



Bám sát mục tiêu

Bởi:

Joe Tye

Khi Charlie hỏi Bill Douglas về bí quyết thành công, Douglas đã trả lời lại bằng một câu hỏi: rằng Charlie có nhớ cảnh những phi công của lực lượng Kháng Chiến đang tấn công Ngôi Sao Tử Thần ở cuối bộ phim *Chiến Tranh Giữa Các Vì Sao*. Đây chính là một trong những bộ phim yêu thích của mình nên Charlie nhớ rất rõ hoạt cảnh này. “Anh có nhớ người phi công có khuôn mặt tròn và bộ râu nhỏ xíu trông rất buồn cười đưa phi đội của mình vào để thả bom giữa một mớ hỗn loạn các làn đạn và máy bay địch? Họ bị bắn từ các khẩu súng thần công trên bề mặt của Ngôi Sao Tử Thần, và bị phi công địch kia truy đuổi và bắn từ phía sau. Bằng một dứt khoát, Douglas lặp đi lặp lại “Bám sát mục tiêu. Bám sát mục tiêu”. Đó chính là bí quyết thành công trong kinh doanh. Bám sát mục tiêu. Đó chính là một trong những nguyên tắc cốt lõi của kinh doanh.

Gần hai mươi năm về trước, Bill Douglas đã sáng lập ra Future Perfect Now. Giờ đây, nó đã trở thành đơn vị đi đầu trong cung cấp dịch vụ huấn luyện để thành công, các chương trình học tại gia, và cả một thư viện không lồ gồm có sách đọc và sách nói về thành công cá nhân và thành công trong kinh doanh. Douglas là một trong những người tiên phong trong lĩnh vực marketing khách hàng trực tiếp. Thuở ban đầu, do không có tiền để chạy quảng cáo hay thuê nhân viên bán hàng trực tiếp, ông đã nhờ các cựu học viên (những người hài lòng với chương trình và dịch vụ của ông) đi làm cho mình. Đầu tiên, ông chia hoa hồng cho các học viên đó nếu họ tuyển được thêm học viên. Sau đó, khi việc tự thiết kế chương trình huấn luyện và đào tạo trở nên quá bận rộn, ông bắt đầu đào tạo các cựu học viên trở thành những đào tạo viên và huấn luyện viên. Công việc kinh doanh cứ thế tự phát triển, nhiều học viên của ông bắt đầu thiết lập nên những nhóm huấn luyện hay đào tạo riêng. Thay vì cấm đoán học viên tự thành lập nhóm, Douglas đã gây dựng chương trình trả thù lao chi theo cấp bậc để khuyến khích sự phát triển các chương trình riêng của các cựu học viên của mình.

“Nguyên tắc mục tiêu có hai phần – xác định trọng tâm và tập trung lực lượng. Xác định trọng tâm có nghĩa là xác định một con số hợp lý các mục tiêu trước khi triển khai bất kỳ mục tiêu nào. Anh có thể đã nghe đến câu Bạn có thể làm bất cứ điều gì bạn muốn, nhưng bạn không thể có tất cả mọi thứ. Càng giữ vững mục tiêu, thì cuối cùng, anh càng có khả năng hoàn thành các mục tiêu đã đặt ra. Mặt khác, tập trung lực lượng, có nghĩa là sử dụng tất cả các nguồn lực sẵn có để đạt được các mục tiêu đã được đặt ra. Nguyên

tắc này cũng hàm ý rằng, anh cần giữ vững mục tiêu kể cả khi cả thế giới này bày ra vô số trò tiêu khiển hay những khó khăn lớn để kéo bạn xa rời mục tiêu của mình. Ralph Waldo Emerson từng viết rằng tập trung lực lượng là bí quyết đi đến thành công trong chiến tranh, chính trị, kinh doanh – tóm lại, đối với mọi người, nó là bí quyết thành công trong mọi lĩnh vực. Ralph đúng là đã giữ vững mục tiêu của mình!”

Charlie ghi chép lại những trao đổi với Douglas như anh vẫn thường làm mỗi khi thỉnh giáo với các bậc giáo huấn. “Một trong những chiến tích lớn nhất của Napoleon là ở trận chiến Austerlitz năm 1805.” Từng là học sinh ham mê môn lịch sử quân sự, Douglas thường trích dẫn các chiến lược của các vị tướng vĩ đại khi minh họa một khái niệm nào đấy. “Ngài đã quá dàn trải lực lượng và bị áp đảo về quân số. Tướng lĩnh tất thấy đều khuyên Ngài rút lui và dồn quân lại để tấn công vào hôm khác. Tuy nhiên, Ngài vẫn tiến lên. Không những chỉ tấn công thôi mà Ngài đã tấn công vào nơi ít ngờ nhất, ngay trọng tâm đường đi của địch, tạo nên một vết hổng lớn trong lực lượng phía địch. Buổi sáng hôm ấy, quân của Napoleon tiến công vây quanh quân Áo, và buổi chiều đã nhanh chóng đánh lấn sang Nga. Trên chiến trường, Napoleon thường rơi vào tình trạng bị áp đảo về mặt quân số, nhưng Ngài luôn tập trung nhiều quân và vũ khí hơn vào nơi mà giao tranh thật sự xảy ra. Ngài đúng là bậc thầy về nguyên tắc giữ vững mục tiêu: biết chắc chắn mình muốn cái gì, và sẵn sàng tập trung mọi lực lượng để đạt được mục tiêu ấy.”

Douglas bước về phía kệ sách và nhắc ra một quyển sách mỏng. “Vào năm 1936, trong những ngày đen tối nhất của Cuộc Đại Khủng Hoảng, Dorothea Brande (*) đã viết một cuốn sách có tựa đề *Tinh dậy và sống đi!* Đây là một trong những cuốn sách tự lực đầu tiên của kỷ nguyên hiện đại. Bà nói rằng con người ta thường *lựa chọn* để thất bại bằng cách làm quá nhiều thứ mà họ chẳng giỏi bất cứ thứ gì.” Charlie ngạc nhiên bởi cách mà Bill Douglas đang diễn giải, rồi trích dẫn và còn đọc luôn cả lời văn của Dorothea Brande; ông ấy hẳn đã bỏ ra hàng ngàn tiếng để đọc và nghe sách. Đối với Bill Douglas, Future Perfect Now không chỉ là một đơn vị kinh doanh; mà nó còn là niềm đam mê và là sứ mệnh.

Những người nhét đầy danh sách làm việc của họ với những thứ vụn vặt không quan trọng thì không bao giờ làm xong được cái gì cả, nhưng họ lại luôn có cơ rằng họ quá bận rộn.

Con người ta như một ông già làm trò để chào mời khách ở lễ hội. Ông ta đặt ba hay bốn vỏ quả óc chó lên bàn. Trong đó, chỉ có một cái vỏ là có hạt bên dưới. Thử

thách của anh là theo dõi cái vỏ có hạt bên dưới khi ông ta di chuyển tất cả các hạt vòng quanh bàn. Việc này gần như bất khả thi. Tương tự như thế, con người ta cứ bày ra một loạt những thứ phải làm ví như hàng tá các quả không có hạt, những thứ mà có chăng có ý nghĩa gì với mục tiêu sống thực sự. Người ta cứ để tất cả các hạt di chuyển, và quá khó nếu không nói là không thể nào tập trung vào những việc thật sự cần ưu tiên. Thế mà người ta lại luôn lấy cái cớ: có quá nhiều thứ để làm, để biện minh cho những thất bại của mình. Anh có biết đến nhà kinh tế học Wilfredo Pareto chưa?”

Charlie lắc đầu. Anh mơ hồ nghe cái tên có vẻ quen quen, nhưng anh không tài nào lý giải được.

“Thế anh có biết định luật 80-20?”

Charlie gật đầu. Anh rất biết định luật này.

“Đó chính là Nguyên Lý Pareto,” Douglas tiếp lời. “Pareto (***) đã chứng minh rằng gần như trong tất cả mọi trường hợp, hai mươi phần trăm nỗ lực anh bỏ ra sẽ sản sinh ra tám mươi phần trăm kết quả anh có được. Diễn hình là trong kinh doanh, hai mươi phần trăm khách hàng sẽ mang lại tám mươi phần trăm doanh thu. Trong giao thương, hai mươi phần trăm người bán hàng sẽ kiếm tám mươi phần trăm tổng số hoa hồng. Trong cuộc sống hàng ngày, hai mươi phần trăm nỗ lực của bạn sẽ làm ra tám mươi phần trăm kết quả. Cứ như thế. Một trong những bí quyết dẫn đến thành công là phải phá vỡ được cái mà tôi gọi là Nhà Tù Pareto. Cứ thử nghĩ xem, nếu anh bỏ ra hai mươi phần trăm nỗ lực để đạt được tám mươi phần trăm kết quả và nhân rộng cái năng suất đó thêm mười hay hai mươi phần trăm thời gian của anh. Anh sẽ gặt hái được thành công lớn! Chỉ cần tăng một chút lượng nỗ lực hiệu quả ở đầu vào, anh sẽ thu về lượng tăng đáng kể ở đầu ra.”

Future Perfect Now và The Courage Place có khối tương hỗ rất tự nhiên. Giờ đây, ở năm hoạt động thứ sáu, Charlie vừa khai trương cơ sở thứ hai mươi, và lần này là ở Phoenix. The Courage Place đã trở thành cực nam châm thu hút những người quan tâm đến các chương trình phát triển cá nhân do Future Perfect Now tổ chức, và khách hàng của Future Perfect Now trở thành những thành viên tích cực nhất của The Courage Palace. Năm ngoái, Charlie đã cố gắng kêu gọi Bill Douglas tham gia vào một dự án hợp tác để phát triển một trung tâm nghỉ dưỡng Future Perfect Now – The Courage Place. Trong khi tất cả các cơ sở của The Courage Place được gây dựng đến thời điểm này chủ yếu phục vụ các khách hàng địa phương, Charlie lại mừng tưng ra một kế hoạch có khả năng thu hút được khách hàng trên cả nước. Dự án này cũng sẽ làm cho tên tuổi của Charlie được biết đến nhiều hơn trong cộng đồng doanh nghiệp đoàn thể và cũng làm tăng uy tín của Charlie đối với họ. Đối với Douglas, dự án này cũng có thể là phương tiện quảng bá chương trình mới nhất của Future PerfectNow, và tạo điều kiện để Douglas vươn ra thị trường doanh nghiệp mà xưa nay vẫn còn e dè tiếp nhận Future Perfect Now và ưu tiên sử dụng các chương trình buôn bán và quản lý truyền thống.

Kế hoạch ấy kích thích trí tò mò của Douglas, nhưng mỗi lần ông và Charlie trao đổi qua điện thoại, ông vẫn băn khoăn về “việc không bám sát mục tiêu”. Cheryl von Noyes đã từng nói với Charlie rằng Douglas bị ám ảnh bởi việc bám sát mục tiêu. “Người ta có thể nói rằng,” bà ấy nói, “Trọng tâm của ông ấy là xác định trọng tâm!” Ông ấy chưa bao giờ đi quá xa khỏi công việc kinh doanh căn bản, hay chưa bao giờ tham gia hợp tác với bất kỳ tổ chức nào khác. Giờ đây, hai người đàn ông ấy đang ngồi đối diện với nhau và lần đầu tiên bàn bạc về một khả năng hợp tác.

Văn phòng của Douglas phản ánh con người của ông. Những kệ sách nối đuôi nhau phủ kín các bức tường. Có đủ tất thảy các cuốn sách tự lực từng được xuất bản. Chúng được sắp xếp ngăn nắp theo thời gian xuất bản và tên tác giả. Charlie không nhìn thấy bất kỳ một tờ giấy vụn nào trong phòng. Charlie mừng rỡ ra văn phòng của mình, mỗi một mục trong danh sách công việc cần làm đều có cả một đồng giấy tờ theo sau. Đằng sau bàn của Douglas, không phải là một bức tranh hội họa, mà là hình các vòng tròn mục tiêu với một mũi tên cắm ngay hồng tâm. Lúc đó đang là giờ nghỉ trưa, Charlie tận mắt chứng kiến rất nhiều nhân viên của Future Perfect Now đang đi bộ hoặc chạy thong thả quanh đường chạy bao quanh khu làm việc rộng 140 mẫu Anh (***)

Douglas quay mắt sang Charlie và cười vào cái nghịch lý hiển nhiên này. “Chúng tôi có hàng ngàn cổ đông trên khắp thế giới – chính xác là 133,257 – nhưng cổ phiếu của chúng tôi không được mua đi bán lại ở bất cứ thị trường nào. Gần như mọi người ai có cổ phiếu thì sẽ không bao giờ muốn bán. Cách duy nhất để có được cổ phiếu là thông qua việc làm đại lý cho Future Perfect Now và phụ thuộc vào năng lực hoạt động của các đại lý. Anh nên theo dõi các cuộc họp thường niên của chúng tôi. Nó cứ như là sự kết hợp giữa việc học ở Trường Kinh Doanh Harvard và màn trình diễn giờ nghỉ giải lao giữa trận Super Bowl (****). Cái gì đã làm nên những điều này,” đến đây Douglas chỉ vào mũi tên phía sau bàn làm việc của mình, “không ngừng tập trung vào mục tiêu của mình.”

Bạn phải quyết định mình muốn thành chiếc giày trượt tuyết, khi tất cả sức lực sẽ dồn vào một điểm, hay trở thành cái sàn băng trượt tuyết, rộng cả một mẫu nhưng chỉ dày có vài phân

Douglas bước về phía kệ sách và rút ra một cuốn sách khác, và mở đến trang có đánh dấu sẵn bằng một tờ post-it note. “Anh phải quyết định mình muốn thành chiếc giày trượt tuyết, khi tất cả sức lực sẽ dồn vào một điểm, hay trở thành cái sàn băng trượt tuyết, rộng cả một mẫu nhưng chỉ dày có vài phân. Anh có lẽ đã biết tới các hệ thống quản lý thời gian khuyến khích anh lên ba danh sách làm việc, A, B, và C?” Charlie gật đầu. “Và đây là những gì mà Peter Drucke, chuyên gia quản lý giỏi nhất mọi thời

đại nói.” Douglas xếp cuốn sách lại lên kệ như để khẳng định rằng mình đã thuộc lòng những lời trích dẫn. “Drucker nói rằng bạn chỉ nên lập ra danh sách A và danh sách B, sau đó chỉ nên dồn một trăm phần trăm thời gian vào danh sách A, không thì bạn sẽ chẳng làm được gì cả. Chẳng làm được gì cả, ông ấy nói, thì còn ngu si hơn cả việc làm hiệu quả một việc không nên làm.!”

“Nói cách khác,” Charlie tiếp lời, “là phải giữ vững mục tiêu!”

“Chính xác.”

Charlie nhìn vào cái mục tiêu bắn cung được treo trên bức tường bên kia của văn phòng. Anh hình dung mình đang giữ cây cung bằng cánh tay trái đang giương thẳng trước mặt, tay phải kéo căng dây cung tưởng tượng ra sau đến tai của mình. Giữ nguyên tư thế đó, anh nói, “Tôi ước tính khoảng cách từ đây đến bức tường kia là gần 8m. Khả năng tôi có thể bắn trúng hồng tâm là gần như vô tưởng, trừ khi những tấm bia kia được phóng to ra 4 lần.” Charlie duỗi thẳng những ngón tay như là thả sợi dây cung vô hình, và mừng tượng ra quỹ đạo hình vòng cung mà mũi tên sẽ vạch ra khi bay tới mục tiêu. “Trong phát triển kinh doanh, làm sao mình có thể phân biệt giữa một cơ hội có tác dụng tích cực là phóng đại các mục tiêu, và một cơ hội khác hứa hẹn các mục tiêu mới mẻ, nhưng có thể là vô tưởng?”

"Câu hỏi hay!" Douglas đi tới tấm bia bắn trên tường, rút mũi tên đang cắm vào hồng tâm ra rồi cân bằng nó trên một ngón tay trước mặt mình. "Tôi có bốn mũi tên trong ống túi đựng tên của mình. Một là sự chú ý, một là sức lực, một là thời gian, và mũi tên cuối là tiền bạc. Bất kỳ nhà lãnh đạo kinh doanh nào cũng phải quản lý bốn nguồn lực thiết yếu này. Nếu một cơ hội giúp tôi nâng cao hiệu quả sử dụng những nguồn lực này, nghĩa là kết quả nhận được vượt xa mức gia tăng sản lượng bắt buộc, thì nó có thể có tác dụng phóng đại các mục tiêu. Nhưng nếu cái gọi là cơ hội mới này đòi hỏi quá nhiều sự chú ý, sức lực, thời gian, và tiền bạc so với kết quả thu lại, nó sẽ tạo ra một mục tiêu mới làm phân tán sự tập trung của tôi khỏi tâm điểm có vai trò thiết yếu đến sự thành công trong công việc kinh doanh."

Douglas đặt mũi tên lên bàn của mình, và Charlie tự hỏi không biết Douglas có lại văn phòng vào cuối buổi tối hôm nay để bắn mũi tên vào lại hồng tâm không. "Cheryl nói rằng anh là bạn của Mitch Matsui, anh chàng dịch tất cả những bài thơ của McZen." Charlie gật đầu, "Ừ. Thật ra là những ý tưởng kinh doanh của tôi đã bắt đầu nhen nhóm trong kỳ đi chơi kéo dài một tuần với Mitch ở Grand Canyon.

Douglas đút tay vào túi quần và nhìn ra ngoài cửa sổ." Tôi chắc hẳn đã bay qua Grand Canyon cả ngàn lần, nhưng chưa một lần tham quan nó. Tôi nghe nơi đó được ví là thánh đường tự nhiên hùng vĩ nhất của Chúa Trời. "

Charlie trả lời "còn hơn thế nữa là khác."

"Nói cho tôi biết nếu các anh đi chơi lại nơi đó. Nếu các anh không ngại, tôi rất muốn tham gia."

"Thực ra chúng tôi đang lập kế hoạch đi lại nơi đấy vào khoảng đầu tháng 10. Tôi sẽ gửi ông một số thông tin."

"Thật tuyệt vời! Cảm ơn nhiều nhé. Và tôi cũng rất muốn được gặp Mitch. Tôi có ấn tượng sâu sắc với các bài thơ McZen mà anh ấy viết."

"Mitch thề rằng anh ấy không viết những bài thơ đó, và nhà thơ tên McZen là hoàn toàn có thật. Anh ta chỉ dịch các bài thơ này từ nguyên gốc thư pháp Trung Quốc. Anh ấy còn cho tôi xem một vài bản gốc được trình bày vô cùng tao nhã."

"Không sao, tôi vẫn rất muốn gặp anh ấy – và cả nhà thơ McZen, nếu có thể." Ngay giờ Charlie chưa nhận ra là một trong nhiều bản dịch thơ McZen mới nhất của Mitch đang nằm trên bàn. Tựa đề của nó là *Ám Thanh của Một bàn tay Làm Việc* và nó truyền tải một số suy nghĩ khác thường hơn về công việc và cuộc sống ở Mỹ. "Những bài thơ này truyền tải rất nhiều chân lý, đặc biệt là bài thơ này," Douglas vừa nói vừa đưa cho Charlie một cuốn sách đã mở, và Charlie đọc bài thơ sau:

Hãy chú ý.

Xin bạn vui lòng chú ý!

Đấy là một món quà được yêu cầu thường xuyên

Bị cho đi một cách bất đắc dĩ.

Rất hiếm khi được cảm kích.

"Giống như ông ấy nói," Douglas tiếp tục, "khả năng chú ý là nguồn lực quý giá nhất, đó là lý do tại sao người ta nói tập trung sự chú ý. Hơn hẳn bất cứ điều gì khác, khả năng chú ý là một nguồn lực có giới hạn vì mình chỉ có thể chú ý đến một việc tại một thời điểm. Con người chỉ có thể lựa chọn có ý thức về những gì họ muốn chú ý đến. Một số người cùng khổ nhất trên thế giới là những người chọn chú ý đến tin tức xấu, và không bao giờ xem tin tức tốt".

Trong lúc Douglas nói, Charlie luân phiên nhìn ra cửa sổ và lướt nhìn những cuốn sách trên kệ. Đột nhiên, anh phá lên cười. "Có chuyện gì vui vậy," Douglas hỏi.

"Một bài thơ ngắn khác của McZen nói về chuyện có nhiều con đường dẫn đến thành công, và đây cũng là một điều cực kỳ tốt. Ông đã và đang xây dựng một đế chế kinh doanh tuyệt vời bằng cách giữ tập trung vào một điểm hồng tâm bé tí. Tôi không bao giờ làm được như thế."

"Tất nhiên anh hoàn toàn có thể," Douglas đáp lại. "Chỉ cần sự kỷ luật, và ý chí muốn thành công."

"Bill, ông cũng biết là trong cả một thời gian dài tôi tin vào điều đấy, và nó cũng chính là nguồn gốc của những nỗi đau tinh thần hầu như bất tận. Bởi vì tôi rất dễ bị phân tâm và bị mất tập trung, tôi nghĩ rằng mình phải có một kiểu khuyết tật tính cách nào đấy. Và cuối cùng, tôi đọc một cuốn sách về *chứng rối loạn thiếu chú ý ở người lớn* (*****). Cảm giác của tôi khi đọc cuốn sách đấy giống như là đang nhìn vào một tấm gương vậy; cuốn sách mô tả tôi một cách chuẩn xác. Tôi thậm chí đã đi gặp một bác sĩ tâm lý để được chẩn đoán".

Charlie cười tiếp trong khi nhìn ra cửa sổ. "Khi tôi đi nhận kết quả, bác sĩ nói với tôi rằng ‘tôi có một tin tốt và một tin xấu cho anh’. Tin tốt là tôi không có ADD. Còn tin xấu là tôi lại mắc phải chứng rối loạn thiếu chú ý *trầm trọng* ở người lớn (*****)."

Bây giờ thì cả hai cùng cười, sau đó Charlie tiếp tục: "Tôi đọc một cuốn sách nói rằng những người mắc phải ADD thực ra là những nhà khởi nghiệp kinh doanh rất giỏi vì chúng ta luôn luôn tìm kiếm cơ hội và nhanh chóng theo đuổi nắm bắt khi chúng xuất hiện. Chúng ta làm thợ săn rất tốt, nhưng sẽ là những người nông dân rất tệ vì quan niệm về nhìn xa trông rộng của chúng ta chỉ là ‘tối nay ăn món gì,’ chứ không phải là bắt đầu trồng cây vào tháng 5 và chuẩn bị cho thu hoạch vào tháng 10."

Douglas cười và lắc đầu. "Tôi nghĩ tôi chưa bao giờ có cách nhìn như vậy. Trong trường hợp đó, tôi cho là mình giống như một người nông dân, và mỗi nhân viên trong tổ chức của tôi là cây trái tôi đang nuôi dưỡng."

"Cũng được," Charlie lên tiếng, "một trong những điều cuốn sách này đề cập là không có gì có thể đánh bại sự phối hợp giữa một người nông dân và một người thợ săn. Đó có thể là một cách hai chúng ta xây dựng sự hợp tác tốt đẹp – tôi có thể đóng góp nhiều sức lực, và ông sẽ giữ nó tập trung."

"Có thể vậy," Douglas nói và gật đầu tư lự. "Có thể vậy. Như tôi đã nói, sức lực là mũi tên thứ hai trong túi tên của tôi. Hầu hết mọi người sử dụng sức lực của họ giống như cách một cây bò công anh phát tán hạt giống của nó, cứ sử dụng sức lực bừa bãi vào bất kỳ cái gì trước mắt và hy vọng là thứ gì đó tốt đẹp sẽ xuất hiện. Họ dành nhiều thời gian xem tivi và để cho những thứ ngớ ngẩn và vô nghĩa trên đấy ngấm vào người; họ mang trong người sự bức tức và sự sợ hãi và sự hận thù, và vô số những cảm xúc tiêu cực khác; họ lầy lắt qua ngày không mục đích hay không hướng tới bất kỳ một mục tiêu nào; và họ lại tự hỏi tại sao họ không có bất kỳ tí sức lực nào. Nếu nói theo kiểu của cô con gái thiếu niên của tôi nói thì ‘Dĩ nhiên rồi! Họ không còn ít nào vì họ đã phung phí nó hết rồi.'"

"Tôi có lý thuyết riêng của mình về sức lực," Charlie nói. "Tôi nghĩ rằng nó là một hàm log của nhịp độ."

"Ý anh là sao?" Douglas hỏi.

Ngay tại thời điểm bạn muốn bỏ cuộc nhất thì chỉ một xí nhiên liệu thêm vào bình xăng cũng có thể giúp bạn cán đích.

"Sự tiêu thụ sức lực có tác động theo kiểu hình học. Một đơn vị sức lực đáng giá cao hơn nhiều ở giai đoạn cuối của một dự án so với giai đoạn đầu. Hãy nghĩ xem. Khi bạn bắt đầu một cái gì mới, tất cả mọi người đều cảm thấy dồi dào sức lực vì họ cảm thấy rất hăng hái và phấn khích. Nhưng sau nhiều tuần, hay thậm chí nhiều tháng, làm việc ngày đêm, mọi người có thể cảm thấy mệt mỏi và chán nản, và sức lực trở nên khan hiếm. Ngay tại thời điểm bạn muốn bỏ cuộc nhất thì chỉ một xí nhiên liệu thêm vào bình xăng cũng có thể giúp bạn cán đích. Tôi luôn luôn yêu cầu mọi người tưởng tượng rằng họ phải thi đấu môn chạy nước rút cự ly 100m. Càng gần về đến đích, thì chân sẽ càng đau và phổi sẽ càng cháy rất."

"Một phép ẩn dụ rất tốt." Douglas nói. "Tôi sẽ phải ghi nhớ câu chuyện này, bởi vì mũi tên thứ ba trong bao tên của tôi là thời gian."

"Một bí ẩn siêu hình của vạn vật và không thể giải thích được," Charlie nói. "Tôi đọc đâu đó rằng thời gian chỉ đơn thuần là cách Chúa ngăn không cho tất cả mọi thứ xảy ra cùng một lúc."

"Đúng là vậy," Douglas cười, "hôm vừa rồi tôi có thấy thông điệp trên một miếng đề can dán trên xe hơi, đại loại là *Chúa Giêsu đang đến ... hãy làm ra vẻ bận rộn!* Nếu có thêm người không xem tivi nữa, nhắc mông ra khỏi ghế, và trở nên bận rộn với công việc, thì những nỗi lo âu trên thế gian sẽ giảm đi và sự giàu có sẽ tăng lên. Có quá nhiều người sẽ không bao giờ đạt được mục tiêu của mình vì họ lãng phí thời gian, và lãng phí thời gian là lãng phí cuộc sống. Sự lẩn tránh chần chừ chính là sự trộm cắp thời gian từ tương lai để né tránh những việc bạn đáng lẽ phải làm ngay ngày hôm nay, và điều này sẽ làm bạn mãi mãi sống trong cái bóng của ngày hôm qua. Thời gian là tiền bạc, nhưng với điều kiện là nó được sử dụng hiệu quả. Và tiền bạc chính là nguồn lực thiết yếu thứ tư."

Douglas nhặt mũi tên lên và xoay nó vòng vòng như thể đây là cây gậy của đội cổ vũ. "Thật hài hước khi mọi người đều nghĩ rằng tiền là vô cùng quan trọng trong kinh doanh, nhưng đối với tôi nó xếp cuối cùng trong bốn nguồn lực thiết yếu. Tôi luôn cố gắng làm theo lời khuyên của một trong những người thầy đầu tiên trong kinh doanh của tôi, và chúng thật sự hữu ích. Khi học về kinh doanh, chúng tôi được dạy là *lợi tức từ đầu tư* (*return on investment — ROI*) là một trong những chỉ số quan trọng nhất phản ánh khả

năng tạo ra của cái dài hạn. Hầu hết người kinh doanh chỉ tập trung chú ý đến phần về đầu (*lợi tức*)— gia tăng bán hàng để tăng doanh thu — mà quên mất rằng bạn có thể tăng ROI với hiệu quả tương đương thông qua giảm thiểu về sau (*đầu tư*). Để hôm nay có một cơ ngơi khang trang như ngày hôm nay, bao nhiêu năm chúng tôi đã phải làm việc trong nhà kho, tận dụng những thùng gỗ đóng hàng màu da cam làm nội thất văn phòng. Tại thời điểm đó, chúng tôi phải dùng tiền cho nhiều khoản quan trọng hơn là văn phòng đẹp đẽ và nội thất bắt mắt. Thậm chí tại thời điểm hiện nay, với tất cả những thành công đã đạt được, chúng tôi vẫn rất thận trọng trong việc chi tiêu.”

"Hơn hai ngàn năm về trước, Lão Tử đã nói rằng người khôn ngoan thì nhẫn tâm." Charlie vừa nhìn vào bia bắn, vừa tưởng tượng bốn mũi tên cùng ghim vào hồng tâm. "Tôi nghĩ rằng nếu có mặt ở đây ngày hôm nay, ông ấy sẽ đồng ý rằng trước hết mình phải nhẫn tâm với chính mình nếu muốn thành công. Phải diệt trừ không thương xót những thái độ tiêu cực và nuôi dưỡng những cái tích cực".

Douglas gật gù đồng ý, và nói tiếp nói Charlie. “Phải không ngừng kiểm soát sức lực của bản thân, và chỉ sử dụng nó cho hoạt động có hiệu quả cao nhất.”

Charlie nói tiếp, "Phải luôn luôn sử dụng thời gian của bạn một cách hữu ích. Mỗi giờ mỗi phút phải tự hỏi bản thân xem những gì mình sắp sửa làm có phải là hành động quan trọng nhất giúp đạt được mục tiêu không".

"Và phải luôn căn cứ trong cách tiêu tiền của mình," Douglas kết luận. "Có cả triệu cảm dỗ ngoài kia, và thật dễ để biện minh tại sao mình cần tất cả những thứ đấy. Đường đến sự giàu có được xây dựng thông qua sự kiểm soát gắt gao những thèm muốn của chúng ta."

Douglas lặng lẽ nhìn ra ngoài cửa sổ một lúc lâu. Những người chạy bộ thể dục đã trở lại làm việc hết thảy. Cuối cùng ông nói, "Anh có nhắc đến Lão Tử vài phút trước đây. Vào khoảng thời gian ông ấy sáng tác thơ, quân xâm lược Ba Tư của vua Darius đã đổ bộ xuống bờ biển của Hy Lạp, tại một nơi có tên gọi là Marathon. Đội quân Hy Lạp được điều đến đây bị thất thế thảm hại về mặt quân số. Nhiều tướng Hy Lạp muốn rút lui về phía Athens, nhưng Miltiades thuyết phục được Hội đồng chiến tranh cho phép tấn công phủ đầu vào ngay từ buổi sáng. Đội quân Hy Lạp không hề diễu hành qua bãi chiến trường để đối mặt với quân Ba Tư, mà họ lao sống chết vào đối phương, sử dụng chiến thuật tấn công thần tốc. Tốc độ - và sự tập trung – đã bù trừ cho sự bất lợi về quân số của quân Hy Lạp. Quân Hy Lạp đã đẩy lui quân Ba Tư khỏi chiến trường, trong một trận đánh được xem là một trong những trận chiến quan trọng nhất từ cổ chí kim. Nếu

không có Marathon, thế giới chúng ta có lẽ đã không được định hình bởi những suy nghĩ của Socrates, Plato và Aristotle (*****). "

"Vậy chúng ta hãy huy động nhân lực và tiến hành một cách nhanh chóng." Cảm nhận thấy một cảm xúc, cái mà anh trước đây từng nghĩ là sự khiếp sợ cho đến khi Nick Amatuzzo dạy anh nhận ra đây là sự hồ hởi, đang trào dâng trong lòng, Charlie nhận ra anh đã tìm được một đối tác thiết yếu giúp anh biến những giấc mơ về tương lai thành hiện thực.

"Winston Churchill (*****) từng nói rằng chỉ có duy nhất một điều tồi tệ hơn việc tranh cãi với đồng minh, và đó là chiến đấu mà không có họ," Douglas trả lời. Bắt tay của Charlie, anh nói, "hãy phóng to những mục tiêu, và sau đó bám sát mục tiêu không rời!"

(*) Một tác giả nổi tiếng thế kỷ XX ở thành phố New York

(**) Một kỹ sư, nhà xã hội học, nhà kinh tế học người Ý.

(***) Khoảng ½ cây số vuông

(****) Super Bowl là trận chung kết giải bóng bầu dục quốc gia của Mỹ

(*****) Adult Attention Deficit Disorder—ADD

(*****) Really Bad Attention Deficit Disorder—RBADD. Đây là cách chơi chữ của Charlie.

(*****) Các triết gia lừng lẫy của Hy Lạp cổ

(*****) Thủ tướng Anh nhiệm kỳ 1940 - 1945