thậm chí là nó còn khá thuận lợi hay dễ dàng đối với bạn và nếu ai đó vẫn đang làm điều đó mặc cho sự thật rằng mọi người đều công nhận nó chẳng mang lại kết quả nào đáng kể.

Đôi khi chúng ta cần phải rất dũng cảm để có thể thay đổi.

LUẬT THỨ HAI: TÌM NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG NGUYÊN NHÂN

TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Cái này xảy ra vì cái kia xảy ra.

Đức Phật, 500 năm trước Tây lịch

NGUYÊN NHÂN THỰC SỰ

Hãy nhìn lại nơi chúng ta đang đứng. Tóm lại:

Nếu điều đó không hiệu quả

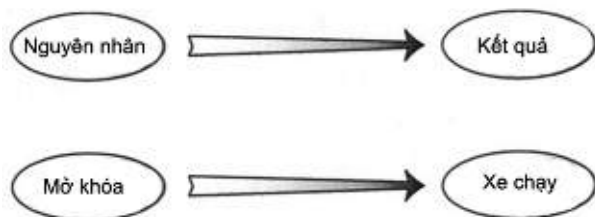
Thì mỗi lần bạn thử,

Thì nó vẫn không hiệu quả

Hãy ngưng làm những việc không hiệu quả đi

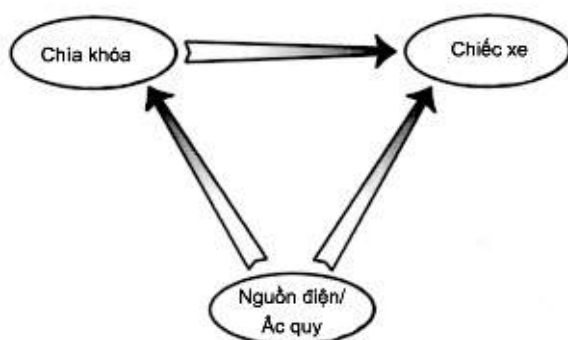
Vì thế điều chúng ta mong đợi là gì? Chỉ làm đúng việc thường ngày mà bạn làm khi bạn ra ngoài sáng nay, mở khóa và chiếc xe của bạn không hoạt động. Hãy tìm kiếm nguyên nhân thực sự phía dưới mọi nguyên nhân. Với một chiếc xe hơi thì điều đó là thế nào, hãy nhìn vào dưới gầm xe, và xem liệu nguồn điện của xe có ổn không.

Bởi vì bạn biết đấy, cuộc sống cũng giống như một chiếc xe hơi. Đức Phật đã nói và các nhà khoa học cũng đồng ý rằng nếu một điều xảy ra thì nhất định đã có một điều khác xảy ra trước đó rồi.



Trừ phi khi chúng ta mở khoá mà xe không chạy thì chúng ta mới đi xa hơn và tìm hiểu chiều kích thứ ba – một mức độ ẩn sâu dưới chừa

khoá và chiếc xe, nơi nguyên nhân thực sự đang ẩn nấp. Nó nằm ở dưới capô của chiếc xe, nằm ở dưới đó, chính là nguồn điện.

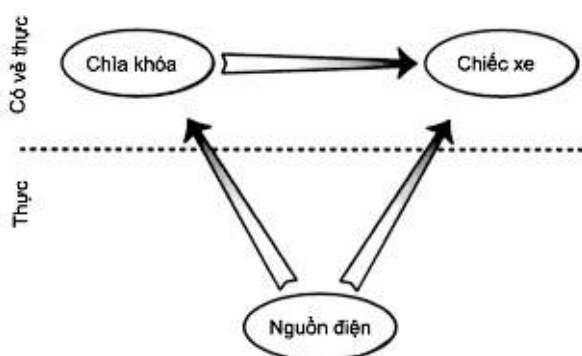


Hãy chú ý tới điều chúng tôi vừa nói, “nguyên nhân thực sự”. Đây là điều mà chúng tôi gọi là “nguyên nhân của mọi nguyên nhân”; chìa khoá có trong tay bạn làm cho chiếc xe nổ máy, nhưng chỉ khi có nguồn điện (ắc quy) thì chìa khoá mới làm xe nổ máy.

ĐIỀU TƯỞNG NHƯ LÀ NGUYÊN NHÂN VÀ NGUYÊN NHÂN THỰC SỰ

Đây là điều đột phá. Chiếc chìa khoá có thể không phải là thứ thực sự khiến chiếc xe nổ máy, nhưng nó có vẻ như thế – và dĩ nhiên là chúng ta suy nghĩ theo cách này.

Tất nhiên, điều thực sự làm chiếc xe nổ máy được phải là nguồn điện (ắc quy).



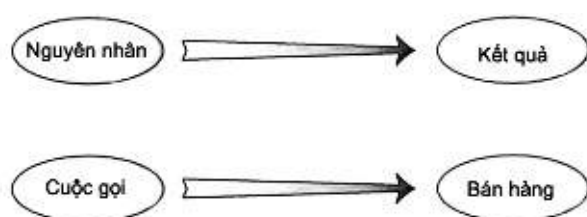
Và vì thế, bạn có thể vẽ một dòng kẻ đứt đoạn phân chia mọi thứ

thành hai mức. Một là “điều có vẻ như” (là nguyên nhân thực) và hai là “thực sự” (là nguyên nhân).

Chúng ta cần làm gì khi chẳng bao giờ chắc chắn rằng sự việc sẽ suôn sẻ dù chúng ta có cố gắng thế nào đi chăng nữa? Hãy quay lại ví dụ về 100.000 chiếc tủ lạnh (ví dụ) – mà đội dự án của bạn cần chuyển đi và bán hết, trong vòng năm tháng tới.

Bạn có muốn biết cách để không thể bán tất cả những chiếc tủ lạnh đó không?

Chúng ta bị vướng vào cái nhìn hai chiều. Hãy lưu tâm tới nguyên nhân thực sự. Hãy gọi cho khách hàng bởi mọi người đều hiểu:



Bạn sẽ điên lên vì điều đó. Tại sao? Bởi vì đôi khi gọi điện thì có kết quả, nhưng đôi khi khách hàng sẽ từ chối. Và chúng ta đã hứa rằng chúng ta sẽ dừng lại nếu bất cứ khi nào việc chúng ta đang làm chẳng còn hiệu quả nữa. Có quá nhiều điều không chắc chắn ở đây. Quá nhiều căng thẳng. Tỷ lệ thất bại cao. Giống như việc tra chìa khoá vào ô tô hết lần này đến lần khác khi động cơ không thể nào nổ chỉ bằng một động tác mở khoá nữa.

Hãy đi tìm nguyên nhân của những nguyên nhân. Và nguyên nhân thực sự chính là nghiệp, bởi bất cứ điều gì bạn làm rồi cũng sẽ quay trở về với bạn – gieo nhân nào sẽ gặp quả đó.

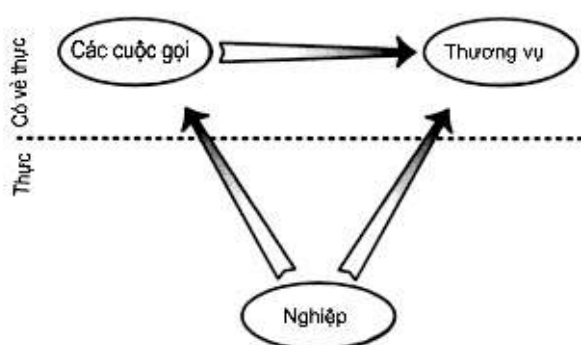
NGHIỆP HOẠT ĐỘNG NHƯ THỂ NÀO?

Trước hết, chúng ta nên hiểu nghiệp là gì một cách ngắn gọn trước khi bắt đầu nhớ lại tất cả những khái niệm sai lầm về nó mà bạn đã nghe từ trước. Nghiệp đơn giản chỉ là bất cứ thứ gì bạn làm, nói, hay suy nghĩ. Nếu bạn cảm thấy thoải mái, có thể gọi nó là “tất cả những gì tôi làm”.

Bất cứ khi nào chúng ta quyết định làm, hay nói, hoặc chỉ cần nghĩ về điều gì đó, nó sẽ luôn được ghi sâu bên trong tâm trí của chúng ta – quả thật là như thế – vì bạn sẽ ở đó lắng nghe khi bạn quyết định làm

điều đó. Trí óc thì rộng lớn và là một ổ cứng siêu nhạy cảm với khả năng ghi nhận, lưu trữ vô tận, và ở một nơi nào đó trong đầu của bạn, mọi thứ bạn làm đều được ghi nhận lại. Bất cứ khi nào bạn làm điều gì dù nhỏ nhất, nó sẽ gieo một hạt giống trong tâm trí của bạn; nó tạo ra một chuyển động với năng lượng tương ứng mà một ngày nào đó sẽ *trở lại* tâm trí của chúng ta để quyết định cách mà chúng ta nhìn nhận thế giới này.

Và vì thế chúng ta có thể vẽ một biểu đồ giống như hình dưới đây:



Nếu một cuộc gọi tạo ra một thương vụ cho bạn thì điều đó không có nghĩa là vì cuộc gọi, nếu chìa khóa làm cho xe nổ máy thì không phải chỉ bởi chiếc chìa khóa. Đó chỉ là trông như vậy, đó chỉ là những gì có vẻ như đang xảy ra. Nhưng điều gì là thật, điều gì thực sự xảy ra, là nguồn điện khiến xe nổ máy, vì nguồn điện khiến chìa khóa làm xe nổ máy. Hãy nắm lấy điều này. Bất cứ khi nào bạn gọi điện thoại và nhận được một đơn hàng, đó là do nghịệp lực khiến cuộc gọi xảy ra và biến cuộc gọi thành thương vụ thành công.

Nghịệp chính là nguyên nhân thực, nghịệp ẩn dưới mọi thứ, giống như đất của Mẹ Trái Đất có ở mọi nơi dưới mọi thứ xung quanh chúng ta – ôm giữ cho những tòa nhà khiến cây cối sinh trưởng. Đó mới chính là nguyên nhân của mọi nguyên nhân. Giờ thì hãy sử dụng điều đó một cách đúng đắn.

*** *Câu chuyện thành công:***

GESHE MICHAEL ROACH:

Bạn có thể nói có ba sự kiện chính trong thế giới này tạo nên điều kiện cho Andin International Diamond thành công. Những thay đổi xã

hội mạnh mẽ – chẳng điều gì mà bất cứ ai trong chúng tôi có thể dự đoán, cũng chẳng khiến cho điều gì xảy ra ... hay là nó trông có vẻ như vậy vào thời gian đó.

Trước hết, phụ nữ Mỹ bắt đầu tham gia vào thị trường lao động với một con số tăng lên đáng kinh ngạc. Trước đó, phần lớn nữ trang đều do các quý ông mua tặng các quý bà, vì đàn ông kiếm ra tiền. Đột nhiên, hàng triệu phụ nữ có những tài khoản cá nhân khiến họ có thể sử dụng một phần để mua những chiếc nhẫn kim cương lấp lánh đeo khi đi làm, đó chính là mặt hàng đặc trưng của công ty chúng tôi.

Thứ hai là Ấn độ đột nhiên trở thành một trung tâm quan trọng cho việc chế tác (cắt) kim cương. Trước đó, hầu hết kim cương được cắt ở New York hoặc Amsterdam hay Tel Aviv. Đột nhiên, công ty của chúng tôi có thể mua những viên kim cương đủ loại với giá rất phải chăng để làm nên những chiếc nhẫn kim cương lấp lánh với chi phí thấp hơn, do đó có thể cung cấp cho khách hàng với giá rẻ hơn nhiều.

Cuối cùng, chính phủ Trung Quốc đột nhiên nói lỏng việc đầu tư vào đất nước của họ và chúng tôi có thể bắt đầu sản xuất rất nhiều sản phẩm của chúng tôi tại đó, tiết kiệm không gian đất đỏ ở Manhattan để dành cho việc trưng bày và bán hàng hóa.

Một lần, chúng tôi cùng ngồi lại với nhau và tìm hiểu xem tại sao ba sự kiện đó đã xảy ra vào đúng thời điểm để tạo nên thành công cho chúng tôi. Một người nói: “Các bạn biết đấy, đó là nhờ vào việc phụ nữ Mỹ, họ đã khiến chúng ta thành công. Cuối cùng thì, Andin đã trở thành một công ty tại New York, nơi phụ nữ đã có thể tham gia vào những công việc điều hành quan trọng, cùng với đó là chi tiêu tương xứng khi họ ở vị trí đó.”

Một người khác lại nói: “Nhờ Ấn Độ nữa. Ý tôi là, nếu bạn tin vào nghiệp hay điều gì đó giống như vậy, đó là số phận. Andin luôn là một nhà sản xuất trang sức mở rộng cửa để thuê những người Mỹ gốc Ấn độ vào làm việc. Chúng ta bắt đầu với Kishan ở Bombay, và sau đó là những người khác ở Ấn Độ – bạn bè, những người anh em trai và những người chú. Có ít nhất là 20 người từ Ấn Độ chỉ tính riêng khu vực đá quý.”

Người thứ ba nói: “Cả Trung Quốc nữa. Chúng ta đã thực hiện thành công dự án với Chinatown Manpower giúp đào tạo những người Mỹ gốc Trung Quốc về những kỹ năng chế tác trang sức đến khi trình độ tiếng Anh của họ hoàn thiện.”

Tại sao, bạn có thể nói rằng điều đó là do những lực lượng ngầm ẩn sâu thẳm hơn, những nguyên nhân của mọi nguyên nhân cho thành

công của chúng tôi, bùng nổ như bong bóng dưới chân chúng tôi, làm thay đổi môi trường kinh doanh và tạo nên lợi nhuận phi thường cho chúng tôi.

DANH SÁCH NHỮNG VIỆC BẠN CẦN LÀM

- Quay trở lại với Thời gian tĩnh lặng: Bạn có thể thấy rằng cách bạn thực sự khởi động để tận hưởng những thời gian tĩnh lặng này một mình. Hãy gọi một cốc cacao nóng và mở cuốn sách *Quản lý Nghiệp* này ra và đặt nó xuống bàn. Giờ thì hãy chỉ nhìn vào trang giấy trắng.
- Hãy viết ra ba điều thành công nhất từng xảy ra trong cuộc sống của bạn. Giờ hãy quan sát xem liệu bạn có thể nhớ lại đã giúp ai đó thành công bằng chính cách đó, thậm chí mức độ có thể nhỏ hơn một chút, vì những hạt giống của nghiệp đã được trồng xuống nền tảng của tầng thức chúng ta ngày càng lớn cho tới khi nó chín muồi.
- Có thể vào thời gian khi cốc cacao được mang đến, bạn sẽ nghĩ về một lý do khiến bạn ngay lập tức quay trở lại. Và có thể bạn bắt đầu có những ý tưởng mới về nguyên nhân thực sự để bán hết 100.000 sản phẩm.

TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Luật đầu tiên của Nghiệp chỉ rõ: Nếu bạn muốn bất cứ điều gì từ cuộc đời này, bạn phải làm điều đó cho người khác trước đã.

Jey Rinpoche (1357 – 1419) Giáo thọ của Đức Dalai Lama thứ nhất.

Làm thế nào để ứng dụng hiệu quả nghiệp vào trong kinh doanh?

Hãy nhớ, chúng ta đã nói rằng nghiệp nghĩa là bất cứ điều gì chúng ta làm, bất cứ điều gì chúng ta nói, làm hay suy nghĩ. Nhưng giờ chúng ta cần làm rõ điều này một chút: “bất cứ điều gì chúng ta làm cho *một ai đó*,” bởi vài trường hợp đặc biệt chúng ta chỉ có thể gieo trồng nghiệp vào trong tâm chúng ta bằng cách làm gì đó cho người khác. Đó là lý do mà những cuốn sách cổ Tây Tạng thường so sánh nghiệp với một tiếng Vọng: Bạn có thể đứng bên bờ một đại dương và hét vang lên, nhưng chẳng có tiếng vọng nào cả. Tốt hơn là hãy tìm một cái hang, nơi có rất nhiều bức tường đá tự nhiên bao quanh để những âm thanh dội lại. Điều này như thể ai đó thích dùng một thiết bị đẩy những hạt giống nghiệp ở dưới sâu nổi lên trên bề mặt nhận thức của chúng ta.

Nếu không có những người khác, chẳng có hạt giống nào được gieo trồng cả; chẳng có hạt giống, thì cũng không có thành công – và chúng ta lại quay trở lại với trò chơi may rủi. Chúng ta thực sự *cần* những người khác.

Sự thật về cách thức nghiệp vận hành – sự thật là chúng ta chỉ có thể có được điều mà mình mong muốn bằng cách mang điều đó đến cho người khác trước. Đây thực sự là điều thỏa đáng nhất trong tất cả những gì thuộc thế giới quan về *Quản lý Nghiệp*. Sâu thẳm trong tim mình, chúng ta luôn khao khát sự công bằng cho thế giới này. Cần phải có một logic về cách mọi thứ vận hành. Thành công không phải là một chuỗi tình cờ, cuộc đời cũng không phải là một trò chơi xổ số. Những điều tốt cần phải xảy ra với những người làm việc tốt cho người khác.

Và nếu đó là cách mà mọi thứ xảy ra thì sự vật cũng phải xảy ra theo cách ấy. Bạn thấy đấy, nó không thể là 58% những người thành công nhờ nghiệp, bởi họ đã khiến những người khác thành công trước và 42% những người thành công khác thì nhờ may mắn. Nếu thế thì chúng ta lại quay trở lại trò chơi may rủi và chúng ta sẽ lại mệt mỏi vì nó.

Đã đến lúc phải dừng lại và nhắc nhở chúng ta một điều quan trọng. Ý tưởng về *Quản lý Nghiệp* không phải là một lời hứa viên vông hay là trò vui của một vài người thích làm người tốt. Đó là chiến lược kinh doanh mạnh mẽ, dứt khoát, không khoan nhượng cho những kết quả tài chính có thể đo đếm được – kết quả quay trở lại luôn đi kèm với một cảm giác hạnh phúc và đầy đủ của cá nhân. Điều đó cũng không phải là bạn đang có những người khác tiến hành những việc đúng đắn cho bạn, hay bạn được trả lương hậu hĩ để làm những việc đúng đắn cho họ mà bởi vì cách thức *Quản lý Nghiệp* vận hành, bạn sẽ luôn làm việc vì thành công của người khác nữa – điều sẽ khiến họ hạnh phúc, và bạn hạnh phúc về chính mình và khiến mọi người hạnh phúc vì bạn: Mọi người, hạnh phúc, Mọi người, thành công. Vậy thì hãy nắm bắt lấy nó đi.

Chúng ta đã bắt đầu vào *Quản lý Nghiệp* luật thứ Ba: xác định đối tác tâm linh trong kinh doanh của bạn. Các đối tác tâm linh trong kinh doanh chính là điều cốt lõi của *Quản lý Nghiệp*. Đó chính là những người sẽ mang tới kết quả như bạn mong muốn, người sẽ mang nghiệp của bạn trở lại thành kết quả tốt đẹp cho bạn. Họ sẽ khiến nghiệp được

vun trồng trong tâm trí bạn, vì thế nó có thể quay trở lại như những cơ hội thành công mà bạn sẽ thấy và những người khác (những người đã không tạo ra những nghiệp lực đó) thì bỏ qua.

Bạn cần phải làm việc vì những đối tác này. Bạn cần phải cố gắng nỗ lực khiến họ thành công. Hãy ghi nhớ điều đó trong tâm trí. Bạn sẽ cần nỗ lực để tập trung hết tâm sức vào việc khiến những người khác thành công. Và rồi sau đó công việc của chính bạn cũng sẽ thành công – bạn không cần phải lo lắng về điều đó, thậm chí bạn cũng không cần phải nghĩ về điều đó nhiều. Hãy khiến mọi đối tác tâm linh trong kinh doanh của bạn thành công, và rồi 100.000 sản phẩm của bất cứ cái gì – sẽ được bán chỉ trong vòng một tuần, với giá cao nhất của công ty của bạn.

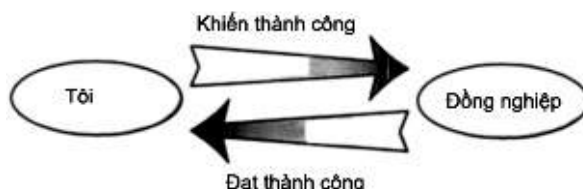
Vậy thì ai sẽ là đối tác của bạn đây? Có bốn nhóm đối tác và bạn cần phải khiến mỗi người trong họ thành đạt:

1. Đồng nghiệp

Đồng nghiệp hay nhân viên của bạn là nhóm đầu tiên trong số những đối tác của bạn. Hãy nhớ, sắp giao cho đội của bạn 12 người để bán 100.000 sản phẩm. Có thể trong quá khứ bạn coi những người này gần như là những công cụ - nhân viên, người mà bạn *thuê* hay sử dụng để công việc được hoàn thành.

Dù thế, trong *Quản lý Nghiệp*, mọi thứ cần phải thay đổi. Ở đây bạn cần ở trong một mối quan hệ mới mẻ với mọi người làm việc xung quanh bạn. Bạn *phải* gửi nghiệp của mình ra bên ngoài từ phía bạn, *hướng* về phía họ. Bạn PHẢI chắc rằng dự án này khiến họ thành công. Đó là cách duy nhất để làm nảy nở nghiệp tốt mà bạn cần để tổng khứ 100.000 sản phẩm này đi. Chúng ta hãy nhìn vào hiệu ứng tiếng vang:

Cả quá trình vận chuyển và bán 100.000 sản phẩm phải khiến cho 12 nhân viên trong đội của bạn trở thành những anh hùng của công ty, nó phải làm họ trở nên tốt hơn, giỏi giang hơn và hạnh phúc hơn.



2. Khách hàng

Rõ ràng mục tiêu của một công việc hay dự án là để cung cấp một điều gì cho một ai đó: Người này có thể là một khách hàng, nhưng trong

một nghĩa nào đó thì họ có thể là sếp của bạn hay nhà đầu tư trong công ty. Và vì thế, bạn có thể nghĩ rằng chẳng có gì nhiều để nói về việc bạn sẽ làm gì đó cho khách hàng của mình. Bạn biết điều đó rồi: Ai đã nghĩ rằng bạn sẽ sắp sửa ăn hết 100.000 chiếc pizza?

Nhưng đó không phải là điều mà chúng ta đang nói đến ở đây.

Nếu bạn muốn *Quản lý Nghiệp* vận hành hiệu quả cho bạn, bạn phải có 100% sự chú ý và thích thú về ý tưởng làm cho khách hàng của bạn *thành công*. Vào thời gian mà bạn hoàn thành dự án 100.000 sản phẩm thì sếp của bạn dường như là một thiên tài trong mắt sếp của bà ta. Các nhà đầu tư thì sắp sửa có thêm lợi nhuận, và *cùng thời gian đó* bạn tìm mọi cách để khách hàng mua pizza với giá rẻ hơn và cắt giảm lượng cholesterol trong mỗi chiếc bánh.

Giờ đây có bao nhiêu tiếng vọng bạn nhận được ở đó?

3. Nhà cung cấp

Nếu bạn nghĩ quan điểm cũ của bạn về “nhân viên” là xấu, hãy nhìn vào cách bạn đối xử với những nhà cung cấp. Mối quan hệ một chiều: Họ đáng lẽ phải đưa cho tôi loại bột mì tốt hơn và sốt cà chua với giá rẻ nhất, số lượng phải đầy đủ và không được trễ hẹn. Làm sao họ có thể làm điều đó và họ hoàn thành được bao nhiêu là vấn đề của họ; đó chính là công việc của một nhà cung cấp.

Trong *Quản lý Nghiệp*, thái độ này cần phải thay đổi tức khắc 100%. Một lượng lớn nghiệp trong bất cứ dự án nào – gần như tất cả thành công hay thất bại – đến từ cách chúng ta đối xử với mọi người – những người có thể biến dự án thành hiện thực. Có thể đó là công ty sản xuất ra động cơ cho các tủ lạnh của chúng ta, hay người thợ tới sơn nhà bếp cho chúng ta, hay chuyên viên máy tính - người đã ở lại suốt đêm để viết nốt những mã cuối cùng cho phần mềm cài đặt cho công ty bạn.

Bạn cần phải làm điều tốt với họ; bạn cần phải đặt những ưu tiên cá nhân vào họ; bạn cần phải quan sát họ và chắc rằng dự án này cũng khiến họ thành công. Liệu bạn có thể có đủ các động cơ của tủ lạnh cho tôi không? (Này, chưa có ai từng hỏi tôi như vậy). Tôi cũng thấy bạn đang sơn nhà bếp cho hàng xóm của tôi nữa. Nếu bạn chẳng thể nào chứng minh với tôi rằng bạn đang nghỉ ngơi và tập một vài động tác yoga sau mỗi 90 phút bạn ngồi làm việc trên máy tính, tôi sẽ cắt bớt tiền lương trả cho bạn vào tuần tới đây.

4. Thế giới

Đối tác cuối cùng của bạn là một đối tác tương đối lớn. Đó là thế giới quanh bạn. Tất cả các đối tác mà chúng ta đã đề cập tới luôn gần cận với

bạn: những người đồng nghiệp, những khách hàng, nhà cung cấp thường là những cá nhân cụ thể, gần gũi với bạn. Đó là, dù bạn làm gì để giúp họ cũng là bạn đang làm việc cho chính bạn, vì thế tiếng vọng sẽ chẳng mấy ảm tượng – chỉ là một cái gì đó giống như bạn hét lên vào trong một phòng trống trong nhà.

Chúng ta cần đi ra ngoài, đi đến vài nơi lớn hơn, vài chỗ cách xa chúng ta để có thể có được những tiếng vọng lớn hơn. Để có được thành công trong thế giới này, chúng ta cần làm điều gì đó khiến thế giới này cũng là một thành công. Dự án của chúng ta giờ đây là làm điều gì đó cho thế giới.

Đừng nghĩ về những điều hảo huyền, hãy tử tế với mọi người, đóng góp vào quỹ thiện nguyện của công ty cho công tác từ thiện! Việc quyết định dành 1.000 đô la cho United Way trong vòng năm phút và sau đó quên luôn việc đó đi sẽ chẳng bao giờ mang lại cho công ty bất cứ thành công nào. Bạn cần mang tất cả nguồn lực của bạn – những kỹ năng, sự sáng tạo của bản thân bạn và đội của mình, cũng như một lượng tiền kha khá của dự án – tới một dự án khác ngoài công ty bạn, tới người đang cố gắng để hoàn thành dự án của họ và thực sự cần giúp đỡ.

Điều chúng ta đang nói, thực sự có tác dụng, là dự án thiết kế nhà bếp mới sẽ thành công nếu bạn đến và giúp người hàng xóm của mình hoàn thành việc tạo mẫu mới của họ thành công – hay tốt hơn – nếu lúc đầu bạn đã liên kết với một tổ chức làm những mẫu thiết kế bếp cho những gia đình nghèo trong thành phố. Đội sản xuất của bạn có 100.000 bộ đồ bơi cần phải bán hết, chắc chắn bạn sẽ thành công nếu bạn sai bước đến và giúp đội quảng cáo phân phát thư quảng cáo cho việc bán xả hàng đồ mùa đông. Hay tốt hơn, nếu đội của bạn có thể nói chuyện với ban giám đốc về việc sản xuất thêm 10.000 sản phẩm nữa và cống hiến những sản phẩm này tới các doanh nghiệp thuộc thế giới thứ ba để giúp họ khởi nghiệp.

Số phận ư? Hãy quên bản thân mình đi, hãy làm điều đó cho người khác, mọi thứ rồi sẽ vận hành đúng cách. Nhưng hãy trung thực. Đó không phải là cách bạn luôn hi vọng rằng thế giới này sẽ tốt đẹp sao?

Tại Bumble & bumble, từ lúc bắt đầu, chúng tôi đã thực hiện việc lựa chọn đối tác tâm linh này rồi, và lại cũng chỉ bằng bản năng: Điều đó đúng, và dĩ nhiên là nó mang lại cho chúng tôi những kết quả như mong đợi.

Đồng nghiệp: Gần đây tôi có tổ chức một sự kiện tại thành phố New York và có một người phụ nữ đến nói với tôi: “Xin chào, tôi là Lori Barbaria. Tôi không biết liệu anh có còn nhớ tôi không, nhưng tôi từng làm việc với anh tại Bumble vào năm 1978 – 79. Tôi đã rất hỗn xược, điên khùng và chẳng chịu tuân theo luật lệ gì cả – nhưng anh đã cho tôi cơ hội. Và anh biết rằng những gì tôi thực sự muốn là làm việc tại các tạp chí. Vì thế một ngày, anh đã nói với tôi: ‘Nếu cô thực sự muốn làm điều đó thì cô cần tới Milan hay Paris.’ Anh đã đưa tiền cho tôi để mua vé máy bay đến đó. Tôi đã không có cơ hội gặp lại anh để cảm ơn và tôi chưa bao giờ trả được số tiền đó, tôi chỉ muốn anh biết rằng tôi không bao giờ quên điều đó. Chưa từng có đồng nghiệp nào từng đối xử với tôi như vậy.”

Khách hàng: Chúng tôi bắt đầu tăng trưởng 25% – 30% một năm, điều chưa từng xảy ra trong ngành chúng tôi, và chúng tôi đã xây dựng nên một tòa nhà tuyệt vời tại Quận Manhattan Meatpacking – nơi giờ đã trở thành một trong những trung tâm thời trang sành uất nhất thành phố. Chúng tôi đặt tên tòa nhà là House of Bumble, và ngay sau đó tôi có cảm giác rằng chúng tôi sẽ trở nên quá kiêu cách, quá ngạo mạn và kiêu sa; rằng khách hàng của chúng tôi, cho dù họ là những salon (tiệm làm tóc và làm đẹp) lớn, cũng không thể nhận được nhiều tình cảm từ phía chúng tôi. Vì thế chúng tôi đã tổ chức buổi họp công ty và trong khoảng một tiếng, chúng tôi đã có một kế hoạch giúp đỡ khách hàng.

Mỗi tháng chúng tôi cung cấp vài mặt hàng miễn phí cho khách hàng khiến họ rất thích và hứng khởi, chúng tôi nói chuyện về đồ thủ công, tình yêu dành cho nó, và mọi thứ với văn hóa làm tóc. Tuy không có khách hàng nào yêu cầu mang sản phẩm của chúng tôi đến tận nơi hay yêu cầu giảm giá bán hoặc một ưu đãi đặc biệt. Chúng tôi chỉ làm để giúp họ, mong muốn họ thành công.

Sau này ý tưởng đó được phát triển tại trường Kinh Doanh Bumble của chúng tôi. Chúng tôi đã mời ba người từ một salon là khách hàng của chúng tôi (và tổng số lên tới hàng ngàn người) bay tới New York, chúng tôi mời họ tham gia một chương trình năm ngày về cách chúng tôi đã khởi nghiệp và thành công thế nào. Họ phải nghỉ một tuần tại sở làm, học hỏi về cách mà chúng tôi làm mọi thứ từ tóc tới marketing. Cách tiếp cận này hoàn toàn khác biệt trong ngành của chúng tôi, và tiếng vọng từ nghiệp đó là nó đã thúc đẩy chúng tôi tiến tới vị trí dẫn

đầu.

Các nhà cung cấp: Vào lúc chúng tôi mở rộng dây chuyền sản xuất các sản phẩm dành cho tóc, chúng tôi tìm thấy một công ty nhỏ ở khu vực Trung Tây⁽³⁾ có thể giúp việc sản xuất này. Hai người chủ của công ty tên là Bob và Wally, và thế là chúng tôi trở thành đối tác của nhau.

Sau đó đột nhiên (những tiếng vọng) kết quả kinh doanh của chúng tôi rất tốt, và trong vòng tám năm chúng tôi trở thành một công ty sản xuất lớn. Vào lúc đó, khi đã trở thành một công ty lớn, hầu hết các công ty đều siết chặt các nhà cung cấp. “Các bạn phải chia sẻ lợi nhuận với chúng tôi”; “Tôi muốn giảm giá, chúng tôi sẽ đặt hàng nhiều hơn”.

Nhưng chúng tôi đã không làm điều đó. Chúng tôi vẫn còn nhớ những vất vả khó khăn mà Bob và Wally đã trải qua khi bắt đầu hợp tác với chúng tôi, và chúng tôi khiến họ yên lòng khi nói rằng họ là một đối tác toàn diện và tin cậy trong mỗi thành công tài chính của chúng tôi.

Thế giới: Có một điều tôi đã làm từ khi mới bắt đầu sự nghiệp của mình đó là gieo một trong những hạt giống tâm thức quan trọng nhất trong hàng thập kỷ để tạo nên thành công liên tục của tôi. Tôi lớn lên tại nước Anh, trong một gia đình có truyền thống về thời trang. Lúc 15 tuổi tôi đã thực tập tại Rene of Mayfair, một salon có uy tín tại khu sang trọng bậc nhất London. Sau đó, khi 21 tuổi tôi đã tới Nam Phi để bắt đầu sự nghiệp riêng của mình.

Nhân viên đầu tiên của tôi là một phụ nữ da đen, cô ấy đến từ bộ tộc Bantu và tên là Elizabeth. Bạn phải nhận ra rằng những ngày đó chính sách Apartheid (chính sách phân biệt chủng tộc da đen – da trắng, tồn tại ở Nam Phi rất lâu) – còn rất mạnh. Cô ấy được phép vào studio, nhưng chỉ được coi là một “người hầu” (người giúp việc) và chỉ làm công việc lao công.

Một ngày, tôi quan sát cô ấy và quyết định rằng cô ấy cần phải trở thành một nhà tạo mẫu tóc. Trong những salon tốt nhất tại London, tại những nơi mà tôi đã được học, điều này luôn bắt đầu bằng việc học cách gội đầu – và việc này rất được coi trọng.

Và vì thế, một đêm trước khi cô ấy về nhà tôi bắt đầu dạy Elizabeth gội đầu. Đó là một hành động phạm pháp trong thế giới của tôi vào thời gian đó. Elizabeth ở lại và phát triển cùng công ty trong nhiều năm cho tới khi tôi dời Nam Phi đến New York. Ấn sâu trong trái tim tôi cảm thấy hành động nhỏ này đã giúp thế giới một điều gì đó thực sự góp phần vào những thành công trong tương lai cho Bumble.

Có một chủ đề mà bạn sẽ tìm thấy xuyên suốt tất cả những câu chuyện thành công với những đối tác tâm linh kinh doanh của chúng tôi ở đây. Chẳng có mối dây nào ràng buộc, bạn chỉ đang cố gắng giúp người khác thành công.

- Bạn biết điều gì sắp đến. Hãy vào một quán café. Lấy cuốn *Quản lý Nghiệp* ra, và ở trên đầu mỗi trang hãy viết tên của bốn nhóm những đối tác của bạn: đồng nghiệp, khách hàng, nhà cung cấp (đối tác) và thế giới.
- Tất nhiên những gì chúng ta muốn là tên của từng người dưới mỗi nhóm. Đó là điều bạn cần cho tiếng vọng: Người bạn sắp mang lại thành công cho họ với dự án *Quản lý Nghiệp* mà bạn đang tiến hành.
- Sau mỗi cái tên, một dòng miêu tả ngắn của những gì là thành công của họ biểu hiện ra ngoài với thời gian mà bạn hoàn thành. Có thể là chẳng có gì lớn lao, nhưng là một điều gì đó rất cụ thể.

LUẬT THỨ TƯ: HÃY BẮT ĐẦU TỪ CHÍNH BẢN THÂN BẠN

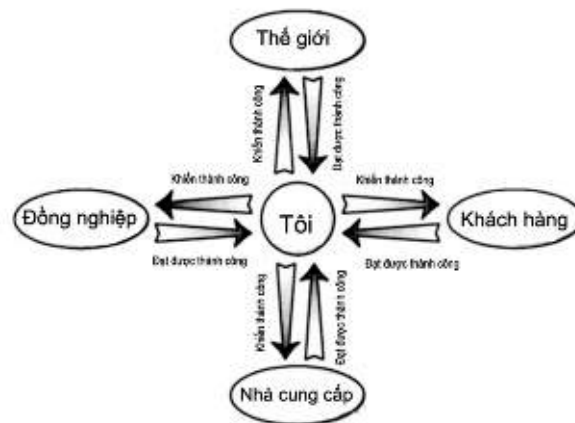
TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Hàng rào ngăn cách bạn với tôi hoàn toàn giả tạo.

Shantideva (Tịch Thiên) năm 700 sau CN

MỘT MÔ HÌNH NGHIỆP NÔNG ÂM TÌNH NGƯỜI

Nếu bạn nghĩ về điều này, mối quan hệ với tất cả những đối tác tâm linh trong kinh doanh của bạn có thể được tóm tắt ngắn gọn bằng bảng sau:



Bốn nhóm này ở ngoài bản thân tôi, với tôi là ở giữa. Để dự án của tôi hoàn thành, để bán được 100.000 sản phẩm, tôi thực sự cần dừng ngay việc tập trung vào dự án của mình và bắt đầu tập trung vào việc làm thế nào để các đối tác của tôi được thành công. Sau đó thành công của riêng tôi sẽ xảy ra theo cách riêng của nó. Như những người nông dân Tây Tạng thường nói: “Anh ấy trồng ngô thì chắc chắn sẽ gặt thêm cả cỏ khô.” Điều này muốn nói rằng, bạn sẽ luôn có thêm cả cỏ mọc xen vào những luống ngô bất cứ khi nào bạn trồng ngô. Tất nhiên là nó

miễn phí, và nó giữ cho sức vật của bạn được ăn uống đủ đầy qua mùa đông lạnh giá.

Và vì thế một người hiểu và *Quản lý Nghiệp* tài ba luôn tiến hành mọi việc đúng đắn là người ngồi giữa những mối quan hệ thân mật này, gửi thành công ra bốn phía và tắm mình trong những tiếng vọng lại khi chúng dội về.

CÁI TÔI Ở GIỮA

Giờ để *Quản lý Nghiệp* thực hiện điều kỳ diệu của chính nó, chúng ta phải tập trung vào cái tôi “bé nhỏ” ở giữa mạng lưới này. Một điều bạn có thể nhận ra ngay: Mọi thứ phải bắt đầu từ bạn. Sẽ chẳng có bất cứ một tiếng vọng lớn nào quay trở lại bạn nếu bản thân bạn không tạo ra một âm thanh nhỏ nhất nào. Trong *Quản lý Nghiệp*, tất cả thành công đều xuất phát từ bạn. Bạn phải tiến hành động thái đầu tiên. Một cách đơn phương, bạn phải khởi tạo và khiến những đối tác trong kinh doanh của mình thành công – trước nhất.

Nhưng có một điều hiển nhiên rất quan trọng ở đây. Hãy nhìn lại vào cái tôi ở chính giữa. Có một vòng tròn quanh nó, một đường bao quanh cái định nghĩa về tôi – “Tôi” dừng ở đây, “bạn” bắt đầu ở đó.

Ở một mức độ rất cơ bản, lớp da bên ngoài mỗi người chính là phần bao bọc “cái tôi”: Mọi thứ ở trong cái túi (da) này là tôi, ngoài nó ra là một cái gì đó hay một người nào đó. Nhưng thông thường thì “cái tôi” của chúng ta sẽ lớn hơn điều đó một chút. Khi một người phụ nữ có con, cái “tôi” của cô ta sẽ lập tức trải rộng ra cả đứa con. Chúng ta chẳng mấy khi để ý tới vết xước trên chiếc xe trong bãi đỗ xe tại siêu thị, trừ khi đó là chiếc xe *của tôi*.

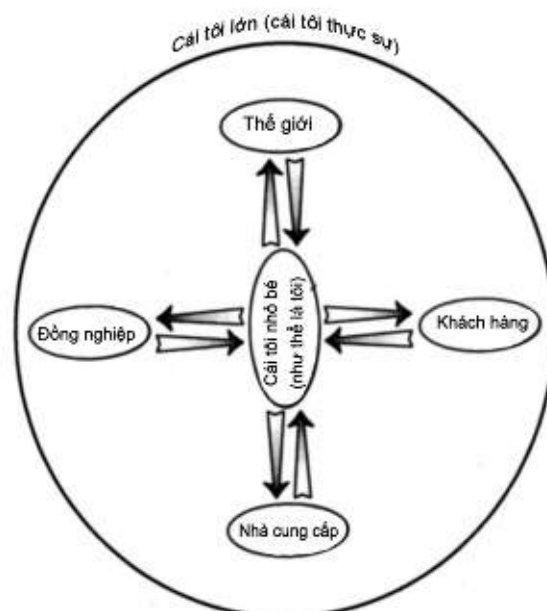
Vậy điều gì quyết định đường bao này? Có vẻ như chúng ta có thể nói rằng “cái tôi” của chúng ta mở rộng tới mọi thứ mà chúng ta cảm nhận mạnh mẽ. Nếu bạn làm tổn thương điều đó (châm vào da của tôi, đẩy con tôi, hay cào xước xe của tôi), thì bạn sẽ làm tổn thương tôi. Nếu bạn giúp cái đó (gửi cho tôi một thông điệp tốt lành, khen ngợi con tôi, chữa xe cho tôi) thì có nghĩa là bạn đang giúp đỡ tôi.

Nhưng trong trường hợp này, bạn hãy suy nghĩ thật kỹ nhé, những đối tác tâm linh trong kinh doanh của bạn chính là *bạn*. Nếu họ thất bại, thì bạn cũng thất bại. Nếu họ thành công, thì bạn cũng thành công. Đã đến lúc để vẽ ra một “cái tôi” mới rồi (xem hình bên dưới).

Bạn có thể thấy rằng chúng ta sẽ bỏ sung vào những thứ “trông có vẻ

thật” và “thật” một lần nữa. Trước đây luôn có sự phân tách giữa tôi – đồng nghiệp, khách hàng, nhà cung cấp; và cả thế giới rộng lớn nữa. Tôi có thể để những vấn đề của họ trôi qua, tôi không cần phải chú ý dù họ có thành công, vì điều đó dường như chẳng ảnh hưởng gì tới tôi một cách trực tiếp hay là gì ghê gớm cả.

Nhưng giờ hãy nghĩ lại xem. Nếu Nghiệp là đúng – nếu một thứ riêng biệt đã từng xảy ra với tôi là một tiếng vọng từ một điều gì đó mà tôi đã làm cho người khác – thì sau đó bạn *chính là* tôi. Chẳng có điều mộng mị hão huyền nào ở đây cả, chẳng có triết lý cảm – thấy – tốt nào hết. Chúng ta đang nói về những con số thực, những công việc kinh doanh thực sự. Một cái tôi *thực sự* là một cái tôi lớn – cái tôi bao gồm tất cả mọi người xung quanh bạn. Hãy làm quen với điều này. Bạn sẽ dễ dàng giúp người khác thành công một khi bạn có thể phá vỡ được rào cản coi người khác là tách biệt với bạn.



MỘT TỪ VỀ CẠNH TRANH

Hãy nhìn vào một vòng tròn khác trong hình vẽ: vòng tròn thế giới. Vòng tròn này cũng chỉ là một đường và từ những gì chúng ta biết, nó có thể rất dễ bị nhầm lẫn. Đối với một người chưa từng nghe nói tới *Quản lý Nghiệp* – đối với một người vẫn còn đang dính mắc vào chuyện chơi trò may rủi trong thế giới – thì điều tự nhiên là họ nhìn thấy thế giới đang xảy ra *với* họ, chứ không phải thế giới là từ *phía* họ.

Công ty vừa thuê một giám đốc điều hành mới rất sáng giá và yêu cầu tôi huấn luyện anh ta về những gì tôi đang thực hiện – và đột nhiên

tôi cảm thấy vị trí của mình trong công ty bị đe dọa. Các nhà máy tại nước ngoài bắt đầu xáo trộn, tăng giá cao, tình trạng bấp bênh trong công ty chúng tôi – đột nhiên tôi cảm thấy công việc của tôi, công ty của tôi, hay thậm chí đất nước tôi đang bị đe dọa.

Bạn sẽ không thể nào sai hơn thế. Bạn phải nhìn vào những nguyên nhân dường như từ trong quá khứ và tìm ra những nguyên nhân thực sự. Nghiệp nói rằng mọi thứ đã từng xảy ra với tôi thì đến từ chính *tôi*. Và vì thế tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi muốn nó xảy ra bằng cách làm điều đó cho người khác trước nhất.

Điều này có nghĩa gì với cạnh tranh, liệu nó có đến từ văn phòng bên cạnh hay nửa vòng trái đất hay không? Hãy cài chặt dây an toàn cho mình, bạn nhé! Chúng ta sắp thổi bùng 50.000 năm áp đặt cuốn chặt cứng bên trong bạn mà thôi.

Khi công ty yêu cầu bạn đào tạo một giám đốc điều hành trẻ, hãy làm điều đó với tất cả trái tim bạn. Bằng tất cả khả năng của mình, bạn hãy biến anh ta trở thành một ngôi sao sáng nhất trong công ty. Khi một sản phẩm nước ngoài đang cạnh tranh với sản phẩm của bạn, những chiếc lò vi sóng giống hệt như những chiếc mà công ty bạn đang sản xuất; hãy mua cho mình một chiếc – và hãy khiến mọi người đều làm như vậy – vì thế tất cả những công nhân ở nước ngoài đó được hưởng thụ thành quả lao động của họ và cũng có thể có được điều kiện sống thoải mái như bạn đang có.

Bạn sẽ gào lên: “Tại sao tôi lại muốn làm điều đó?” Bởi vì bạn cần phải làm. Bạn chẳng có lựa chọn nào khác cả. Bạn phải khiến người khác thành công, ngay cả với những người đang cạnh tranh với bạn. Và bạn có biết điều gì sẽ xảy ra tiếp sau? Tất cả những nghiệp lực này cuối cùng trở lại với bạn và *khiến thị trường mở rộng hơn ra*.

Anh chàng giám đốc điều hành mới của bạn làm việc tốt đến nỗi ban quản trị cấp cao sẽ thực hiện những điều mà bạn lo ngại: bổ nhiệm anh ta vào vị trí của bạn. Và họ cũng vô cùng ấn tượng với cách mà bạn xử lý tình huống này đến nỗi họ sẽ tạo ra một Phó chủ tịch mới và mời bạn vào vị trí này.

Và đột nhiên có một đơn đặt hàng lớn đặt lên bàn của bạn – một đơn hàng lớn nhất từ trước đến giờ, thực sự – bởi vì một vài chính phủ chỉ mua một trong những loại lò vi sóng của công ty *bạn* cho nhà bếp ở mỗi ga tàu trên đất nước của họ.

Đó chính là cách mà mọi thứ vận hành; chúng ta đang nói về mức độ “thực sự”, về cách chắc chắn đi tới thành công. Hãy từ bỏ sự dối đầu tôi và bạn. Hãy từ bỏ khoảng cách chúng tôi và họ. Hãy kiến tạo thành

công cho mọi người.

Một lời nhắn cuối cùng ở đây. Khi bạn hành động theo cách này – khi bạn loại bỏ đường biên giới ngăn cách và làm việc vì thành công của người khác – thì đó sẽ là lần đầu tiên trong đời bạn làm việc hòa hợp với quy luật vận động của vũ trụ; lần đầu tiên bạn hòa nhập mình với dòng chảy của năng lượng kiến tạo mọi thứ. Và sau đó bạn sẽ bắt đầu cảm nhận được sự an lạc và mãn nguyện sâu sắc một cách tự nhiên.

Liệu có khi nào bạn nghĩ rằng một đất nước trên thế giới sẽ trở nên giàu có trong khi tất cả những nước khác phải chịu đựng đói nghèo? Đó có phải là cách mọi thứ diễn ra không?

TRÁCH NHIỆM CỦA MỘT NGƯỜI MẸ

Hãy nhìn vào hình vẽ cuối cùng. Có một điều quan trọng cuối cùng mà bạn có thể đã nhận ra. Các đối tác của bạn chính là bạn – đúng thế, tôi thấy điều đó. Nhưng *bạn* cũng là đối tác của chính mình. Điều đó nghĩa là gì?

Mọi thứ đều bắt đầu từ bạn: Bạn hành động, và rồi thì cả cỗ máy bắt đầu chạy. Nếu bạn không hành động, hay là bạn hành động không mấy hiệu quả, thì tất cả chúng tôi đều phải hứng chịu hậu quả. *Đó chính là lợi ích của toàn thế giới* nếu bạn luôn luôn làm việc hiệu quả. Chúng tôi cần bạn.

Giờ thì những chiếc bàn sẽ xoay. Bạn không chỉ làm việc vì chính mình. Một giám đốc *Quản lý Nghiệp* làm việc vì mọi người, suốt cả ngày dài. Bạn giống như một người mẹ có bốn đứa con cần phải nuôi nấng, chăm sóc và khiến chúng trở thành những người tốt. Bạn luôn phải ở trạng thái tốt nhất mọi lúc, bởi vì có rất nhiều người đang phụ thuộc vào bạn. Chúng ta cần MẸ phải khỏe mạnh; và quan trọng hơn, chúng ta cần MẸ *có một trí óc sáng suốt*.

Tại sao? Bởi vì thế giới quan trong *Quản lý Nghiệp* chuyển động liên tục và luôn thay đổi. Giây phút bạn mệt mỏi hay mất phương hướng, giây phút bạn lạnh lùng hay gây chiến với người bạn đời trong bữa sáng, tất cả những điều này sẽ khiến *Quản lý Nghiệp* sẽ bay ra khỏi cửa sổ. Điều gì trên Trái Đất khiến tôi nghĩ rằng đó là một điều tốt khi người ta mang công việc của tôi đến cho người khác?

Tóm lại, chúng tôi phải có trách nhiệm giữ cho bạn hài hòa cả về thể

chất, tinh thần và cảm xúc – bạn cần phải giữ cho chính bạn được hài hòa – nếu không thế thì bạn sẽ bị chao đảo khi con sóng thủy triều của 50.000 năm vốn đã áp đặt văn hóa lên cái thế giới quan nhỏ bé ấu trĩ của bạn. Chúng tôi cần bạn sáng suốt, vào tất cả mọi lúc mọi nơi, hay là bạn sẽ quay trở lại trò chơi may rủi vào ngày đầu tiên của mình.

Và vì thế giờ đây bạn hãy sẵn sàng cam kết với Chương trình Bảy điểm cho một trí tuệ sáng suốt sau đây:

CHƯƠNG TRÌNH BẢY ĐIỂM

1. Tập yoga

Một điều mà cả ba chúng tôi (Geshe Michael Roach, Lama Christie và Michael Gordon) đều thực hành đó là tập luyện yoga. Những bài tập yoga được sáng tạo hàng ngàn năm trước để tạo ra một hiệu quả lớn lao trên những con đường tinh tế nơi những ý nghĩ của bạn chuyển động, bên trong cơ thể bạn. Điều này có nghĩa là nếu bạn tập yoga đúng cách, bạn sẽ thực sự bắt đầu suy nghĩ ngày càng sáng rõ hơn. Bạn sẽ có khả năng thành công nhiều hơn trong *Quản lý Nghiệp*. 25 triệu người Mỹ đã và đang luyện tập yoga bởi vì họ thấy được yoga đã giúp họ thành công như thế nào.

Điều khó khăn nhất về yoga chính là việc tập luyện lúc đầu; sau đó thì mọi việc sẽ trở nên tốt đẹp và dễ dàng hơn. Có rất nhiều loại yoga khác nhau, và may mắn là hầu hết trong số chúng đều đến từ những nền tảng chân chính và tốt đẹp, sẽ giúp bạn đạt được những gì bạn muốn. Đừng ngại ngần về việc thử vài loại hình tập luyện yoga khác nhau trước khi bạn quyết định lựa chọn một loại hợp với mình nhất. Tìm một nơi và chọn một hình thức hợp với bạn. Đây là vài loại đang có ở chỗ chúng tôi:

- *Ashtanga*: sức mạnh, cấu trúc, truyền thống (loại hình này được gọi là vinyasa, Mysore, Swenson flow, và thỉnh thoảng còn có tên là yoga quyền năng)
- *Iyengar*: sự liên kết, kỹ thuật, thông hiểu về cơ thể
- *Hatha*: mềm dẻo, khả năng kéo giãn, một loại hình yoga tốt cho người mới bắt đầu
- *Sivananda*: truyền thống, thiêng liêng, một loại hình yoga có thể tập suốt đời
- *Bikram*: ấm áp, sự liên tục thực sự, chuyên nghiệp

- *Anusara*: làm việc với trái tim, hiệu quả, thực sự tập trung vào chi tiết.
- *Jivamukti*: thiêng liêng, hiệu quả và gây cảm hứng
- *Forrest*: quyền năng của giới nữ, sức mạnh, tự tin
- *Dharma Mittra*: yoga của giảng sư, thiêng liêng, sâu lắng
- *Yoga Tây tạng*: yoga dành cho Quản lý Nghiệp, cổ xưa, trí tuệ
- *Khôi phục*: nếu bạn từng có những vấn đề về sức khỏe
- *Acro Yoga*: yoga với bạn đồng tập, vui vẻ và sức khỏe
- *Yoga trước khi sinh*: sinh đẻ an toàn, dễ dàng và phục hồi nhanh chóng.

2. Hãy bắt đầu thiền định

Cả ba chúng tôi đều tập thiền đều đặn và trong một thời gian dài. Chúng tôi có thể nói rằng nó tạo ra sự khác biệt hoàn toàn. Bạn sẽ bình tĩnh hơn, suy nghĩ sâu sắc hơn, nhìn thấy nhiều cơ hội hơn, và có thể vượt qua những vấn đề khó khăn một cách dễ dàng.

Dù tất cả các loại hình yoga đều xuất phát từ một nguồn gốc chân thật, đôi khi sẽ rất khó để tìm một khóa học chuyên nghiệp. Bạn có thể học hỏi những điều cơ bản – thở, quan sát ý nghĩ của mình một cách bình thản – tại những câu lạc bộ yoga địa phương hay các trung tâm thiền tập. Với những bài tập yoga và thiền định, đừng cảm thấy bạn cần phải tiếp nhận một loại triết học nào cả. Hãy sử dụng chúng chỉ để nhằm cho mục tiêu mà chúng ta đang nhắm vào; nếu cuộc sống của bạn thay đổi sau đó và bạn quyết định rằng mình cần phải đi xa hơn thì điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào bạn.

Thật khó để suy xét xem như thế nào là một giáo viên yoga tốt, nhưng cũng cần nói rằng nếu sự thiền định có hiệu quả với họ, thì sau đó họ sẽ luôn bình thản, tốt bụng và suy nghĩ rất sáng rõ; vì thế hãy tìm kiếm điều đó; và lại một lần nữa, đừng ngại ngần; hãy thử vài nơi trước khi thực sự theo đuổi một chỗ hợp với mình nhất. Còn nếu bạn đạt tới điểm cho rằng mình cần phải trở thành một thiền sinh nghiêm túc – điều sẽ đòi hỏi ở bạn một khả năng và một sự rõ ràng như một nhà kinh doanh chuyên nghiệp thì chúng tôi xin giới thiệu bạn tới các chương trình của ACI và những tài liệu cần đọc sẽ được đưa ra tại chương cuối của cuốn sách này.

3. Thực hành những phẩm hạnh cá nhân

Mức độ đạo đức trong cách hành xử của chúng ta với mọi người hàng

ngày là một loại nghiệp cực kỳ đặc biệt sẽ quyết định cách chúng ta suy nghĩ: Những ý nghĩ chúng ta nghe thấy trong đầu mình suốt cả ngày dài. Lại nữa, điều này không nhất thiết phải là một phần của bất cứ một truyền thống tâm linh đặc biệt nào – đó chính là công việc của bạn. Nhưng có bốn đến năm phẩm chất cấu thành điều mà ta gọi là những phẩm hạnh bạn cần lựa chọn:

- *Bảo vệ cuộc sống*: Rõ ràng là đừng làm tổn thương bất kỳ ai hay bất cứ một sinh linh nào, cố gắng tránh sử dụng những từ ngữ và những ý nghĩ có hại, làm đau lòng người khác.
- *Tôn trọng tài sản của người khác*: Không ăn cắp, hay là gần như ăn cắp, không sử dụng điện thoại công ty vào việc riêng, không sử dụng thời gian ở công ty để làm việc riêng, không gian lận trong các khoản thuế.
- *Tôn trọng mối quan hệ của người khác*: Đừng bao giờ làm điều gì đó tổn hại tới một mối quan hệ được cam kết của những người khác.
- *Hãy thành thực*: Đừng bao giờ nói dối, và nói dối nghĩa là trao cho người khác điều mà bạn biết rằng không thật.

Có rất nhiều truyền thống tâm linh thêm vào một phẩm hạnh thứ năm; đó là không nên lạm dụng các chất kích thích như rượu hoặc thuốc phiện. Đơn giản là vì chúng khiến chúng ta vừa tốn tiền vừa tốn thời gian, và cuối cùng sẽ hủy hoại mọi hi vọng có được một tâm trí minh mẫn và một cuộc sống hạnh phúc.

4. Hãy liên tục học hỏi

Sách là một phát minh vô cùng tuyệt vời. Chúng ta thường quen với việc nghe thụ động bất cứ điều gì mà những người đang sống ở thời đại chúng ta nói về thế giới này. Ngày nay, nếu bạn muốn, bạn có thể ra ngoài hiệu sách trong vài giờ và có thể sở hữu những bộ óc vĩ đại của 25 thiên niên kỷ vừa qua, hãy ngồi xuống và dành vài giờ với những bộ óc này.

Có một lý do khiến vài cuốn sách còn tồn tại mãi với thời gian. Nhất định là chúng chứa đựng điều gì đó khiến cuộc sống của bạn dễ dàng và thành công hơn. Và khi đang thưởng thức món tráng miệng thì bạn có thể nghiên cứu sâu hơn về trí tuệ cổ xưa mà từ đó *Quản lý Nghiệp* phát xuất – lần đầu tiên trí tuệ này trở nên sẵn có. Lại nữa, chúng tôi sẽ liệt kê danh sách những tài liệu mà bạn nên đọc vào cuối cuốn sách này.

Đừng bao giờ ngưng học hỏi – học bất cứ thứ gì mà bạn có thể, ngay cả khi nếu đó là một chương trình máy tính mới hay vài từ của một

ngoại ngữ hay là một kiểu nấu ăn mới. Học hỏi giữ đầu óc của bạn trẻ trung, sáng rõ và sống động.

5. Phục vụ

Cuộc đời của một người sẽ không hoàn thiện nếu thiếu đi một hành động tốt đẹp vì người khác mỗi ngày. Với *Quản lý Nghiệp*, tất nhiên, bạn đã có điều này rồi đấy. Hãy giữ nó. Bạn sẽ thấy rằng không có sự thỏa mãn nào lớn hơn việc giúp đỡ người khác; và rằng bạn càng cho đi thời gian, bạn càng có nhiều thời gian và bạn càng làm được nhiều việc hơn – đó chính là nghiệp.

6. Ăn uống hợp lý

Làm thế nào để ăn đúng cách đây? Kỹ năng ăn thế nào đây? Có rất nhiều.

Những công dân đang sống ở những đất nước thịnh vượng giàu có đều được huấn luyện, từ hồi thơ bé, để ăn một cách ngốc nghếch và vô độ. Khẩu phần của chúng ta làm chúng ta yếu đi – nó làm chậm lại cả nền văn minh của chúng ta nữa – khiến chúng ta mệt mỏi và đầu óc thì dần dần thêm. Phải có trí tuệ và sự thông minh để có thể đi ngược lại dòng chảy và tự tu dưỡng lại cách thức ăn uống của mình.

Như các bạn đã biết về việc ăn uống vô chừng, bạn không cần bất cứ nỗ lực mạnh mẽ nào nếu bạn đang giữ được Chương trình Bảy điểm khá tốt. Nhu cầu bên trong cơ thể cùng với những bài tập yoga sẽ cho bạn biết bạn cần bao nhiêu thức ăn. Giữ một nhịp điệu luyện tập yoga rất cơ bản thôi trong vài tuần – chỉ một hoặc hai lần một tuần – và đột nhiên bạn sẽ phát hiện ra rằng bạn chỉ đơn giản là không thích ăn cả gói bánh quy một chút nào nữa.

Khi thời gian trôi qua và bạn vẫn duy trì Chương trình Bảy điểm, bạn sẽ tự động thấy rằng mình bị thu hút vào những thức ăn ngày càng khỏe mạnh và suy nghĩ sáng suốt hơn; hoa quả tươi và rau, những thức ăn giàu đạm nhưng ít chất béo và carbon hy đrát.

Đây không phải là lịch trình cho thời đại mới (New Age). Bạn có thể sống sót khi làm thêm giờ mà chỉ ăn hạt ngũ cốc và uống café trong vài năm, nhưng sau đó những thói quen này sẽ trở thành một thảm họa. Cơ thể của bạn trở nên yếu và điều đó khiến tâm trí của bạn cũng yếu đuối, và rồi một ý nghĩa đột phá – như việc biến sự cạnh tranh thành công như là một chiến lược để đạt được thành công cho riêng bạn – sẽ trở thành điều ngu ngốc để cố gắng.

Điểm cuối cùng về thức ăn cần lưu ý: Hãy làm những gì bạn có thể ngay bây giờ, nhưng luôn dặn lòng là giữ việc làm đó trong ý nghĩ của

bạn. Nếu bạn thực sự muốn có một trí tuệ sáng suốt, bạn cần có một sự nhận thức trong sáng, như chúng ta có thể nhìn vào những phẩm hạnh mà bạn vạch ra. Và điều đó có nghĩa là chúng ta phải bắt đầu tránh những thức ăn có quá nhiều nghiệp xấu trong nó. Ngành công nghiệp sản xuất thịt phải chịu trách nhiệm lớn về những nỗi khổ đau và sợ hãi của hàng trăm hàng nghìn những sinh vật không có khả năng tự vệ mỗi ngày. Và dĩ nhiên, dù chúng ta có nói gì, chúng ta cũng biết rằng động vật thực sự cảm thấy đau đớn và dễ chịu như chúng ta vậy – đó là lý do chúng ta ôm ấp những con chó yêu của mình và vuốt ve những chú mèo nhỏ.

Hãy tập bỏ ăn thịt dần dần. Hỏi những người bạn ăn chay về những thức ăn giàu đạm thay thế thịt. Chúng tôi có thể nói với bạn từ kinh nghiệm cá nhân của chúng tôi rằng bạn sẽ trở nên khỏe mạnh hơn – có được bắp thịt rắn chắc hơn, cơ thể gọn gàng hơn; đáng yêu và hạnh phúc hơn.

7. Thư giãn và nghỉ ngơi

Nếu ăn là một kỹ năng thì nghỉ ngơi là một nghệ thuật. Vì thế rất ít người trong chúng ta thực sự biết cách nghỉ ngơi. Nhưng nếu bạn chuẩn bị để trở nên giỏi giang trong *Quản lý Nghiệp*, bạn cần giữ được trạng thái tinh thần khỏe mạnh.

Hãy ngủ đủ giấc và làm bất cứ điều gì mà cơ thể bạn cần, tất cả chúng ta đều khác nhau. Vì hầu hết chúng ta phải thức dậy vào một thời gian cố định để đi làm, vì thế điều này thường có nghĩa là phải đi ngủ đúng giờ. Và cũng có nghĩa là lập kế hoạch cho khoảng thời gian chúng ta thức một cách khôn ngoan thì chúng ta sẽ có thời gian để làm mọi thứ. Một cách tốt nhằm có thêm thời gian để đi ngủ đúng giờ là tiến hành một chiến dịch nho nhỏ làm đơn giản hóa cuộc sống của mình.

Bạn có thể bắt đầu bằng việc tìm ra việc gì chiếm nhiều thời gian của mình nhất ví dụ như xem ti vi hay lên internet, điều đó thường có nghĩa là đọc những email không cần thiết. Báo chí và tạp chí cũng là những thứ chiếm nhiều thời gian. Bạn không cần biết ngài Chủ tịch sáng nay ăn món gì, hay chú bạn nghĩ gì về mấy đứa em nhà cô bạn. Tất cả những thông tin kiểu đó và những thứ xung quanh đổ vào đầu bạn và làm cho bạn khó mà thoải mái và thư giãn hay khó ngủ vào ban đêm. Nếu bạn có vài phút rảnh rỗi buổi tối, đừng lướt web. Hãy ra ngoài đi dạo, nhìn ngắm cây cối và những vì sao.

Một cách hữu hiệu nhằm đơn giản hóa cuộc sống là bạn hãy đi quanh ngôi nhà của mình và vứt bỏ bất cứ đồ vật nào mà bạn không hề sử dụng trong vòng sáu tháng qua. Nó cũng chiếm chỗ trong tâm trí

bạn, khiến bạn bận rộn và không thể nghỉ ngơi.

Nhìn xem liệu bạn có thể học cách ngồi xuống và chỉ ngồi như vậy trong 10 phút với bản thân mình, yên lặng, suy nghĩ về những điều tốt đẹp trong cuộc đời và trong thế giới. Hãy học cách thư giãn. Để bản thân bạn nghỉ ngơi. Bởi tất cả chúng tôi cần bạn, tươi mới và sáng suốt.

*** *Câu chuyện thành công***

LAMA CHRISTIE

Rất nhiều người đã đóng góp vào việc mang tới cho Trường Đại Học Núi Kim Cương (DMU) thành công, nhưng tôi tự hào nói rằng tôi là người đã nói chuyện với mọi người về những gì mà tôi tin tưởng là nền tảng cơ bản của thành công này: Chính sách một giờ chiều .

Chẳng có lớp học nào hay một hoạt động giảng dạy nào là được phép diễn ra tại DMU vào bất cứ ngày nào trước một giờ chiều. Các sinh viên và nhân viên – được khuyến khích dành cả buổi sáng vào một hoạt động phát triển cá nhân như bạn có thể thấy chúng tôi miêu tả dưới đây trong Chương trình Bảy điểm của *Quản lý Nghiệp*.

Một sinh viên bình thường sẽ thức dậy, dùng một chén trà, và bắt đầu ngày mới bằng một thời thiền tập. Nó có thể kéo dài 15 phút cho tới một tiếng, phụ thuộc vào kinh nghiệm thiền tập mà người thiền sinh đó có được. Hầu hết các sinh viên đều được huấn luyện những kỹ thuật thiền tập khác nhau, và điều đó giúp giữ mọi thứ tươi mới và thú vị. Họ có thể thực hành thiền - giải quyết - vấn đề để nhận thấy được tại sao một người bạn đang giận hờn họ trong tuần này, hoặc thực hành thiền - tái duyệt để hóa giải thông tin này thành nội dung của tâm họ; hay là một kỹ thuật thiền pha trộn với một điểm với sự tĩnh lặng trong trái tim.

Sau đó họ sẽ bắt đầu tập yoga. Tiềm thể chúng tôi thấy rằng thật dễ dàng nếu bạn tập yoga với một người bạn hay một người đồng tu: Khi một người cảm thấy lười biếng thì người bạn sẽ khuyến khích họ tham gia. Tập theo nhóm có thể sẽ rất vui, và sinh viên từ DMU thường có thể lựa chọn tham gia với những sinh viên khác trong những buổi thiền tập buổi sáng hoặc yoga.

Chúng tôi không thúc đẩy bất cứ một loại yoga nào cả. Mọi người khác biệt nhau, và lý do ở đây là có rất nhiều loại hình yoga khác nhau

phù hợp với mỗi người khác nhau.

Chúng tôi cũng không thúc giục bạn áp dụng một thời lượng bao lâu cho những bài tập yoga – điều này một lần nữa phụ thuộc vào mỗi cá nhân quyết định. Nhưng điều chúng tôi thực sự thúc đẩy bạn đó là việc tập luyện thiền và yoga phải diễn ra hàng ngày; dù chỉ 15 – 30 phút mỗi ngày thì vẫn còn tốt hơn rất nhiều nỗ lực rất lớn trong một ngày, rồi ba ngày sau thì chẳng tập chút nào.

Sau khi tập yoga (cả yoga và thiền là tốt nhất nếu chúng ta tập khi đói bụng), mọi người sẽ có bữa ăn đầu tiên trong ngày. Một lần nữa, chúng tôi không áp dụng bất kỳ một chế độ ăn kiêng nào – mọi người sở hữu cơ thể khác nhau – nhưng có vài điều rõ ràng khiến hầu hết mọi người cảm thấy tuyệt vời nhất. Một chút nước ép trái cây – hãy mua cho bạn một chiếc máy ép, và ép bốn trái cam là đủ cho một buổi sáng. Trong một tuần bạn sẽ thấy cuộc sống thay đổi thế nào khi nước trái cây bắt đầu có vị ngon như là sôcôla, mang tới cho bạn năng lượng mà bạn chưa từng có kể từ khi bạn còn là một đứa trẻ.

Hãy thôi uống café và trà có chứa nhiều chất caffein; hãy thay những cốc sữa bò nhiều chất béo bằng một loại protein của đậu nành hay các loại hạt, những loại mà bạn có thể dùng tươi và hàng ngày trong khẩu phần của mình. Có thể thưởng thức một chút sữa đậu nành với ngũ cốc, nhưng hãy kiểm tra vỏ hộp ngũ cốc, và tránh những loại có hàm lượng đường cao.

Sau đó, sinh viên bắt đầu một ngày học tập bình thường. Chúng tôi khuyến khích việc sử dụng phương pháp cổ xưa của Tây Tạng – không có máy tính vào giờ đó trong ngày, bởi vì (chúng tôi đã đề cập tới điều này chưa nhỉ?) bạn đang cố gắng giữ yên lặng và sự tĩnh lặng trong tâm suốt cả một buổi sáng. Giờ đây, cách của người Tây Tạng là đầu tiên bạn phải mở cuốn sách mình đang học và nhìn vào phân mục lục vài phút, ví dụ như tên của năm chương đầu tiên. Và sau đó bạn nhắm mắt lại và xem liệu bạn có thể nhắc lại tên của năm chương đó hay không. Trong một tuần hoặc hơn bạn có thể nói vanh vách tên năm chương theo đúng trật tự, điều này nghĩa là bạn tự động có được cái nhìn tổng thể về cấu trúc hoàn thiện của cả cuốn sách.

Và khi bạn đã nắm được tinh thần chính của cuốn sách trong đầu: Bạn có thể nhớ lại nó bất cứ lúc nào, ở đâu, thời gian nào – để suy nghĩ về nó – khi đang đi làm hay ăn trưa hoặc trong lúc ngồi đợi tàu xe.

Sau đó thì tiếp tục đọc phần bạn đang đọc dở, cuối cùng thì hình dung trong đầu phần mà bạn đang đọc đó ứng với phần nào trong bức tranh tổng thể – và nó có thể áp dụng được như thế nào trong cuộc sống

và trong công việc của bạn.

Sau đó, một sinh viên có thể dành một đến hai giờ vào một dự án mà họ đang làm dở dang như dạy học hoặc là giúp đỡ người khác đang cần – và hầu hết các sinh viên tại DMU đều tham gia vào một dự án như vậy. Đó hoàn toàn là những dự án tự nguyện; chúng tôi thậm chí còn cung cấp các lớp học miễn phí tại DMU.

Bạn phải mong muốn mình thành công; không có một người nào có thể làm điều đó cho bạn.

Giờ thì, nếu bạn không phải là một sinh viên tham gia toàn thời gian, bạn có thể quay trở lại làm việc trước một giờ chiều; nhưng bạn sẽ thấy ý tưởng chủ chốt ở đây là – bạn sẽ tự điều chỉnh Chương trình Bảy điểm vào lịch trình hàng ngày của mình. Điều tôi thực sự muốn bạn đạt được ở đây là thật tuyệt vời khi sở hữu một tâm trí sáng suốt. Chính sách Một giờ chiều tại trường đại học của chúng tôi thực sự hiệu quả: Nó khiến các sinh viên và nhân viên của chúng tôi trở thành những con người khỏe mạnh, cân bằng, suy nghĩ sáng suốt. Hãy tưởng tượng những người đó cùng trong một lớp học (điều xảy ra vào các buổi chiều và tối) và quan sát sự hứng khởi – niềm thích thú trong học tập.

Tôi đã từng bay cùng với một cặp sinh viên của DMU trên một chuyến bay và chúng kiến nữ tiếp viên dừng lại bên họ và nói: “Các bạn luôn có sự nhiệt huyết như vậy sao. Làm sao để bạn luôn nhiệt huyết như vậy?” Trong thực tế tôi luôn chứng kiến điều này. Đó chính là điều khiến một giáo viên tự hào nhất.

Điều gì mang chúng ta tới một điểm sau cùng. Vâng, bạn là Mẹ của chúng tôi, chúng tôi đang dựa vào bạn để trở nên khỏe mạnh và sáng suốt, vì bạn là người khiến chúng tôi thành công. Nhưng nếu bạn nghĩ về điều đó, các mẹ luôn làm một điều gì đó, ngay cả thậm chí khi họ không làm điều gì đặc biệt cả. Và điều đó trở thành một tấm gương cho người khác.

Mọi người quan sát người khác suốt ngày dài. Nếu bạn bắt đầu nhìn mọi thứ rực sáng và làm việc như thể một ngôi sao tại văn phòng vì tâm trí bạn trở nên vô cùng sáng suốt, thì mọi người sẽ lập tức bị thu hút. Họ sẽ nhanh chóng nhận ra bạn đang làm gì, và bắt đầu làm điều tương tự với bạn. Thành công cho tất cả mọi người.

DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN

LÀM

- Nay, chúng tôi chỉ nghĩ ra vài điều. Giờ đây chúng tôi muốn cuốn sách mới của chúng tôi thành công; chúng tôi muốn tất cả các chương trình *Quản lý Nghiệp* thành công. Điều này có nghĩa là bạn bắt đầu tiến hành những phần thực tập cá nhân của chính mình vào chương trình Bảy điểm. Và điều này có nghĩa là chúng tôi đang cố khám phá ra những công việc cần làm. Hai việc cho hôm nay là:

1. Bạn có thể lên internet và tìm ba chỗ tập yoga gần nơi bạn ở, và đến ít nhất là một lớp tuần này, một lớp vào tuần sau, cho tới khi bạn tìm được nơi nào thích hợp với bạn nhất. Rồi bạn sẽ bắt đầu tập yoga tại đó một lần một tuần.

Chiều chủ nhật này là thời gian nghỉ tại hầu hết các trung tâm yoga, với một nhóm dễ thương như các bạn – những người làm việc các ngày trong tuần. Chúng tôi nhớ lớp yoga đầu tiên của mình, chúng tôi là những người ít năng động nhất trong lớp, và tình cờ chúng tôi gặp nhau trong một bữa tối và đãi nhau bằng những chiếc bánh nướng; rồi hai ngày sau chúng ta lại lè rề như những chú vịt và cảm thấy đau nhức toàn thân.

Nhưng chúng ta luôn tự hào về chính mình, và chúng tôi không bao giờ hối tiếc – quay nhìn lại phía sau. Bạn là những người mới bắt đầu; hãy vượt qua điều đó. Trong một vài tháng bạn sẽ chứng tỏ được mình với những người mới khác trong lớp.

2. Bạn sẽ tìm thấy thầy dạy cho bạn vài điều cơ bản về thiền định. Hỏi thăm khi bạn tham gia vào những lớp yoga. Hãy cố gắng cho tới khi bạn tìm thấy thầy hướng dẫn mà bạn cảm thấy phù hợp nhất. Và rồi bạn sẽ bắt đầu thiền mỗi ngày trong khoảng 10 phút. (Dễ hơn nhiều nếu bạn ngồi cùng một chỗ vào cùng một thời điểm trong ngày.)

- Giờ thì hãy bắt đầu đi. Cuộc sống thật ngắn ngủi. Điều *Quản lý Nghiệp* mới mẻ này là một cơ hội lớn để bạn thành công. Hãy làm điều đó vì chúng tôi.

TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Không phải cái này, cũng chẳng phải cái khác.

(Long Thọ bỏ tát, 200 năm sau CN)

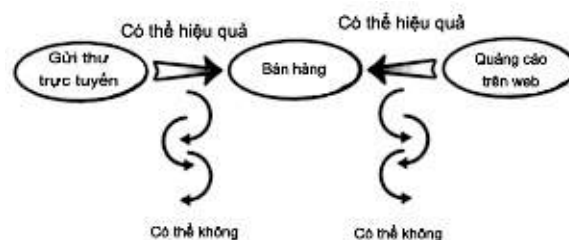
Giờ thì tâm trí của bạn đã sắc nhọn và bạn có thể sẵn sàng để khiến mọi người thành công, đã đến lúc chúng ta bàn về các kỹ thuật. Điều này cũng có nghĩa là bạn phải ngừng ra quyết định.

Quyết định ra đời từ sự không chắc chắn về sự may rủi. Bạn đã quen với việc ra quyết định bởi bạn suốt ngày phải chơi trò chơi may rủi. Trên thực tế, có một quyết định quan trọng bạn cần phải ra hôm nay, tại văn phòng – hay nó rõ ràng rằng 100.000 hộp sôcôla quà tặng vẫn phải được bán trong vòng bốn tháng như dự kiến.

Và quyết định sẽ là: Chúng ta sẽ gửi thư chào hàng như mọi khi, hay chúng ta thử một vài quảng cáo trên web? (Tất nhiên, ngân sách ông sếp khó tính, căn ke của bạn chỉ cho phép bạn sử dụng một trong hai hình thức trên mà thôi, chứ không phải là đồng thời cả hai).

Hãy vẽ ra một hình minh họa về những lựa chọn của bạn, giống như chúng tôi vẫn làm, và chắc rằng nó khiến bạn dễ dàng quyết định hơn.

À, chúng tôi có nó đây. Một quyết định phải được đưa ra bởi vì chúng ta không chắc là cách nào thì sẽ tốt hơn.

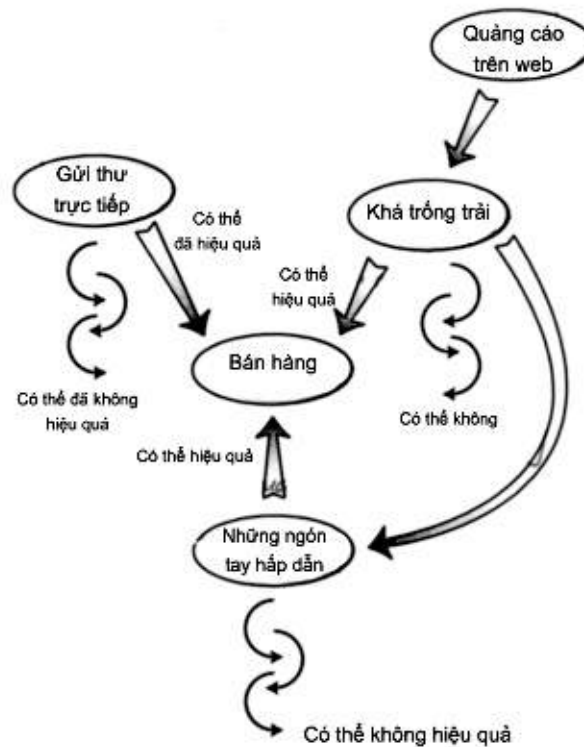


Nếu bạn suy nghĩ về điều này, được các vị trong ban điều hành yêu thích và trở thành một giám đốc có nghĩa là gì? Có nghĩa là một ai đó phải có rất nhiều quyết tâm (hoặc là hoàn toàn ngu ngốc) để ngồi vào chiếc ghế của sếp bé nhỏ đó và ra lệnh cho các nhân viên trong dự án phải làm gì. Đặc biệt khi có một ai đó trung thực thú nhận (chỉ trong giây lát) rằng những nỗ lực của chúng ta chẳng biết có kết quả gì không.

Nhưng đó vẫn chưa phải là tất cả. Quyết định sẽ sinh ra thêm nhiều quyết định khác bởi vì sự không chắc chắn sẽ tạo ra nhiều sự không chắc chắn khác và sức ép đổ lên đầu Giám đốc dự án tội nghiệp (chính là chúng ta). Đó chính là vào giây phút bạn quyết định một cách can đảm chọn việc quảng cáo trên web, bởi một nhân viên trong đội gợi ý một quảng cáo trên web “tiết kiệm” nhất: “Các bạn biết đấy, giống như là điều mà Apple đã làm với Ipod. Chẳng có một dòng hướng dẫn nào! Vì thế chỉ có mỗi hình ảnh chiếc hộp đựng sôcôla và thậm chí cũng chẳng có tên công ty, địa điểm, hay thậm chí là một từ nào về việc có thể mua sôcôla ở đâu! Và rồi các bạn sẽ thấy, trên trang web sẽ ngập tràn những câu hỏi như: Thế tôi sẽ mua sôcôla ở đâu vậy, làm thế nào để mua sôcôla đây?

Một nhân viên khác sẽ đưa ra ý kiến khác: “hãy chọn con số 800 thật lớn, đặt dưới một cái hộp hình trái tim, với hình ảnh một người đang liếm thanh sôcôla trên tay mình. Mọi người đều biết đó là cách luôn có tác dụng, một công thức luôn chiến thắng. Giờ thì cuộc sống của bạn giống như tình trạng được mô tả ở hình (trang 98).

Trên đỉnh của đồng lộn xộn này chúng ta nên thêm vào những phân tích về thuận lợi và khó khăn bởi mỗi quyết định. Trong trường hợp này, nếu chúng ta chọn phương án đăng quảng cáo tiết kiệm trên web thì sẽ có một danh sách những thuận lợi và khó khăn (như bảng trang 99).



Thuận lợi

1. Số lượng người biết lớn nhưng chỉ mất cùng một chi phí
2. Chi phí ít cho sản xuất
3. Dễ dàng chỉnh sửa, cải biến khi quảng cáo đã lên trang

Khó khăn

1. Không hiển thị trên báo giấy
2. Không tiếp cận được với những người già, có thu nhập tốt nhưng lại ít lên các trang web
3. Có quá ít không gian để thu hút sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh

Vấn đề của danh sách này chính là nó lại sản sinh ra một danh sách “điểm thuận lợi có thể biến thành khó khăn”. Đó là, như chúng ta đã biết rất rõ rằng những thuận lợi cũng không chắc chắn; chúng cũng có phần trăm nào đó của thành công và cả thất bại; có thể chính thuận lợi bỗng chốc lại biến thành khó khăn. Chúng ta cần phải nghĩ đến trước những điều này; vì thế mà chúng ta lại có thêm vài phương pháp thay thế khác ngay.

Thuận lợi

Khả năng thuận lợi biến thành khó khăn

1. Nhiều người xem vì mức độ phổ biến của internet mà chỉ cần một khoản chi phí như nhau

1. Nếu càng có nhiều người thấy nhiều quảng cáo trên web ở khắp mọi nơi; nó có thể khiến socola có vẻ rẻ hơn và không còn độc quyền

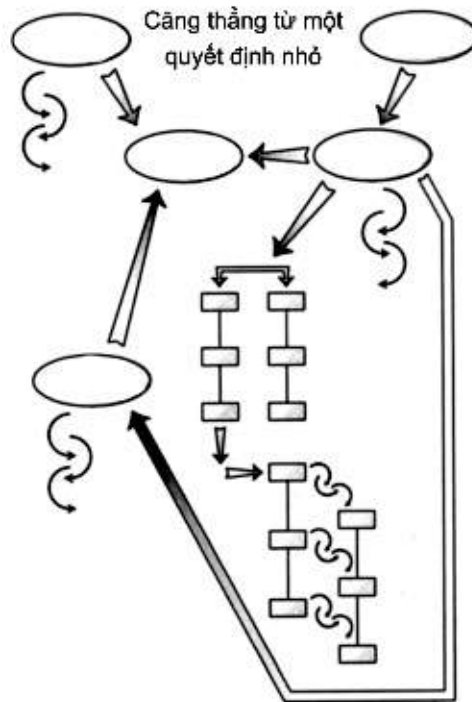
2. Chi phí sản xuất ít

2. Quảng cáo trên mạng có thể rẻ hơn trên báo giấy, tuy nhiên những trang web tốt sẽ chẳng mấy chốc trở nên đắt giá và quảng cáo của bạn sẽ bị dỡ xuống mà không hề có sự thay thế nào khác nữa

3. Dễ dàng chỉnh sửa / cải biến khi quảng cáo lên trang

3. Thôi nào! Bạn biết rằng mình khó mà đo được thành công của một mẫu quảng cáo trên web. Mọi người và mẹ của họ đều hiểu rằng số lượng khách ghé thăm trang web đột nhiên bị thối phồng đột ngột bởi một sự tình cờ nào đó từ những người đang tìm kiếm những loại bánh có màu socola. Và bạn vẫn còn nhớ là tuần rồi bên trang web đã bỏ hợp đồng với bạn? Hay bạn sẽ thuê họ lại và trả tiền gấp đôi chỉ để họ thay đổi giao diện của mẫu quảng cáo đó?

Bạn biết rằng những bảng này không phải là một trò đùa. Nếu bạn từng là một quản lý, điều này sẽ xảy ra mỗi lần bạn đưa ra một danh sách những thuận lợi và khó khăn của một dự án nào đó. Tại trang tiếp theo là bản đồ thể hiện mọi suy tư cũng như những căng thẳng của bạn mỗi khi bạn đứng trước một quyết định (chúng tôi đã bỏ hết phần lời chú thích ở từng ô).



Giờ thì hãy đi và nhân lên hàng trăm quyết định lớn nhỏ mà bạn phải ra cho đội của bạn để có thể hoàn thành việc bán hết 100.000 sản phẩm đúng thời hạn. Bạn có biết tại sao những quản lý cấp trung tại các tập đoàn được trả lương cao không? Bởi vì sống trong sự bất trắc phức tạp như vậy là một sự thống khổ và chẳng ai có thể làm nổi với số tiền lương ít ỏi. Bạn biết rõ điều đó mà. Vì thế hãy thôi ra quyết định. Hãy xem bạn có thể làm gì để giải quyết việc đó.

Công ty của chúng tôi đã phát triển rất nhanh (mở rộng gấp đôi về quy mô và doanh số hàng năm) đến nỗi văn phòng làm việc luôn là vấn đề gây bức xúc nhất. Chúng tôi tiếp tục mở rộng việc thuê văn phòng và cuối cùng thì đánh liều mua một tòa nhà chín tầng tại khu Manhattan, với một mặt nhìn ra sông Hudson. Vấn đề là bạn rất thích một chỗ ngồi có thể ngắm nhìn sông và chỉ có ai là Phó chủ tịch mới có quyền đó.

Nhưng John Esposito đã trở thành Phó chủ tịch và dành chỗ đó cho anh ta trước tôi rồi. Mỗi khi đi ngang văn phòng của anh ta tôi đều cảm thấy rất ganh tỵ. Ý tôi là, phòng làm việc không chỉ hướng ra sông đón

ánh sáng mặt trời mỗi sớm, mà còn khiến bạn có thể đóng cửa phòng lại và có chút riêng tư cho mình. Đi kèm với điều đó, mỗi sáng ngay dưới chân cửa văn phòng của anh ta sẽ có một tờ Wall Street Journal được người quản lý tòa nhà đặt vào.

Vì thế một sớm tôi đang đi dọc hành lang, đến gần cửa phòng anh ta cúi xuống và cầm lấy tờ báo đó mang về góc làm việc nhỏ xíu của mình. Tôi đặt chân lên bàn và dựa lưng vào ghế rồi bắt đầu đọc báo như thể chính tôi là người được gửi báo vậy. Nhưng rồi thì một điều như là định mệnh đã đến.

Một câu chuyện nổi bật trên tờ báo ngày hôm đó là chuyện về một chủ ngân hàng đầu tư tại phố Wall người đã nhận lấy rủi ro lớn khi dùng hết số tiền của công ty trong quỹ đầu cơ của mình và mất sạch. Anh ta cố trốn chạy tới Hồng Kông, và cuối cùng thì hình ảnh anh ta bị còng số tám đang từ trên máy bay đi xuống, với rất nhiều lời bình luận của các chuyên gia phân tích về cách thức làm ăn của anh ta, rằng anh ta đã sai lầm và liều lĩnh như thế nào.

Nhưng tại trang hai của báo, là câu chuyện về George Soros, người còn thực hiện những hành động đầu tư tiền của khách hàng liều mạng hơn nhiều, trên thị trường chứng khoán Anh. Ông ta kiếm được hàng triệu đô la mỗi ngày – một con số kỷ lục, và cũng lại là các chuyên gia phân tích đã phân tích ở trang nhất – đang ca ngợi những quyết định liều lĩnh của ông ta.

Ở dưới – phần hai là phần tin tức tài chính – đó không phải là ý kiến của một ai đó, mà là các con số về những công ty khác nhau. IBM thì đang bị cạnh tranh khốc liệt, như thể họ sắp phải bán cả bộ phận kinh doanh máy tính xách tay cho vài công ty Trung Quốc nào đó. Các nhà bình luận lại kêu gọi: Công ty đừng có cố bảo thủ như vậy, hãy làm điều gì đó.

Ở vài trang sau, lại xuất hiện một câu chuyện dài ca ngợi công ty Hewlett Packard về quan điểm của công ty này trong cách tiếp cận truyền thống của họ về sản phẩm và mô hình kinh doanh của họ vì chúng vẫn tiếp tục mang tới thành công cho họ.

Vào giây phút đó – vào chính giây phút đó, thật rõ ràng với tôi rằng việc bạn liều lĩnh hay bảo thủ trong kinh doanh là điều không quan trọng. Và điều gì bạn quyết định cũng không quan trọng; quyết định đó có thể đúng, mà cũng có thể sai; đó là lý do tại sao mà tờ Wall Street Journal lại có nhiều trang đến vậy chỉ để ghi nhận lại nhiều sự thật trên thế giới kinh doanh này.

Và rõ ràng là chẳng có ai chú ý cả. Các nhà bình luận tiếp tục tranh

cãi về thuận lợi và khó khăn, tất cả những lập luận về điều kiện thuận lợi – khó khăn đều rất hợp lý, thuyết phục, nhưng cuối cùng mọi thứ đều giống nhau cả. Rằng mỗi khi bạn quyết định bạn không thể nào chắc chắn rằng quyết định đó có đúng không.

Thật là lạ lùng khó hiểu. Bỗng dưng tôi không muốn có tờ Wall Street Journal buổi sáng nữa. Tôi trở lại sảnh lớn, và nhẹ nhàng đi tới cửa phòng của John, và nghe thấy tiếng hai người đang tranh cãi nhau liệu chúng tôi có nên sử dụng một dây chuyền sản phẩm mới hay giữ nguyên mô hình cũ.

Bạn sẽ có ba việc trong danh sách cần làm tại chương này. Đó là:

1. Dành vài buổi Ngồi Yên Lặng với cuốn sổ *Quản lý Nghiệp*. Hãy liệt kê năm việc bạn cần hoàn thành trong tuần này. Bên cạnh mỗi việc bạn ghi cơ hội thành công xuống. Sau đó viết một danh sách gồm ba điều thuận lợi và ba khó khăn ảnh hưởng tới thành công của việc đó. Sau đó lại liệt kê ra những điều mà ba thuận lợi có thể biến thành khó khăn. Nhìn vào đó năm phút và hãy cảm nhận theo hướng tích cực hơn.
2. Chúng ta sẽ bắt đầu việc thay đổi thói quen ăn uống của bạn. Đây là một cách thực sự đơn giản để thực hiện mà không bắt buộc bạn phải từ chối cái gì bạn muốn ăn. Bạn hãy luôn mang theo cuốn sổ *Quản lý Nghiệp* bên mình nhé. Mỗi lần trong ngày bạn đi ăn hay có bữa ăn nhẹ giữa buổi, sau đó dừng lại, lấy cuốn sổ *Quản lý Nghiệp* ra và ghi lại bất cứ thứ gì có chứa nhiều đường hoặc dầu mỡ mà bạn đã dùng, hay là bất cứ thứ gì gây kích thích như các chất có chứa caffein, hay nicotine. Chỉ vậy thôi. Chúng ta chỉ quan sát, chứ không thay đổi. Và sau đó việc quan sát sẽ dẫn tới sự thay đổi. Hãy thử xem và bạn sẽ thấy nó hiệu quả.
3. Hãy dành chút ít thời gian trong buổi Ngồi Yên lặng để viết ra những phẩm chất đạo đức nào khiến bạn trở thành con người tốt hơn. Tốt nhất là không quá năm phẩm hạnh.

Mỗi ngày một lần, trước khi đi ngủ, bạn hãy mở cuốn sổ *Quản lý Nghiệp* của bạn ra và nghĩ về khía cạnh nào trong năm phẩm hạnh mà

bạn đã thành công nhất trong ngày; viết ra thành một câu ngắn gọn. Ví dụ như: “Tôi định gọi điện thoại cho nhà tôi vào buổi sáng, nhưng tôi đã làm điều đó vào giờ ăn trưa.”

Điều này sẽ tạo ra tiếng vọng sẽ góp phần vào thành công cho dự án của bạn.

LUẬT THỨ SÁU: LẮP GHIM CHO CHIẾC DẠP GHIM CỦA BẠN

TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Quy luật Nhân quả thứ tư: Không hành động nào được bỏ qua.

Jey Rinpoche (1357 – 1419), Giáo thọ của đức Dalai Lama thứ nhất.

CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

NGƯỜI PHÒNG VẤN: Cả ba vị đều đã rất thành công. Tôi muốn các vị thử nghĩ lại một việc thành công nhất mà các vị từng làm trong sự nghiệp của mình, và cho chúng tôi biết tại sao các vị đã quyết định làm như thế.

LAMA CHRISTIE: Tôi đã không phải nghĩ nhiều, tôi chỉ cảm thấy rằng việc đó là đúng đắn.

MICHAEL GORDON: Tôi được trực giác mách bảo và tôi đi theo nó.

GESHE MICHAEL: Tôi chỉ nghĩ rằng nó sẽ theo hướng đó.

TÌM LẠI BẢN NĂNG

Chúng tôi biết bạn đang nghĩ gì: “Thật dễ cho ba vị ngài đó và bảo tôi đừng đưa ra những quyết định. Và tôi cũng thích thế, bởi vì chúng thật sự khó chịu. Nhưng phương án thay thế là gì? Tôi sẽ phải nói gì với sếp đây - rằng tôi đã quyết định không đưa ra các quyết định?”

Bạn hãy bình tĩnh. Đó không phải là điều chúng tôi muốn nói. Dĩ nhiên, hàng ngày bạn vẫn đang đi làm và đưa ra hàng loạt quyết định mà theo bạn là tốt nhất. Nhưng đồng thời, bạn cũng đang bắt đầu ngừng

ra những quyết định? Việc đó diễn ra như thế nào?

Trò chuyện với ai thực sự thành công trong công việc của họ - đó có thể là một doanh nhân, một nhạc công, hay một bà mẹ. Hãy thử hỏi tại sao họ luôn đưa ra những hành động đúng đắn vào đúng lúc, và những gì bạn sẽ nghe được là: “Thật sự tôi không thể nói là tại sao. Đường như nó là bản năng vậy.”

Trong mỗi chúng ta ai cũng có một chút bản năng. Hôm nay, khi bạn ngồi xuống và lại mở cuốn sách này ra, hẳn bạn không tự nhủ, “Trước khi đọc sách, mình phải quyết định một điều: Trong khi ngồi đây, bao lâu mình sẽ *thở* một lần?” Bạn không lo lắng về việc bao lâu bạn sẽ phải thở một lần, bởi vì việc thở diễn ra tự động, độc lập. Nó là bản năng của bạn.

Bây giờ hãy tưởng tượng bạn sẽ vật vả thế nào nếu – suốt cả ngày, khi bạn đi loanh quanh và làm bất kỳ việc gì mà bạn vẫn làm trong ngày - bạn phải luôn quyết định xem liệu mình có nên thở lúc này hay không, và thở nhiều hay ít. Đúng vậy – nghĩ từng phút một như thế sẽ khiến đầu óc bạn rối tung, và làm mất đi rất nhiều không gian tinh thần mà chúng ta nên để dành cho những sự vụ sắp tới của mình. Thật *tốt* là việc thở lại được cài trong phần bản năng của bộ não: Hãy để nó ở đó. Phần sau của bộ não tôi đường như đưa ra những quyết định đúng đắn về việc tôi nên thở bao nhiêu mà không cần tôi can thiệp vào.

Bây giờ câu hỏi là: Liệu chúng ta có thể đưa ra cùng một lúc rất nhiều, hay tất cả, những quyết định để bán được 100.000 sản phẩm? Liệu có cách nào để chúng ta có thể đưa chúng ra khỏi phần đưa-ra-quyết-định trong bộ não của chúng ta và đưa chúng vào phần bản năng? Nó diễn ra thế nào mà tất cả những người làm ăn và nghệ sĩ tài năng chỉ cảm thấy điều gì tốt nhất để thực hiện, hết lần này đến lần khác, để lúc nào cũng “đánh trúng đích”? Đó là những gì chúng tôi đang chuẩn bị chỉ cho bạn thấy.

LIÊN QUAN TỚI CHIẾC DẠP GHIM

Bạn biết không, trong *Quản lý Nghiệp*, mỗi lần bạn đứng trước sự phân vân và phải đưa ra một quyết định về dự án hay cuộc đời bạn, *bạn đã thất bại rồi, kể cả nếu bạn đưa ra quyết định và nó hiệu quả*. Nếu bạn đã thực hiện *Quản lý Nghiệp* của mình một cách đúng đắn, những sự kiện đương nhiên sẽ hiệu quả, mà không cần quyết định.

Vậy làm sao để tôi biết liệu tôi đã thực hiện *Quản lý Nghiệp* đúng

đắn hay chưa? Điều này liên quan tới chiếc dập ghim.

Bạn hãy nhặt chiếc dập ghim trên bàn làm việc lên, đứng dậy, đi tới bàn của một người khác, và hỏi họ xem liệu nó còn dùng được hay không. Họ sẽ nhìn bạn với ánh mắt khó hiểu và sau đó họ sẽ đưa một tờ giấy vào và dập nó xuống. Nếu cái ghim dập qua tờ giấy, họ sẽ nói: “Với tôi có vẻ như nó vẫn ổn đấy chứ,” và lắc đầu ngán ngẩm khi bạn trở lại bàn làm việc của mình.

Bài học ở đây là chiếc dập ghim sẽ dùng được nếu nó đã được lắp ghim vào, và nó sẽ không dùng được nếu nó không được lắp ghim vào. Khi bạn thật sự cần ngay một chiếc dập ghim, bạn sẽ không phải chạy quanh văn phòng để so sánh tất cả các chiếc dập ghim trên bàn của mọi người. Bạn không đứng đó với chiếc dập ghim màu đỏ trên tay này, chiếc dập ghim màu xanh trên tay kia và cố gắng đưa ra *quyết định* xem chiếc dập ghim màu nào thì dùng được.

Bởi vì vấn đề không nằm ở *màu sắc* của chiếc dập ghim. Không có ý nghĩa gì khi bạn đứng đó cố gắng đưa ra quyết định dùng chiếc dập ghim màu nào. Tất cả những gì bạn cần biết là chiếc nào đã được lắp ghim vào, bởi vì cái đó sẽ dùng được.

Và nếu bạn biết rằng cả hai chiếc đều đã được lắp ghim thì bạn *biết* rằng *cả hai* chiếc đều dùng được. Tới lúc này bạn có thể *tiến bước với bản năng* của mình và sử dụng chiếc nào bạn thích, *bởi vì chiếc nào cũng sử dụng được cả*.

Vậy hãy quay trở lại và không ra quyết định về phương thức quảng cáo nào bạn định sử dụng cho 100.000 hộp sôcôla. Nếu việc bạn chọn làm được *gài trước*, thì sau đó cả gửi thư trực tiếp hay quảng cáo trên Web đều sẽ hiệu quả - hoặc bạn có thể “chọn” lấy một phương thức, tất cả phụ thuộc vào điều bản năng thì thầm với bạn. Nếu phương thức bạn chọn làm *không* được gài trước, thì nó sẽ thất bại, dù bạn có cùng làm cả hai cách đi nữa. (Đó là bài học của tờ *Wall Street Journal*, bạn nhớ không?)

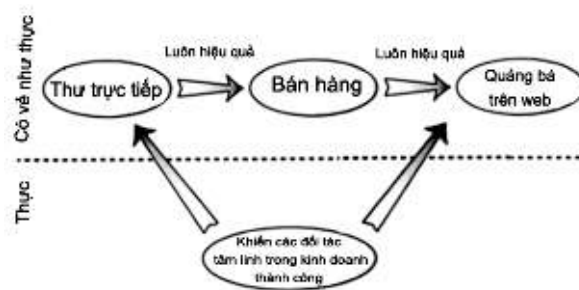
Bạn có thể *ngưng* ra những quyết định, bởi vì chúng chẳng có mấy tác dụng. Bạn có thể *bắt đầu* gài trước cho những hành động của mình, chúng sẽ *luôn* hữu ích. Bởi vì trong việc quản lý thế giới bằng nghiệp quả, không hành động nào bị bỏ qua. Mỗi cái nhân bạn gieo *chắc chắn* sẽ dẫn tới kết quả của nó: gieo nhân nào gặt quả ấy.

Có một cách rất dễ dàng để bạn nhận thấy điều này diễn ra như thế nào. Bạn hãy trở lại và nhìn vào cái biểu đồ rối rắm với tất cả các mũi tên đó. Sau đó gấp sách lại và tưởng tượng một hành tinh màu vàng ấm áp. Đó là sự khác biệt về mức độ căng thẳng giữa việc ra những quyết

định và gài trước cho hành động chắc chắn mang lại hiệu quả.

CÁCH GÀI TRƯỚC CHO MỘT HÀNH ĐỘNG:

Thật tuyệt! Vậy làm thế nào để tôi gài trước cho hành động của mình? Cố gắng lên, chúng tôi đã từng đề cập đến vấn đề này rồi. Dòng điện từ bình ắc-quy khởi động ô tô, chứ không phải chiếc chìa khoá. Bất cứ hành động nào bạn làm để các đối tác tâm linh trong kinh doanh của bạn thành công, chắc chắn sẽ tạo ra thành công cho bạn, trong bất cứ điều gì bạn làm, trong bất cứ việc gì bạn quyết định. Tất cả sẽ chỉ như... bản năng, tự động: “Không hiểu sao tôi lại *biết*.”



Và chúng ta đã làm rõ quyết định khi vạch ra một con đường tốt đẹp, sáng sủa và hạnh phúc này để bạn vận hành sự nghiệp:

Một lần nữa bạn thấy chúng tôi chia thành hai tầng “có vẻ thật” và “là thật”. Khi sắp mở cửa phòng bạn để chúc mừng bạn đã bán được 100.000 hộp sôcôla với gì nhỉ - ba tháng? – dư ra, bạn biết rằng điều đầu tiên họ sẽ hỏi bạn là:

“Thế nào, làm sao cậu biết rằng quảng cáo trên Web sẽ ra trò?”

Và bạn sẽ ngập ngừng trước khi trả lời, “Tôi chỉ cảm thấy làm thế là đúng.”

Hoặc bạn vờ làm ngơ vì bạn biết tại sao thế là đúng: bạn đã quan tâm tới những đối tác tâm linh trong kinh doanh của mình.

DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN LÀM

- Quay trở lại phần quan trọng nhất của danh sách những cần làm, quay trở lại phần quan trọng nhất của Chương trình Bảy Điểm, quay trở lại phần cốt lõi của *Quản lý Nghiệp*: Những đối tác tâm linh trong kinh doanh của bạn. Nếu bạn nhìn vào cuốn sổ *Quản lý Nghiệp* của mình, bạn sẽ thấy rằng mình đã viết một bản mô tả về mọi thứ sẽ thế nào nếu bốn người trong bốn nhóm đối tác tâm linh của bạn thành công. Và bây giờ đã đến thời điểm - “gài trước” cho kế hoạch của bạn.
- Mỗi ngày, trước khi bạn bắt đầu công việc, hãy viết ra một hành động cụ thể mà bạn sẽ làm để giúp một trong bốn người này thành công. Không cần phải là điều gì đó lớn lao – có lẽ không nên là điều gì đó quá lớn lao. Chỉ cần một điều gì đó bạn có thể chân thành thực hiện hôm nay, điều sẽ đóng góp vào thành công của họ.
- Chúng tôi không định dạy bạn về việc cần phải làm gì, công việc có tính chất quyết định – lấp ghim vào chiếc đập ghim. Nếu bạn thực sự muốn thành công, hãy bắt đầu ngay từ hôm nay và biến nó thành thói quen trong suốt cuộc đời của bạn. Bạn sẽ tiến được bao xa, điều đó hoàn toàn tùy thuộc vào bạn – đây là tất cả những gì bạn cần làm.

TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Những khó khăn của bạn là hướng đi cho bạn.

Geshe Potowa, người Tây Tạng, 1027 – 1105

Trước kia có một vị Lama người Tây Tạng cao quý tên là Khen Rinpoche đã nói rằng: “Khi bạn gặp phải vấn đề thì đó là một điều tốt, bởi vì chúng cho bạn biết những vấn đề của bạn ở đâu.” Và điều này đem chúng ta đến những chiếc máy bay trên đường băng.

Hầu hết những doanh nhân đều phải đi công tác. Vì vậy chúng ta dành rất nhiều thời giờ nhìn ra ngoài cửa sổ máy bay và tự hỏi thực sự máy bay của chúng ta mang số hiệu bao nhiêu, như người phi công đã khẳng định, chiếc số ba đang trên đường băng cất cánh, và sẽ còn chậm trễ bao lâu nữa.

Vấn đề là, nghiệp quả vận hành giống như những chiếc máy bay. Trước khi chúng ta nghe về *Quản lý Nghiệp*, chúng ta đã hầu như chẳng mấy quan tâm tới những đồng nghiệp, nhà cung cấp và khách hàng của chúng ta và xã hội, thậm chí đôi khi còn “hạ thủ” họ vì một lý do nào đó. Và tất cả những hạt giống nghiệp quả này vẫn sẽ còn đó trong tâm trí chúng ta: Không có gì mất đi, dù điều tốt hay điều xấu.

Những hạt giống đã được gieo xuống trước đó, và tự nhiên – như máy bay số một và hai trên đường băng trước mặt chúng ta ngày hôm nay – *chúng* chuẩn bị cất cánh trước. Điều gì đó đang đến và làm trì hoãn kế hoạch bán được 100.000 sản phẩm của chúng ta.

Không chỉ thế. Không ai là hoàn hảo cả. Kế hoạch đầu tiên bạn muốn thực hiện bằng Tám Quy Tắc của *Quản lý Nghiệp* cũng rất giống bài

luận đầu tiên bạn từng viết ở phổ thông. Vâng, bạn vẫn còn nhớ - Bonzo Chuột Túi đã thắng ở giải đua lớn. Với mỗi hành động bạn giúp các đối tác tâm linh trong kinh doanh của mình thành công, bạn cũng làm ba việc khác để ngăn không cho họ thành công, chỉ vì thói quen cũ. Giờ thì ổn rồi: Một hành động tích cực thì hơn 100% những gì chúng ta đã làm trong quá khứ, và nó đủ để tạo ra nhiều thành công hơn so với trước đây. Nhưng mặt khác, những hạt giống tiêu cực sẽ thỉnh thoảng xuất hiện vào thời điểm phiên toái trong dự án của chúng ta và gây ra những vấn đề rắc rối. Giống như Frank.

Chỉ một chút ngoài lề ở đây trước khi chúng ta tiếp tục. Đôi khi – có thể là lúc này - bạn sẽ hỏi tại sao một số người rõ ràng không cố gắng tạo ra thành công cho đồng nghiệp, khách hàng, nhà cung cấp và xã hội lại dường như đang thành công. Và bạn sẽ hỏi tại sao một số người đã giúp người khác thành công lại dường như không thành công. Có ba điều bạn cần nhớ về nghiệp quả để hiểu những gì đang diễn ra với những người này:

1. Không có gì là “hiển nhiên” cả. Cốt lõi thật sự của nghiệp quả - điều đích thực ẩn đằng sau sức mạnh nghiệp quả của mỗi hành động – là những gì người ta đang nghĩ tới trong sâu thẳm trái tim mình. Có rất nhiều nhà quản lý “rõ ràng” tỏ ra bủn xỉn, nhưng sâu thẳm trong họ là mong muốn công ty và mọi người thành công. Đó chính xác là lý do tại sao họ quá khắt khe và khó khăn với mọi người.

Lại có rất nhiều nhà quản lý quan hệ rất tử tế với mọi người, nhưng không phải bởi vì họ thực sự muốn ai cũng thành công; họ chỉ hi vọng công việc mỗi ngày không quá vất vả. Nhà quản lý đầu tiên sẽ thành công với dự án của họ, còn người thứ hai sẽ thất bại, và khía cạnh đạo đức của câu chuyện này là trái tim của con người rất sâu thẳm: phán xét hành động việc làm của ai đó là một việc rất tinh tế.

2. Như chúng ta đã nói, chúng ta không biết có bao nhiêu chiếc máy bay – có bao nhiêu những hạt giống nghiệp khác – đã xếp thành hàng trong vô thức của một người, đã sẵn sàng cất cánh. Chắc chắn những hạt giống tốt đẹp mà chúng ta đã thấy người khác gieo trồng cũng đã xếp vào hàng, nhưng phía sau nơi mà chúng ta không hề biết.

3. Bạn cần biết Quy luật thứ hai của Nghiệp quả:

Nghiệp quả luôn lớn lên. Tức là, một người keo kiệt có thể đã từng thực sự hào phóng trước đó, nhiều tháng trước, theo một cách nào đó mà chúng ta không biết. Trong quan hệ nghiệp quả, dĩ nhiên là một hạt giống nhỏ bé sẽ lớn lên và tạo thành một thành công trong một dự án sau này. Bạn hãy gắng lên, một cây sồi nặng ba tấn lớn lên từ một hạt mầm chỉ nặng vài gram, và những hạt giống tâm linh cũng giống hệt như vậy.

Nói tóm lại, thực sự có một thứ công lý cho mọi sự trong vũ trụ, và mỗi người nhận được chính xác những gì họ xứng đáng. Khi thực tế hiển bày để mỗi người nhận được chính xác những gì họ xứng đáng, và vào đúng thời điểm, thì tất cả lại liên quan đến một khái niệm được gọi là “tính không”. Khái niệm này không được đề cập trong cuốn sách này, nhưng nó thật đáng kinh ngạc, phải không! Giờ thì hãy quay trở lại với Frank.

Bây giờ thì Frank, như bạn sẽ nhớ (dù bạn chưa bao giờ nghe tên anh ta), là một anh chàng trong đội dự án, người nói rằng quảng cáo theo lối tiết kiệm trên Web mà Alice đề nghị (và bản năng mách bảo bạn nên tán đồng) sẽ không bao giờ hiệu quả. Vì vậy, dù Frank có thể không nhận ra, nhưng anh ta đang làm những gì có thể để ngăn cản việc quảng cáo theo lối tối giản. Anh ta trì hoãn giao hàng cho bên quảng cáo và sự phàn nàn của anh ta đang đe dọa tinh thần hợp tác mà bạn đã gây dựng để phát triển trong nhóm. Nói tóm lại, Frank là vấn đề lớn đầu tiên của bạn.

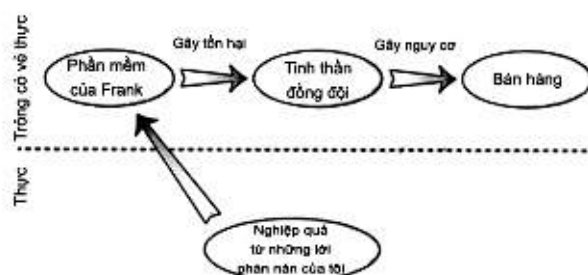


Bây giờ việc này sẽ dẫn tới điều tiếp theo. Đây là điều quan trọng nhất mà bạn từng học, về cách đương đầu với những vấn đề trong công việc, theo cách *Quản lý Nghiệp* (cách đúng đắn). Biểu đồ trên đây trông giống như một mô hình nhân - quả dễ hiểu; hiển nhiên là bạn phải sửa lại mô hình này.

Loại bỏ Frank ra khỏi đội. Sẽ không còn những lời phàn nàn, tinh thần của đội sẽ được phục hồi, việc bán hàng không còn bị đe dọa.

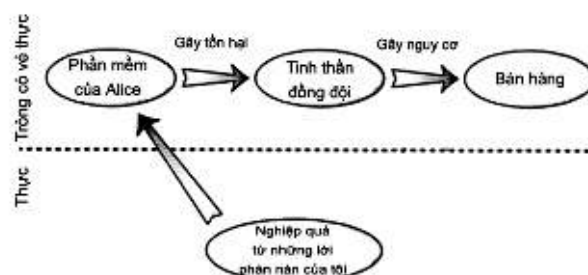
Vấn đề ở đây là những gì đang diễn ra chỉ ở tầng có-vẻ-thật. Bạn đã luôn nghi ngờ rằng việc sa thải này, bởi vì có lần việc sa thải người đã làm bạn thất bại trong quá khứ, lại còn đưa đến sự thiếu hài hoà trong

đội của bạn. Và đây là lý do tại sao:



Đó vẫn là một câu chuyện cũ. Sự phàn nàn của Frank không phải là từ trên trời rơi xuống: nó có nguồn gốc nghiệp quả của nó. Và đó là tất cả sự phàn nàn mà chính tôi đã nói về sếp của mình, người đã trút lên tôi dự án này để bán được 100.000 sản phẩm trong hai tháng; đó là điều không thể; sao bà ta không cho tôi những nhân viên làm được việc?

Vậy nên, bạn có thể loại bỏ Frank. Nhưng nếu bạn không xoá sạch nghiệp quả đã đưa Frank vào thực tại của bạn, thì đây là những gì sẽ diễn ra trong hai tuần tới:



Hẳn bạn đã đoán được. Thực tế, Alice là người khá ngượng mộ Frank, kể cả khi anh ta phàn nàn về việc quảng cáo theo lối tôi giản của cô ấy. Và bây giờ Alice lại sẽ phàn nàn về sự thiếu tự do bày tỏ ý kiến trong đội dự án.

Alice cũng không phải từ trên trời rơi xuống. Khi bạn còn là một đứa trẻ, hẳn bạn đã từng mất cả ngày thứ Bảy để nhổ cỏ dại trong vườn nhà dì May? Và hai tuần sau đó, bạn lại phải quay trở lại nhà dì bởi vì bạn đã không nhổ cỏ tận rễ? Vì chúng đã mọc trở lại, xa hơn một chút, hãy nhìn vào sự khác biệt so với lần trước.

Vậy giờ chúng ta phải làm gì? Rất hiển nhiên. Bạn hãy loại bỏ nghiệp quả, và nó sẽ không còn đó để mọc ra Alice hay Frank; điều đó có nghĩa là bạn sẽ không phải loại bỏ Frank nữa, bởi vì anh sẽ đột nhiên trở thành người ủng hộ, cổ vũ cho cả đội, bởi vì bạn đã sử dụng van khóa nghiệp phàn nàn này lại.

Bây giờ thì, van khoá nghiệp này cần một chút giải thích. Nếu bạn hiểu nó thì ngay cả dự án *Quản lý Nghiệp* đầu tiên còn chưa đâu vào đâu của bạn cũng sẽ thành công một cách kỳ lạ. Còn nếu không, bạn sẽ gặp những vấn đề rắc rối, bởi vì bạn *phải có*.

Chúng ta đã nói rằng kể cả những suy nghĩ và hành động nhỏ bé cũng có thể được gieo vào trong vô thức và xuất hiện theo một cách lớn lao về sau. Điều này có nghĩa là mỗi chúng ta đang đi quanh quẩn với một túi đầy những hạt giống nghiệp - những hạt giống có thể cất cánh bất cứ lúc nào và tạo ra 12 lời phàn nàn của Frank về đội dự án của chúng ta.

Bạn thực sự nhớ bao nhiêu về tất cả những gì bạn đã nói, làm hay suy nghĩ trong tuần trước? Qua năm tháng bạn sẽ quên đi rất nhiều điều. Chúng ta thực sự không có cách nào để biết điều gì đang đến với mình.

Tức là, cho đến khi nó bắt đầu đến. Thời điểm lời phàn nàn của Frank thành linh nhảy vào đội của bạn – chính ngày đầu tiên bạn thấy sự bắt đầu của vấn đề kiểu như Frank - bạn cần nhanh chóng làm gì đó. Bởi vì bây giờ bạn biết rằng một hạt giống tiêu cực đang bắt đầu chín, và nếu bạn không mau chóng ngăn chặn, nó sẽ huỷ hoại dự án của bạn.

Làm thế nào để ngăn chặn nó? Van khoá nằm ở đâu? Hãy quay trở lại thời điểm khi lần đầu tiên chúng ta bắt đầu nhận diện những đối tác tâm linh trong kinh doanh của chúng ta, chúng ta đã nghe về chính *Quản lý Nghiệp* – Luật thứ nhất: “Bất cứ thứ gì bạn muốn trong cuộc sống, trước tiên bạn phải làm điều đó cho người khác.” Quy luật này ngụ ý một thực tế là nghiệp quả của một việc làm và hệ quả của nó sẽ luôn có cùng nội dung: Nếu bạn làm điều gì đó *tốt đẹp* cho người khác, thì sau đó sẽ chỉ có *điều tốt đẹp* có thể quay trở lại với bạn, và ngược lại.

Phần này của Luật thứ nhất ám chỉ một điều quan trọng: Chúng ta có thể nhìn thấy vấn đề khi nó đến và suy ra loại hành động hắc đã tạo ra nó, kể cả nếu chúng ta không nhớ đã làm việc đó. Với Frank, điều này có nghĩa là hắc chính tôi đã phàn nàn về ai đó trong quá khứ và quấy nhiễu công việc của họ. Và vì vậy bước đầu tiên để loại bỏ một vấn đề chỉ là nhận ra phàn nào hành động mà chúng ta đã phạm phải trong quá khứ để gieo nên nó.

Từ đây, may mắn là, việc sử dụng van đóng lại nghiệp quả này – đưa Frank trở lại đội dự án mà không phải nghĩ đến việc loại bỏ anh ta – là

một việc dễ hiểu. Cách để đóng lại một nghiệp quả là *bây giờ tuyệt đối không làm bất cứ điều gì tương tự như thế nữa*.

Tức là, đã quá muộn để ngăn hạt giống nảy mầm. Một khi hạt cây đã lớn lên thành cây sồi, không có sức mạnh nào trong vũ trụ có thể đưa cái cây trở lại hạt giống và khiến cho hạt này biến mất. Đã quá muộn để dừng lại lời phàn nàn của Frank ngày hôm qua hay phàn hạt giống đã gây ra điều đó.

Nhưng sự phàn nàn đó có một mục đích: Bạn thấy sự phàn nàn đó *để cho tôi biết rằng* vấn đề của tôi ở đâu. Bạn thử nghĩ xem, những vấn đề chỉ có thể ngăn cản dự án của bạn thành công, giờ thì bạn đã biết gieo thành công của mình trong những đối tác tâm linh trong kinh doanh. Điều gì tạo nên sự khác biệt giữa thất bại và thành công vào lúc này, rút lại chỉ là: Liệu bạn có thể mau chóng nhận ra vấn đề và đóng nó lại hay không?

Vì vậy hãy đưa *sự vui vẻ* vào những vấn đề của bạn; *tập trung* vào những vấn đề của bạn và *đón nhận* chúng. Đừng quay đi hay tránh né đương đầu với chúng. Chúng là bạn hữu; chúng đang đưa bạn vươn xa hơn mong đợi.

Giờ thì bạn đã nhận ra nguyên nhân của vấn đề: hẳn bạn đã phàn nàn trước đó. Từ giờ trở đi, nếu bạn thôi không phàn nàn - nếu bạn *tuyệt đối cẩn trọng* để không thốt ra một lời phàn nàn nào - bạn có thể gọi điều này là sức mạnh của sự cộng hưởng. *Không phàn nàn*, bởi vì bạn muốn *Frank không phàn nàn nữa*, thì rất giống với một lỗ đen có chọn lựa vậy. Bạn càng nỗ lực không phàn nàn bao nhiêu (nhất là về sự phàn nàn của Frank), lỗ đen nghiệp quả sẽ càng trở nên to lớn và mạnh mẽ bấy nhiêu. Lỗ đen “lôi cuốn” tất cả những lời phàn nàn ngày trước trong tâm vô thức của bạn: nó thu hút những hạt giống phàn nàn ngày trước, cuốn chúng vào, đóng chúng lại. Vậy nên *Quản lý Nghiệp* không chỉ trao cho bạn sức mạnh để tạo ra những thành công cho chính bạn trong tương lai. Nó còn trao cho bạn sức mạnh để lựa chọn nhắm tới bất kỳ vấn đề nào trong cuộc sống hay công việc của bạn, và đóng chúng lại.

Sẽ chẳng còn anh chàng Frank nào trong cuộc đời của bạn. Và hãy chú ý đến một điều rất rất lớn. Chúng ta không phải nói hay làm bất cứ điều gì với *chính Frank* về sự phàn nàn của anh ta. Đó là một trò may

rủi xưa cũ, và bạn biết đấy – có thể nói chuyện với anh ta sẽ hiệu quả, nhưng cũng có thể việc đó sẽ làm tình hình xấu đi. Như ai đó đã nói, *hãy bắt đầu từ chính bạn*.

Điều này đưa chúng ta đến vấn đề cuối cùng. Là con người, chúng ta đã chơi trò may rủi trong suốt 50.000 năm qua. Bây giờ trong chúng ta đã hình thành đủ loại phản ứng “tự nhiên” với những vấn đề. Ở đây trong ví dụ của chúng ta, phản ứng tự nhiên của chúng ta với việc ai đó trong đội phản nản là bắt đầu phản nản về họ. Cuối cùng, rút lại thì đó chỉ là bản năng từ xa xưa khi chúng ta dùng vũ lực để ngăn ai đó đang hành hung ta.

Bây giờ bạn đã biết đến *Quản lý Nghiệp*, bạn có thể nhìn thấy rõ rằng phản ứng này sai lầm đến thế nào. *Cách tốt nhất và duy nhất để Frank tiếp tục phản nản và làm dự án của bạn rồi tung lên là gieo những hạt giống phản nản mới, bằng cách chính bạn phản nản về Frank*. Điều này được gọi là “vòng phản hồi nghiệp”, và nó là nguyên nhân gây ra tất cả những sự rắc rối trên thế giới. Bạn gây trở ngại cho dự án của tôi bởi vì tôi đã gieo một hạt giống cho điều đó bằng cách gây trở ngại cho ai đó trước đây. Và bây giờ tôi sẽ làm tổn thương bạn bởi vì bạn đã gây trở ngại cho tôi?

50.000 năm rồi, ai mà chẳng biết rõ điều đó!

Những vấn đề thực sự giúp bạn vượt xa hơn mong đợi. Dĩ nhiên, hơi khó để nhận ra điều này khi chúng đang xảy ra, và đây là nơi mà tâm trí sáng suốt nhờ tập thiền, yoga và một đời sống thanh bạch sẽ giúp ích cho bạn.

Vào một tối thứ Sáu năm 1995; tôi trở về nhà tại khu ngoại ô của thành phố. Đột nhiên, tôi nhận được một cuộc gọi khẩn từ người quản lý

sống gần toà nhà văn phòng làm việc, ở Manhattan. Anh ta nói rằng đang có một vụ cháy. Tôi tự nhủ, thế đấy, hẳn ai đó đã ném điều thuốc là vào thùng rác và chúng ta chỉ cần tắt ít nước vào là xong; nhưng tôi đã vào xe và lái đi, thật nhanh.

Khi đến nơi, tôi nhảy ra khỏi xe và luồn lách qua 12 chiếc xe cứu hoả. Họ nói rằng toàn bộ toà nhà, tầng nào cũng đang bị cháy bên trong. Sau đó tôi bắt đầu nghĩ rằng thôi được, mọi thứ sẽ ổn cả, chỉ cần dọn dẹp và lau chùi lại một chút là chúng tôi có thể quay trở lại làm việc. Nhưng người trưởng đội cứu hoả đi qua và nói với tôi rằng phải mất chín tháng chỉ để sửa lại phần kết cấu đã bị phá huỷ.

Chính lúc đó, bản năng trong tôi trỗi dậy. Trong đầu tôi lập tức tính toán xem điều này sẽ ảnh hưởng thế nào đến các nhân viên của chúng tôi – hơn 100 người vào thời điểm đó. 100 người đột nhiên mất việc làm; 100 gia đình đột nhiên mất đi một khoản thu nhập. Tôi chạy đến và chụp lấy người quản lý tổ chức và kế toán trưởng. Chúng tôi đi qua một khách sạn gần đó, thức trắng đêm, vạch ra một kế hoạch tỉ mỉ để giúp những người này.

Tám giờ sáng thứ Hai, cả ba chúng tôi đứng trước bộ khung đã bị cháy rụi của toà nhà, chặn lại những nhân viên sùng sốt của chúng tôi khi họ đến làm việc. Ngay tại via hè, chúng tôi tổ chức một buổi họp lớn của công ty. Trưởng phòng tổ chức, Connie, đã chia cả công ty ra thành ba nhóm và thuê ba chỗ khác nhau gần đó cho mọi người bắt đầu lại công việc ngay ngày hôm đó.

Không một ai bị mất việc làm. Và trong vòng một tuần, chúng tôi đã trở lại giải quyết công việc với hơn 350 khách hàng, lượng trung bình hàng ngày của chúng tôi.

Đây là những tiếng vọng - bạn thấy đấy - những tiếng vọng mới mẻ - được phát ra, và chúng tôi đã dùng vụ cháy như là cơ hội để nhắc nhở bản thân rằng chúng tôi đã phát ra chúng. Chúng tôi chăm sóc những nhân viên của mình, và chúng tôi cũng chăm sóc những khách hàng của mình.

Trong tiếng vọng trở lại, những nhà cung cấp và xã hội đã giúp đỡ chúng tôi. Công ty điện thoại đã nhận thấy hệ thống điện thoại của chúng tôi có vấn đề, và không đợi chúng tôi phải đề nghị, họ đã tìm ra nơi để đưa những cuộc gọi đi bằng đường khác.

Và bây giờ chúng tôi đã có một toà nhà hoàn toàn trống rỗng để tái thiết lại mọi thứ, theo cách mà chúng tôi luôn mơ ước.

Kết quả thật bất ngờ. Chín tháng sau, khi chúng tôi mở cửa lại toà

nhà, công chúng đã nhấn chìm chúng tôi.

- Giờ thì bạn biết điều gì sắp xảy ra. Bạn đã xây dựng những kế hoạch rất chi tiết, giản dị để khiến những người xung quanh bạn thành công. Bây giờ bạn sẽ tới chỗ Ngồi Yên Lặng, lấy ra cuốn sổ *Quản lý Nghiệp* cũ kỹ và viết ra ba vấn đề thực tế hoặc còn tiềm năng mà bạn dự đoán là chúng sắp xảy ra và ngăn cản đội của bạn bán được 100.000 sản phẩm.
- Sau đó thì mọi chuyện thật đơn giản. Bạn chỉ cần làm theo *Quản lý Nghiệp* Luật thứ tư và Luật cuối cùng:

Nếu điều gì xảy ra với bạn mà bạn không thích, thì đừng làm điều đó với những người khác.

Jey Rinpoche (1357 – 1419) Giáo thọ của Dalai Lama thứ nhất.

- Bạn thấy đấy, việc này cũng giống như ba bước để chấm dứt sự phàn nàn, hay dù là vấn đề nào đi nữa.

LUẬT THỨ TÁM: TÁI ĐẦU TƯ

TRÍ TUỆ CỔ XƯA

Nghiep quả phá vỡ những khuôn mẫu.

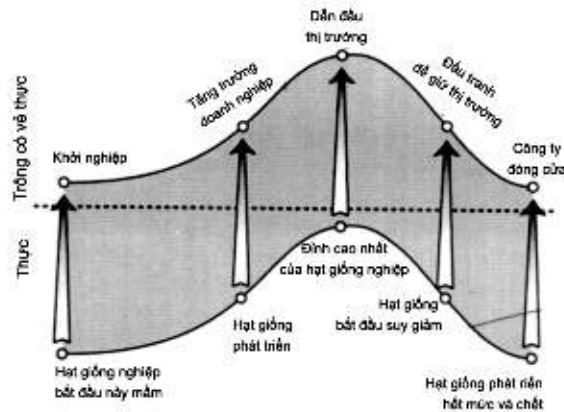
Đạo sư Vasubandhu, Ấn Độ, 350 sau CN.

DÒNG CHẢY DƯỚI CỜ SỐNG

Dự án đã kết thúc, và bạn đã hoàn thành mọi việc. Xe tải của hãng chuyển phát nhanh FedEx khởi hành với 100.000 chiếc pizza, hướng tới con đường lộng gió ở miền đông Nevada. Còn sếp và bạn thì đang đứng tại nơi bốc dỡ hàng, bà ta quay sang và trao cho bạn một tấm séc với khoản tiền thưởng hậu hĩnh. Còn dư ra ba tuần, kể cả sau vụ việc của Frank. Dự án chấm dứt – cũng giống như cuộc đời của chính chúng ta rồi sẽ kết thúc. Nhưng *Quản lý Nghiệp* có câu trả lời cho cả vấn đề này nữa.

Do những thói quen xấu trong 50.000 năm qua, chúng ta vẫn sống với sự kết thúc theo cách chúng ta đã sống chung với sự may rủi của thất bại. Mọi sự rồi sẽ phải kết thúc - hãy cố gắng hết sức, điều này thường có nghĩa là chúng ta không nghĩ ngợi quá nhiều. Không nghĩ cả về những dự án thành công đã kết thúc như thế nào. Không nghĩ cả về việc bạn đã dùng những khoản tiền thưởng vào những thứ cho bản thân ra sao; những thứ mà cuối cùng thì chắc chắn bạn sẽ mất đi.

Mọi sự không phải theo hướng này. Hãy nhìn vào vòng đời điển hình của một công ty, và sau đó bạn có thể ứng dụng những gì chúng ta học vào công việc của bạn, vào cuộc đời của bạn ở đây trong thế giới này. Đây là biểu đồ miêu tả những gì xảy ra, sau cùng, *với mọi công ty thành công*.



Nhưng nguồn năng lượng từ đâu đã giúp cơn sóng này chuyển động? Bạn sẽ biết câu trả lời ngay bây giờ. Sức mạnh nằm dưới các sự kiện, trong nguyên nhân của mọi nguyên nhân. Nghiệp quả nằm dưới cơn sóng giống như biển cả, nó đi qua, hỗ trợ trong từng giây phút cho sự toàn bộ sự tồn tại của công ty.

Và vì vậy cơn sóng của cuộc đời công ty không đi từ bên trái sang bên phải, hay như nó trông có vẻ là. Đó chỉ là mức độ có-vẻ-thật. Và, thông thường, nếu chúng ta mắc kẹt ở tầng bên ngoài - tầng ảo tưởng này, thật sự - sau đó chúng ta sẽ chết. Nhưng nó sẽ không xảy ra như vậy, bởi vì bây giờ chúng ta đã biết về tầng thật-sự nằm dưới tất cả. Thực tế, mọi sự đang đi từ dưới mặt đất lên trên.



Vậy làm thế nào để chúng ta sử dụng thông tin này để vượt qua thực tế (có vẻ) tất yếu của sự kết thúc? Chúng ta nhận ra rằng công ty và những dự án của tôi – sự nghiệp và cuộc đời của tôi – đang lụi tàn bởi vì những hạt giống nghiệp đang lụi tàn. Nhưng chỉ nhận ra điều đó thì cũng chẳng ích gì.

Bạn có thể chắc rằng những hạt giống này *đang* lụi tàn từng giờ trong công việc, từng giờ chúng ta thở, bởi vì *tất cả* hạt giống lụi tàn qua việc tạo ra kết quả. Nếu bạn đứng đó và cầm một trái cây trong tay, nó là

trái cây bởi vì *hạt giống* đã dùng chính nó để ra hoa kết quả, và do đó nó đã mất đi.

DỰ TRỮ MỘT SỐ HẠT GIỐNG

Đây chính là nơi mà ý tưởng tái đầu tư nghiệp hữu ích và cứu vớt cuộc đời chúng ta. Hãy nhớ về những ngày xưa, khi tất cả những cánh đồng đều được trồng cây bằng tay, những người nông dân có một quy định bắt buộc, dù cho vụ mùa có thất bát đến thế nào, dù cho mỗi gia đình đói đến đâu. Quy định đó là bạn *phải* giữ lại 10% số hạt giống của vụ năm nay cho vụ mùa năm sau. Không ai ngu ngốc đến mức ăn cả số hạt giống dành cho vụ mùa năm sau.

Chúng ta cũng phải làm theo cách đó. Được lắm, một dự án lớn đã xong, đã bán hết chiếc pizza thứ 100.000, séc tiền thưởng thì đã trong tay bạn.

Nhưng những gì bạn làm tiếp theo mới là điều cốt yếu hơn tất cả. Bạn hãy lấy ngay 10% hoa màu của mùa vụ năm nay và đầu tư nó vào dự án tiếp theo của bạn.

Và bạn biết đích xác phải gieo trồng chúng vào đâu: những đối tác tâm linh trong kinh doanh. Bạn nhận séc tiền thưởng và lấy tiền ra, sau đó bạn đưa toàn bộ thành viên nhóm dự án và bạn đời của họ đến một quán ăn Pháp hảo hạng. Cách ăn mừng này, cách *biết ơn* này, là hoàn toàn cần thiết trong *Quản lý Nghiệp*- bởi vì những gì bạn thực sự đang làm là tôn vinh chính khái niệm giúp *Quản lý Nghiệp* hiệu quả: Bạn giúp tôi thành công bởi vì *bạn* cho phép tôi giúp bạn thành công, và bây giờ chúng ta (cái tôi lớn, đích thực) cùng thành công vì điều đó. Nghiệp quả của việc ăn mừng cho thành công như thế, tự nó là hạt giống nghiệp mạnh mẽ hơn tất cả. Vì vậy hãy ăn mừng thật vui vẻ!

Trong khi tất cả các bạn đang ăn mừng ngoài kia thì dĩ nhiên, sếp của bạn đang ngồi nhà đọc thư tuyên dương mà bạn viết về các thành viên trong nhóm của mình, chỉ ra những điểm mạnh cụ thể mà mỗi người đã thể hiện: Những điểm mạnh có thể được sử dụng trong những dự án tương lai của công ty – dĩ nhiên với đề nghị tăng lương. Bạn đã tiến cử cho bà ta hai hoặc ba thành viên thể hiện tiềm năng lãnh đạo và có thể đào tạo để thay thế bạn trong vị trí Quản lý Dự án. (Thôi nào, bạn đừng có vội nổi nóng. Bạn biết rằng tiến cử người khác vào vị trí cũ của bạn cho công ty là cách duy nhất để bạn thăng tiến – đó là *Quản lý Nghiệp*!)

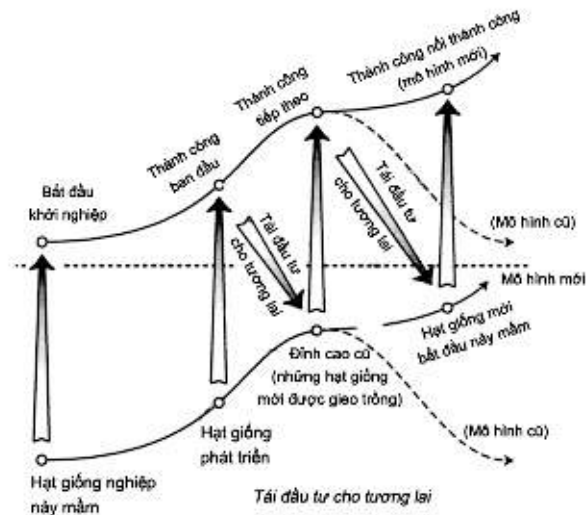
Và dĩ nhiên nhà cung cấp cà chua và vợ của anh ta cũng vừa nhận được cuốn sách ảnh tuyệt đẹp, đắt tiền mà bạn mua tặng họ với một khoản tiền thưởng. Cả cuốn sách có đầy những bức ảnh bí xanh và đậu que đầy hấp dẫn, và bên trong là bức thư cam kết rằng công ty bạn sẽ mua cà chua của nhà cung cấp này cho thêm 1.000 chiếc pizza.Ồ, đây là những chiếc pizza bạn thuyết phục Ban Quản Trị làm ra để tặng cho những người vô gia cư trú ngụ cách khu văn phòng hai toà nhà.

Và một trong 100.000 khách hàng (nếu họ không làm nóng nó trong lò vi sóng) sẽ thấy một mảnh giấy nhỏ ghi trong hộp pizza giải thích bạn biết ơn họ thế nào cho sự ủng hộ của họ, với một vé mời nghỉ cuối tuần cho hai người ở một khu nghỉ mát bên bờ biển Mexico ở Puerto Vallarta.

VÒNG PHẢN HỒI NGHIỆP QUẢ

Hãy nhìn vào những gì xảy ra với biểu đồ đi đến cái chết buồn rầu đó nếu bạn xúc tiến ý tưởng luôn luôn tái đầu tư thành công nơi những người xung quanh bạn.

Bạn thấy những gì đang diễn ra. Nó cũng chỉ là một vòng phản hồi nghiệp quả khác, ngoại trừ việc lần này nó là vòng tốt đẹp. Bạn hãy trích một phần đáng kể lợi nhuận thu về từ những thành công đầu tiên của bạn trong công việc và đem tặng những đối tác tâm linh để họ liên hoan, nhằm tỏ lòng biết ơn của bạn. Và kể cả dù những hạt giống nghiệp tạo ra những thành công đầu tiên này đang lụi tàn (bởi đã dùng chính mình để tạo ra thành công), chúng đã được thay thế - và còn mạnh mẽ hơn trước - với sự xuất hiện của tất cả những hạt giống từ buổi ăn mừng. Và vì vậy đó là một vòng quay không ngừng tiến về phía trước - một ý tưởng mà bạn có thể sử dụng trong mọi mặt của cuộc đời mình: công việc, sức khoẻ, mối quan hệ và chính cuộc sống của bạn.



* *Câu chuyện thành công*

LAMA CHRISTIE:

Trường Đại học Núi Kim cương đã lớn mạnh lên bởi rất nhiều dự án khác mà chúng tôi đang thực hiện; ví dụ, nỗ lực để dạy những người tị nạn Tây Tạng sử dụng máy vi tính và trả cho họ tiền để số hoá những cuốn sách cổ quan trọng của họ nhằm chia sẻ với thế giới.

Lúc đó, nguồn tiền để cung cấp cho những dự án này hầu hết thông qua những cá nhân rộng lượng, giàu có - những người tin tưởng vào những gì chúng tôi đang làm. Chúng tôi hi vọng họ sẽ giúp đỡ bằng cách tài trợ cho trường đại học khi nó mở cửa nhưng sau đó bong bóng trên thị trường chứng khoán vỡ. Những mệnh thường quân giờ bị buộc phải thu rút lại vì các khoản tiền từ đầu tư chứng khoán, và đột nhiên chúng tôi phải đối mặt với một khoản thế chấp một triệu đôla cho trường đại học, mà không có sự giúp đỡ nào.

Một trong những thành viên của ban giám hiệu chúng tôi, tiến sĩ David Stumpf (và của trường Đại học Arizona), đưa ra ý tưởng gọi là “Mỗi-ngày-một-đôla”. Những nhà tài trợ giàu có không còn tiền để đóng góp, nhưng vẫn còn hàng trăm người thực sự muốn trường đại học ra đời. Vì vậy chúng tôi gửi cho họ một bức thư hỏi xem liệu họ có thể xem xét ủng hộ một đôla một ngày cho đến khi chúng tôi trả hết khoản thế chấp.

Chỉ vài tháng sau đó, chúng tôi đã có đủ tiền để trả nợ mỗi tháng.

Thành công đầu tiên này, như chúng tôi nhìn nhận, được gieo trồng bởi thực tế trường đại học của chúng tôi hoàn toàn miễn phí: không có bất cứ sinh viên nào phải trả học phí, dù chương trình khá nghiêm khắc và không có sự nương tay ở đây.

Điều này, dù sao, vẫn chưa làm Susan Stumpf - một thành viên hội đồng trường Đại học Núi Kim cương, vợ của tiến sĩ David hài lòng. Một ngày tất cả những thành viên còn lại trong hội đồng nhận được một bức thư rất khác thường của Susan viết rằng, khi chúng tôi dạy tất cả những quy tắc của *Quản lý Nghiệp* tại trường đại học, thì chúng tôi nên sẵn sàng quyết tâm và ứng dụng chúng vào bản thân chúng tôi theo lối chính thống.

Susan đã đề nghị tìm một nhóm người sẵn lòng nhận trả khoản thế chấp với tỉ lệ lãi suất thấp hơn của ngân hàng đòi hỏi, nhưng sẽ cao hơn tỉ lệ lãi suất (lợi nhuận) từ những khoản đầu tư khác của họ. Một tình huống có lợi cho tất cả mọi người – có lẽ tất cả chúng tôi đều đồng ý ngay lập tức. Nhưng việc Susan đề nghị cách để tìm ra được những người này làm tất cả chúng tôi lo lắng.

Thực ra cô ấy không đề nghị tìm họ; cô ấy nói rằng chúng tôi nên tạo ra họ. Chúng tôi sẽ lấy một phần đáng kể từ khoản thu Mỗi-ngày-một-đôla và tặng cho một nhóm khác ở đâu đó trên thế giới đang cố gắng hoàn tất một dự án tương tự.

Hai vấn đề lập tức xuất hiện trong đầu chúng tôi. Đầu tiên, Susan đề cập rõ ràng về việc tặng tiền cho những nhóm mà thực ra là *đối thủ* của chúng tôi trong lĩnh vực tìm kiếm tài trợ phi lợi nhuận ngày càng khó khăn. Thứ hai, đóng góp nhiều tiền như thế cho những người khác sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng tới khoản chi trả thế chấp của chúng tôi, và có thể chúng tôi sẽ mất đi chính tài sản mà mình đang cố gắng giữ.

Không hẳn là do trực giác mách bảo cho tất cả mọi người, nhưng chúng tôi nhanh chóng hiểu rằng đó là những gì Susan đang đề nghị. Liệu chúng tôi có dũng cảm - liệu chúng tôi có *đầu óc* - để thấy rằng cách duy nhất để gây quỹ thành công là giúp đỡ người khác gây quỹ của họ? Hội đồng cuối cùng đã đi đến một ý kiến.

Vài tháng trôi qua, chúng tôi đã tặng tiền nhằm giúp đỡ sửa chữa lại vài trung tâm giáo dục bị lũ lụt tàn phá ở New Orlean. Hai trung tâm tu tập ở California cũng đã nhận được hai khoản trợ cấp bất ngờ, và một trại hè đấu tranh cho thanh niên ở các nước thuộc thế giới thứ ba đã nhận được một bức thư ngoài mong đợi. Một vài món tiền khác dành cho việc cứu trợ sau những vụ sóng thần. Và sau đó tất cả chúng tôi đều chờ đợi. Phải thừa nhận rằng - với một chút bồn chồn lo lắng.

Bỗng nhiên, có hai người xuất hiện - một người từ Châu Âu đến và người kia từ New York - để nhận trả toàn bộ khoản vay của chúng tôi.

Như vậy có nghĩa là *Quản lý Nghiệp* đã hoạt động hiệu quả, nhưng ban giám hiệu không dừng lại ở đó. Hàng tháng chúng tôi tiếp tục gửi những tờ séc đi. Bỗng nhiên một nhà từ thiện giấu tên mua khoảnh đất 100 mẫu ngay cạnh trường đại học và tặng nó cho trường một cách hoàn toàn tự nguyện.

Một doanh nhân mà chúng tôi chưa bao giờ nói chuyện đã lén nhét một tờ séc vào cặp chúng tôi mà vài tuần sau, chúng tôi vẫn không nhận ra, chỉ trả toàn bộ chi phí cho hệ thống nước (giờ đã hoàn toàn thành công) đủ cung cấp cho khoảng 50 sinh viên sinh hoạt trong trường. Ba bộ phận của trường đột nhiên được một doanh nhân khác tặng tiền, trong khi một nhà tài trợ nước ngoài đề nghị xây (và chi trả cho) trung tâm sinh viên nơi sinh viên DMU có thể cùng lui tới và thức khuya học bài, làm bài tập hàng ngày và ôn thi. (Hiện tại tòa nhà này đang trong giai đoạn thiết kế.)

Rất nhiều việc khác như thế đã tiếp tục xảy ra, và ban giám hiệu trường vẫn chủ động đầu tư. Chúng tôi không thấy bất cứ lý do nào khiến những thành công bất ngờ này chấm dứt cả.

DANH SÁCH CÁC VIỆC BẠN PHẢI LÀM

- Được rồi, vậy là bạn đã làm gần xong bài tập của Chương Trình Bảy Điểm. Chúng tôi cũng muốn chắc rằng bạn sẽ sở hữu một tâm trí sáng suốt, để bạn có thể nhìn thấy sự hợp lý tinh tế đằng sau ý tưởng mới mẻ và hơi điên rồ của việc từ bỏ tập trung vào chính dự án của bạn như là một cách để khiến nó thành công.
- Và vì vậy chúng tôi chắc rằng bạn có đủ thời gian để nghỉ ngơi và thư giãn. Nhưng giống như sự khéo léo trong ăn uống vậy, bạn hiểu chứ. Không có bài giảng nào về việc đi ngủ đúng giờ; không có giải pháp nào cho việc bạn dành thời gian để đi bộ, trong khi chiếc điện thoại nào ở văn phòng cũng rung lên với cuộc gọi của khách hàng thực sự cần điều gì đó. Bởi vì chúng ta biết rằng những giải pháp như thế luôn có kết cục thế nào.
- Không, chúng ta chỉ theo dõi những gì đã xảy ra, và sau đó sự theo dõi sẽ đem lại thay đổi. Việc theo kịp những điểm khác của chương

trình sẽ giúp ích cho bạn: Có một phần tâm trí đã sáng suốt nhờ tập yoga và thiền định sẽ giúp cho sự thay đổi đến dễ dàng hơn.

- Căng thẳng – không có khả năng thư giãn khi chúng ta cần nghỉ ngơi – là một điều kỳ lạ. Chất adrenaline được tiết ra trong khi bạn say sưa với dự án, và cơ thể sẽ quen với mức adrenaline đó. Nếu bạn không hiểu điều đó thì bạn sẽ tìm cách để kích động những người khác mà không nhận ra chuyện gì đang xảy ra. Và sau đó một số vùng trong bộ não sẽ lừa gạt bạn và nói rằng bạn cần đọc thêm mười bức thư điện tử nữa, bởi vì *nếu bạn không bận rộn thì bạn là người thất bại*.
- Vì vậy chúng ta cần thuyết phục bản thân rằng càng trở nên bận rộn *không* có nghĩa là sẽ càng trở nên thành công. Nếu bạn biết cách bận rộn với một tâm trí rất sáng suốt khi thực sự cần, và sau đó không bận rộn để có thể mơ mộng và sáng tạo khi cần thiết, lúc đó chắc chắn bạn sẽ thành công với *Quản lý Nghiệp*.
- Đây không phải là một trò chơi để học cách nghỉ ngơi và thư giãn. Điều đó sẽ tự đến: Chúng ta có thể ngủ thật sâu và cảm thấy hoàn toàn tỉnh táo vào sáng hôm sau, nếu chúng ta có thể kiên quyết loại bỏ lòng ham muốn sự kích động quá mức trong suốt cả ngày.
- Tất cả những gì bạn cần làm là đo lường mọi việc đang diễn ra. Ghi lại một trong ba ý sau vào sổ tay *Quản lý Nghiệp* của bạn mỗi ngày:
 1. Hôm nay bạn đã dành ra bao nhiêu thời gian để sử dụng máy vi tính? (Chúng tôi muốn biết chính xác giờ và phút, không phải khoảng thời gian ước lượng. Bạn có thể tải về một chương trình miễn phí tính giờ bạn trực tuyến.) Cứ sau một tiếng rưỡi, tôi có chủ động nghỉ giải lao, rời khỏi máy vi tính một chút hay không?
 2. Bao nhiêu tin tức tôi đã đọc, xem hoặc nghe hôm nay (TV, báo chí, đài, tạp chí, Web)? Một lần nữa, chúng tôi muốn một con số chính xác về tổng thời gian.
 3. Tôi đã dành bao nhiêu thời gian để nói chuyện điện thoại hôm nay, và bao nhiêu phần trăm thời gian ấy là thực sự cần thiết?

Chúng tôi nhắc lại, nửa giờ trước khi lên giường đi ngủ là thời gian tốt nhất trong ngày để bạn xem xét lại đời sống của mình đang diễn ra như thế nào. Bạn phải đầu tư khoảng thời gian này nếu bạn muốn có một tâm trí thực sự thực tế, sắc bén và sáng suốt. Hãy xem với *Quản lý Nghiệp*, thành công của bạn cất cánh thế nào, bạn sẽ ngủ thật ngon giấc, bởi vì tâm trí bạn đã phải chịu biết bao nhiêu kích động trong suốt cả

ngày. Và sau đó bạn có thể ném đi tất cả những toa thuốc ngủ chẳng bao giờ khiến bạn tỉnh táo cả.

Chúc mừng bạn. Thời gian (hay là gì đi nữa) đã hết, và bạn đã nắm chắc Tám quy luật của **Quản lý Nghiệp** trong đầu mình. Bạn đã sẵn sàng đưa tất cả chúng ra, thật sự, vào một giai đoạn mới: sẵn sàng bắt đầu 50.000 năm tiếp theo với thật nhiều triển vọng. Bây giờ bạn đã có đủ kiến thức để thành công, chắc chắn 100%, trong tất cả các dự án và nhiệm vụ bạn đặt ra cho mình.

Quản lý Nghiệp, bạn biết đấy, thực ra nó giống như chiếc điện thoại di động mới của bạn. Bạn đã biết chắc cách dùng nó gọi cho bạn bè, và có thể bạn còn biết hơn thế, biết lưu số điện thoại của từng người lại và lấy những số này ra tương đối nhanh.

Nhưng bạn cũng biết, chiếc điện thoại di động của bạn còn có thể thực hiện được khoảng 50 chức năng khác mà đôi lúc, chúng có thể thực sự hữu ích. Vấn đề là liệu bạn có quyết tâm để học những chức năng này hay chỉ cần thành thạo những chức năng cơ bản.

Với *Quản lý Nghiệp* cũng như vậy. Chúng tôi thực sự khuyến khích bạn không dừng lại tại đây trong việc phát triển kiến thức về tất cả những phương cách khác nhau để sử dụng nó - tất cả những đường lối khiến nó trở nên sâu sắc hơn và nhanh chóng hơn cho bạn. Và vì vậy chúng tôi đưa ra một số lựa chọn để bạn có thể tự biến mình thành một chuyên gia *Quản lý Nghiệp*, bởi vì điều này chỉ có thể đem lại cho bạn ngày càng nhiều thành công hơn mà thôi. Sau đây là tám đề nghị của chúng tôi dành cho bạn

1. Hãy đọc cuốn sách – *Năng đoạn Kim cương*: Áp dụng giáo lý của Đức Phật vào quản trị doanh nghiệp và đời sống. Bạn hãy đọc và ứng dụng nó. Một ấn bản đặc biệt, có cập nhật nhân dịp kỷ niệm mười năm phát hành cuốn sách trên toàn thế giới.

Trong ấn bản mới này, có một phần đặc biệt về những câu chuyện thành công của những người đã áp dụng *Năng đoạn Kim cương* vào công việc và cuộc sống để đạt được những mục tiêu của họ. Những thành tựu lên tới hàng tỉ đô la và đến từ mọi góc ngách trên hành tinh, từ mọi người trên mỗi ngã đường đời: từ những người thu ngân cho đến

những ông trùm đường sắt.

Và sau đó chúng tôi phân tích mỗi thành công để thấy rõ quy tắc *Quản lý Nghiệp* nào đã khiến nó xảy ra, để bạn có thể hiểu rõ cách ứng dụng những thành công này cho chính mình.

2. Theo dõi để đón đọc phần còn lại của loạt sách *Quản lý Nghiệp*. Chúng tôi đang chuẩn bị cho ra ba cuốn sách ngắn và hữu ích về cách áp dụng *Quản lý Nghiệp* vào ba mục tiêu cụ thể: bắt đầu công việc hay dự án chính của bạn; quản lý doanh nghiệp đó thành công khi nó phát triển; sau đó chuyển hoá nó và cuộc đời bạn thành một xoắn ốc không ngừng hướng về phía trước để phục vụ cho xã hội nói chung.

3. Tham gia nhóm thảo luận *Năng đoạn Kim cương*. Khi *Năng đoạn Kim cương* được xuất bản và mọi người trên khắp thế giới bắt đầu ứng dụng nó, những nhóm học nhỏ xuất hiện ở khắp nơi - từ Hồng Kông cho tới Brooklyn. Những người hứng thú với phương pháp mới mẻ và bền vững để quản lý công việc muốn gặp gỡ và chia sẻ với những người cũng có cùng suy nghĩ.

Và vì vậy chúng tôi tạo ra một website nơi bạn có thể liên hệ với những người ở cùng vùng với mình. Có khi chỉ là cùng ăn trưa với nhau một lúc và so sánh những ghi chú trong sự tiến triển với *Quản lý Nghiệp* của bạn. Hay có thể là một nhóm ngẫu nhiên hình thành và sau đó gặp nhau thường xuyên hơn. Bất cứ hoạt động gì mà mọi người cảm thấy thích làm, nhưng nhất định phải hào hứng.

Hoặc bạn có thể tham dự một nhóm trò chuyện trực tuyến thông qua website tại địa chỉ: diamondcuttergroups.org

4. Liên hệ với Dịch vụ hỗ trợ *Quản lý Nghiệp* và nhận được những lời khuyên miễn phí về cách ứng dụng *Quản lý Nghiệp* vào trong những dự án hoặc công việc của bạn. Chúng tôi có một nhân viên của Hiệp Hội *Quản lý Nghiệp* đảm nhiệm Dịch vụ hỗ trợ miễn phí bảy ngày trong tuần. Bạn chỉ cần gửi thư điện tử với bất kỳ câu hỏi hay lời khuyên nào bạn cần để *Quản lý Nghiệp* hiệu quả trong tình huống của riêng bạn.

Bạn sẽ bắt đầu xây dựng một mối quan hệ với đội *Quản lý Nghiệp* trực tuyến, tăng cường sự tự tin trong việc quản lý cuộc đời mình với *Quản lý Nghiệp*. Đến lúc nào đó bạn sẽ sẵn sàng cho một khoá đào tạo thực hành mà *Quản lý Nghiệp* cung cấp. Những gì được trình bày sau đây là một số phần mà chương trình này bao gồm.

5. Tham dự các buổi nói chuyện giới thiệu *Quản lý Nghiệp*. Nhân viên Quản lý Nghiệp sẽ đi khắp thế giới mở ra những buổi giới thiệu miễn phí về Tám Quy Tắc của *Quản lý Nghiệp*, để trao cho mọi người sự

tiếp xúc cá nhân và cảm hứng - những điều chỉ thực sự xuất hiện khi bạn lắng nghe chia sẻ từ một nhà quản lý thành công miêu tả về *Quản lý Nghiệp*. Hãy xem trên website của chúng tôi để biết thông tin về cuộc nói chuyện tiếp theo gần khu vực của bạn, hoặc nghe thử một đoạn băng được ghi âm lại từ một cuộc nói chuyện như thế.

6. Tham dự hội nghị chuyên đề về *Quản lý Nghiệp* trong hai ngày. Chúng tôi cũng mở ra những hội nghị chuyên đề khắp thế giới; thường thì hội nghị này có thể diễn ra vào ngày thứ bảy và chủ nhật sau buổi tối thứ sáu nói chuyện giới thiệu về *Quản lý Nghiệp*. Thường là các nhóm nhỏ, và bạn sẽ có cơ hội đi sâu hơn vào *Quản lý Nghiệp* với hội viên của *Quản lý Nghiệp*; đây là cơ hội lớn để bạn đưa ra những câu hỏi chi tiết về dự án, công việc hoặc sự nghiệp của mình và nhận được câu trả lời trực tiếp của họ. Nhắc lại, việc này luôn có tác động mạnh mẽ hơn so với sự hỗ trợ trực tuyến.

7. Tham dự một khoá đào tạo *Quản lý Nghiệp* đầy đủ. Khi bạn đã thử *Quản lý Nghiệp* cho những công việc và dự án nhỏ, đó chính là thời điểm tham dự một khoá đào tạo chính quy để bạn có thể đưa mình lên mức cao hơn. *Quản lý Nghiệp* cho bạn chọn lựa một trong 12 khoá về những khía cạnh khác nhau của bất cứ sự nghiệp và công việc nào: Hãy thử một khoá và cuối cùng bạn sẽ tham dự tất cả chúng.

Có ba sự lựa chọn cho việc tham dự khoá đào tạo *Quản lý Nghiệp*. Tốt nhất là bạn tham dự một trong những khoá *Quản lý Nghiệp* tại địa phương thường được mở tại những thành phố chính do những hội viên *Quản lý Nghiệp* sống tại đó giảng dạy và sẽ tiếp tục giúp đỡ bạn. Những khoá học tại địa phương thường tổ chức hai lần một tuần vào buổi tối trong tháng và trao bằng Chứng nhận tham dự khoá *Quản lý Nghiệp*. Những công ty muốn cung cấp những khoá *Quản lý Nghiệp* nội bộ cho nhân viên của mình có thể tổ chức những khoá học được tiến hành trong giờ làm việc trong văn phòng của họ. Cũng vậy, xin hãy liên hệ qua website.

Lựa chọn thứ hai của khoá Đào tạo là tham dự khoá *Quản lý Nghiệp* mở rộng. Nó được tổ chức riêng cho những thành phố và thị trấn nhỏ hơn và được các hội viên *Quản lý Nghiệp* ghé thăm để giảng dạy. Một khoá *Quản lý Nghiệp* mở rộng thường yêu cầu bạn phải dành ra hai tuần liền, với một hoặc hai tối trong tuần. Nội dung cũng giống như khoá học tại địa phương, nhưng nó được trình bày với một kết cấu thời gian ngắn hơn, và bạn cần thật sự cam kết tập trung vào khoá học trong suốt thời gian đó. Khoá *Quản lý Nghiệp* mở rộng cũng sẵn có cho nội bộ các doanh nghiệp.

Lựa chọn thứ ba là khoá học *Quản lý Nghiệp* trực tuyến. Đây là

phiên bản “sống” của khoá học nơi bạn sẽ học với một hội viên *Quản lý Nghiệp* đang trực tuyến, trong một nhóm với những người khác có thể sống ở Estonia hoặc Costa Rica. Hoặc bạn có thể tải về tài liệu và tự làm bài thông qua tài liệu đó theo nhịp độ của mình, làm theo những bài tập trên lớp qua email với sự giúp đỡ của hội viên *Quản lý Nghiệp*. Trong những trường hợp thực sự cần (chẳng hạn, khoá học *Quản lý Nghiệp* bằng tài liệu, được dạy trong rất nhiều nhà tù), bạn có thể sắp xếp để làm các bài tập qua thư giấy. Bạn chỉ cần liên lạc với chúng tôi.

8. Trở thành một giảng viên *Quản lý Nghiệp*. Nếu bạn đã là bậc cha mẹ, hẳn bạn biết cách tốt nhất để học cách sử dụng tất cả những chức năng của chiếc điện thoại di động mới của mình. Con gái bạn sẽ đến và hỏi xem bạn có thể chỉ cho cô bé biết cách dùng cũng những chức năng ấy với chiếc điện thoại mà bạn đã mua cho cô bé. Và dĩ nhiên bạn trả lời, “Chắc chắn rồi, con yêu, tối mai ta sẽ dành chút thời gian làm việc đó.” Và sau đó bạn sẽ thức cả đêm để tự đọc sách hướng dẫn sử dụng.

Quản lý Nghiệp cũng giống như thế. Đâu đó liên quan với thực tế rằng bạn cũng giống như tôi, rằng lần duy nhất chúng ta thực sự học trọn vẹn điều gì đó là khi chúng ta dạy nó cho người khác. Và không có gì mãi nguyên hơn dạy người khác cách trở nên thành công, và sau đó quan sát họ làm điều đó. Vì vậy chúng tôi thực sự khuyến khích bạn dạy *Quản lý Nghiệp* cho những người khác.

Sẽ rất tốt nếu bạn dạy riêng từng người một với những người bạn hay đồng nghiệp cùng một cốc cà-phê (có thể là một lon cô-ca, hay một tách trà?) ở một quán cà-phê trong vùng. Rất nhiều câu chuyện thành công được dẫn ra trong phần sau của ấn bản mới cuốn *Năng đoạn Kim cương* đã xảy ra theo cách này. Chúng tôi thực sự muốn bạn thành công; đó là điều chúng tôi đã làm. Và vì vậy chúng tôi chia sẻ bí mật này với bạn: cách nhanh nhất để thành công với *Quản lý Nghiệp* là ngồi xuống và chia sẻ nó với người khác.

Nếu bạn muốn, bạn có thể đi một bước quan trọng cuối cùng và tìm cho mình bằng chứng nhận là hội viên *Quản lý Nghiệp*. Điều này bao gồm việc hoàn thành tất cả 12 khoá đào tạo *Quản lý Nghiệp* và vượt qua vòng thi cuối cùng. Sau đó bạn sẽ có khả năng dạy tất cả các khoá *Quản lý Nghiệp* như là một hội viên *Quản lý Nghiệp* đã được chứng nhận.

Dưới đây là thông tin liên hệ cho những chương trình trên:

info@karmicmanagement.org

www.karmicmanagement.org

www.enlightenedbusiness.com

- Sao cơ, bạn nghĩ rằng chúng tôi không chú ý rằng bạn đã không hoàn thành phần cuối của Bảy Điểm? Bạn còn nợ chúng tôi một vài bài tập đấy!
- Và chúng tôi sẽ làm nó theo một cách cổ xưa, theo cách của người Tây Tạng. Trong tuần tiếp theo bạn sẽ *học thuộc lòng* Tám Quy Luật của *Quản lý Nghiệp*. Việc này sẽ đưa những quy tắc vào ngay trong đầu bạn để có thể lấy ra sử dụng ngay lập tức, suốt cả ngày, bất cứ khi nào bạn cần chúng – và chẳng có cách nào hiệu quả hơn.
- Bạn sẽ tiếp tục mở một trang bất kỳ và đọc cuốn sách này một lần mỗi ngày trong bốn tuần tiếp theo, có thể vào lúc bạn ngồi xuống ăn trưa, và chỉ đọc một vài dòng để củng cố lại Tám Quy Tắc trong đầu bạn; và để chúng còn sống động với bạn.
- Và chúc may mắn. Giờ sẽ là 50.000 năm vĩ đại - bạn sẽ thấy.

“Helen Keller (1880–1968): người viết hồi ký và là nhà giáo dục nổi tiếng người Mỹ. Bị mù và điếc bẩm sinh nhưng bà đã học đọc, học viết và trở thành giáo viên dạy những người khiếm thị.”

“Gary Warren Hart (sinh năm 1936): Thượng nghị sĩ bang Colorado, hai lần ra tranh cử làm ứng cử viên Tổng thống của đảng Dân chủ năm 1984 và 1988, nhưng đều phải bỏ cuộc vì bê bối.”

“Eleanor Roosevelt (1884–1962): nhà ngoại giao, nhà văn, vợ Tổng thống Franklin D. Roosevelt. Là đại biểu tại Liên Hợp Quốc (1945–1952 và 1961–1962), bà đã mạnh mẽ đấu tranh bảo vệ nhân quyền.”

“David Koresh (1959–1993): người sáng lập ban nhạc Branch Davidians tại Waco, Texas”

“Michael Robert Milken (1946): nhà tài chính Mỹ, nổi tiếng với các vụ đầu tư chứng khoán tại Phố Wall.”

“Alan Greenspan (1926–): nhà kinh tế học Mỹ, được bổ nhiệm làm Giám đốc Cục dự trữ Liên bang Mỹ từ năm 1987 cho đến nay.”

“Karan Donna, (1948–): nhà thiết kế thời trang nổi tiếng của Mỹ.”

“Carl Celian Icahn (1936–): tỷ phú, nhà tư bản tài chính Mỹ.”

“1. Pat Riley, The Winner Within, Nhà xuất bản Berkley, New York, 1994 trang 175”

“2. “Bác Sam cần anh và Pepsi cũng vậy” Jennifer Merritt, Business Week (Tháng 4 năm 2000), trang 52”

“1. Pamela Kruger “A Leader’s Journey”, Fast Company (Tháng 6 năm 1999, trang 116.”

“2. James Collins “Build to Flip”, Fast Company (Tháng 3 năm 2000), trang 131–143.”

“3. J. Richard Hackman “Work Design”, Improving Life at Work (1977), trang 129.”

“4. “State of the industry”, Training (Tháng 10 năm 1999), Hiệp hội đào tạo và phát triển Mỹ, trang 37–38.”

“5. Robert O. Brinkerhoff và Stephen Gill, The learning Alliance: Systems Thinking in Human Resource Development (New York: Jossey–Bass, năm 1994).”

“6. Regina Fazio Maruca “Voice”, Fast Company (Tháng 9 năm 2000 – New York: Warner Books Inc), trang 105–144.”

“7. Báo cáo của Nicholas Lemann; “The Word Lab”, The New Yorker (Số ngày 16 và 23 tháng 10 năm 2000), trang 100–112.”

“8. Roger Ailes You are the message: Getting what you want by being who you are (New York: Doubleday Books, 1989), trang 16”

“9. Dacher Keltner, “Reading their lips”, Psychology Today (tháng 9–10 năm 2000), trang 52–53 Ailes, op.cit.”

“Daniel Irvin Rather (sinh năm 1931): là nhà báo Mỹ, làm việc cho Bản tin tối của Hãng CBS từ năm 1981 đến tháng 3 năm 2005”

“Peter Charles Jennings (1938 – 7/8/2005): phụ trách Bản tin World News Tonight của Hãng ABC kể từ năm 1978 cho tới tận đầu năm 2005.”

“James Douglas Muir Leno (sinh năm 1950): là nhà hài kịch Mỹ, chủ nhiệm chương trình The Tonight Show rất đông độc giả của Hãng NBC.”

“Johnny Carson (sinh năm 1925): nhà hài kịch Mỹ, đồng chủ nhiệm chương trình The Tonight Show (1962–1992).”

“10. Christopher Peterson và Fiona Lee, “Reading between the Lines”, Psychology Today (Tháng 9–10 năm 2000), trang 50–51.”

“James Leonard Farmer (1920–1999): nhà lãnh đạo quyền con người, người sáng lập Tổ chức Bình đẳng chủng tộc (1942).”

“Jesse Louis Jackson (1941–): nhà lãnh đạo quyền con người của Mỹ, hai lần thất bại khi ra tranh cử làm ứng cử viên chức tổng thống của đảng Dân chủ (1984 và 1988).”

“Gloria Steinem (1934–): người đấu tranh cho quyền phụ nữ, sáng lập tạp chí Quý bà (1972).”

“Elizabeth Cady Stanton (1815–1902): người đấu tranh cho quyền phụ nữ Mỹ và là nhà cải cách xã hội. Bà tham gia thành lập hội nghị bàn về quyền của phụ nữ lần đầu tiên tại Seneca Falls, New York (1848).”

“Susan Brownell Anthony 1820–1906: người đấu tranh cho quyền phụ nữ. Năm 1869, bà tham gia sáng lập Hiệp hội Tranh đấu cho Quyền bỏ phiếu của Phụ nữ (National Woman Suffrage Association).”

“Vallabhbhai Jhaverbhai Patel (1875–1950): chính khách Ấn Độ, lãnh tụ của Đảng Quốc đại, Phó Thủ tướng trong nội các đầu tiên của Ấn Độ.”

“1. John Bowe, Marisa Bowe và Sabin Streeter Gig Americans Talk about their Jobs at the Turn of the Millenium, (New York: Crown, 2000).”

“Adlai E Stevenson. (1835–1914): Chính khách hàng đầu của Mỹ trong thế kỷ XX, Thống đốc bang Illinois, Đại sứ Mỹ tại Liên Hợp Quốc. Hai lần làm ứng cử viên tổng thống của Đảng Dân chủ cạnh tranh với Dwight D. Eisenhower, năm 1952 và 1956, nhưng đều thất bại.”

“1. Còn được gọi là Khu tưởng niệm Quốc gia Mount Rushmore, nằm ở Dakota. Tại đây, khuôn mặt của bốn cố tổng thống Mỹ là Washington, Jefferson, Lincolh và Roosevelt được khắc nổi trên đá”

“Patton, George Smith, Jr. 1885–1945: viên tướng Mỹ nổi tiếng trong Chiến tranh Thế giới thứ Hai, người chỉ huy đạo quân thứ Ba vượt qua Pháp và tiến vào Đức (1944–1945).”

“Montgomery, Tử tước (1887–1976): tướng Anh trong Chiến tranh thế giới thứ hai, người mang lại những chiến thắng của Anh trước các lực lượng Đức ở Bắc Phi (1942) và quân Đồng minh tại Normandy (1944).”

“1. Warren Blank, The Nine Natural Laws of Leadership (New York: AMACOM, 1995)”

“2. Dean Hamer và Peter Copeland, Living with Our Genes (New York: Doubleway Books, 1998).”

“3. Geoffrey Colvin, “Những công ty được ngưỡng mộ nhất nước Mỹ”, tạp chí Fortune (ngày 21/2/2000), trang 108–112.”

“Vince Lombardi (1913–1970): huấn luyện viên bóng bầu dục, người dẫn dắt đội Green Bay Packers nhiều lần vô địch bang và liên bang Mỹ.”

“4. Meenakshi Ganguly, “Speaking Her Mind”, Số đặc biệt về Môi trường của tạp chí Time (tháng 4–5/2000), trang 47.”

“Jackson, Jesse Louis (sinh năm 1941): chính khách và nhà lãnh đạo tranh đấu cho quyền dân sự ở Mỹ, từng hai lần ra tham gia ứng cử cho chức ứng cử viên Tổng thống của Đảng Dân chủ (năm 1984 và 1986).”

“1. Joshua Cooper Ramo, “A Two–man network”, Time (24/1/2000), trang 50.”

“2. Jerry Oppenheimer, Martha Steward – Just Desserts: The unauthorized Biography (New York: William Morrow and Co., 1997).”

“3. John Douillard, Body, Mind and Sport (New York: Crown, 1995).”

“4. Henry Mintzberg, “Planning on the Left Side and Managing on the Right”, Harvard Business Review (Tháng 7–8/1976).”

“5. Charles Thompson, What a Great Idea! (New York: Nhà xuất bản HarperCollins, 1992), trang 83.”

“6. Peter Russell, The Brain Book (New York: E. P. Dutton, 1979).”

“Chỉ số Myers–Briggs Type (MBTI) là bài thử nghiệm tâm lý được thiết kế nhằm đánh giá tính cách và thiên hướng cá nhân. Thử nghiệm này do Katherine Briggs và con gái là Isabel Myers lập ra trên cơ sở phát triển các lý thuyết của Carl Jung trong cuốn Tâm lý học.”

“7. Howard Gardner, Frames of Mind (New York: Basic Books, 1985).”

“1. Elliott Masie, “Time to Walk in the Shoes of e–Learners”, trên Internet. Các xu hướng học hỏi công nghệ www.techlearn.com/trends (ngày 16/10/2000)” id=“188,”

“2. Madelyn Burley–Allen, Listening: The Forgotten Skill (Lắng nghe: Một kỹ năng bị bỏ quên). Xuất bản lần thứ hai. (New York: John Wiley & Sons Inc., 1995), trang 2–3.”

“3. Tom Peters, The Circle of Innovation: You Can’t Shrink Your Way to Greatness (New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1997)”

“4. Masie, Online, TechLearn Trends (Ngày 19/10/2000)”

“5. Ken Blanchard và Spencer Johnson, The One Minute Manager (New York: William Morrow and Company, Inc., 1982), trang 39”

“1. Marcus Buckingham và Curt Coffman, First, Break All the Rules: What the World’s Greatest Managers Do Differently (New York: Simon and Schuster, 1999)”

“2. R. Charon và G. Colvin, “Why CEOs fail”, tạp chí Fortune (21/6/1999), trang 68–71”

“3. “Fast Pack 2000”, Fast Company (tháng 3 năm 2000), trang 247”

“John Hagelin (sinh năm 1954): là nhà vật lý lý thuyết, từng 3 lần tranh đua

làm ứng cử viên chức Tổng thống Mỹ.”

“Pat Buchanan (sinh năm 1938): chính khách, nhà bình luận chính trị của đài CNN, nổi tiếng là bảo thủ, cố vấn chính trị cho Tổng thống Nixon, Giám đốc Truyền thông cho Tổng thống Reagan. Sau này, ông ba lần ra ứng cử chức Tổng thống Mỹ (1992, 1996, 2000) nhưng đều thất bại.”

“4. Christopher Peterson và Fiona Lee, bài báo “Reading between the lines”. tạp chí Tâm lý học ngày nay (tháng 9–10 năm 2000), trang 50.”

“5. Gary Hamel, Leading the Revolution (Boston: NXB Trường kinh doanh Harvard, tháng 8 năm 2000)”

“6. Peterson và Lee, tác phẩm đã trích dẫn.”

“1. Frederic Golden, “A Century of Heroes”, Tạp chí Time, ấn bản về môi trường, tháng 4–5 năm 2000, trang 54”

“2. Barbara Ward, The Rich Nations and the Poor Nations (New York: W. W. Norton & Co., 1962)”

“3. Gary Klein, Sources of Power: How People Make Decisions (Boston: MIT Press, 1998)”

“4. Daniel Okrent, “Happily Ever After?”, tạp chí Time (24/1/2000), trang 39–43”

“5. Ibid.”

“6. The Motivational Manager, bản tin của Lawrence Ragan Communications, năm 2000”

“7. David Welch, “Cadillac Hits the Gas”, tạp chí BusinessWeek (4/9/2000), trang 50”

“8. Ronald Grover và David Polek, “Millionaire Buys Disney Time”, tạp chí BusinessWeek (26/6/2000), trang 141–144”

“9. Josua Cooper Ramo, “A Two Man Network”, tạp chí Time (24/1/2000), trang 46–50”

“10. Patricia Sellers, “These Women Rule”, tạp chí Fortune (25/10/1999), trang 94–1”

“1. Charles Fishman, “Whole Foods Is All Teams”, Fast Company (tháng 4–5/1996), trang 103–109”

“2. Joseph Nocera, “I Remember Microsoft”, tạp chí Fortune (tháng 10/2000), trang 123–131”

“3. James C. Collins và Jerry I. Porras, Build to Last (New York: Harper Business, 1994)”

“4. Gail Meredith, “Breaking Down Barriers”, iQ, trang 510–514”

“5. Michael LeBoeuf, How to Win Customer and Keep Them for Life, (New York: Berkley Publishing Group, tháng 3/1989), trang 13–14”

“6. Martha McNeil Hamilton, “Blockbuster Branches Out”, tờ Washington Post (19/9/2000), trang E1, E7”

“7. Michael Arndt, “The Industry Will Pay for United’s Deal with Pilots”, tạp chí BusinessWeek 18/9/2000, trang 52”

“8. Nanetter Byrnes, “The New Calling”, Tạp chí BusinessWeek (18/9/2000), trang 137–148”

“Michael Jeffrey Jordan (sinh năm 1963): cầu thủ bóng rổ nổi tiếng nhất trong lịch sử Mỹ với đội Chicago Bulls (1985–1993, 1995–1999), bốn lần là cầu thủ xuất sắc nhất do hiệp hội NBA bình chọn.”

“Rudolf Hametovich (1938–1993): nghệ sĩ trượt băng nghệ thuật nổi tiếng người Nga.”

“Joe DiMaggio (1914–1999): cầu thủ bóng chày nổi tiếng nhất của Mỹ, chơi cho đội New York Yankees (1936–1951), chồng của Marilyn Monroe.”

“Luciano Pavarotti (sinh năm 1935): người Ý, một trong những ca sĩ opera nổi tiếng nhất thế giới.”

“Roger Ailes (sinh năm 1940): Chủ tịch, Tổng Giám đốc hãng tin FOX News. Ailes từng nói: “Anh chỉ có 60 ngày để chứng tỏ bản thân trong một công việc mới, nhưng chỉ có 7 giây để thể hiện ấn tượng tốt cho lần đầu tiên. Bảy giây đó là tất cả những gì mà mọi người cần để đánh giá về anh. Nếu anh không thể chứng tỏ sự nhiệt tình của mình trong ngày đầu tiên, anh sẽ bị nghiền nát”.”

“1. Geoffrey Colvin, “CEO Supper Bowl”, tạp chí Fortune (2/8/1000), trang 238”

“2. Hiệp hội quản trị Kinh doanh Hoa Kỳ, 1601 Broadway, New York, NY 10019, www.amanet.org”

“3. Stephanie N. Mehta, “What Minority Employees Really Want”, tạp chí Fortune (10/7/2000), trang 181–200”

“4. Warren Blank, The Nine Natural Laws of Leadership (New York: AMACOM, 1995)”

“Trung úy Constance Atwork: Một biện pháp tu từ (chơi chữ) của tác giả, chỉ một con người luôn làm việc cần mẫn (constantly at work).”

“Trung úy Malcolm Tent, người lo chuyện “lều trại” (tent) và xe cộ ở Tiểu hành tinh số 3.”

“CIA: Chữ viết tắt được nhiều người biết, chỉ Cục Tình báo Trung ương Mỹ (Central Intelligence Agency). Đây là một trong các phép luyện trí nhớ (chọn những chữ viết tắt phổ biến và gợi nhớ) thường được nhiều người áp dụng.”

“Purgatory, theo Cơ đốc giáo, là nơi các linh hồn bị đày đọa (có thể hiểu như địa ngục).”

“Oprah Winfrey, nữ MC nổi tiếng nhất nước Mỹ hiện nay.”

“1. Tiếng Latin, trích từ một bài thánh ca của W.A. Mozart (1756-1791): [Con hãy ngồi bên phải của ta,] cho tới khi ta bắt được kẻ thù của con, đặt làm ghế đầu dưới chân con.”

“2. Tác giả chú thích: ‘Par Dieu! Monsieur mon amy, magis magnos clericos non sunt magis magnos sapientes’ (Rabelais, livre I, chap. XXXIX) - nghĩa là: ‘Lạy Chúa! Thưa ông bạn của tôi, những cha cố to xác nhất đâu phải là những kẻ sáng suốt nhất.’”

- “3. Kinkin: một kẻ săn bắn trộm thường say bê nhè nào đấy (xem thêm Chương ‘Bữa tiệc trong rừng’).”
- “4. Rượu áp xanh hay rượu khổ ngải.”
- “5. Thuốc lá hít: loại để dân ghiền hít vào mũi, thay vì hút bằng miệng, khi muốn tránh làm phiền người chung quanh.”
- “1. Otto von Bismark (1815 - 1898): thủ tướng Phổ, người đã thống nhất nước Đức.”
- “2. Nguyên văn: Chớ vội bán bộ da gấu khi ta chưa hạ được gấu”
- “3. Tiêu ngữ của nước Pháp kể từ cách mạng 1789.”
- “4. Tạm dịch ‘Alboche’, từ miệt thị chỉ người Đức.”
- “1. Bầy ngựa gió (cavale du vent): tác giả ví gió như ngựa.”
- “2. Adonis: nhân vật đẹp trai trong thần thoại Hy Lạp”
- “1. Áo các linh mục mặc khi làm lễ.”
- “2. Lourdes: thành phố nhỏ ở gần rặng Pyrénées, nơi đồn rằng Đức Bà Maria từng hiện ra nhiều lần (năm 1858). Hàng năm rất đông người mộ đạo hành hương đến đây để cầu khỏi bệnh nan y và xin ‘nước thánh’.”
- “3. Fenimore Cooper (1789 - 1851), nhà văn Mỹ nổi tiếng, tác giả quyển ‘Người Mohican cuối cùng’.”
- “4. ‘Nông thôn thức tỉnh’ và ‘Đốm lửa’.”
- “5. Trẻ em đạo Thiên Chúa chỉ được nhận bánh thánh trong những buổi thánh lễ sau khi đã qua được kỳ ‘sát hạch’ về giáo lý lần đầu tiên.”
- “1. Thật ra chỉ có một sợi còn tốt, sợi kia đứt (xem Chương ‘Cọc trói hành hình’).”
- “2. Nhà văn Gabriel Mirabeau (1749 - 1791)”
- “1. Panthéon: Lăng các vĩ nhân Pháp.”
- “2. Bas de Cuir: một nhân vật trong truyện tranh của Georges Ramaioli.”
- “3. Georges Danton (1759 - 1794), một trong những lãnh tụ của cách mạng Pháp 1789.”
- “4. Ở phương Tây, khi xong phần thô, chủ nhà và thợ xây dựng cây nêu, liên hoan bằng đôi ba ly rượu, gọi là ‘lễ xong phần thô’.”
- “1. François Rabelais (1494, cũng có thể là 1483 - 1553): nhà thơ lớn nhất của Pháp thời Phục hưng. Trừ một vài chú thích của tác giả (được ghi rõ), mọi chú thích khác đều là của người dịch (LCC).”
- “2. Ý nói thứ văn chương bác học và mẫu mực.”
- “3. Celte: một tộc người cổ xưa ở Tây Âu, từng có mặt ở Đức, Pháp, Tây Ban Nha, Anh và Ireland, sau bị những tộc khác như German, Anglo-Saxon đẩy lùi. Một nhánh quan trọng là Gaulois (tổ tiên dân tộc Pháp) chịu ảnh hưởng mạnh của văn hóa Latin. Nhánh còn lại ở Ireland, Wales, Scotland và Bretagne (Pháp) vẫn giữ được ngôn ngữ Celte cổ. Cho đến giữa thế kỷ 20, người vùng Bretagne (cũng như người đảo Corse) vẫn bị nhà nước Pháp cấm dùng ngôn ngữ của mình.”
- “4. Jean Racine (1639 - 1699): một trong những tác gia nổi tiếng nhất của văn

học cổ điển Pháp.”

“5. Tôi coi đây là điều tiên quyết (chú thích của tác giả).”

“1. Tôi rất mong ba hãng nêu trên sẽ cảm ơn tôi đã tự phát quảng cáo cho họ bằng cách mỗi hãng gửi cho tôi một hộp thuốc ngon nhất (chú thích của tác giả).”

“2. La Joconde, hay Mona Lisa, là bức danh họa người đàn bà với nụ cười ‘bí ẩn’ của Leonardo da Vinci (1452 - 1519).”

“3. Isis: nữ thần Ai Cập thời cổ đại.”

“1. Trừ Lebrac không tự hoan hô đề nghị của mình, còn 44 đứa! Có vài chỗ tác giả nhầm giữa 45 và 40 đứa.”

“2. Tiếng Pháp là ‘Passe tes cornes’ (Chuyện cái sừng của bà/ông đi!) - Tác giả chụthích: Hẳn là Pax tecum! (tiếng Latin, nghĩa là: Cầu cho ông/bà được an lành).”

“3. Estitut và Patéon: do Camus phát âm sai Institut (de France) là Viện Hàn lâm Pháp và Panthéon, ở Paris, là nơi thờ các vĩ nhân Pháp.”

“1. Murie: có lẽ là tên do tác giả tự đặt cho một thứ bệnh dịch mùa viêm nhiệt, nên không thấy trong nhiều Từ điển tiếng Pháp.”

“2. Ý Camus muốn nói ‘con chiên’ (Tác giả).”

“1. Judas: theo Kinh thánh (Tân ước) thì Judas, nguyên là một đồ đệ của Chúa Jésus, đã bán Chúa cho quân La Mã. Do đó, Judas đồng nghĩa với phản bội.”

“1. Louis de Crillon, một viên tư lệnh nổi tiếng thế kỷ 16, bạn và chiến hữu của vua Henri IV. Sau chiến thắng ở Arques, nhà vua viết cho Crillon: ‘Hãy treo cổ đi, hỡi Crillon dũng cảm. Quân ta thắng trận Arques, còn ngươi vắng mặt!’”

“2. Chiều thứ Năm các trường tiểu học thường nghỉ.”

“3. Ám chỉ các ông cố đạo (vì họ mặc áo đen).”

“1. Chéroub: thiên thần ánh sáng canh giữ vườn địa đàng, sau khi ‘tổ tông loài người’ là Adam và Eve bị Chúa Trời đuổi vì đã dám cãi lời, ăn trái cấm (Kinh thánh - Cựu Ước).”

“1. Ở Âu Mỹ nhà cửa thường đóng im ỉm, nên có nhà làm một ô trống ở cửa chính - có tấm che chắn - đủ lớn cho mèo có thể ra vào bất cứ lúc nào.”

“2. Tiếng Do Thái là ngày lễ thờ phụng Chúa Trời; với đạo Hồi là ngày thứ Sáu, với đạo Do Thái là ngày thứ Bảy, với đạo Thiên Chúa là ngày Chủ nhật.”

“1. Thuở tôi còn bé hầu như nhà nông nào cũng chứa nước trong bồn gỗ, rồi múc ra chậu đồng. Khi khát, người ta uống nước từ chậu ấy (chú thích của tác giả).”

“2. Một tộc da đỏ ở Bắc Mỹ.”

“3. Một thứ lính đánh thuê chuyên cướp bóc của đế quốc Ottoman (nay là Thổ Nhĩ Kỳ) vào thế kỷ 15, 16.”

“4. Trong bản tiếng Pháp tác giả dùng từ ‘bacul’ là miếng dây da thông dưới đuôi ngựa kéo xe. Ở đây tạm dịch là cái lỗ cho tượng hình và dễ hiểu.”

“1. Braque: một giống chó săn.”

“2. Người cộng hòa là người chống chế độ quân chủ, chứ không theo nghĩa đảng phái như ở một số nước - chẳng hạn ở Mỹ.”

“3. Léon Gambetta (1838 - 1882): chính trị gia Pháp, chống lại đế chế thứ hai.”

“4. Ơ-rê-ka (Eureka): ‘Tôi tìm ra rồi’, tương truyền Archimède đã reo lên như thế khi phát hiện ra định luật về sức đẩy.”

“5. Archimède (287 - 212 trước CN): tương truyền rằng nhà thông thái Hy Lạp này đã dùng thấu kính hội tụ ánh sáng mặt trời đốt chiến thuyền La Mã (gần đây đại học Athènes đã thử nghiệm bằng cách hội tụ ánh sáng phản chiếu của nhiều tấm khiên đánh bóng và quả thật đã đốt được thuyền). Thấu kính hay đậu lăng trong tiếng Pháp đều là lentille, nhưng Lebrac chỉ biết một nghĩa đậu lăng!”

“6. Giày đế gỗ, hiện vẫn còn ở một số vùng quê... nhưng là loại không dây.”

“1. Asperges me (tiếng Latin): xin vẩy nước thánh cho con - cũng là tên bài thánh ca được hát lên vào lúc này.”

“2. Don Juan: một nhân vật tiểu thuyết nổi tiếng trăng hoa.”

“3. Aztec: tên một bộ tộc da đỏ ở Mexico.”

“4. Bệnh Murie: tên bệnh này có lẽ do tác giả tự đặt ra - xem thêm Chương IV, Phần III, ‘Chuyện thời quá khứ oai hùng’.”

“1. Vae victis (tiếng Latin): Khốn khổ cho những kẻ chiến bại.”

“2. Xứ Gaulois bị đế quốc La Mã đô hộ từ năm 225 đến 190 trước Tây lịch.”

“3. Le con: tiếng lóng chỉ bộ phận sinh dục phụ nữ.”

“4. Chúa tể các thần (thần thoại Hy Lạp).”

“5. Piê bằng khoảng 0,3208 m và pút bằng 0,027 m là những đơn vị đo lường ở châu Âu, cho tới thế kỷ 19, định tùy tiện bằng chiều dài bàn chân (pied) hay ngón chân cái (pouce) của một ông hoàng, bà chúa nào đấy, nên mỗi thời mỗi khác, mỗi nước mỗi khác.”

“1. Myria (litre): vạn (lít).”

“2. Tác giả.”

“1. Trò nhảy cừu: một người cúi thấp để người khác nhảy qua - ở Việt Nam trẻ em cũng chơi trò tương tự và gọi là nhảy vô.”

“2. Nhà địa lý học người Pháp (1845-1918).”

“3. Myriagram: đơn vị trọng lượng cổ, bằng 10.000 gram.”

“Một loại trống được làm bằng da linh dương xuất xứ từ xứ châu Phi, được gõ bằng tay. (ND)”

“Nữ thần của sự hoang vu, điêu tàn, ma thuật, yêu thuật. (ND)”

“Dấu bằng sắt nung đóng vào vai tội nhân. (ND)”

“Froot Loops là nhãn hiệu của loại ngũ cốc ăn sáng được sản xuất bởi Kellogg's và được bán ở Áo, Ấn Độ, Úc, Canada, New Zealand, Mỹ, Hàn Quốc, Đức, Trung Đông, các nước vùng biển Caribbea, Nam Phi và các nước châu Mỹ Latinh. (ND)”

“Là một quả bóng bằng thép nặng, thường được treo đầu cần cầu, được sử

dụng để phá dỡ công trình lớn. Nó đã được phổ biến nhất trong những năm 1950 và 1960. (ND)”

“Là thần của các giấc mơ theo thần thoại Hy Lạp, người đứng đầu Oneiroi. Morpheus có khả năng biến thành bất cứ hình dáng con người nào và xuất hiện trong các giấc mơ. (ND)”

“Đảo Alcatraz (đôi khi gọi đơn giản là Alcatraz hay Núi Đá) là một hòn đảo nằm giữa vịnh San Francisco, thuộc địa phận San Francisco, tiểu bang California, Hoa Kỳ. Hòn đảo này từng là hải đăng, sau đó là một đồng lũy quân đội, sau nữa là nhà tù quân đội, nhà tù liên bang nổi tiếng của Hoa Kỳ. Năm 1972, hòn đảo này trở thành một khu vực giải trí quốc gia, là nơi du lịch. Ngày nay, hòn đảo này là một phần của khu giải trí quốc gia Cổng Vàng. (ND)”

“Là một trong các vị thần ban sơ, được người Hy Lạp tôn thờ là “đất mẹ”, tượng trưng cho mặt đất. Gaea là vị thần thuở ban sơ và được coi như một vị thần âm phủ trong thần thoại Hy Lạp. Bà được tôn kính như nữ thần vĩ đại hay như nữ thần mẹ. (ND)”

“Trong thần thoại Hy Lạp ông được coi là “cha trời”, bản thân ông là con và cũng là chồng của Gaea, mẹ đất. Ouranos và Gaea được coi là tổ tông của hầu hết các vị thần Hy Lạp nhưng không được thờ cúng. (ND)”

“Frank Lloyd Wright (1867-1959) là một trong những kiến trúc sư có ảnh hưởng nhất trong thế kỷ 20. Phong cách kiến trúc của ông thể hiện rõ nhất qua kiến trúc của Viện bảo tàng Guggenheim ở New York. Phong cách của ông được xác định là một phong cách kiến trúc mang lại nhiều cảm xúc và sự nhạy cảm với môi trường xung quanh. Là một trong những người sáng lập của kiến trúc hiện đại ở Bắc Mỹ, Frank Lloyd Wright chú trọng vào việc sử dụng các công nghệ mới, nguyên vật liệu và kỹ thuật để tạo nên công trình, là hình mẫu cơ bản của các công trình xây dựng trong thế kỷ 20. Trong suốt cuộc đời ông đã thiết kế trên 1000 đồ án trong đó có 400 đồ án đã được đưa vào xây dựng. (ND)”

“Arachne là tên một cô thợ dệt tài hoa trong thần thoại Hy Lạp – La Mã. Quá kiêu ngạo với tài năng của mình, cô khoe khoang rằng tài năng của mình lớn hơn cả nữ thần trí tuệ, và phủ nhận khi những bạn dệt nói rằng tài năng của mình một phần là sự ban ân của thần linh. Nữ thần đã đến thăm cô trong hình dạng một bà lão để khuyên nhủ. Bị xúc phạm bởi cô gái, nữ thần quyết định mở một cuộc thi đấu giữa hai thợ dệt. Sau cùng cô đã bị biến thành một con nhện. (ND)”

“Núi lửa St Helens cao 2.250 mét, nằm trong “vòng cung lửa” bao quanh Thái Bình Dương, cách Portland 88 km về phía đông bắc và là núi lửa hoạt động mạnh nhất trong số 12 núi lửa còn hoạt động của Cascade Range, chuỗi núi lửa trải dài từ bang California đến bang Washington. (ND)”

“Enchiladas, phát xuất từ Mexico, sau này thì phổ biến sang nhiều nước dùng tiếng Tây Ban Nha khác nữa. Enchiladas được làm bằng tortilla cuộn với rau

củ/thịt/hải sản/... sau đó nướng/bỏ lò cùng với pho mát & sốt tương ớt. Khi ăn thì người ta thường dọn kèm với cơm & đậu hầm nhuyễn. (ND)”

“Trong thần thoại Hy Lạp, nữ thần Hestia còn có tên Vesta, là 1 trong 12 vị thần trên đỉnh Olympus. Hestia là con của hai vị thần Rhea và Kronos thuộc dòng dõi Titan, và là chị cả của thế hệ các vị thần thứ nhất trên đỉnh Olympus. Nữ thần là người mà nữ thần Rhea sinh ra đầu tiên và cũng là người mà thần Kronos nôn ra cuối cùng. Nữ thần Hestia là vị thần của bếp lửa, sự quây quần của mọi thành viên trong gia đình, sức khỏe gia đình và nội trợ..., nhưng trước kia là nữ thần của đạo đức, sự tôn trọng, tốt bụng, ngoan đạo và thiện chí. (ND)”

“Harriet Tubman (sinh Araminta Ross; khoảng 1820 hoặc 1821 – 10 tháng 3 1913) là một người Mỹ gốc Phi, nhà hoạt động nhân đạo hoạt động chống lại chế độ nô lệ người Mỹ gốc Phi, là một điệp viên Liên bang trong nội chiến Hoa Kỳ. Sau khi thoát khỏi ách nô lệ, nơi bà được sinh ra, bà đã tiến hành 13 phi vụ giải cứu hơn 70 nô lệ bằng cách sử dụng mạng lưới các nhà hoạt động chống chế độ nô lệ và các nhà an toàn được gọi là đường sắt ngầm. Sau đó bà đã giúp John Brown tuyển dụng người cho cuộc tấn công của ông ở bến phà Harpers. Thời kỳ sau chiến tranh, bà là nhà đấu tranh cho quyền bầu cử của phụ nữ. (ND)”

“Carlsbad Caverns là công viên quốc gia của Mỹ, nằm gần Carlsbad, bang New Mexico. Động đá vôi thiên nhiên này có diện tích 1219 m x 190 m và cao 107 m (điểm cao nhất của động). Đây là động lớn thứ 7 trên thế giới với cách bài trí độc đáo của những loại đá có nhiều hình dạng tuyệt đẹp. (ND)”

“14. Herman Miller: Tập đoàn sản xuất thiết bị và nội thất văn phòng và gia đình của Mỹ.”

“15. Yum!: Tập đoàn ăn nhanh lớn nhất thế giới, sở hữu các thương hiệu Taco Bell, KFC, Pizza Hut, Wingstreet và Long John Silver’s.”

“16. Volkswage: Tập đoàn sản xuất xe hơi Đức, sở hữu các thương hiệu Audi, Bentley, Skoda, Lamborghini, Bugatti, SEAT, Porsche và Volkswagen.”

“17. Wal-Mart: Công ty bán lẻ hàng tiêu dùng lớn nhất Mỹ.”

“18. Target: Công ty bán lẻ hàng tiêu dùng lớn thứ hai tại Mỹ.”

“19. Vogue: Tạp chí về thời trang, thiết kế và cuộc sống xuất bản tại hơn 18 nước trên thế giới.”

“79. USP - Unique Selling Position: Đặc tính bán hàng độc nhất.”

“80. Polo: Một môn thể thao trong đó người chơi cưỡi ngựa và dùng cái chày có cán dài đánh quả bóng vào cầu môn.”

“81. Ralph Lauren: Công ty thời trang cao cấp dành cho cả nam và nữ của nhà thiết kế người Mỹ Ralph Lauren có trụ sở tại thành phố New York, Mỹ.”

“82. Steve Jobs (sinh năm 1955): Tổng giám đốc điều hành công ty máy tính Apple. Ông là một trong những người có ảnh hưởng lớn nhất trong ngành công nghiệp vi tính.”

“83. Jeff Bezos (sinh năm 1964): Là nhà sáng lập, giám đốc điều hành kiêm

chủ tịch hội đồng quản trị của trang web amazon.com.”

“84. Michael Dell (sinh năm 1965): Là nhà sáng lập và giám đốc điều hành tập đoàn máy tính Dell.”

“85. W.L.Gore: Công ty tư nhân chuyên sản xuất những sản phẩm làm từ flo-poly-me, có trụ sở tại bang Delaware, Mỹ.”

“86. Levi Strauss: Công ty quần áo tư nhân nổi tiếng thế giới với thương hiệu quần bò Levi.”

“87. Blacker & Decker: Công ty chuyên thiết kế và nhập khẩu dụng cụ điện và phụ kiện, dụng cụ sửa sang nhà cửa và hệ thống khóa công nghệ, có trụ sở tại bang Maryland, Mỹ.”

“88. Costco: Chuỗi cửa hàng bách hóa bán buôn dành cho hội viên lớn nhất tại Mỹ.”

“89. Zagat’s: Trang web đánh giá và xếp hạng các nhà hàng tại Mỹ.”

“90. Nielsen BASES: Một dịch vụ của công ty nghiên cứu thị trường Nielsen giúp khách hàng đạt mức tăng trưởng cần thiết thông qua quá trình đổi mới sản phẩm thành công.”

“91. Ernst & Young: Một trong những công ty dịch vụ chuyên nghiệp lớn nhất thế giới có trụ sở tại London, Anh.”

“92. Charles Shaw: Thương hiệu rượu cao cấp giá hợp lý nay thuộc sở hữu của công ty rượu Bronco. Một chai rượu có giá 1,99 đô la nên còn được gọi là Two-Buck Chuck (đồ uống giá hai đô-la).”

“93. Trader Joe’s: Chuỗi cửa hàng tạp hóa tư nhân, có trụ sở chính tại bang California, Mỹ.”

“94. Newman’s Own: Công ty thực phẩm do diễn viên Paul Newman và nhà văn Hotchner sáng lập vào năm 1982.”

“96. World Series: Giải vô địch bóng chày chuyên nghiệp thường niên có thứ hạng cao nhất tại Mỹ và Canada.”

“97. Carly Fiorina (sinh năm 1954): Là doanh nhân người Mỹ và hiện đang đại diện cho bang California làm ứng cử viên Đảng Cộng hòa cho Thượng nghị viện Mỹ.”

“98. Franchise (nhượng quyền kinh doanh): Hoạt động thương mại mà bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo một số điều kiện nhất định.”

“99. Curves: Trung tâm thể dục và giảm cân được thiết kế dành riêng cho phụ nữ do Gary và Diane Heavin đồng sáng lập vào năm 1995.”

“100. Andrea Bocelli (sinh năm 1958): Nam ca sĩ người Ý nổi tiếng với chất giọng nam cao. Ông bẩm sinh có tật ở mắt, và hoàn toàn mù năm 12 tuổi vì tai nạn. Từ khi bắt đầu sự nghiệp năm 1994 với album đầu tay Il mare calmo della sera, ông đã có hơn chục album nhạc pop và nhạc cổ điển.”

“101. Kinh doanh mềm (Soft sell): Chiến dịch quảng cáo sử dụng thông điệp bán hàng tự nhiên, thân thiện và tinh tế.”

“102. Kinh doanh cứng (Hard sell): Chiến dịch quảng cáo sử dụng thông điệp

bán hàng công khai, trực tiếp và đầy sức thuyết phục.”

“103. Chứng rối loạn cương dương (Erection dysfunction): Chứng rối loạn tình dục biểu hiện tình trạng mất khả năng cương cứng dương vật hoặc duy trì trạng thái cương cứng cần thiết để có một cuộc ái ân trọn vẹn.”

“104. Khóa dán (Hook and loop): Khóa của áo quần gồm có hai dải bằng sợi nilông, một nhám một trơn, khi ép lại sẽ dính chặt với nhau.”

“105. Xe hybrid: Loại xe có hai mô-tơ khác nhau cung cấp năng lượng cho bánh xe hoạt động. Cơ cấu phổ biến nhất là một động cơ xăng gắn với một mô-tơ điện cho phép động cơ ngắt định kỳ để tiết kiệm nhiên liệu.”

“106. Tiến sỹ James Wetherbe: Giám đốc điều hành Viện nghiên cứu hành vi người tiêu dùng trên Internet tại Trường đại học công nghệ Texas. Ông còn là tác giả của 18 cuốn sách nổi tiếng và hơn 200 bài báo về kinh doanh và công nghệ thông tin.”

“107. Tiến sỹ Joseph Michelli (sinh năm 1960): Là tác giả của nhiều cuốn sách kinh doanh bán chạy nhất. Bên cạnh đó, ông còn là diễn giả quốc tế chuyên nghiệp và là nhà tư vấn kinh doanh.”

“108. Larry Bossidy (sinh năm 1935): Là doanh nhân và nhà văn người Mỹ. Ông từng giữ chức những chức vụ điều hành cấp cao tại General Electric trong 30 năm.”

“109. Ram Charan (sinh năm 1939): Là nhà tư vấn doanh nghiệp, nhà diễn thuyết và nhà văn người Mỹ.”

“110. Shirley Clarke Franklin (sinh năm 1945): Là chính trị gia người Mỹ, thành viên Đảng Dân chủ và giữ chức Thị trưởng thành phố Atlanta, bang Georgia, Mỹ.”

“111. Vevey: Một thị trấn thuộc khu vực nói tiếng Pháp của Thụy Sĩ và là nơi đặt trụ sở chính của công ty thực phẩm Nestlé.”

“112. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI - Consumer Price Index): Là chỉ số tính theo phần trăm để phản ánh mức thay đổi tương đối của giá hàng tiêu dùng theo thời gian. Sở dĩ chỉ là thay đổi tương đối vì chỉ số này chỉ dựa vào một giỏ hàng hóa đại diện cho toàn bộ hàng tiêu dùng.”

“113. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP - Gross Domestic Product): Là giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi một lãnh thổ quốc gia trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm).”

“114. Webvan: Công ty bán tạp phẩm trực tuyến của Mỹ đã phá sản vào năm 2001. CNET, một trang web hàng đầu chuyên cung cấp các đánh giá và so sánh về các sản phẩm công nghệ thông tin, gọi sự phá sản của Websan là một trong những thảm họa lớn nhất trong lịch sử ngành công nghiệp kinh doanh trực tuyến. Ngày nay, Webvan được sở hữu và vận hành bởi Amazon.”

“115. Charles R. ‘Chuck’ Schwab (sinh năm 1937): Là sáng lập viên và chủ tịch tập đoàn Charles Schwab, một trong những công ty môi giới giá lớn nhất thế giới.”

“116. Kevin A. Plank (sinh năm 1972): Là doanh nhân người Mỹ nổi tiếng vì

đã sáng lập ra thương hiệu thời trang thể thao Under Armour.”

“117. Lawrence Joseph ‘Larry’ Ellison (sinh năm 1944): Là trùm kinh doanh người Mỹ. Ông là đồng sáng lập viên và giám đốc điều hành của tập đoàn phần mềm doanh nghiệp Oracle.”

“118. Jim Koch (sinh năm 1949): Doanh nhân người Mỹ đã từ bỏ sự nghiệp tư vấn kinh doanh của mình để nổi nghiệp nấu bia của gia đình và sáng lập ra công ty Boston Beer vào năm 1984.”

“119. Acetaminophen (hay paracetamol): Là thuốc có tác dụng hạ sốt và giảm đau, tuy nhiên không như aspirin nó không hoặc ít có tác dụng chống viêm. Thuốc có rất ít tác dụng phụ với liều điều trị nên được cung cấp không cần kê đơn ở hầu hết các nước.”

“120. Peter Drucker (sinh năm 1909 - mất năm 2005): Chuyên gia hàng đầu thế giới về tư vấn quản trị. Ông được coi là cha đẻ của ngành Quản trị kinh doanh hiện đại và được tạp chí Financial Times bình chọn là một trong bốn nhà Quản lý bậc thầy của mọi thời đại.”

“121. Ram Charan (sinh năm 1939): Là nhà tư vấn, nhà diễn thuyết và nhà văn về kinh doanh.”

“122. Hillary Rodham Clinton (sinh năm 1947): Là thành viên Đảng Dân chủ, hiện giữ chức Bộ trưởng Ngoại giao đương nhiệm của Hoa Kỳ. Năm 2006, tên của Hillary Clinton được đưa vào danh sách 100 phụ nữ nhiều quyền lực nhất thế giới của tạp chí Forbes.”

“123. Barack Hussein Obama II (sinh năm 1961): Là tổng thống thứ 44 Hoa Kỳ và là người Mỹ gốc Phi đầu tiên thắng cử chức vụ này. Năm 2009, ông được Ủy ban Nobel Na Uy tuyên bố trao giải Nobel Hòa bình ‘nhờ những nỗ lực xuất sắc nhằm củng cố ngoại giao quốc tế và hợp tác giữa các dân tộc’.”

“124. John Sidney McCain III (sinh năm 1936): Là Thượng nghị sĩ thâm niên của Hoa Kỳ được Đảng Cộng hòa đề cử ra tranh chức tổng thống trong kỳ bầu cử tổng thống Hoa Kỳ năm 2008.”

“125. Orville Wright (1871 - 1948): Nhà sản xuất người Mỹ nổi tiếng với việc phát minh và lắp ráp thành công chiếc máy bay đầu tiên trên thế giới cùng anh trai Wilbur Wright.”

“20. General Motor: Tập đoàn sản xuất ô tô của Mỹ.”

“21. Daimler AG: Công ty sản xuất ô tô của Đức và là nhà sản xuất ô tô lớn thứ 13 thế giới. Công ty sản xuất ô tô và xe tải dưới các thương hiệu Mercedes-Benz, Maybach, Smart, Freightliner và nhiều thương hiệu khác.”

“22. Absolut: Thương hiệu rượu vodka sản xuất tại Thụy Điển, hiện do hãng Pernod Ricard của Pháp sở hữu.”

“23. Smirnoff: Thương hiệu rượu vodka của Nga, hiện do công ty Diageo của Anh sở hữu.”

“24. Grey Goose: Thương hiệu rượu vodka cao cấp sản xuất tại Pháp.”

“25. Bacardi Ltd: Công ty rượu gia đình của Cuba.”

“26. Pernod Ricard: Công ty sản xuất đồ uống có cồn của Pháp.”

- “27. Suzuki: Tập đoàn đa quốc gia của Nhật chuyên sản xuất ô tô xe máy”
- “28. Lyng Joe: Nhân vật phát ngôn viên hư cấu trong loạt phim quảng cáo ô tô và xe tải của Isuzu trên truyền hình.”
- “29. Isuzu: Công ty sản xuất ô tô và xe tải của Nhật.”
- “30. Briney Spears (sinh năm 1981): Ca sĩ nhạc pop, nhạc sĩ và diễn viên người Mỹ.”
- “31. Lindsay Lohan (sinh năm 1986): Diễn viên và ca sĩ hát nhạc pop người Mỹ.”
- “32. Paris Hilton (sinh năm 1981): Người thừa kế của tập đoàn khách sạn Hilton.”
- “33. Peugeot: Thương hiệu xe Pháp của PSA Peugeot Citroën, nhà sản xuất ô tô lớn thứ hai tại châu Âu.”
- “34. Yogo: Thương hiệu xe thuộc tập đoàn Zastava của Serbia.”
- “35. Daihatsu: Công ty sản xuất các loại xe nhỏ và xe đường trường của Nhật.”
- “36. Daewoo: Tập đoàn sản xuất ô tô và đồ điện tử của Nhật.”
- “37. Subara: Công ty con chuyên sản xuất ô tô thuộc tập đoàn Fuji Heavy Industries (FHI) của Nhật.”
- “38. Saab: Thương hiệu sản xuất ô tô của Thụy Điển, hiện do công ty Spyker Cars NV của Hà Lan sở hữu.”
- “39. Mitsubishi: Tập đoàn công nghiệp lớn của Nhật Bản”
- “40. Microsoft Window: Tập đoàn Công nghệ máy tính đa quốc gia tầm cỡ thế giới của Mỹ.”
- “41. Apple: Tập đoàn công nghệ máy tính của Mỹ.”
- “127. Charles Augustus Lindbergh (1902 - 1974): Là một phi công, nhà văn, nhà phát minh và nhà thám hiểm người Mỹ, nổi tiếng toàn cầu sau khi thực hiện thành công chuyến bay không nghỉ từ New York tới Paris trên chiếc phi cơ một ghế, động cơ đơn Spirit of St. Louis.”
- “128. Jack C. Taylor (sinh năm 1923): Doanh nhân người Mỹ và nhà sáng lập của công ty Enterprise Rent-A-Car. Với tài sản ước tính khoảng 9,5 tỷ đô-la, ông được Forbes xếp hạng là người giàu thứ 18 tại nước Mỹ và giàu thứ 40 trên thế giới.”
- “129. Frank Frederick Borman, II (sinh năm 1928): Phi hành gia kiêm kỹ sư NASA đã nghỉ hưu, nổi tiếng với vai trò Chỉ huy tàu Apollo 8 lần đầu tiên bay quanh Mặt trăng. Sau khi rời NASA, ông làm CEO của hàng hàng không Eastern từ năm 1975 đến năm 1986.”
- “130. Ralph Lifshitz (sinh năm 1939): Tên khai sinh của Ralph Lauren, nhà thiết kế thời trang và giám đốc kinh doanh người Mỹ. Ông nổi tiếng với thương hiệu quần áo Polo Ralph Lauren.”
- “131. Jennifer Lynn López (sinh năm 1969): Diễn viên, vũ công, nhà thiết kế thời trang và ca sĩ Latin pop nổi tiếng đã từng hai lần được đề cử giải Grammy. Cô kết hôn với ca sĩ Marc Anthony.”

“132. Thomas Cruise Mapother IV (sinh năm 1962): Một diễn viên, đạo diễn phim người Mỹ, từng được đề cử chính thức cho 3 Giải Oscar và 3 lần nhận giải thưởng Quả cầu vàng. Tạp chí Forbes xếp anh vào một trong những nhân vật có ảnh hưởng nhất trên thế giới trong năm 2006.”

“133. Kate Noelle ‘Katie’ Holmes (sinh năm 1978) : Diễn viên người Mỹ, nổi tiếng chủ yếu nhờ mối quan hệ đình đám với Tom Cruise.”

“134. William Bradley Pitt (sinh năm 1963): Diễn viên Mỹ và nhà sản xuất phim, từng nhận được hai đề cử cho giải Oscar và nhận được một giải Quả Cầu Vàng trong số bốn đề cử. Brad Pitt được bình chọn là một trong những người đàn ông hấp dẫn nhất thế giới.”

“135. Angelina Jolie (sinh năm 1975): Nữ diễn viên điện ảnh người Mỹ, cựu người mẫu thời trang, đại sứ thiện chí của Cao uỷ Liên hiệp quốc về người tị nạn (UNHCR). Cô đã nhận ba giải Quả cầu vàng, hai giải Hội diễn viên điện ảnh và một giải Oscar.”

“136. Xe hầy (scooter): Một loại xe hai bánh của trẻ con có chỗ đứng một chân, còn một chân để hầy.”

“137. Tina Brown (sinh năm 1953): Tổng biên tập tạp chí, nhà báo, dẫn chương trình kiêm tác giả cuốn sách The Diana Chronicles (Biên niên sử công nương Diana).”

“138. Harvey Weinstein (sinh năm 1952): Nhà sản xuất phim kiêm chủ tịch trường quay người Mỹ. Ông được biết đến như nhà đồng sáng lập hãng phim Miramax và đồng chủ tịch công ty sản xuất phim The Weinstein Company cùng em trai Bob kể từ năm 2005.”

“139. Robert “Bob” Weinstein (sinh năm 1954): Nhà sản xuất phim kịch người Mỹ, sáng lập viên kiêm chủ tịch của Dimension Films, cựu chủ tịch của Miramax Films và hiện là đồng chủ tịch của The Weinstein Company.”

“140. Michael Dammann Eisner (sinh năm 1942): Doanh nhân người Mỹ từng là giám đốc điều hành công ty Walt Disney từ năm 1984 đến năm 2005.”

“141. Stephen McConnell ‘Steve’ Case (sinh năm 1958): Doanh nhân người Mỹ nổi tiếng nhất trong vai trò đồng sáng lập viên kiêm cựu CEO và cựu chủ tịch của American Online (AOL).”

“142. Mark Vincent Hurd (sinh năm 1957): Đồng chủ tịch, giám đốc và thành viên hội đồng quản trị tập đoàn Oracle. Ông từng là chủ tịch kiêm giám đốc điều hành của Hewlette-Packard.”

“143. Ngài Howard Stringer (sinh năm 1942): Doanh nhân người Mỹ gốc xứ Wale, Anh và là chủ tịch kiêm CEO của tập đoàn Sony. Ông được nữ hoàng Anh Elizabeth II phong tước Hiệp sĩ vào năm 1999.”

“144. William Henry Gates III (sinh năm 1955): thường được biết dưới tên Bill Gates, là một doanh nhân người Mỹ, người đi tiên phong trong lĩnh vực phần mềm máy vi tính. Cùng Paul Allen, ông đã sáng lập nên tập đoàn Microsoft, một công ty phần mềm được coi là lớn nhất thế giới.”

“145. Betty Cohen (sinh năm 1956): Chủ tịch kiêm giám đốc điều hành của

Công ty dịch vụ giải trí Lifetime từ năm 2005 đến năm 2007. Bà từng được Advertising Age bình chọn là một trong 100 nhà marketing giỏi nhất nước Mỹ và hiện đang là nhà tư vấn quảng bá thương hiệu cho nhiều công ty truyền thông.”

“146. Thomas “Tom” Curley (sinh năm 1948): Hiện là giám đốc điều hành của Associated Press, một cơ quan thông tấn của Mỹ.”

“147. John Skipper (sinh năm 1956): Giám đốc điều hành kiêm phó chủ tịch của ESPN, chịu trách nhiệm sáng tạo, viết chương trình và sản xuất nội dung của kênh ESPN và ABC Sports trên mọi nền tảng truyền thông.”

“148. Ann S. Moore (sinh năm 1950): Chủ tịch kiêm giám đốc điều hành của Time Inc. Bà trở thành CEO nữ đầu tiên của công ty khi được bổ nhiệm vào chức vụ này tháng 7 năm 2002.”

“149. Harold ‘Hal’ Sydney Geneen (sinh năm 1910 - mất năm 1997): Doanh nhân người Mỹ nổi tiếng với vai trò là chủ tịch của Tập đoàn ITT.”

“150. Roberto Crispulo Goizueta (1931 - 1997): Doanh nhân người Cuba nổi tiếng với vai trò Chủ tịch và Giám đốc điều hành của công ty Coca-Cola.”

“151. Philip Kotler (sinh năm 1931): Giáo sư danh dự khoa Marketing quốc tế của Trường quản lý Kellogg thuộc đại học Northwestern, Mỹ.”

“152. Carl Philipp Gottfried von Clausewitz (1780 - 1831): Là một binh sĩ nước Phổ, nhà lịch sử học quân sự, lý luận học quân sự có tầm ảnh hưởng lớn. Ông được biết đến nhiều nhất với luận thuyết Bàn về chiến tranh.”

“153. CPA - Certified Public Accountant: Kế toán viên công chứng.”

“154. MBA - Master of Business Administration: Thạc sỹ quản trị kinh doanh.”

“42. IBM: Tập đoàn công nghệ máy tính của Mỹ.”

“43. Kodak: Nhà sản xuất phim ảnh và thiết bị in ấn của Nhật.”

“44. Interbrand: Công ty chuyên về xây dựng và phát triển thương hiệu.”

“45. Petters Group: Công ty kinh doanh đa ngành có trụ sở tại bang Minnesota, Mỹ.”

“46. Chiquita Brands: Công ty sản xuất và phân phối chuối và các sản phẩm nông nghiệp, có trụ sở tại bang Ohio, Mỹ.”

“47. J.D.Power & Associates: Công ty dịch vụ thông tin marketing toàn cầu do James David Power III sáng lập năm 1968, có trụ sở tại bang California, Mỹ.”

“48. SUV (Sport Utility Vehicle): Xe thể thao đa dụng.”

“49. Guru: Người có uy tín lớn trong cộng đồng người Hindu.”

“50. Procter&Gamble: Công ty đa quốc gia chuyên sản xuất các sản phẩm tiêu dùng, có trụ sở tại bang Ohio, Mỹ.”

“51. General Instruments: Nhà sản xuất điện tử có trụ sở chính tại Pennsylvania, Mỹ, chuyên sản xuất thiết bị bán dẫn và thiết bị truyền hình cáp.”

“52. American Airlines: Hãng hàng không lớn của Mỹ đồng thời cũng là hãng

hàng không đứng thứ hai thế giới về vận chuyển hành khách, kích thước máy bay chở khách và doanh thu hoạt động.”

“53. United Parcel Service (UPS): Công ty vận chuyển bưu kiện của Mỹ với khối lượng vận chuyển mỗi ngày là 15 triệu bưu kiện đến 6.1 triệu khách hàng trên hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Công ty cũng hoạt động trong lĩnh vực hàng không.”

“54. Houston: Thành phố lớn thứ tư của Mỹ thuộc bang Texas.”

“55. Honolulu: Thủ phủ bang Hawaii của Mỹ.”

“56. Delta: Hãng hàng không của Mỹ cung cấp các tuyến bay khắp thế giới.”

“57. Northwest Airlines: Công ty con 100% sở hữu của Delta Air Lines, Inc. và là một hãng hàng không lớn của Mỹ.”

“58. Qantas: Hãng hàng không quốc gia của Úc và là hãng hàng không lớn thứ 11 thế giới.”

“59. Song: Thương hiệu hàng không giá rẻ cho Delta Air Lines sở hữu và điều hành.”

“60. Ted: Một trong hai thương hiệu hàng không giá rẻ của United Airlines tập trung vào những điểm đến vào kỳ nghỉ lễ.”

“61. Eos: Hãng hàng không hạng thương gia của Mỹ đã thông báo kế hoạch nộp đơn xin bảo hộ phá sản trên website vào 26 tháng 4 năm 2008 và ngừng vận chuyển hành khách kể từ 27 tháng 4”

“62. MaxJet: Hãng hàng không hạng thương gia của Mỹ chuyên bay qua biển Đại Tây Dương.”

“63. Dalas: Thành phố lớn thứ ba của bang Texas, Mỹ.”

“64. San Antonio: Thành phố lớn thứ hai của bang Texas, Mỹ.”

“65. New Orleans: Một cảng lớn của Mỹ và là thành phố đông dân nhất thuộc bang Louisiana, Mỹ.”

“66. Oklahoma City: Thủ phủ và là thành phố lớn nhất thuộc bang Oklahoma, Mỹ.”

“67. Tulsa: Thành phố lớn thứ hai của bang Oklahoma, Mỹ.”

“68. Chương 11: Khi một công ty nộp đơn xin phá sản theo chương 11, Luật phá sản Mỹ thì công ty được bảo hộ khỏi sức ép trả nợ để có thời gian tái cấu trúc hoạt động.”

“69. Taj Mahal: Một trong những sòng bạc lớn nhất tại thành phố Atlantic từng thuộc sở hữu của gia đình Crosby.”

“70. Holiday Inn: Thương hiệu khách sạn thuộc tập đoàn khách sạn InterContinental của Anh.”

“71. Harrah’s Marina: Khách sạn và sòng bạc đặt tại khu vực cảng biển của thành phố Atlantic City thuộc bang New Jersey, Mỹ.”

“72. Overture: Công ty công cụ tìm kiếm trên Internet được Yahoo! mua lại để cung cấp những sản phẩm tìm kiếm marketing trên Yahoo.”

“73. AOL (American Online): Công ty cung cấp dịch vụ Internet toàn cầu có trụ sở tại Mỹ thuộc quản lý của tập đoàn Time Warner.”

“74. Bartle & James: Sản phẩm đồ uống làm từ lúa mạch, rượu và hoa quả có nhiều vị do công ty xuất khẩu rượu E & J Gallo Winery của Mỹ sản xuất.”

“75. Clearly Canadian: Sản phẩm đồ uống có ga có đường nhiều vị do tập đoàn Clearly Canadian Beverage Corporation của Canada sản xuất.”

“76. Cabbage Patch Dolls: Sản phẩm búp bê có tên gọi ban đầu là “Người lùn” do Debbie Morehead và Xavier Roberts thiết kế vào năm 1978.”

“77. Kmart: Chuỗi trung tâm mua sắm bán hàng giá rẻ của Mỹ, nay thuộc Sears Holdings Corp.”

“78. Edward Lampert: Nhà đầu tư, tài chính và doanh nhân người Mỹ, chủ tịch Sears Holding Corp. và là nhà sáng lập, chủ tịch kiêm CEO của quỹ đầu tư ESL.”

“95. Barilla: Công ty thực phẩm tư nhân lớn tại Ý cũng như tại châu Âu. Công ty sản xuất nhiều loại mì pasta và hiện là nhà sản xuất mì pasta hàng đầu thế giới, chiếm 45% thị phần tại Ý và 26% thị phần tại Mỹ.”

“4. Spencer Stuart: Một trong những công ty tư nhân về tìm kiếm lãnh đạo cấp cao hàng đầu thế giới.”

“126. Ounce: Đơn vị đo khối lượng trong hệ đo lường của Mỹ. Một ounce bằng 0.45359237 kilogam.”

“5. General Electric: Tập đoàn đa quốc gia của Mỹ hoạt động trong các lĩnh vực như cơ sở hạ tầng ngành năng lượng, cơ sở hạ tầng ngành công nghệ, công ty truyền thông và giải trí NBC Universal, tài trợ vốn và tiêu dùng và công nghiệp.”

“6. Walt Disney: Công ty truyền thông và giải trí của Mỹ đứng đầu thế giới về doanh thu.”

“7. Hewlett-Packard: Tập đoàn công nghệ thông tin đa quốc gia của Mỹ có trụ sở tại bang California, Mỹ.”

“8. Deloitte: Công ty dịch vụ chuyên nghiệp lớn nhất thế giới về kiểm toán, thuế, tư vấn rủi ro và tài chính.”

“9. Chrysler: Công ty sản xuất ô tô của Mỹ có trụ sở tại bang Michigan. Năm 1998, tập đoàn ô tô Daimler-Benz AG đã mua lại Chrysler cùng các công ty con để lập nên tập đoàn DaimlerChrysler AG.”

“10. Cerberus Capital Management: Một trong những tập đoàn quản lý vốn tư nhân lớn nhất nước Mỹ.”

“11. Home Depot: Nhà bán lẻ các dịch vụ và sản phẩm xây dựng và trang trí nhà của Mỹ.”

“12. Federal Express: Tập đoàn giao nhận kho vận Mỹ”

“13. Emery Air Freight: Công ty Mỹ hàng đầu thế giới về vận tải hàng không.”

“1. Chứng khó đọc (tiếng Anh: Dyslexia): Là chứng tật bẩm sinh. Người bị tật này thiếu khả năng đọc và viết mặc dù đã phát triển đầy đủ trí thông minh, hiểu biết.”

“2. Stefan Stern (sinh năm 1967): Nhà báo chuyên viết về tài chính, kinh

doanh và quản lý. Ông phụ trách chuyên mục quản lý trên báo Financial Times.”

“3. Steve Jobs (sinh năm 1955): Tổng giám đốc điều hành công ty máy tính Apple. Ông là một trong những người có ảnh hưởng lớn nhất trong ngành công nghiệp vi tính.”

“1 James O’Toole, Lãnh đạo từ A đến Z (San Francisco: Jossey-Bass, 1999), tr. 95.”

“2 Stuart Crainer, 75 quyết định cấp quản lý trọng đại nhất thời đại (New York: AMACOM, 1999), tr. 44”

“3 Báo cáo thường niên của General Electric, 1997.”

“4 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 291.”

“5 Sdd., tr. 79.”

“6 Ben Cohen và Jerry Greenfield, Ben&Jerry’s Double Dip (New York: Simon và Schuster, 1997), tr. 167.”

“7 Geoffrey Colvin, Larry Bossidy sẽ không ngừng lại, Fortune, số ra ngày 13 tháng 1 năm 1997, tr. 135-137.”

“8 Emily Duncan, Thực tế mới, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo [ấn phẩm ra hàng quý của Quỹ Drucker], mùa Đông năm 2000, tr. 9-11.”

“9 Anita Roddick, “Lãnh đạo là người chủ trương: Xây dựng doanh nghiệp bằng cách xây dựng cộng đồng, Bài phỏng vấn với Anita Roddick”, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, mùa Hè năm 2000, tr. 21.”

“10 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao (New York: Currency/ Doubleday, 2001), tr. 145”

“11 Lee G. Bolman và Terrence E. Deal, Lãnh đạo bằng tâm hồn (San Francisco: Jossey-Bass, 2001), tr. 231-232.”

“12 David Bollier, Mục tiêu cao hơn (New York: AMACOM, 1996), tr. 172.”

“13 Robert F. Dennehy, Tự thuật của nhà quản trị, Tạp chí Quản lý, tháng Ba năm 1999, tr. 42-43.”

“14 Gordon Bethune, Từ hạng chót lên hàng đầu (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr. 160.”

“15 C. William Pollard, “Sứ mệnh của mục tiêu tổ chức”, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, mùa Xuân năm 2000, tr. 17-21.”

“16 “Tiền thưởng không chỉ dành cho ông chủ”, Công ty tốc độ, tháng 12 năm 2000, tr. 74.”

“17 Phỏng vấn Gary Heavin qua điện thoại, tháng 8 năm 2001.”

“1 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 226-227.”

“2 Robert Knowling, Vì sao Tầm nhìn lại quan trọng, Từ Lãnh đạo tới Lãnh đạo, Mùa thu năm 2000, tr.38.”

“3 Richart Daft, Khả năng lãnh đạo: Lý thuyết và Thực hành (Fort Worth,

Tex.: Dryden Press), tr.168.”

“4 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.336.”

“5 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao (New York: Currency/ Doubleday, 2001), tr.330”

“6 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.97.”

“7 Bill Capodagli và Lynn Jackson, Dẫn đầu với tốc độ thay đổi (New York: McGrawHill, 2001), tr.59-60, 70.”

“8 Janet Lowe, Những lời nói của Warren Buffet (New York: Wiley, 1997), tr.68-69.”

“9 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, (New York: Currency/Doubleday, 2001) tr.311.”

“10 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr.25.”

“11 Sđd., tr.22.”

“12 Janet Lowe, Những lời nói của Jack Welch (New York: Wiley & Sons, 2001), tr.65.”

“13 Daft, Khả năng lãnh đạo: Lý thuyết và Thực hành (Fort Worth, Tex.: Dryden Press), tr.200.”

“14 Robert F. Dennehy, Chuyện kể của các nhà Quản lý, Tạp chí Quản lý, tháng 3 năm 1999, tr.42.”

“15 Peter Krass, ed., Cuốn sách về Sự thông thái trong Lãnh đạo (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr.248.”

“16 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr.251.”

“17 Sđd., tr.375.”

“18 Lowe, Những lời nói của Jack Welch, tr.65.”

“19 Phỏng vấn qua điện thoại với Gary Heavin, tháng 8 năm 2001”

“20 Suzy Wetlaufer, “Tổ chức trao quyền lực: Một bài phỏng vấn với Roger Sant và Dennis Bakke của công ty AES”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 1-2 năm 1999, tr.112.”

“21 Jeffrey L. Seglin, Thiện, Ác và Doanh nghiệp của bạn (New York: John Wiley & Sons, năm 2000), tr. 13”

“22 Lowe, Những lời nói của Jack Welch, tr.35-36.”

“23 Peter Senge, Nguyên tắc thứ Năm (New York: Currency/ Doubleday, 1990), tr.143”

“1 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr.123.”

“2 Phỏng vấn qua điện thoại với Gary Heavin, tháng 8 năm 2001.”

“3 David Bollier, Nhắm đến”

“4 Phỏng vấn Mark Elliott, tháng 9 năm 2001.”

“5 Bollier, Nhắm đến mục tiêu cao hơn, tr.111-121.”

- “6 Brent Bowers và Deidre Leipziger, biên soạn, Cẩm nang quản lý New York Times (New York: Times Books, 2001), tr.85-186.”
- “7 Sđd, tr.186-187.”
- “8 Bollier, Nhắm đến mục tiêu cao hơn, tr.28-35.”
- “9 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.479.”
- “10 Sđd, tr.48.”
- “11 Ben Cohen và Jerry Greenfield, Ben & Jerry’s Double Dip (New York: Simonand Schuster, 1997), tr.103.”
- “12 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao – Lessons from the Top (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr.262.”
- “13 Trong Kinh Thánh (ND)”
- “14 Sđd, tr.153.”
- “15 Sđd, tr.245.”
- “16 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.485.”
- “17 Bollier, Nhắm tới mục tiêu cao hơn, tr. 352-365.”
- “18 David Welch, “Gặp gỡ gương mặt mới của Firestone – Meet the New Face of Firestone,” Tuần báo Kinh doanh – Business Week, 3 tháng 4 năm 2001, tr.64-66.”
- “19 Bowers và Leipziger, biên soạn, Độc giả quản lý của tờ New York Times – The New York Times Management Reader, tr.72.”
- “20 Quản lý con người: 101 Ý tưởng đã được chứng minh – Managing People: 101 Proven Ideas (Boston: Inc. Magazine, 1992), tr.148.”
- “21 Bollier, Nhắm tới mục tiêu cao hơn, tr.10.”
- “22 Sđd, tr.66.”
- “23 Claire Gaudani, “Thực thi sự công bằng – Doing Justice,” Từ quản lý đến quản lý – Leader to Leader, mùa Thu 2000, tr.9-11.”
- “24 Peter Senge, Nguyên tắc thứ năm – The Fifth Discipline (New York: Currency/Doubleday, 1990), tr.5.”
- “1 David Bollier, Hướng tới mục tiêu cao hơn (New York: AMACOM, 1996), tr.207.”
- “2 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr.176.”
- “3 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 204.”
- “4 Sđd., tr.233.”
- “5 Erika Germer, “Giải quyết nhanh gọn!”, Công ty Tốc độ, tháng 12 năm 2000, tr.86.”
- “6 “Lãnh đạo trong những thời kỳ khó khăn: Bài phỏng vấn với Eric Schmidt của hãng Novell,” Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 3 năm 2001, tr.119-120.”

- “7 “Vụ kiện chống cải cách trong kinh doanh: Bài phỏng vấn với Peter Brabeck của Tập đoàn Nestle”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 2 năm 2001, tr.117.”
- “8 Sam Walton và John Huey, Sam Walton: Cuộc đời kinh doanh tại Mỹ (Made in American) (New York: Bantam Books, năm 1993), tr.200-213.”
- “9 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.177.”
- “10 Bollier, Hướng tới mục tiêu cao hơn, tr.169-182.”
- “11 Suzy Wetlaufer, “Tổ chức trao quyền lực: Một bài phỏng vấn với Roger Sant và Dennis Bakke của công ty AES”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 1-2 năm 1999, tr.117.”
- “12 Jay Conger, “Hoạt động thuyết phục thiết yếu,” Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 5-6 năm 1998, tr.93.”
- “13 Sdd., tr.94-95.”
- “14 Richart Daft, Khả năng lãnh đạo: lý thuyết và thực hành (Fort Worth, Tex.: Dryden Press), tr.165.”
- “15 Tom Peters, “Lãnh đạo thật khó!” Công ty tốc độ, tháng 3 năm 2001, tr.138.”
- “16 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr.346”
- “17 Sdd., tr.291.”
- “18 Sdd., tr.477”
- “19 Sdd., tr.360.”
- “20 Andrew Grove, “Điểm chuyển đổi chiến lược,” Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, mùa Đông năm 1999, tr.17-18.”
- “21 Gordon Bethune, Từ hạng chót lên hàng đầu (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr. 158-159”
- “22 William J. Steere, “Phát triển bền vững”, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, mùa Xuân năm 2000, tr.37.”
- “23 Công ty Tốc độ, tháng 12 năm 2000, tr.72.”
- “24 Levering và Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.80.”
- “25 Robert F. Dennehy, “Tự thuật của nhà quản trị,” Tạp chí Quản lý, tháng 3 năm 1999, tr. 40-41.”
- “1 David Bollier, Hướng tới mục tiêu cao hơn (New York: AMACOM, 1996), tr. 171.”
- “2 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr.171.”
- “3 Sdd., tr.106.”
- “4 “Lãnh đạo vượt qua những thời kỳ khó khăn: Bài Phỏng vấn Eric Schmidt của hãng Novell”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 3 năm 2001, tr. 119-120.”
- “5 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 145.”

“6 Sdd., tr.312.”

“7 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 155.”

“8 Suzy Wetlaufer, “Tổ chức trao quyền lực: Một bài phỏng vấn với Roger Sant và Dennis Bakke của công ty AES”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 1-2 năm 1999, tr.120.”

“9 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 172.”

“10 “Lãnh đạo Chủ trương Xã hội: Xây dựng doanh nghiệp bằng cách xây dựng cộng đồng, Bài phỏng vấn Anita Roddick”, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, Hè 2000, tr. 21.”

“11 Levering và Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.270.”

“12 “Những bước đi khôn ngoan”, Công ty tốc độ, tháng 3 năm 2001, tr.95.”

“13 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 59.”

“14 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.486.”

“15 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 331.”

“16 Sdd., tr. 44.”

“17 Sdd., tr.312.”

“18 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.192.”

“19 Robert Knowling, “Vì sao tầm nhìn quan trọng”, Từ lãnh đạo tới lãnh đạo, mùa Thu năm 2000, tr.38”

“20 Gordon Bethune, Từ hạng chót lên hàng đầu (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr. 141.”

“21 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 238.”

“22 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.223.”

“23 Bollier, Hướng tới Mục tiêu Cao hơn, tr.220.”

“24 Tom Peters và Nancy Austin, Đam mê xuất sắc (New York: Random House, 1985), tr.267.”

“25 Levering và Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.454.”

“26 Sdd., tr.420.”

“27 Noel Tichy, Động cơ lãnh đạo (New York: Harper Business, 1997), tr.113-113.”

“1 Richard Daft, Lãnh đạo; Lý thuyết và Thực hành (Fort Worth, Tex.: Dryden Press, 1999), tr.335.”

“2 Mark Boslet, “Big Blue After Lou”, Tiêu chuẩn công nghiệp, 4/6/2001, tr.56-61.”

“3 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Bài học từ những người đứng đầu (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr.191”

- “4 Noel Tichy, Bộ máy Lãnh đạo (New York: Harper Business, 1997), tr.129”
- “5 James Kouzes và Barry Posner, Thách thức của Lãnh đạo (San Francisco: Jossey-Bass, 1995), tr.37”
- “6 Jennifer Steinhauer, “Giuliani chịu trách nhiệm và Thành phố coi ông là Người cần thiết”, The New York Times, 14 tháng 9 năm 2001, tr.A2”
- “7 Tichy, Bộ máy Lãnh đạo, tr.136”
- “8 Warren Bennis và Burt Nanus, Những nhà lãnh đạo (New York: Harper Business, 1997), tr.35”
- “9 “Vụ kinh doanh phản cách mạng,” Harvard Business Review, tháng 2 năm 2001, tr.117-118”
- “10 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr.125-126”
- “11 Neff và Citrin, Bài học từ những người đứng đầu, tr.278”
- “12 Trích trong những bình luận của tổng thống về việc điều tra những cuộc tấn công, The New York Times, 14/9/2001, tr.A8”
- “13 John Maxwell, Thất bại ở phía trước (Nashville: Thomas Nelson, 2000), tr.6”
- “14 Bill Capodagli và Lynn Jackson, Lãnh đạo với vận tốc của thay đổi (New York: McGraw-Hill, 2001), tr.5”
- “15 “Vụ kinh doanh phản cách mạng,” tr.118”
- “16 Ben Cohen và Jerry Greenfield, Độ lún gấp đôi của Ben & Jerry (New York: Simon and Schuster, 1997), tr.93-100”
- “17 Warren Bennis, “Tiếng nói của Kinh nghiệm,” Công ty tốc độ, tháng 5 năm 2001, tr.86”
- “18 Jan Carlzon, Thời khắc của Sự thật (New York: Harper & Row, 1987), tr.77”
- “19 Neff và Citrin, Bài học từ những người đứng đầu, tr.185”
- “20 “Lãnh đạo qua những thời kì khó khăn: Cuộc phỏng vấn với Novell’s Eric Schmidt,” Harvard Business Review, tháng 3 năm 2001, tr.116-123”
- “21 Richard Daft, Lãnh đạo: Lý thuyết và Thực hành (Fort Worth, Tex.: Dryden Press, 1999), tr.381”
- “22 Sđd, tr. 382”
- “1 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 458.”
- “2 David Bollier, Hướng tới mục tiêu cao hơn (New York: AMACOM, 1996), tr.216.”
- “3 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao (New York: Currency/ Doubleday, 2001), tr.330.”
- “4 Gordon Bethune, Từ hạng chót lên hàng đầu (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr. 140.”
- “5 Những hồ sơ tuyệt vời, video do hãng Enterprise Media, Cambridge, Mass., sản xuất, năm 1997.”
- “6 Suzy Wetlaufer, “Tổ chức Trao quyền lực: Một bài Phỏng vấn với Roger

Sant và Dennis Bakke của công ty AES”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 1-2 năm 1999, tr.121.”

“7 Ben Cohen và Jerry Greenfield, Ben & Jerry’s Double Dip (New York: Simon và Schuster, 1997), tr. 51.”

“8 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr.231.”

“9 John Grossman, Cơn lốc nhân đạo, Bầu trời, Tháng 1 năm 1997, tr. 96-101.”

“10 Richart Daft, Khả năng lãnh đạo: lý thuyết và thực tiễn (Fort Worth, Tex.: Dryden Press), tr.352.”

“11 “Những phương thức cơ bản của Giám đốc điều hành là lợi ích của ngân hàng”, Tạp chí Wall Street, 20/3/1995, B1-B2.”

“12 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr.115.”

“13 Phỏng vấn qua điện thoại với Gary Heavin, tháng 8 năm 2001.”

“14 Stuart Crainer, 75 quyết định cấp quản lý trọng đại nhất thời đại (New York: AMACOM, 1999), tr. 86-87.”

“15 Levering và Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.278-280.”

“16 Sđd., tr.56.”

“17 Sđd., tr.324.”

“18 Warren Blank, 108 kỹ năng của những nhà lãnh đạo bẩm sinh (New York: AMACOM, 2001), tr.62.”

“19 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr.334.”

“20 Sđd., tr.318.”

“21 Phỏng vấn qua điện thoại với Gary Heavin, tháng 8 năm 2001.”

“22 Levering và Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.312.”

“23 Sđd., tr.131.”

“24 Lee G. Bolman và Terrence E. Deal, Lãnh đạo bằng tâm hồn (San Francisco: Jossey-Bass, 2001), tr. 225.”

“25 Levering và Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ, tr.156.”

“26 Bolman và Deal, Lãnh đạo bằng tâm hồn, tr. 226.”

“27 Pamela Coker, “Hãy để Khách hàng Biết Bạn Yêu quý Họ”, Kinh doanh trong nước, tháng 8 năm 1992, tr. 9.”

“1 Noel Tichy, Bộ máy lãnh đạo (New York: Harper Business, 1997), tr. 6.”

“2 Janet Lowe, Jack Welch nói(New York: John Wiley & Sons, 1998), tr.198.”

“3 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr. 46.”

“4 Sđd., tr. 41.”

“5 Dennis C. Carey và Dayton Ogden, Kế nhiệm Giám đốc điều hành (Oxford: Oxford University Press, 2000), tr.15.”

“6 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr. 43.”

- “7 Sđd., tr.133-143.”
- “8 Sđd., tr. 296-297.”
- “9 Robert Rosen, Lãnh đạo con người (New York: Viking, 1996), tr.192.”
- “10 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr. 85.”
- “11 Sđd., tr. 121, 169.”
- “12 Frances Hesselbein, Marshall Goldsmith và Richard Beckhard, biên soạn, Nhà lãnh đạo của tương lai (San Francisco: Jossey-Bass, 1997), tr. 254-257.”
- “13 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr. 46.”
- “14 Jay Conger và Beth Benjamin, Tạo dựng những nhà lãnh đạo (San Francisco: Jossey-Bass, 1999), tr. 69.”
- “15 Randall H. White, Philip Hodgson và Stuart Crainer, Tương lai của lãnh đạo (Lanham, Md.: Pitman, 1996), tr. 111.”
- “16 Manfred Kets De Vries, Thuật lãnh đạo (London: Prentice Hall, 2001), tr. 283.”
- “17 Brent Bowers và Deidre Leipziger, biên soạn, Cẩm nang quản lý New York Times (New York: Times Books, 2001), tr. 220.”
- “18 Lowe, Jack Welch nói, tr. 198.”
- “19 Carey và Ogden, Kế nhiệm Giám đốc điều hành, tr. 33-34.”
- “20 Julie Fenster, biên soạn, Những lời nói của các nhà lãnh đạo kinh doanh vĩ đại (New York: John Wiley & Sons, 2000), tr. 309.”
- “21 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr. 124.”
- “22 Conger và Benjamin, Tạo dựng những nhà lãnh đạo, tr. 123.”
- “23 Dave Ulrich, Jack Zenger và Norm Smallwood, Thành quả dựa vào sự lãnh đạo (Boston: Harvard Business School Press, 1999), tr. 214.”
- “24 Lowe, Jack Welch nói, tr. 202.”
- “25 De Vries, Thuật lãnh đạo, tr. 118-119.”
- “26 Tichy, Bộ máy lãnh đạo, tr.3.”
- “27 Hesselbein, Goldsmith và Beckhard, Nhà lãnh đạo của tương lai, tr.258.”
- “1 Peter Senge, Quy tắc thứ năm (New York: Currency/Doubleday, 1990), tr.139.”
- “2 Tạp chí Kinh doanh Harvard phỏng vấn với các CEO (Boston: Harvard University Business School Press, 2000), tr.243.”
- “3 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 Công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 122.”
- “4 Sđd., tr. 138.”
- “5 Sđd., tr. 398.”
- “6 Deepak Sethi, “Học hỏi từ tầng lớp trung lưu,” Từ lãnh đạo đến lãnh đạo, Mùa hè 2000, tr. 6.”
- “7 Linh hồn của một cơ thể: cách chơi chữ của tác giả, cơ thể ở đây cũng được hiểu như một tập đoàn”
- “8 Những hồ sơ xuất sắc (băng video do Enterprise Media sản xuất, Cambridge, Mass.,1997); Thomas J. Neff và James M. Citrin, Bài học từ

những người đứng đầu (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr. 192.”

“9 Neff và Citrin, Bài học từ những người đứng đầu, tr. 345.”

“10 Peter Krass, biên soạn, Cuốn sách về Trí tuệ Quản lý (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr. 284–285.”

“11 Toàn văn câu trích trong Kinh Thánh, Romans 12 “Chúng ta có những đặc sủng khác nhau, tùy theo ân sủng Thiên Chúa ban cho mỗi người. Được ơn làm ngôn sứ thì phải nói sao cho phù hợp với đức tin. Được ơn phụng sự thì phải phụng sự. Ai dạy bảo thì cứ dạy bảo. Ai khuyên răn thì phải chân thành. Ai chủ tọa thì phải có nhiệt tâm. Ai làm việc bác ái thì hãy vui vẻ.” [ND]”

“12 Gordon Bethune, Từ hạng chót lên hàng đầu (New York: John Wiley & Sons, 1998), tr. 125.”

“13 Nguyên văn: “We’re all working from the same playbook”, playbook: tập sách kịch bản sân khấu [ND]”

“14 Sđđ, tr. 181.”

“15 Quản lý con người: 101 ý tưởng đã được chứng minh (Boston: Inc. Magazine, 1992), tr. 141-142.”

“16 “Marc Andreessen: Hồi II,” Công ty tốc độ, tháng 2 năm 2001, tr. 114-118.”

“17 John Maxwell, Phát triển những nhà lãnh đạo quanh anh (Nashville: Thomas Nelson, 1995), tr. 152”

“18 Tông đồ hay còn gọi là thánh tông đồ – những tín đồ Ki Tô giáo, được Jesus chọn ra để giao cho giảng kinh Phúc âm”

“19 Bethune, Từ hạng chót lên hàng đầu, tr. 170.”

“20 Búp bê Maruska”

“21 Maxwell, Phát triển những nhà lãnh đạo quanh anh, tr. 47.”

“22 Elder: Kì mục hoặc Trưởng lão”

“23 Tạp chí Kinh doanh Harvard phỏng vấn với các Giám đốc điều hành, tr. 242.”

“24 Jan Carlzon, Thời khắc của Sự thật (New York: Harper & Row, 1987), tr.11.”

“25 “Không chỉ để vui”, Công ty Tốc độ, tháng 3 năm 2001, tr. 70.”

“26 Tony Schwartz, “Nếu bạn làm việc 20 giờ một ngày thì sản phẩm của bạn sẽ chẳng ra sao,” Công ty Tốc độ, tháng 12 năm 2000, tr. 326-327.”

“27 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 115.”

“28 1 foot = 0,3048 mét.”

“29 1 gallon = 3,78 lít.”

“30 David Bollier, Nhắm tới mục tiêu cao hơn (New York: AMACOM, 1996), tr. 268-279.”

“31 “Vụ kinh doanh phản cách mạng,” Harvard Business Review, tháng 2 năm 2001, tr. 119.”

“32 Neff và Citrin, Bài học từ những người đứng đầu, tr. 58.”

- “33 Krass, Cuốn sách về Trí tuệ Quản lý, tr. 151–152.”
- “34 Max De Pree, Lãnh đạo là một nghệ thuật (New York: Doubleday, 1989), tr. xxii.”
- “35 Neff và Citrin, Bài học từ những người đứng đầu, tr. 74.”
- “36 David Baron, Moses trong quản lý (New York: Pocket Books, 1999), tr. 102.”
- “37 Senge, Quy tắc thứ năm, tr. 144”
- “1 Patrick Lencioni, “Rắc rối với Tính Khiêm nhường”, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, mùa Đông năm 1999, tr.44.”
- “2 Richard Daft, Năng lực lãnh đạo: lý thuyết và thực tiễn (Fort Worth, Tex.: Báo Dryden, 1999), tr.74.”
- “3 Sdd., tr.221”
- “4 Brian De Biro, Vượt lên thành công (New York: Cận điểm, 1997), tr. 189.”
- “5 Thomas J. Neff và James M. Citrin, Những bài học từ đỉnh cao (New York: Currency/Doubleday, 2001), tr. 66.”
- “6 Frances Hesselbein, Marshall Goldsmith, và Richard Beckhard, eds., Lãnh đạo trong tương lai (San Francisco: JosseyBass, 1996), tr.106.”
- “7 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 273.”
- “8 Sdd., tr.292.”
- “9 Sdd., tr.149.”
- “10 Sdd., tr.140.”
- “11 Sdd., tr.312.”
- “12 Sdd., tr.108.”
- “13 Stuart Crainer, 75 quyết định cấp quản lý trọng đại nhất thời đại (New York: AMACOM, 1999), tr. 94.”
- “14 Robert Levering và Milton Moskowitz, 100 công ty tốt nhất nên xin vào làm ở Mỹ (New York: Plume/Penguin, 1994), tr. 374.”
- “15 Suzy Wetlaufer, “Tổ chức Trao quyền lực: Một bài phỏng vấn với Roger Sant và Dennis Bakke của công ty AES”, Tạp chí Kinh doanh Harvard, tháng 12 năm 1999, tr.119.”
- “16 Robert Townsend, Tiến tới tổ chức (New York: Knopf, 1970), tr. 115”
- “17 Rekha Balu, Đứng lên từ thất bại, Công ty Tốc độ, tháng 4 năm 2001, tr.156.”
- “18 William J. Steere, “Phát triển bền vững”, Nhìn nhận về lãnh đạo bằng quan điểm của lãnh đạo, mùa Xuân năm 2000, tr.37”
- “19 Neff và Citrin, Những bài học từ đỉnh cao, tr. 191.”
- “20 Steven Covey, “Ba vai trò của lãnh đạo trong mô hình kiểu mới”, Hesselbein, Goldsmith, và Beckhard, Lãnh đạo trong tương lai, tr.156.”
- “21 Phỏng vấn Gary Heavin qua điện thoại, tháng 8 năm 2001.”
- “22 Charles Pollard, “Lãnh đạo cũng phụng sự”, Hesselbein, Goldsmith và Beckhard, Lãnh đạo trong tương lai, tr.244-248”
- “1. Learjet: Một loại máy bay phản lực nhẹ mà sang của Mỹ (ND).”

“2 Laguar: Một loại xe hơi bình dân của Mỹ (ND).”

“1. Luật Jim Crow buộc người lái xe phải phân chia khu vực ngồi riêng biệt cho người da đen và người da trắng.”

“1 Bocce: Một trò chơi của Ý giống như bóng gỗ chơi trên thảm cỏ dài và hẹp.”

“2. Goteborg: Một thành phố của Thụy Điển.”

“3. Thường thì bể bơi dùng thi đấu quốc tế dài 50m. Lega phải bơi 7 lượt bể, có nghĩa là khoảng 350m. lượt bể”

“4. Thường thì bể bơi dùng thi đấu quốc tế dài 50m. Lega phải bơi 7 lượt bể, có nghĩa là khoảng 350m. lượt bể”

“1. Viết tắt của Professional Golfer’s Association (Hiệp hội những nhà chơi gôn chuyên nghiệp).”

“2. Một tập đoàn chuyên cố vấn về làm việc theo mạng lưới cho các công ty cũng như tổ chức trên thế giới.”

“3. Hãng hàng không Mỹ.”

“4. Falklands war: cuộc chiến tranh giành quyền kiểm soát quần đảo Falklands giữa hai nước Anh và Argentina.”

“5. Touchdown: Điểm ghi được do mang bóng qua đường biên ngang của đội kia (dùng trong môn bóng bầu dục).”

“1. Chú Sam: Chính phủ Hoa Kỳ.”

“2. Nguyên văn: “The power of love or- LUV”. ”

“Hồng nhan họa thủy: ý nói người con gái có nhan sắc sẽ làm nguy hại đến người con trai, hay gia đình, thậm chí quốc gia nơi mà cô gái đó sống.”

“Cont: viết tắt của từ container.”

“Chữ “Dương” trong tên “Cổ Dương” có nghĩa là mặt trời. Chữ “Tinh” trong tên “Lương Tinh” có nghĩa là ngôi sao.”

“(1) Rip Van Winkle: Là nhân vật chính trong truyện ngắn cùng tên của nhà văn Mỹ Washington Irving, ông bị lạc vào rừng và mất tích sau 20 năm mới quay lại cuộc sống bình thường.”

“(2) Tên gọi này, được sử dụng lần đầu tiên trong phi đội Lockheed trong Chiến tranh Thế giới lần thứ 2, là một thuật ngữ chung chỉ công việc kỹ thuật không được ghi lại trong các báo cáo tài chính, được thực hiện một cách độc lập và không bị ngăn cản bởi thói quan liêu ngọt ngào trong công ty.”

“(1) Trên mạng, kết nối là những sợi cáp nối các máy tính với nhau; còn trên web, kết nối là những đường liên kết siêu văn bản. Trên mạng, bạn làm việc với các máy tính; còn trên web, bạn tìm được tài liệu, âm thanh, hình ảnh video...”

“(2) SAT: Một trong những kỳ thi chuẩn hóa cho việc đăng ký đầu vào một số đại học ở Mỹ.”

“(3) Họa TGIF: Họa toàn công ty của Google, được tổ chức vào thứ Sáu hàng tuần, khi các nhân viên Google được đặt câu hỏi trực tiếp cho ban Giám đốc.”

“(1) Thiết bị đầu cuối: Máy (thường) gồm một bàn phím và màn hình để liên

lạc với bộ xử lý trung tâm trong hệ thống máy tính.”

“(2) Động vật xã hội: Những người ham thích gặp gỡ mọi người.”

“(3) Hội chứng Asperger: Một bệnh sinh học thần kinh, mô tả những người có trí thông minh và ngôn ngữ phát triển bình thường nhưng mắc phải một dạng tự kỷ, dẫn đến kém khả năng giao tiếp trong xã hội.”

“(4) Đều có nghĩa là những điều linh tinh, lật vặt.”

“(5) Marcel Proust (1871-1922): Nhà văn người Pháp, tác giả cuốn *Đi tìm thời gian đã mất* – được tạp chí Time bầu chọn là cuốn sách vĩ đại nhất mọi thời đại.”

“(6) GRE: Kỳ thi đầu vào bắt buộc cho hầu hết các khóa học đại học ở Mỹ.”

“(7) Bush, Nelson và Atkinson: ba nhà khoa học tiên phong trong lĩnh vực công nghệ thông tin của Mỹ.”

“(8) Ultimate Frisbee: Ném đĩa bay. Một môn thể thao ngoài trời phát triển rất nhanh và rộng rãi ở các nước như Mỹ, Anh, Nhật Bản...”

“(9) Trường phái nghệ thuật tối thiểu: Phong cách nghệ thuật cực kỳ đơn giản để đạt hiệu ứng cao nhất.”

“(10) Arthur Clarke (1917-2008): Tác giả, nhà sáng chế người Anh.”

“(11) Terabyte: Đơn vị đo dung lượng bộ nhớ. 1 TB = 1024 GB.”

“(12) NBA (National Basketball Association): Giải bóng rổ uy tín hàng đầu tại Mỹ.”

“(13) Cyc: Một cơ sở tri thức với rất nhiều kiến thức về thế giới thực và khả năng suy luận logic.”

“(14) UN (United Nations): Liên Hợp Quốc.”

“(1) Chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng.”

“(2) Netscape: Một công ty dịch vụ máy tính của Mỹ với sản phẩm được biết đến nhiều nhất là trình duyệt web.”

“(3) Steve Jobs từng được mệnh danh là thầy phù thủy xứ Cupertino – nơi Apple đặt trụ sở chính.”

“(4) Bóng vợt (tên tiếng Anh là lacrosse): Là môn thể thao đồng đội phổ biến ở Bắc Mỹ.”

“(5) Thung lũng Silicon ở duyên hải miền Tây, còn Đại lộ Madison thuộc thành phố New York ở duyên hải miền Đông nước Mỹ. Hàm ý của Armstrong là muốn gắn kết trung tâm công nghệ cao và trung tâm quảng cáo hàng đầu thế giới với nhau.”

“(6) Consumer Reports: Một tạp chí Mỹ, xuất bản hàng tháng, đánh giá và so sánh các sản phẩm tiêu dùng dựa trên báo cáo và kết quả từ phòng thí nghiệm và trung tâm nghiên cứu khảo sát.”

“(7) Ma Bell (cách gọi chơi chữ của Mother Bell): Là cách người Mỹ gọi hệ thống chuồng điện thoại độc quyền của AT&T.”

“(1) Oracle: Hãng phần mềm của Mỹ, ra đời từ đầu những năm 70 của thế kỷ 20.”

“(2) Demo: Đoạn trích ra từ một phần mềm để giới thiệu sơ lược về phần

mềm đó.”

“(3) Traveling Salesman Problem – TSP: Bài toán người bán hàng. Vấn đề được đặt ra: cho trước một danh sách các thành phố và khoảng cách giữa chúng, tìm chu trình ngắn nhất để thăm mỗi thành phố một lần.”

“(4) Condoleezza Rice (1954 -): Bộ trưởng Ngoại giao thứ 2 của Chính phủ George W. Bush từ ngày 26/1/2009.”

“(5) Jared Diamond (1937 -): Nhà khoa học Mỹ, tác giả cuốn Loài tinh tinh thứ ba (The Third Chimpanzee).”

“(6) Alan Turing (1912 - 1954): Nhà toán học, logic học và mật mã học người Anh, thường được xem là cha đẻ của ngành khoa học máy tính.”

“(7) Mensa: Tổ chức của những người có chỉ số IQ cao nhất thế giới.”

“(8) S-1 (bản cáo bạch): Một tài liệu chỉ rõ thông tin về tài chính, trích dẫn yếu tố rủi ro và tính toán rõ ràng nhưng được thoải mái tranh luận về tình hình thực tế của công ty.”

“(1) Gordon Earle Moore: sinh ngày 3/1/1929 tại San Francisco California. Ông là đồng sáng lập và hiện là chủ tịch danh dự của tập đoàn sản xuất chip hàng đầu thế giới: Intel. Về cơ bản, nội dung định luật Moore như sau: “Số lượng bóng bán dẫn trên mỗi inch vuông sẽ tăng gấp đôi sau mỗi năm.””

“(2) Tu chính sửa đổi lần thứ nhất của Hiến pháp Mỹ (First Amendment) quy định: Mọi công dân có quyền tự do tôn giáo, ngôn luận, hội họp hay kiến nghị.”

“(3) Salon.com: Một tạp chí trực tuyến của Mỹ.”

“(4) Tạp chí Newsweek: Một tạp chí tin tức hàng tuần của Mỹ, xuất bản tại thành phố New York.”

“(5) Phu nhân Macbeth: Vợ của Macbeth, kẻ sát nhân trong vở kịch của Shakespeare, người luôn cố gắng rửa tay để làm sạch những vết máu tưởng tượng.”

“(1) Thuật ngữ này ám chỉ việc để các nhân viên của Google sử dụng thử nghiệm các sản phẩm nguyên bản của Google trong cuộc sống hàng ngày để phát hiện sai sót, từ đó tìm ra cách cải tiến. Đây là một cách làm việc bất di bất dịch trong Google.”

“(2) MIT (Massachusetts Institute of Technology): Học viện Công nghệ Massachusetts là trường đại học và viện nghiên cứu hàng đầu về khoa học và công nghệ ở Mỹ.”

“(3) Thao tác đẩy ngang và nhúm: Người sử dụng ngón tay vuốt vào màn hình theo phương nằm ngang (swipe) hoặc tác động vào màn hình bằng cách chụm các ngón tay lại hay kéo giãn các ngón tay ra (pinch) để thực hiện các chức năng của điện thoại.”

“(4) Hurkey và Chen: Những người sáng lập YouTube.”

“(5) George Clooney (1961 -): Diễn viên từng đoạt giải Oscar và giải thưởng Quả Cầu Vàng.”

“(1) Đó là thuật ngữ mà những người bên ngoài dùng để ám chỉ công nghệ ẩn

sau chính sách kiểm duyệt có tầm kiểm soát sâu rộng của Chính phủ Trung Quốc.”

“(2) Brainstorming (Họp động não): Thảo luận nhóm giúp nhanh chóng tìm ra ý tưởng mới.”

“(3) Crime Scene Investigation: Tên của một chuỗi chương trình truyền hình về điều tra hiện trường.”

“(1) Tên tiếng Anh là Superdelegates: Ý chỉ những đại biểu tự do, những người có thể bỏ phiếu cho bất kỳ ứng viên nào.”

“(2) Đi tìm Nemo (tại Việt Nam còn được gọi là Cuộc phiêu lưu của Nemo) : Là một bộ phim hoạt hình của Mỹ, được công chiếu vào năm 2003. Phim nói về hành trình của chú cá Marlin đi tìm con trai là Nemo. Trên đường đi, Marlin hiểu ra một điều là con trai mình có thể tự chăm sóc lấy bản thân.”

“(3) Quảng cáo hiển thị là những hình ảnh chiếm một phần của trang web, nhà quảng cáo trả tiền dựa trên số lần quảng cáo “đập” vào mắt người dùng, chứ không phải theo số lần nhấp chuột.”

“(4) Giải vô địch của Liên đoàn Bóng bầu dục Quốc gia Mỹ.”

“(5) Thứ xe hai bánh của trẻ con, có chỗ đứng một chân, còn một chân để hẩy, giúp mọi người có thể di chuyển nhanh hơn giữa các đầu.”

“(6) Viên kim cương màu xanh đen (saphir) lớn nhất thế giới.”

“(7) Dữ liệu duy nhất mà hệ thống đích nhận được khi truyền tải thông tin trên mạng.”

“1 Trong chương này sử dụng khá nhiều thuật ngữ tiếng Anh. Việc sử dụng thuật ngữ tiếng Anh nhằm giúp cho các bạn thuận tiện hơn khi cần tra cứu thêm thông tin, tài liệu trên mạng hoặc các tài liệu in ấn của nước ngoài.”

“2 Catnap: Giấc ngủ quá ngắn vào ban ngày, thường chỉ dưới 45 phút, làm bé mệt mỏi khó chịu vì ngủ chưa đủ.”

“3 Phương pháp rèn nếp ăn ngủ cho trẻ theo cuốn On Becoming Baby Wise - cuốn sách về lý thuyết chăm sóc trẻ sơ sinh nổi tiếng của bác sĩ Gary Ezzo và Robert Bucknam.”

“4 Phương pháp rèn nếp ăn ngủ cho trẻ theo cuốn The Baby Whisperer Solves All Your Problems - cuốn sách cẩm nang chăm sóc trẻ sơ sinh nổi tiếng của Tracy Hogg.”

“5 Waketime: Thời gian thức tối đa trong 1 chu kỳ EASY một ngày của bé. Ví dụ, 1 tháng tuổi, trong 1 chu kỳ EASY bé thức được tối đa 45 phút, sau đó bé CẦN NGỦ để nạp thêm năng lượng. (Nên bố mẹ cần cho bé vào giường khi bé thức được 25 - 30 phút, để bé trằn trọc độ 15 - 20 phút là đến mức tối đa của thời gian thức, bé có thể ngủ luôn lúc đó).”

“6 Routine: Nếp sinh hoạt - Thói quen. Ví dụ: Thói quen buổi sáng: Dậy → Gấp chăn → Đánh răng, rửa mặt → Ăn sáng → Mặc quần áo → Đi làm, là một Nếp sinh hoạt - Thói quen.”

“7 Bedtime routine: Trình tự trước giấc ngủ đêm, để làm tín hiệu cho bé đã đến giờ ngủ đêm. Ví dụ trước khi ngủ: Tắm → Đánh răng → Mặc đồ ngủ →

Kể chuyện, hát → Thơm, chúc ngủ ngon → Ngủ.”

“8 Bữa sữa bổ sung để trẻ tích lũy thêm thức ăn trước khi vào giấc ngủ dài ban đêm. Thường bữa này cách bữa sữa cuối khoảng 2 tiếng, và chỉ nên tiến hành nếu trẻ dậy hay nếu bữa ăn này thực sự làm cho giấc ngủ đêm của trẻ dài ra. Nếu việc ăn bữa bổ sung làm gián đoạn giấc ngủ của con (khi dạ dày hoạt động, có bé ọc ạch khó ngủ, hoặc bị đầy hơi) hoặc giảm lượng ăn buổi sáng hôm sau thì cha mẹ được khuyên không nên cho ăn bữa này (và cắt bữa đêm - dream feed).”

“9 Tiếng ồn trắng kiểu như tiếng suối chảy, tiếng ti vi mở... giúp bé dễ đi vào giấc ngủ, bạn có thể tải về từ trên mạng.”

“1 Tham khảo cuốn sách Phương pháp giúp trẻ ngủ ngon giấc, Elizabeth Pantley, NXB Phụ nữ.”

“2 Phương pháp luyện ngủ PUPD (Bế lên đặt xuống) được Tracy Hogg đưa ra trong cuốn The Baby Whisperer Solves All Your Problems. Lưu ý với phương pháp PUPD: • Khi bạn bế bé, dù bé còn khóc hay không thời gian bế không quá 1 phút. • Nếu khi bế bé lên bé có dấu hiệu phản đối như ưỡn lưng, giãy giụa, ngay lập tức đặt bé xuống và vuốt lưng bé. Với các bé đã biết đứng trong cũi không thực hiện phần bế lên mà chỉ đặt bé nằm xuống trong cũi và vuốt lưng bé. • Trong thời gian bế bé, chỉ vuốt lưng. • Áp dụng cho bé từ 4 tháng trở lên.”

“3 Phương pháp luyện ngủ Khóc có kiểm soát được bác sĩ Richard Ferber đưa ra trong cuốn sách Solve Your Child's Sleep Problems. Quy tắc như sau: • Đặt bé vào giường/ cũi khi bé đã buồn ngủ nhưng vẫn còn thức. • Nói chúc ngủ ngon với con và ra khỏi phòng. Nếu bé khóc, để cho bé khóc trong một thời gian nhất định. Đêm đầu tiên: Chờ 3 phút lần thứ nhất, 5 phút lần thứ hai và 10 phút lần thứ ba, các lần sau tăng dần đều thời gian như vậy. • Đêm thứ hai: Chờ 5 phút, sau đó 10 phút, sau đó 12 phút. • Làm theo các khoảng thời gian lâu hơn trên mỗi đêm tiếp theo. Bạn có thể chọn bất kỳ độ dài thời gian nào mà bạn cảm thấy thoải mái, nhưng hãy theo nguyên tắc tăng dần thời gian giữa các lần. • Thời gian trấn an bé không quá 1 phút. Không nên bế bé. • Lặp đi lặp lại cho đến khi bé ngủ. Đêm đầu tiên tối đa 45 phút, các đêm sau tăng dần. • Trong hầu hết trường hợp, theo Ferber, con bạn sẽ có thể tự ngủ sau đêm thứ ba hay thứ tư, hay một tuần là nhiều nhất. Nếu bé vẫn kháng cự sau nhiều đêm cố gắng, hãy đợi một vài tuần và sau đó thử lại.”

“4 Phương pháp của Richard Ferber gần giống với khóc có kiểm soát nhưng thay vì vào phòng trấn an bé, mẹ sẽ để bé tự xoay xở đến lúc tự ngủ được.”

“5 Phương pháp luyện ngủ cho bé từ 0 - 6 tuần - phương pháp 5S được đưa ra bởi bác sĩ Harvey Karp trong cuốn The Happiest Baby. 5S là trình tự để bé ngủ ngon theo thứ tự sau: • Swaddle: Quấn chặt bé. • Side or Stomach position: Đặt con nằm nghiêng. • Shush: Tiếng “Sù sù sù” tiếng mẹ xùy nhẹ vào tai bé. • Swing: Vừa shush (hoặc bật white noise) vừa đẩy bé nhẹ nhàng cho bé hơi lặn trên cũi, động tác nhanh và nhẹ. Nhớ bảo vệ, đầu, cổ bé, không rung lắc

bé. • Suck: Cho bé mút tay hoặc mút ti giả.”

“6 Dream feed - DF: Ăn lúc đang ngủ. Nhiều người không bế con lên và không cần ợ hơi, con nút theo bản năng. Nếu ăn xong con thức dậy thì đặt con xuống cho ngủ tiếp mà không cần ru lại. Nếu trẻ hay bị trớ không nên làm DF.”

“7 Dummy là một con vật bằng vải được giặt sạch sẽ để các bé mút, tự xoa dịu bản thân, tự dỗ mình vào giấc ngủ.”

“1 Oxytocin hay còn gọi là hoóc môn tình yêu. Loại hoóc môn được tiết ra và chi phối não bộ trong quá trình liên quan đến tình cảm, nó được sản sinh khi con người thỏa mãn, khi cho con bú sữa mẹ.”

“2 Các bé giãn cữ cũng đều trải qua giai đoạn ARA.”

“3 Các bạn luyện ti bình/ti lúc thức đều trải qua ARA.”

“4 Các bé cai ti đêm cũng sẽ trải qua thời gian ARA.”

“1 Để tìm hiểu chi tiết về phương pháp ăn dặm bé chỉ huy, bạn có thể tìm đọc cuốn: Baby-led Weaning: Phương pháp ăn dặm bé chỉ huy (Gill Raply & Tracey Murkett) của Thái Hà Books.”

“1 Rear - facing infant carseat.”

“2 Tính năng khoá cửa xe, là một nút nhỏ phía trong cửa xe.”

“1 Một loại túi bóng có khóa kéo, dùng để bảo quản thực phẩm trong tủ lạnh.”

“(1) Louis L’Amour (1908-1988): Tiểu thuyết gia người Mỹ.”

“(1) Marshall McLuhan (1911-1990): Triết gia người Canada.”

“(2) Manuel Castells (1942-): Nhà xã hội học người Tây Ban Nha.”

“(3) Giờ làm việc chủ yếu ở các nước phương Tây.”

“(2) Thỏ Bugs: Nhân vật trong loạt phim hoạt hình _Bugs Bunny_ của hãng Warner Bros.”

“(1) John Ruskin (1819-1900): Nhà phê bình nghệ thuật hàng đầu ở Anh vào thời nữ hoàng Victoria.”

“(2) Ronald Reagan (1911-2004): Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ.”

“(1) Mark Granovetter (1943-): Nhà xã hội học người Mỹ.”

“(1) Một loại da rắn.”

“(2) Khảo sát mù: Khảo sát mùi vị bằng cách bịt mắt.”

“(1) Bette Davis (1908-1989): Nữ diễn viên người Mỹ.”

“(2) Joseph Conrad (1857-1924): Tiểu thuyết gia người Ba Lan.”

“(1) H.L. Mencken (1880-1956): Nhà báo, nhà phê bình văn hóa và đời sống người Mỹ.”

“(1) Brian Kiley: Người viết kịch bản cho các chương trình khách mời của Conan Christopher O’Brien.”

“(2) Thiết bị kỹ thuật số hỗ trợ cá nhân Newton: Một sản phẩm của hãng Apple được thiết kế nhỏ gọn như một cuốn sổ tay cá nhân và được tích hợp nhiều chức năng như lịch, sổ địa chỉ, ghi chú cá nhân, máy tính...”

“(3) Giải thưởng Văn học hư cấu Orange của Anh (The UK’s Orange Prize

for Fiction) là giải thưởng dành cho các nữ tác giả thuộc mọi quốc tịch sáng tác tiểu thuyết bằng tiếng Anh.”

“(4) Lý thuyết “Cái đuôi dài” về cơ bản nói về xu hướng chuyển dịch từ chỗ chỉ tập trung vào một vài mặt hàng được ưa chuộng sang việc đa dạng hóa tối đa các sản phẩm phục vụ các thị trường ngách, cùng với sự trợ giúp đắc lực của công nghệ, đặc biệt là internet.”

“(1) Avis Rent-A-Car: Một hãng cho thuê xe ô tô có trụ sở tại Parsippany-Troy Hills, New Jersey, Mỹ.”

“(1) William James (1842-1910): Nhà tâm lý học và triết học người Mỹ.”

“(2) William Hazlitt (1778-1830): Nhà văn người Anh.”

“(1) Tắc là thùng lớn, có nắp kín để chứa chất lỏng.”

“(2) 1 foot (feet - số nhiều) = 3,48cm.”

“(1) Foot = 30,48cm.”

“(2) Ounce: Đơn vị đo trọng lượng, bằng 1/16 pound, tức là bằng 28,35 gam.”

“(3) ROI: Return on Investment (Điểm hòa vốn).”

“1. Cuốn sách được xuất bản bằng tiếng Việt với tên gọi là “Sức mạnh của sự tử tế” do Phương Nam Books hợp tác với NXB Trẻ, 2009.”

“3. Midwest: là khu vực xung quanh Great Lakes và thung lũng Mississippi; bao gồm các bang Ohio, Indiana, Illinois, Michigan, Wisconsin, Minnesota, Iowa, Missouri, Kansas, and Nebraska; nổi tiếng vì sự trù phú đất đai cho nông nghiệp và các khu công nghiệp.”

“2. Mission Impossible – tên một bộ phim hành động do diễn viên điện ảnh rất nổi tiếng Tom Cruise thủ vai chính.”

“Tên một chuỗi khách sạn và khu nghỉ dưỡng năm sao quốc tế có trụ sở ở Canada.”

“New York là một bang thuộc bờ Đông, California nằm ở bờ Tây nước Mỹ.”

“Tiểu bang nằm ở vùng Đông Bắc nước Mỹ.”

“Tiểu bang nằm ở miền Trung nước Mỹ.”

“Maine là một tiểu bang trong vùng New England của Mỹ, giáp với biên giới Canada.”

“Hệ thống Định vị Toàn cầu (Global Positioning System - GPS) là hệ thống xác định vị trí dựa trên vị trí của các vệ tinh nhân tạo, do Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ thiết kế, xây dựng, vận hành và quản lý. Trong cùng một thời điểm, tọa độ của một điểm trên mặt đất sẽ được xác định nếu xác định được khoảng cách từ điểm đó đến ít nhất ba vệ tinh.”

“Giống như các trang muachung, hotdeal hay nhommua ở Việt Nam.”

“Tên một thương hiệu xe hơi cao cấp của Đức.”

“Điểm tín dụng là một biểu thị bằng số dựa trên việc phân tích hồ sơ tín dụng của bạn và đại diện cho mức độ tín nhiệm của bạn. Điểm tín dụng chủ yếu dựa trên thông tin báo cáo tín dụng thường có từ trung tâm thông tin tín dụng. Những tổ chức cho vay như ngân hàng và các công ty thẻ tín dụng sử dụng điểm tín dụng để đánh giá nguy cơ rủi ro tiềm ẩn từ việc cho vay và giảm

thiếu tổn thất do các khoản nợ xấu. Các tổ chức cho vay sử dụng điểm tín dụng để xác định những khách hàng đủ điều kiện cho vay, mức lãi suất và hạn mức tín dụng. Đồng thời các tổ chức cho vay cũng sử dụng điểm này để xác định những khách hàng mang lại doanh thu lớn nhất.”

“Weight Watchers là công ty đa quốc gia có trụ sở tại Mỹ, chuyên cung cấp các sản phẩm và dịch vụ trợ giúp việc giảm cân, giữ cân. Mỗi loại thức ăn được cho một số điểm và thức ăn khiến bạn ăn no sẽ có điểm ít hơn thức ăn không có giá trị dinh dưỡng.”

“Tên các nhà hàng nổi tiếng ở Mỹ.”

“Làm ơn lưu ý rằng việc tôi gợi ý sống ở nhà với họ hàng không có nghĩa rằng tôi nghĩ bạn có thể ở miễn phí hay tạo ra căng thẳng về tài chính cho gia đình bạn. Tôi gợi ý rằng họ có thể trả tiền thuê nhà cho họ hàng với một mức giá hợp lý, có thể là ít hơn số tiền nếu bạn thuê một căn hộ riêng. Nếu gia đình cần tiền, họ sẽ sử dụng tiền thuê nhà, tuy nhiên, nếu gia đình không cần khoản thu nhập thêm đó, thì nó nên được đặt vào một tài khoản tiết kiệm của khách hàng để giúp anh/ cô ấy xây dựng quỹ tiền mặt của mình. (Chú thích của tác giả)”

“Pinterest là website chia sẻ ảnh theo dạng mạng xã hội, đăng tải và phân loại dưới dạng các tấm bảng dán ảnh (hoặc dính vào bảng kim). Người dùng tạo ra và quản lý các bộ sưu tập ảnh theo các chủ đề khác nhau, như theo các sự kiện, sở thích... Người dùng có thể xem các bộ sưu tập của người khác, repin (kéo về) dính vào các bộ sưu tập của mình, hoặc “like” ảnh. Pinterest kết nối được với Facebook và Twitter.”

“Xe hybrid, thường được gọi là xe lai hay xe lai điện, là loại xe sử dụng hai nguồn động lực: Động cơ đốt trong và động cơ điện. Sự hoạt động của xe này là sự kết hợp hoạt động giữa động cơ đốt trong và động cơ điện sao cho tối ưu nhất. Một bộ điều khiển sẽ quyết định khi nào động cơ đốt trong hoạt động, khi nào động cơ điện hoạt động và khi nào cả hai cùng hoạt động.”

“Một thương hiệu thời trang có tiếng.”

“(1) Niccôlô Machiavelli (1469 - 1527), nhà chính trị tư tưởng, nhà lịch sử Italia, từng làm bí thư trưởng ‘Hội đồng 10 người’ nước Cộng hòa Florence, chủ quản quân sự và ngoại giao; chủ trương chấm dứt chia rẽ Italia, xây dựng nước quân chủ thống nhất hùng mạnh. Trong sách ‘Bàn về quân chủ’ (còn có tên dịch ‘Bá Thuật’) ông cho rằng: Quân chủ muốn đạt được mục đích thì không từ bất kỳ thủ đoạn gì. (Từ Hải, Trung Quốc - N.D)”

“(1): Chữ ‘Tào’ có âm đọc giống từ ‘cái máng’ (N.D).”

“(1): Thuyết cấp độ nhu cầu (need hierarchy theory) do nhà tâm lý học Mỹ Abraham H.Maslow (1908-1970) nêu lên. Ông chia nhu cầu của loài người từ thấp đến cao làm 5 cấp độ như trên. Về sau đổi thành 7 cấp độ, tức là sau nhu cầu thứ tư, thêm nhu cầu thứ năm là nhu cầu tìm hiểu và nhu cầu thứ sáu là nhu cầu làm đẹp. Khi đó nhu cầu tự thực hiện chuyển thành nhu cầu thứ bảy. Ông cho rằng nhu cầu từ thấp lên cao. Khi nhu cầu cơ bản tối thiểu được thỏa

mãn, thì nhu cầu cao mới có thể trở thành mục tiêu theo đuổi chủ yếu (Từ Hải, Trung Quốc - N.D)”

“(2): Hoặc nói ‘Tán hoa thiên nữ’, một nhân vật trong kinh Phật. Có Thiên nữ thấy đại nhân thuyết pháp hiện lên bèn lấy hoa trời rắc vào các bồ tát và đại đệ tử. Hoa rắc vào bồ tát thì rơi xuống, còn rắc vào đại đệ tử thì không rơi xuống. Thiên nữ nói: ‘Hồng trần chưa dứt, hoa dính trên người vậy’ (Từ Hải, Trung Quốc - N.D)”

“(1) Nguyên văn là ‘võ mông ngựa’.”

“(2) Trận đánh Quan Độ là trận đánh điển hình lấy yếu thắng mạnh trong lịch sử Trung Quốc. Viên Thiệu cậy đất rộng, lính nhiều, lương thực dồi dào, Kiến An năm thứ 4 (năm 159 CN) dẫn hơn 10 vạn quân đánh phía Nam. Tào Tháo lính ít, lương thiếu, thế yếu, đóng quân cách xa Viên Thiệu ở Quan Độ. Tào Tháo thừa dịp quân Viên Thiệu khinh địch, nội bộ bất hòa, tấn công, đốt cháy kho tàng quân Viên Thiệu - Quân Viên Thiệu hoảng loạn, tan rã, Tào Tháo tấn công toàn diện, thống nhất phía Bắc (Từ Hải - Trung Quốc).”

“(1): Chỉ trái cây ngoài cây biết thiện và ác trong Vườn Eden (theo kinh thánh Kitô giáo).”

Table of Contents

LỜI CẢM ƠN

CHO SỰ NGHIỆP KINH DOANH:

CHO SỰ THIỀN TẬP:

CHO VIỆC TẬP YOGA:

Lời giới thiệu

LỜI MỞ ĐẦU: THÀNH CÔNG CHẮC CHẮN

NHÀ MÁY, TRƯỜNG ĐẠI HỌC VÀ TIỆM UỐN TÓC

Câu chuyện thành công

LAMA CHRISTIE:

MICHAEL GORDON:

GESHE MICHAEL ROACH:

DANH SÁCH VIỆC CẦN LÀM

LUẬT THỨ NHẤT: NGỪNG LÀM NHỮNG CÔNG VIỆC KHÔNG HIỆU QUẢ

SỐ NGƯỜI THIẾT HẠI CỦA TRÒ CHƠI MAY RỦI

CHI PHÍ XÃ HỘI CỦA NHỮNG MAY RỦI

DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN LÀM

* Câu chuyện thành công

LAMA CHRISTIE:

LUẬT THỨ HAI: TÌM NGUYÊN NHÂN CỦA NHỮNG NGUYÊN NHÂN

NGUYÊN NHÂN THỰC SỰ

ĐIỀU TƯƠNG NHƯ LÀ NGUYÊN NHÂN VÀ NGUYÊN NHÂN

THỰC SỰ

NGHIỆP HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO?

* Câu chuyện thành công:

GESHE MICHAEL ROACH:

DANH SÁCH NHỮNG VIỆC BẠN CẦN LÀM

LUẬT THỨ BA: XÁC ĐỊNH NHỮNG ĐỐI TÁC TÂM LINH TRONG KINH DOANH

HIỆU ỨNG TIẾNG VỌNG

MỘT SỰ CÔNG BẰNG CHO MỌI VIỆC

ĐỐI TÁC TÂM LINH TRONG KINH DOANH

* Câu chuyện thành công

MICHAEL GORDON:

DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN LÀM

LUẬT THỨ TƯ: HÃY BẮT ĐẦU TỪ CHÍNH BẢN THÂN BẠN

MỘT MÔ HÌNH NGHIỆP NÔNG ẨM TÌNH NGƯỜI
CÁI TÔI Ở GIỮA
MỘT TỪ VỀ CẠNH TRANH
TRÁCH NHIỆM CỦA MỘT NGƯỜI MẸ
CHƯƠNG TRÌNH BẢY ĐIỂM
* Câu chuyện thành công
LAMA CHRISTIE
DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN LÀM
LUẬT THỨ NĂM: NGỪNG RA QUYẾT ĐỊNH
CÁC QUYẾT ĐỊNH CHỈ LÀM PHÁT SINH THÊM RẮC RỐI
NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN (CỦA VIỆC ĐĂNG
QUẢNG CÁO TRÊN WEB)
PHƯƠNG ÁN QUẢNG CÁO TRÊN WEB TIẾT KIỆM
PHƯƠNG ÁN CHO QUẢNG CÁO TRÊN WEB TIẾT KIỆM
* Câu chuyện thành công
GESHE MICHAEL ROACH:
NHỮNG CÔNG VIỆC BẠN CẦN LÀM:
LUẬT THỨ SÁU: LẮP GHIM CHO CHIẾC DẬP GHIM CỦA BẠN
CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG
TÌM LẠI BẢN NĂNG
LIÊN QUAN TỚI CHIẾC DẬP GHIM
CÁCH GÀI TRƯỚC CHO MỘT HÀNH ĐỘNG:
DANH SÁCH NHỮNG VIỆC CẦN LÀM
LUẬT THỨ BẢY: ĐƯA NHỮNG VẤN ĐỀ CỦA BẠN VƯƠN XA
HƠN MONG ĐỢI
NHỮNG CHIẾC MÁY BAY TRÊN ĐƯỜNG BĂNG
TAI SAO MỘT SỐ NGƯỜI “XẤU” LẠI THÀNH CÔNG?
LOẠI BỎ FRANK LÀ VÔ ÍCH
VAN KHOÁ NGHIỆP QUẢ
NHỮNG VẤN ĐỀ LÀ NGƯỜI BẠN TỐT
NHỮNG PHẢN ỨNG TỰ NHIÊN: MỘT LỜI CẢNH BÁO
* Câu chuyện thành công
MICHAEL GORDON:
DANH SÁCH CÁC VIỆC BẠN PHẢI LÀM
LUẬT THỨ TÁM: TÁI ĐẦU TƯ
DÒNG CHẢY DƯỚI CƠN SÓNG
DỰ TRỮ MỘT SỐ HẠT GIỐNG
VÒNG PHẢN HỒI NGHIỆP QUẢ
* Câu chuyện thành công
LAMA CHRISTIE:
DANH SÁCH CÁC VIỆC BẠN PHẢI LÀM
ĐỪNG DỪNG LẠI Ở ĐÂY: TIẾN XA HƠN VỚI QUẢN LÝ NGHIỆP

DANH SÁCH CÁC VIỆC BẠN PHẢI LÀM