



Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ

Bởi:

Joe Tye

“Phần lớn những người gọi mình là nhà khởi nghiệp tôi quen chẳng là nhà khởi nghiệp gì cả - họ mở những cơ sở kinh doanh, nhưng họ vẫn là nhân viên. Thường, họ là những nhân viên làm việc với rủi ro cao, phiền phức lắm, công việc lương thấp, ông chủ đòi hỏi cao và vô lý đến độ ai cũng muốn bỏ việc từ lâu. Ông chủ đó chính là bản thân họ.

Bác sĩ Jared Mitchell là một nhà khởi nghiệp thực thụ. Khi làm nội trú phẫu thuật ở đại học Michigan, ông đã phát triển một chế độ bổ sung vitamin và khoáng chất giúp nhiều bệnh nhân hồi phục nhanh chóng sau phẫu thuật. Mặc dù ông phải mất rất nhiều thời gian để ngành y chính thống chấp nhận cũng như thuyết phục được các bác sĩ lưu tâm đến dinh dưỡng, sức khỏe cảm xúc, và niềm tin tinh thần trong quá trình hồi phục của bệnh nhân, nhưng ông lại nhanh chóng thu hút được sự chú ý các bác sĩ nội trú trẻ và sinh viên y khoa.

“Hoàn toàn trái ngược với mọi người nghĩ” ông ấy tiếp lời, “những nhà khởi nghiệp thật thụ không quan tâm quá nhiều đến việc kiếm ra thật nhiều tiền. Dĩ nhiên tiền là một sản phẩm phụ hay ho của sự thành công. Và quan trọng hơn nữa, nó là nguồn năng lượng họ cần có để tiếp tục xây dựng những ước mơ. Nhưng tiền không phải là mục tiêu cuối cùng. Động lực thúc đẩy một nhà khởi nghiệp thật thụ là sáng tạo ra những thứ có giá trị lâu dài và để lại một di sản bền vững với thời gian – xây dựng một cái gì đó có thể tiếp tục phát triển lâu dài sau khi họ không còn ở trên thương trường.”

Thậm chí trước khi ông ấy xong chương trình bác sĩ nội trú, đơn thuốc sức khỏe toàn phần của bác sĩ Mitchell (thường gọi là Dr. Mitchell's Total Health) loé sáng như một cuộc cách mạng tại bệnh viện. Vì không sử dụng thuốc kê toa nên đơn thuốc này không đòi hỏi chỉ định của bác sĩ. Do đó, ai cũng có thể chỉ định cho bệnh nhân. Ngày càng

Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ

hiều y tá, bác sĩ nội trú, hay ngay cả sinh viên y khoa cũng chỉ định đơn thuốc này được. Mitchell bắt đầu đóng gói “đơn thuốc” của ông trong một cái hộp đơn giản chứa bảy lọ thuốc, một cuốn sách và một vài băng âm thanh. Ông định giá nó là 18,95 USD và trong tháng đầu tiên bán được hơn một ngàn hộp.

“Một điều khác nữa đó là các nhà khởi nghiệp luôn tìm cách thúc đẩy bản thân. Với mọi ý tưởng mới, với mọi mối quan hệ, họ luôn tự vấn “làm cách nào tôi nhân điều đó lên?” Họ thật sự hiểu rằng chính bản thân họ là nút thắt lớn nhất trong việc kiến tạo điều màu nhiệm, nên họ bắt đầu thiết lập ngay hệ thống và cơ cấu cho phép họ không tự cản con đường thành công của mình.

Trước khi Mitchell kết thúc chương trình bác sĩ nội trú, công ty của ông ấy đã đạt doanh số hơn một triệu đôla chỉ trong 1 năm với sản phẩm Dr. Mitchell’s Total Health. Điều này vượt quá sự tưởng tượng bởi thành tích này đạt được mà không cần quảng cáo, không cần đội ngũ bán hàng, không thông qua các chương trình bán lẻ. Tất cả chỉ qua truyền miệng.

“Sau khi doanh số bán hàng đã vượt xa trong vài tháng đầu, tôi biết chúng tôi đã chạm ngõ điều gì to lớn. Lúc đó thậm chí tôi còn nhận được lời đề nghị nhượng quyền thương hiệu từ vài công ty dược phẩm. Đó thật sự là một khích lệ cho bản thân. Thật ra đó cũng chính là thách thức lớn nhất trong những ngày đầu khởi nghiệp, đó là làm sao kiểm soát được bản ngã để bản thân không bị cuốn đi và phát triển quá nhanh. Tôi in một tấm khẩu hiệu to và treo nó trong văn phòng làm việc. Nó là cái khẩu hiệu trên bức tường kia kia: “Suy nghĩ lớn, bắt đầu nhỏ”.

Charlie đã nhận ra tấm khẩu hiệu, hiện đã được vào khung, ngay khi anh bước vào văn phòng Mitchell. Anh được giới thiệu đến đây bởi Wilma Osterberge, người anh học cùng trường Saint Johns mà bây giờ đã trở thành một trong những nhà phân phối hàng đầu cho sản phẩm Body Spirit, tên mà Michelle đã chọn đặt cho công ty của anh ấy. Charlie đã tìm đọc mọi thứ về Jared Mitchell và công ty Body Spirit. Buổi họp quan trọng này có thể làm cho thương hiệu “The Courage Place” được nhiều người biết đến.

"Khi các công ty dược ra sức mua chuộc tôi, họ hứa hẹn với tôi hai điều là hệ thống quảng bá và giao hàng. Nhưng đổi lại là tôi sẽ mất việc độc lập trong việc kinh doanh.

Tôi có thể có rất nhiều tiền, nhưng tôi sẽ không còn là một nhà khởi nghiệp đúng nghĩa. Tôi quyết định đi ra ngoài và thuê một nhà tư vấn, một người chuyên về chiến lược kinh doanh. Ông ta trở lại với một bảng báo cáo chủ yếu đề nghị rằng cách duy nhất tôi có thể tránh bị thâm tóm bởi các công ty dược, những kẻ có thể dễ dàng phát triển dòng sản phẩm riêng, đó là tôi phải tìm cách đã phát triển lớn mạnh nhất có thể, càng nhanh càng tốt. Lời khuyên tuyệt vời đó giá mười hai ngàn đôla."

"Cuối cùng thì anh đã làm gì?" Charlie hỏi.

"Những gì mọi nhà khởi nghiệp tốt sẽ làm đó là: làm trái ngược với những gì ông ta đề nghị. Năm tiếp theo, tôi đi đường ngầm. Tôi cố tình hạ thấp các sản phẩm, thậm chí làm nó khó tìm."

"Tại sao anh làm vậy?"

"Có hai lý do. Trước tiên, tôi muốn mọi đối thủ tiềm năng nghĩ tôi đã thất bại, rằng tôi đã thất thời và biến mất. Tôi thậm chí còn thuê một nhà báo chế biến ra những câu chuyện trên báo chí thương mại dược phẩm về cách tôi đã phải sa thải một nửa nhân viên của tôi, đó là một trò đùa thực, bởi vì lúc đó tôi không có bất kỳ nhân viên nào. Nhưng họ đã tin lấy tin để. Chẳng còn đề nghị mua khoán nào nữa, nhưng đồng thời mối đe dọa bị nuốt chửng trước khi tôi có thể xây dựng được nền tảng cho riêng mình cũng mất theo."

Mặc dù đã ở tuổi sáu mươi, Mitchell trông trẻ như mới vừa bước qua tuổi bốn lăm. Ông mặc quần kaki Dockers và áo sơ mi denim với logo thương hiệu Body Spirit trong túi áo ngực. Đồ đạc trong văn phòng của ông trông giống như mới mua từ cửa hàng Home Depot (*) cuối tuần trước vậy. Không có gì khoe khoang, một phần vì Mitchell hầu như không bao giờ đến chỗ này cả.

"Công ty của tôi đã mất hơn một trăm ngàn đô la trong năm đó, nhưng nó cũng là năm có lợi nhuận nhất trong cuộc đời của tôi," ông tiếp tục. "Tôi đã phỏng vấn hàng trăm bệnh nhân đã sử dụng gói sản phẩm của tôi, và các bác sĩ, y tá đã giới thiệu nó. Cái nào có tác dụng? Tại sao họ thích nó? Làm thế nào tôi có thể làm tốt hơn? Tôi thuê một sinh viên trường nghệ thuật giúp tôi thiết kế bao bì trông có vẻ đẹp hơn, và tiếp tục bào chế các công thức thuốc hiệu quả hơn."

"Tôi đã đến Oregon và nói chuyện với Phil Knight tại hãng Nike để tìm hiểu làm thế nào họ được các vận động viên và huấn luyện viên vĩ đại nhất ủng hộ giày của họ. Sau đó, tôi đi ra ngoài và làm những điều tương tự. Tôi đã chi hàng núi tiền để có được ý kiến của những người đứng đầu trong thị trường của tôi. Tôi đã đi đến Denver và nói

chuyện với Dave Liniger để tìm hiểu làm thế nào RE/MAX xây dựng được một tiêu chuẩn mới trong nghề bất động sản. Sau đó, tôi bắt tay hành động và làm những điều tương tự. Tôi đặt tiêu chuẩn rất cao cho những ai muốn được liên kết với công ty của tôi. Nhưng điều quan trọng nhất mà tôi đã làm là nghiên cứu những công ty đã thành công trong tiếp thị người tiêu dùng trực tiếp. Các công ty như Amway và Mary Kay đã làm cuộc cách mạng quảng bá và phân phối sản phẩm với hình thức thương mại cổ xưa nhất: tôi đến chỗ anh và nói: "Này, Charlie, tôi đã sử dụng sản phẩm này và nó thực sự hiệu quả. Tại sao anh không thử dùng nó nhỉ?". Sau đó anh thử nó và anh thích nó và anh lại đi bán cho Wilma. Và Wilma cũng thử nó và thích nó và bán nó cho Rudy. Và cứ thế mạng lưới cứ phát triển."

Mitchell nhét tay vào túi mình và nhún vai. "Điều mang tính cách mạng đối với các mô hình tiếp thị tiêu dùng trực tiếp đó là các công ty thành công tìm cách để cho một nhà phân phối như tôi có thêm động lực tài chính khi tôi thuyết phục được anh gia nhập công ty, và thưởng tôi bất cứ khi nào anh mua sản phẩm từ tôi. Một hôm tôi đang ngồi bên hồ, chỉ lặng lẽ ngồi thiền, và các hình ảnh chợt xuất hiện trong đầu của tôi, đầy đủ và hoàn hảo. "Mitchell mỉm cười, như thể nhớ lại những chuyện chỉ mới xảy ra ngày hôm qua. "Đó là cách tôi sẽ tổ chức doanh nghiệp của tôi. Tôi không cần đại diện bán hàng chuyên nghiệp và tôi cũng không cần một chiến dịch quảng cáo bóng bẩy. Khách hàng sẽ là lực lượng bán hàng cho tôi, và sản phẩm quảng cho chính nó. Tôi tuyển dụng năm người ủng hộ tôi hết mình và thuê một cabin trên Upper Peninsula trong vòng một tuần. Tôi dạy cho họ tất cả về sản phẩm, làm thế nào để bán nó, làm thế nào để tuyển dụng các nhà phân phối khác. Chúng tôi nói chuyện về các ưu đãi và các hệ thống bồi thường được sử dụng bởi nhiều công ty khác nhau, và chọn các yếu tố chúng tôi thích nhất để thiết kế riêng cho chúng tôi. Bây giờ thì năm người đó đều đã là triệu phú, nhưng dĩ nhiên, tôi đã không chọn họ nếu họ chỉ muốn tham gia chỉ vì tiền. Tất cả họ giờ vẫn nhiệt tình với công ty như những ngày đầu."

Mitchell nhìn ra cửa sổ thật lâu đến nỗi Charlie có cảm giác rằng ông đã được ra chạy bộ trên những con đường mòn hơn là làm việc trong văn phòng. "Phải mất thêm chín tháng nữa chúng tôi mới sẵn sàng để thực sự bắt đầu xây dựng doanh nghiệp. Chúng tôi phải phát triển các chương trình máy tính, xây dựng danh mục số lượng sản phẩm và một hệ thống để quản lý chung, và vô vàn việc khác. Tôi lúc nào cũng đi, chủ yếu là đi mời những người giỏi như Wilma gia nhập lực lượng tiên phong của chúng tôi."

Bằng việc cố tình giữ quy mô nhỏ, chúng tôi có thể xây dựng nền tảng mà trên đó tất cả thành công trong tương lai của chúng tôi sẽ được xây dựng lên. Và chúng tôi vẫn theo triết lý đó ngay cả khi chúng ta đã thật sự lớn mạnh. Anh biết làm thế nào một số công ty

tiếp thị đa cấp hứa hẹn lượng tài sản khổng lồ trong chín mươi ngày hoặc ít hơn mà không cần làm việc không?"

Charlie mỉm cười. Chiếc máy fax của ông xả ra những đề nghị như thế suốt ngày, và bộ lọc thư rác thì bị nghẹt bởi chúng. "Vâng, chúng tôi hứa với các nhà phân phối mới của chúng tôi rằng điều đó hoàn toàn sẽ không xảy ra với họ. Trong năm đầu tiên làm việc với công ty, họ được phép tuyển dụng chỉ có năm người mới. "Mitchell mỉm cười. "À này, cách làm đó hiệu quả với tôi, và tôi tin rằng nó còn hiệu quả với mình lâu dài nữa. Dù sao, trong năm đó, chúng tôi hy vọng họ dành nhiều thời gian với các nhà tài trợ của họ để tìm hiểu về sản phẩm Body Spirit - và không chỉ sản phẩm của chúng tôi, mà cả triết lý của chúng tôi và các giá trị của chúng tôi nữa. Sau đó, chúng tôi hy vọng họ cũng dành lượng thời gian nhiều như thế để làm việc với năm người mà họ đã bảo trợ, dạy họ những điều tương tự. Chúng tôi yêu cầu rất nhiều ở họ trong năm đầu tiên đó và họ gần như chẳng kiếm được tí tiền nào cả. Nhưng vào cuối năm đó, họ đã xây dựng được một đội ngũ đủ sức và sẵn sàng cho sự phát triển bùng nổ cho những năm tiếp theo. Anh có biết John Wooden không? "

"Có phải đó là huấn luyện viên bóng rổ lừng danh của đại học UCLA (***) không?" Charlie hỏi.

"Đúng. Mọi người đều nhớ đến ông ấy nhờ vào chiến thắng với mười hay mười một danh hiệu quốc gia trong vòng mười hai năm. Người ta ít có khả năng nhớ lại rằng ông ấy đã phải ở UCLA 15 năm trước khi giành được danh hiệu đầu tiên. Ông đã phải xây dựng cái nền tảng đó. Hãy suy nghĩ lớn, nhưng bắt đầu từ việc nhỏ. Anh có biết ông ấy dạy các cầu thủ cách làm việc gì mỗi khi bắt đầu một năm không? Hãy nhớ là đội của ông là những cầu thủ trung học cực giỏi đến từ khắp nước Mỹ nhé."

"Không, tôi không biết, nhưng tôi đoán là ông ta dạy về phòng ngự?"

"Hoàn toàn không phải vậy. Ông ấy dạy họ cách mang vớ. Đúng đó! Ông ấy xem họ mang vớ như thế nào, lăn chúng lên chân ra sao cho đến khi họ làm đúng cách. Ông không bao giờ muốn thua một trận đấu lớn bởi vì một trong những cầu thủ chủ chốt của ông bị phỏng chân và không thể thi đấu hết khả năng. Đó là hãy suy nghĩ lớn và bắt đầu nhỏ. "Mitchell cầm lên một tập hồ sơ từ bàn cà phê. "Tôi đã đọc đề xuất của anh, Charlie, và tôi thích thú. Tôi nghĩ rằng anh đang thực sự theo đuổi một cái gì đó hay ho đây. "The Courage Place" là một khái niệm tuyệt vời đấy và tôi muốn giúp anh. Tôi chỉ không chắc là chúng ta có thể làm điều đó như thế nào mà thôi."

Mitchell bỏ tập hồ sơ trở lại lên bàn, và tìm của Charlie như rơi cùng với nó. "Lại bị vớt đi nữa rồi," anh nghe Gollum nói trong tâm trí của mình, và nhắc nhở Spike tiếp tục làm việc. Mitchell kéo một tờ danh thiếp từ trong túi áo của mình và đưa nó qua bàn

với Charlie. "Bill Keys là một trong năm nhân viên ban đầu của tôi. Bây giờ ông ấy ở Austin, Texas. Hy vọng anh không phiền, tôi đã tự fax cho ông ấy một bản sao đề xuất của anh, và ông ta cũng hứng thú y như tôi. Ông ấy nói rằng nếu anh không thể có được một cái gì đó như thế sẽ ở Austin, nơi có một cộng đồng rất tiên bộ, thì ý tưởng của anh chết tại điểm đến (dead on arrival – DOA). Sẽ chẳng thành công được ở bất kì chỗ nào khác đâu. Nhưng nếu anh có thể làm điều đó ở Austin, ông ta khá chắc chắn rằng anh sẽ tiếp tục thành công ở Dallas và Houston, rồi tiếp theo sẽ là San Antonio. Sau đó, anh có thể thấy mô hình ấy hoạt động tốt ở khoảng chừng một tá các thành phố nhỏ hơn như El Paso và Galveston."

Họ đã nói chuyện trong hơn hai giờ, và Mitchell vẫn không có dấu hiệu gì gấp gáp. Ông cũng không có vẻ bị cuốn theo sự phấn khích. Ông chỉ ở đó, hoàn toàn ở hiện tại, hành động theo các giá trị kinh doanh của mình. Suy nghĩ lớn, nhưng bắt đầu từ nhỏ. "Nếu anh thực sự muốn làm chuyện này, Bill Keys sẽ lấy thanh kiếm và lá chắn của mình ra và đứng đó bên cạnh anh. Nhưng nếu anh chỉ ở chín mươi chín phần trăm thì đừng lãng phí thời gian của anh hay của ông ấy mà hãy quay trở lại việc thiết kế và tiếp tục làm việc cho đến khi anh đạt được một trăm mười phần trăm. "

"Làm sao tôi biết được?" Charlie hỏi.

"Câu hỏi hay đấy. Đó cũng là một câu hỏi hóc búa! Câu trả lời phụ thuộc vào mức giá anh sẵn sàng trả. Có một nghịch lý như thế này: bắt đầu từ việc nhỏ sẽ đòi hỏi một nỗ lực lớn từ phía anh. Nếu Bill đưa đội của ông ấy đến hỗ trợ anh thì có sẵn sàng làm bất cứ điều gì không", và Mitchell nhấn mạnh từng từ của câu hỏi cuối," để làm cho thương hiệu The Courage Place-Austin trở thành một mô hình cho sự thành công của anh ở khắp mọi nơi khác? Anh có sẵn sàng ký hợp đồng một năm cho một căn hộ studio ở Austin để anh có thể xuống đó mỗi lần nhiều tuần liền không? Anh có sẵn sàng chi tiêu mỗi bữa ăn sáng, ăn trưa, ăn tối và nghỉ uống cà phê để truyền lòng nhiệt tình cho dự án được không? Anh có sẵn sàng để mua cho mình một đôi giày cao bồi da rắn và bắt đầu nghe nhạc đồng quê không? Nói cách khác là làm *bất cứ điều gì*", và ông lại nhấn mạnh về sau, "để đặt nền móng cho sự phát triển bùng nổ trong tương lai."

Charlie suy nghĩ một lúc thật lâu. Mitchell ngồi im lặng, không thể hiện bất cứ một dấu hiệu mất kiên nhẫn nào cả. "Tôi không chắc chắn," Charlie nói cuối cùng.

"Tốt," Mitchell trả lời. "Đó là câu trả lời tôi đã hy vọng được nghe. Điều đó có nghĩa là anh đang *suy nghĩ*. Khi tôi nói "nghĩ lớn", quá nhiều người chỉ nghe từ "lớn" nhưng không để ý đến từ "nghĩ". Suy nghĩ phải là bước đầu tiên. Tại sao anh không gọi điện cho Bill và xem nếu anh có thể sắp xếp thời gian để đi gặp gỡ với ông ấy và một số thành viên trong đội của ông ấy. Tôi nghĩ rằng anh sẽ thấy việc đó rất hữu ích đấy! "

Charlie gật đầu, cảm nhận cuộc phỏng vấn đã gần kết thúc.

"Bằng cách này," Mitchell nói, "anh sẽ không phải đi thuê một căn hộ ở Austin nữa đâu.

Bill có một ngôi nhà đẹp tuyệt dành cho khách. Tôi chắc chắn anh ấy sẽ vui vẻ để cho phép anh sử dụng bất cứ lúc nào anh đang ở dưới đó. Mà tôi hy vọng anh sẽ ở dưới đó thường xuyên. Cái nhà khách đó đủ lớn để anh có thể đưa cả gia đình xuống ở nếu như việc đó không gây trở ngại cho chuyện học hành của bọn trẻ."

Mitchell nhìn Charlie, như thể đang tìm kiếm một giá trị bên trong đặc biệt nào đó. "Kế hoạch kinh doanh của anh là mạo hiểm, Charlie. Chưa ai từng làm cái gì giống như vậy trước đây." Ông dừng lại một lúc, sau đó mỉm cười. "Đó là lý do tại sao tôi thích nó. Nó độc đáo và nó quyến rũ, và tôi tin rằng anh có thể làm được. Tôi muốn giúp anh bởi vì thành công của anh sẽ tốt cho sự phát triển tương lai của thương hiệu Body Spirit. Nhưng trên tất cả, tôi muốn giúp anh bởi vì anh đang chuẩn bị làm một cái gì đó quan trọng - rất quan trọng. Có rất nhiều người đang sợ hãi và tổn thương ngoài kia, những người quá mờ mắt bởi những nỗi sợ hãi của họ nên đã không nhìn thấy được những cơ hội xung quanh. "The Courage Place" có thể là một nguồn thu nhập cho những người này, một dạng câu lạc bộ sức khỏe cho các tâm hồn. Tôi muốn giúp anh thực hiện điều này xảy ra bởi vì anh sẽ tạo nên một sự khác biệt lớn cho thế giới này. "

Mitchell nhìn đồng hồ và ướm người ra phía sau. Charlie không thể tin rằng đã đến gần trưa rồi, một trong những doanh nhân thành công nhất nước Mỹ lại dành cho anh cả ba giờ trong một lịch trình kín mít. Charlie nhón người về phía trước, chuẩn bị rời đi.

"Tôi phải bắt một chuyến máy bay đi LA vào lúc 2:30," Mitchell nói, "nhưng tôi sẽ không đi đâu với một dạ dày trống rỗng đâu. Tôi mời anh ăn trưa ở tầng dưới nhé? Nếu anh có thời gian, tôi muốn chia sẻ với anh một số nguyên tắc cơ bản làm nền tảng cho triết lý "Suy nghĩ lớn, bắt đầu nhỏ". Nó không đơn giản như mọi người nghĩ đâu đấy nhé!"

"Nếu tôi đã có thời gian," Charlie kêu lên. "Ông là người phải đi đến sáu thành phố trong năm ngày sắp tới! Tôi sẽ rất biết ơn những lời khuyên của ông, nhưng ít nhất hãy để tôi mời bữa trưa. "

"Sao cũng được," Mitchell trả lời, và với tay lấy chiếc áo len máng sau lưng ghế.

Mitchell dẫn Charlie xuống cầu thang để đến Burger Bar, một nhà hàng nhỏ trong tiền sảnh toà nhà của anh. "Như bình thường hả Jerry?" Cô phục vụ hành động như thể cô hoặc là không biết hoặc không quan tâm rằng cô ấy đang nói chuyện với một trong những người đàn ông giàu có nhất trong tiểu bang, và Mitchell đã trả lời với cách tương tự. "Ừ, April, nhưng cô có thể nói với Wally xài ớt thật lần này được không. Đừng bỏ vào vài lát dưa chuột muối bé teo như lần trước nhé."

"Tất nhiên rồi," cô hầu bàn trả lời, "độ cay mức ba nhé. Còn anh thì sao, "cô nói, nhìn Charlie.

Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ

"À, tôi cũng lấy cái giống vậy", anh trả lời.

April tròn tròn mắt, sau đó ghi chú vào tập giấy của cô. "Khổ thân, lại một kẻ dở hơi nữa. Ông đào đâu ra mấy gã này vậy Jerry? "Không đợi trả lời, cô đi về phía nhà bếp.

"Tôi đã lỡ đặt món gì vậy?" Charlie hỏi. "Ồ, không đến nỗi tệ đâu," Mitchell trả lời. "Chỉ là thịt nguội nướng và pho mát với những lát cà chua và một nắm ớt jalepeno trên cùng, và một ly cocktail làm từ cà rốt, dưa chuột, và nước ép mận. Anh biết câu ngạn ngữ này không: "Ăn gì thì như thế ấy"? Charlie gật đầu. "Vâng, tôi nghĩ nó đúng, tôi cũng nên ăn một cái gì đó thú vị một chút."

Trong lúc ăn chung với nhau, Mitchell vạch ra những gì ông gọi là mười điều răn của Suy Nghĩ Lớn, Bắt Đầu Nhỏ. "Điều răn thứ nhất," ông bắt đầu, "là bắt đầu với bản thân và giá trị cốt lõi của riêng anh. Tôi đoán rằng, khi anh nghĩ về con người lý tưởng mà anh muốn trở thành, có một khoảng cách khá lớn giữa các con người lý tưởng của tương lai và bản thân anh ngày hôm nay. "

"Ồ, không quá lớn đâu," Charlie trả lời. "Tôi muốn nói nó chỉ lớn hơn Grand Canyon nhưng nhỏ hơn so với Thái Bình Dương." Cả hai người đàn ông mỉm cười, và Mitchell cho biết, "Hãy giữ nó theo cách đó, Charlie. Anh mà nghĩ rằng anh đã đến nơi, thì anh đã thua rồi. "

Mitchell rút ra khỏi ví của mình một thẻ ghi chú và đưa cho Charlie. "Đây là 12 giá trị hành động cốt lõi. Anh đã bao giờ nghe nói về chúng chưa? Tôi sử dụng nó như là một kim chỉ nam cá nhân - tôi đang là người mà tôi muốn, và những việc tôi đang làm là những việc quan trọng nhất mà tôi cần làm ".

"Vâng, tôi đã nhìn thấy rất nhiều câu về giá trị nhưng đây là lần đầu tiên tôi thấy danh sách này. Tôi chép nó lại được không? "

MƯỜI HAI GIÁ TRỊ HÀNH ĐỘNG CỐT LÕI

1. Là chính mình

Hãy biết bạn là ai và những gì bạn muốn; kiểm soát cái tôi, cảm xúc, và tham vọng của bạn; và tin rằng mình có khả năng và xứng đáng với thành công.

2. Liêm chính

Hãy trung thực với chính mình và những người khác và tôn trọng các cam kết của mình.

3. Nhận thức

Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ

Hãy giữ sự chú ý của bạn neo trong hiện tại ở đây và bây giờ, và giữ cho nó tập trung vào mặt tích cực.

4. Dũng cảm

Hãy biến nỗi sợ hãi thành đồng minh, và luôn luôn hành động với sự tự tin và quyết tâm.

5. Kiên trì

Hãy biến khó khăn thành người thầy và không bao giờ từ bỏ ước mơ của mình.

6. Đức tin

Xây dựng niềm tin rằng bạn sẽ được hỗ trợ theo những cách mà bản thân không đoán trước được và mong đợi một điều kì diệu.

7. Mục đích

Hãy xác định mục đích của bạn trong cuộc sống và thực hiện công việc của mình với tình yêu và sự nhiệt tình.

8. Tâm nhìn

Hãy mơ những giấc mơ tuyệt vời, biến chúng thành những kí ức của tương lai, lên kế hoạch thực hiện chúng, và giữ cho ước mơ sống khi mọi việc trở nên khó khăn.

9. Tập trung

Hãy tập trung các nguồn lực chính của bạn vào những việc ưu tiên chủ chốt và tránh bị phân tâm.

10. Nhiệt tình

Hãy theo đuổi sứ mệnh của bạn với niềm đam mê, mang lại niềm vui vào cuộc sống của những người khác, và có niềm vui trong những việc mình làm.

11. Phục vụ

Hãy chia sẻ những may mắn của bạn, giúp người khác thành công, và có một trái tim nhân ái.

12. Lãnh đạo

Hãy yêu cầu được giúp đỡ, xây dựng đội ngũ, giúp mỗi thành viên trong nhóm trở thành một người chiến thắng, và tạo ra một di sản lâu dài.

"Anh cứ giữ cái thẻ này đi. Tôi thực hiện những điều trong danh sách đó mỗi năm, mỗi tháng một giá trị hành động. Đó là một ý tưởng mà tôi tin là bắt nguồn từ Ben Franklin, chọn một đức tính tốt mỗi tháng và áp dụng vào bản thân. Đây là tháng Năm, vì vậy đối với tôi nó là tháng của sự kiên nhẫn. Đó là lý do tại sao tôi là dành quá nhiều thời gian trên đi đường. Tôi đang theo đuổi những khách hàng có tiềm năng lớn, những người đã từ chối chúng tôi để xem xem thêm một lần cố gắng nữa có đem lại công việc kinh doanh cho chúng tôi không. Cách duy nhất để anh vượt qua Grand Canyon, hay Thái Bình Dương, là thực hiện từng bước một. Vì vậy, ngay cả với sự phát triển của riêng cá nhân của anh, Suy Nghĩ Lớn, Bắt Đầu Từ Việc Nhỏ là cách tiếp cận tốt nhất. Mỗi ngày anh thực hiện những gì có vẻ như là những tiến bộ nhỏ xíu. Anh có thể thậm chí còn không nhìn thấy những thay đổi khi chúng xảy ra nhưng rồi một ngày anh nhìn xung quanh và nhận ra rằng tất cả mọi người khác ngưỡng mộ anh. Sau đó, tất nhiên, anh sẽ biết đó khởi đầu trở lại một chu kỳ mới để trở nên tốt hơn thế nữa, bởi vì anh đang gánh thêm nhiều trách nhiệm hơn.

Charlie nhét cái thẻ "*12 giá trị cốt lõi hành động*" cho vào túi áo của mình, và nhận ra rằng nó được canh kích thước vừa vặn cho mục đích đó – để ai cũng có thể quen với việc lấy nó ra thường xuyên. "Điều răn thứ hai là suy nghĩ trước, làm giàu sau. Anh có nhắc đến Alan Silverman; ông ấy là một người thầy tuyệt vời đối với tôi. Ông thường nhắc đến sự hợp tác của mình với Napoleon Hill, và ông đặt tựa cuốn sách của ông là "*Suy nghĩ và Làm giàu*" – không phải là "*Làm giàu và Suy nghĩ*" - là có lý do của nó, nhưng ngày nào tôi cũng gặp những người làm ngược lại. Họ nghĩ rằng họ không có thời gian để suy nghĩ, vì họ đang quá bận rộn đang cố gắng để kiếm sống. Nó giống như việc xây dựng một tòa nhà trước, rồi sau đó trở lại để vẽ bản thiết kế. Anh phải chú ý, quan sát, nhìn thấy những cơ hội rõ ràng mà mọi người khác không nhìn thấy, hỏi những câu hỏi dường như ngớ ngẩn mà mọi người khác ngại hỏi. Sau đó, anh bắt đầu suy nghĩ theo những cách mà không ai khác đang nghĩ đến. Đó là khi anh bắt đầu bước đi trên con đường để trở thành giàu có."

Mitchell yêu cầu người phục vụ mang đến một bát ớt jalapeno nữa, ông nói với một cái nháy mắt là nó giúp họ trẻ trung hơn. "Thứ ba, nhận ra một nghịch lý là trong khi những gì sẽ lớn trong tương lai lại có vẻ nhỏ ở hiện tại, và những gì có vẻ lớn ở hiện tại lại sẽ trở nên nhỏ trong tương lai. Một hạt cải nhỏ bé hôm nay, nhưng nếu được chăm sóc và trồng trọt, sẽ phát triển thành một cái cây khổng lồ. Đó là suy nghĩ lớn và bắt đầu nhỏ. Nhưng cùng lúc đó, ngọn núi mà dường như quá lớn và áp đảo ngày nay cuối cùng sẽ chỉ như một ngọn đồi trên con đường đi đến những ngọn tháp kì vĩ hơn ẩn mình trong sương mù." Mitchell đã lấy quá nhiều ớt jalapeno, và Charlie tự hỏi không biết có phải tất cả những vitamin và thuốc bổ đã làm cho ông không còn biết đau không.

Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ

"Lời khuyên thứ tư là bắt đầu nhỏ, nhưng hãy bắt đầu ngay bây giờ. Ngay bây giờ! Trở thành một nhà khởi nghiệp nghĩa là phạm rất nhiều sai lầm, vậy nên hãy bắt đầu đi. Hãy thử nhiều thứ. Kiên trì theo đuổi những gì có hiệu quả và từ bỏ nhanh chóng những gì không hiệu quả. Anh có nghenói rằng cuộc sống không phải là một buổi tổng duyệt, phải không? Thật ra, ít nhất là trong ít nhất một khía cạnh quan trọng, cuộc sống là một buổi tổng duyệt. Hôm nay là buổi tổng duyệt của anh cho ngày mai. Không có dàn nhạc giao hưởng nào hoà âm tuyệt vời mà không trải qua những buổi đầu bát nháo – cần phải có hàng giờ diễn tập để chuyển các tiếng ồn thành âm nhạc."

"Và đôi khi thậm chí luyện tập chung cũng không hiệu quả"

" Xin lỗi "

" Ô, không có gì? Tôi xin lỗi, nhưng vợ tôi đang tham gia một dàn nhạc giao hưởng nghiệp dư, và mỗi màn biểu diễn họ đều nghe như buổi diễn tập đầu tiên đối với tôi."

Mitchell cười. "Nghe có vẻ như họ cần một nhạc trưởng khởi nghiệp hơn!"

"Và khoảng bốn mươi người chơi mới," Charlie nói thêm.

"Bây giờ, nếu anh đến một trong những buổi biểu diễn của họ một năm kể từ bây giờ và khám phá ra rằng dàn nhạc con sâu xấu xí của vợ anh đã biến thành một con bướm vua trong một bản giao hưởng? Anh đoán rằng sự thay đổi đó xảy ra qua đêm, hay dần dần từng tí tiến bộ dần trải theo thời gian? "

"Dần dần, tất nhiên rồi. "

" Anh đã bao giờ đọc những tác phẩm của James Bryan Quinn? Ông ấy là một giáo sư tại trường kinh doanh tại Đại học Dartmouth."

" Không, "Charlie trả lời. "Các giáo sư tại Saint Johns khá khép kín. Thường thì họ bắt tôi đọc sách do họ viết."

" À, khoảng ba mươi năm trước Quinn đã làm một số nghiên cứu cho thấy các chiến lược kinh doanh thành công nhất không được phát triển ở những đợt tập trung của những nhà quản lý mà cải thiện dần từ rất nhiều cuộc thăm dò kết quả thử nghiệm và những thử nghiệm ở các thị trường nhỏ.. Ông gọi nó là "Sự tăng tiến có logic", mà có lẽ là một cách nói khác của "Suy Nghĩ Lớn, Bắt Đầu Từ Việc Nhỏ". Đối với công ty Body Spirit, chúng tôi đang khá kén chọn người tham gia vào vị trí giám đốc marketing. Chúng tôi có thể phải phỏng vấn một trăm người để được mỗi người trong nhóm. Bây giờ, anh xem nghĩ công ty của chúng tôi sẽ như thế nào ngày hôm nay nếu tôi cứ ngồi trong phòng vẽ lên những kế hoạch để tóm được chính xác người tôi cần thay vì bay vòng vòng cả nước và nói chuyện với người khác cả ngày mỗi ngày.

"Charlie chỉ lắc đầu.

"Nhỏ hơn rất nhiều!" Mitchell thốt lên. "Nhỏ hơn rất rất nhiều. Và đó là một phép ẩn dụ cho những gì anh phải làm trong doanh nghiệp của anh. Anh phải bắt đầu cạy mở những con hào đó ra. Không phải con nào trong số đó cũng đều có ngọc, nhưng anh càng bắt đầu mở chúng sớm chừng nào thì anh càng mở được nhiều con và càng tìm được nhiều ngọc hơn. Lời khuyên số sáu là ước mơ như một vị vua nhưng chi tiêu như một kẻ bần hàn. Đặc biệt trong những ngày đầu thành lập doanh nghiệp, anh phải là một kẻ cực bần xin. Sẽ có lúc anh hết tiền. Đó giống như một trong những luật bất biến của khởi nghiệp. Hết tiền giống như một kiểu thử nghiệm kinh khủng mà anh phải vượt qua để chuyển từ giai đoạn sống sót sang giai đoạn tăng trưởng. Và khi hết tiền, anh sẽ nghĩ lại tất cả số tiền anh đã thổi bay và ước anh có nó trở lại trong ngân hàng. Có thể anh không tranh được hết tiền, nhưng anh có thể trì hoãn ngày đó bằng cách tiết kiệm một cách có kỷ luật ngay từ bây giờ để đảm bảo rằng khi việc cạn vốn xảy ra thì nó không quá kinh khủng. Anh đã có thể nghe nói về sự hối hận của người mua, nhưng anh đã bao giờ nghe nói về sự hối hận người tiết kiệm chưa?" Cả hai người cười với khái niệm đó.

"Lời khuyên số bảy là một nghịch lý khác. Anh cần phải là hoàn toàn cam kết với sứ mệnh của mình, nhưng lại phải bình thản tách mình ra khỏi kết quả. Từ khi bắt đầu, anh phải giữ tâm nhìn về nơi mình hướng tới - Tôi nghĩ rằng anh đã gọi nó là kí ức của tương lai - đặt vững chắc ở phía trước trong tâm trí anh. Nó phải là một cam kết hoàn toàn, rằng anh sẽ làm bất cứ điều gì để làm cho cái tâm nhìn, cái kí ức của tương lai đó, thành hiện thực. Nhưng đồng thời, anh phải linh hoạt để đạt được điều đó. Sẽ có nhiều thất bại hiển nhiên, một số trong đó sẽ nguy hiểm thật sự, số khác lại được may mắn che giấu. Gần như không thể nào phân biệt được giữa hai loại đó khi anh đang trải nghiệm chúng, nhưng người khác sẽ lần lượt nhận ra được may mắn chỉ là nguy trang. Khi đó, không thể kể cho người này đến người khác khi mà anh đang ở giữa hoàn cảnh đó. Anh nên thanh thản chấp nhận hoàn cảnh, và để thích ứng khi cần thiết, mà không từ bỏ mục đích chính của anh.

"Mitchell lấy ví của mình và đặt tờ một trăm đô la lên quỳ. "Tôi có một người bạn sở hữu một doanh nghiệp bị buộc phải phá sản do các thế lực bên ngoài mà anh ta không kiểm soát được. Tuy nhiên, đó vẫn là một trải nghiệm kinh khủng đối với anh ấy. Sau đó anh ấy có nói với tôi rằng anh đã có ý định tự tử khi vụ việc xảy ra. Nhưng nếu anh hỏi anh ta ngày hôm nay, anh ta sẽ nói với anh rằng phá sản là điều tốt nhất từng xảy ra với anh ta hoặc công việc kinh doanh của anh ta. Bởi sự cố đó đã khiến anh ta tập trung hơn vào những ưu tiên của mình, và buộc anh ta phải bù đắp cho điểm yếu của riêng mình bằng cách xây dựng một đội ngũ quản lý mạnh hơn. Tất nhiên, để trả lương cho thêm nhân viên, anh ta đã phải bắt đầu mơ một giấc mơ lớn hơn, và để nâng cao tham vọng

của mình cho một mục tiêu lớn hơn. "Mitchell cười. "Một trong những bí mật được canh giữ cẩn thận nhất của vũ trụ là mục tiêu càng lớn thì càng dễ bắn trúng, trong thế giới kinh doanh cũng như trong môn bắn cung."

Charlie đã cố gắng để không dán mắt vào tờ một trăm đô trên quầy, và tự hỏi không biết Mitchell có thực sự cho một khoản tiền boa lớn như vậy không. Khi nghiên cứu chuẩn bị cho cuộc họp này, anh đã đọc cái gì đó Mitchell đã viết nhiều năm trước đây, một bài báo cho rằng sự phong phú tâm lý bắt đầu với một tinh thần cực kì hào phóng, không phải với những hình dung về của cải chỉ cho riêng mình.

"Nguyên tắc thứ tám là anh cần phải rất cẩn thận về những người anh chọn vào đội ngũ nòng cốt ban đầu, bởi vì họ sẽ có ảnh hưởng không cân xứng đối với sự phát triển tương lai của anh. Hôm nay, công ty Body Spirit có hơn 100.000 nhân viên tiếp thị trên toàn thế giới, nhưng đoán xem có bao nhiêu người tham gia trong việc đưa ra các quyết định quan trọng nhất: nhóm nhỏ những người đã ở với tôi từ những ngày đầu. Họ không nhất thiết phải thông minh hơn hay nhiều khả năng hơn những người khác, họ chỉ tình cờ có mặt ở đó khi chúng tôi đã xây dựng nền tảng. Nó sẽ rất giống với công ty The Courage Place. Anh sẽ luôn luôn có một mối quan hệ đặc biệt với những người thiết lập vai cửa hàng đầu tiên của anh, với số ít những nhà đầu tư đầu tiên những người tin tưởng vào anh và ước mơ của anh khi không ai khác tin. Hãy chọn những những người đầu tiên thật cẩn thận, Charlie, sau đó chăm sóc tốt họ, bởi vì họ sẽ rất quan trọng cho sự thành công trong tương lai của anh.

"Mitchell kết thúc ly nước cà rốt của mình, và nhìn ra ngoài cửa sổ khi anh tiếp tục. "Tôi không thể nghĩ ra bất cứ ai xây dựng một di sản trường tồn hơn hoặc lâu dài hơn so với Đức Giêsu ở thành Nazareth. Hai ngàn năm sau khi ngài qua đời, hơn một phần tư dân số thế giới coi ngài là đáng cứu thế. Phần nhiều, ngài đã xây dựng nhà thờ này trên nền tảng của mười hai môn đệ mà ngày đã cẩn thận lựa chọn cho công việc.

Lời khuyên thứ chín là hãy tránh những người có tư tưởng tiêu cực và những kẻ suy nghĩ hẹp hòi bằng mọi cách. Họ sẽ kéo anh xuống, Charlie à, họ sẽ đánh cắp những ước mơ của anh. Khi việc trở nên khó khăn, và dĩ nhiên chuyện đó sẽ xảy ra, họ sẽ đứng trên anh hã hê như lũ diều hâu trên sa mạc. Bọn người đó tôi gọi là bọn mút dưa chuột muối bởi vì chúng trông cứ như được sinh ra với những miếng vụn dưa chuột dính trên môi. Hãy tránh xa họ đi! Hãy cố ở cạnh những người cũng có những giấc mơ lớn và biết tin vào khả năng của bản thân để thực hiện những giấc mơ đó. Đó là những người có khả năng tin tưởng vào anh và những giấc mơ của anh nhất, và giúp anh trong việc biến

những giấc mơ thành hiện thực. Chỉ cần chắc chắn rằng anh làm bất cứ điều gì anh có thể để giúp họ trở lại.

"Charlie ghi chú để nhớ bỏ một lọ dưa muối trong hộp công cụ “Hình Ảnh Liên Tưởng” của anh. Mitchell tiếp tục. "Số mười là thực tế hơn, và đó là để xây dựng một phương án tăng trưởng dự phòng vào trong mọi kế hoạch của anh. Khi tôi còn là một bác sĩ nội trú giải phẫu, có một thời gian tôi tham gia Ủy ban Kế hoạch cơ sở vật chất của bệnh viện. Chúng tôi đang thiết kế một tòa nhà mới, và người kiến trúc sư đã đánh dấu một khu vực nhất định là "không gian vô." Chẳng có gì trong đó cả. Tôi hỏi về nó, và anh ta cho biết là chỗ đó được chỉ định dành cho sự phát triển trong tương lai. Vào thời điểm đó, không ai biết sự tăng trưởng đó sẽ là gì, chỉ là xây dựng cái vô đó ngay mà không hoàn thành nội thất thì rẻ hơn rất nhiều so với việc phải xây thêm vào sau đó. Khi anh bắt đầu xây dựng doanh nghiệp của anh, hãy xây dựng một vài không gian vô của riêng anh. Thuê người thông minh hơn và có năng lực hơn mức yêu cầu, để họ có thể đáp ứng được những công việc lớn hơn mà anh có thể không đoán trước được. Mua một bộ máy tính lớn hơn và nhanh hơn so với anh nghĩ rằng anh sẽ cần. Làm tất cả những điều này với lý do chính đáng, tất nhiên; đừng làm quá để xây dựng công suất thừa thải không cần thiết, nhưng khi có cơ hội có được với giá tốt thì hãy chịu chi. Ăn bánh pizza đông lạnh thay vì đặt giao thức ăn trong một thời gian. Việc đầu tư sẽ được đền đáp trả nếu anh biết kỷ luật với bản thân. "

"Đó là mười điều răn của tôi về “suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ” Mitchell nói khi ông đẩy người ra xa bàn, để tờ bạc một trăm đô la ở nguyên. "Chỉ cần thêm một lời khuyên. Đừng chỉ bắt đầu nhỏ; hãy tận hưởng những việc nhỏ. Một việc lớn chỉ là sự thu nhặt từ những việc nhỏ mà thôi. Nếu anh không dành thời gian để tận hưởng những điều nhỏ trên đường đi, anh sẽ không được hưởng những điều lớn khi chúng đến. Nếu anh không tận hưởng cuộc hành trình, điểm đến sẽ là một sự thất vọng. Nói về điểm đến, tôi phải bắt một chuyến bay. Anh cũng có thể mời tôi ăn lần sau.

Charlie đi cùng Mitchell ra bãi đậu xe và nhìn ông leo lên một chiếc BMW Roadster mới. Khi ông lái xe đi, Charlie đọc thấy trên tấm biển số chiếc xe thể thao của ông: TBSS (Think Big Start Small – Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ) (*)

(*) Home Depot là chuỗi cửa hàng chuyên cung cấp đồ trang trí nội thất gia đình tại khắp nước Mỹ.

(**) Đại học California tại thành phố Los Angeles

Suy nghĩ lớn, bắt đầu từ việc nhỏ

(***) Ở Mỹ người dân được quyền đặt tên riêng cho biển số xe, không quá 8 ký tự và không trùng lặp với người đã đăng ký trước đó.