

LỢI THẾ **VƯỢT TRỘI** CỦA CHÚNG TA

KHAI PHÓNG QUYỀN NĂNG CỦA ĐỨC THÁNH LINH TRONG
CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA BẠN

Tiến sĩ Jim Harris

Tác giả của *The Impacter*

LỢI THẾ
VƯỢT TRỘI
CỦA CHÚNG TA

KHAI PHÓNG QUYỀN NĂNG CỦA ĐỨC THÁNH LINH TRONG
CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA BẠN

LỜI KHEN DÀNH CHO QUYỀN SÁCH LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

“Khi áp dụng những lời dạy của Tiến sĩ Jim về cách đồng hành cùng Đức Thánh Linh như một Lợi Thế Vượt Trội, bạn sẽ thấy công việc của mình có sự chuyển biến rõ rệt.”

—**L. HEYNE**

California, Hoa Kỳ

“Bạn đang mở đường cho rất nhiều người trong chúng tôi bước vào quyền năng của Thánh Linh ngự trị và thực sự sống trọn vẹn với sứ mệnh kinh doanh của mình.”

—**S. HEARTY**

Emerald Isle, Ireland

“Tôi chưa từng đọc một cuốn sách nào về Đức Thánh Linh vừa hữu ích vừa thực tế đến vậy. Tôi đã cảm nhận được tác động của quyền sách này ngay lúc này. Chắc chắn tôi sẽ giới thiệu cuốn sách này đến mọi người. Cảm ơn vì đã viết nên một thông điệp vô cùng cần thiết. Xin cảm ơn!”

—**A. HEAL**

Úc

“Những chia sẻ của bạn đã giúp tôi nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo ra ảnh hưởng lớn hơn đối với khách hàng của mình—mang lại sự viên mãn cả trong công việc lẫn cuộc sống. Tôi rất trân trọng cách bạn trình bày mọi thứ một cách đơn giản nhưng sâu sắc.”

—**M. TSOLO**

Châu Phi

“Là một luật sư, tôi áp dụng các nguyên tắc trong cuốn sách *Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta* mỗi sáng trước khi đi làm. Gần đây, tôi đã vận dụng những điều học được vào một vụ kiện, và tôi tận mắt chứng kiến những dấu hiệu và phép lạ diễn ra ngay trong phòng họp giữa phòng xử án và văn phòng công tố. Giờ đây, tôi đang giới thiệu cuốn sách này đến tất cả những ai tôi gặp tại nơi làm việc.”

—S. WILLIAMS

Arizona, Hoa Kỳ

“Đây là một cuốn sách quý giá. Nội dung được viết rất chín chu, bám sát Kinh Thánh, dễ hiểu. Các bài thực hành và câu hỏi thảo luận nhóm thực sự rất hữu ích.”

—C. LUTZ

Zurich, Thụy Sĩ

“*Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta* mang đến một góc nhìn mới mẻ nhưng vững vàng về chân lý—sống theo sự dẫn dắt của Thánh Linh.”

—S. SATTERFIELD

Georgia, Hoa Kỳ

“Trong cuốn sách xuất sắc này, Tiến sĩ Jim dạy chúng ta rằng Đức Chúa Trời ban cho những tín hữu trong thương trường nhiều hơn cả một bộ quy tắc kinh doanh. Nhờ đó, tôi đã học cách giao phó công việc của mình cho Đức Thánh Linh, *Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta* trong thế giới kinh doanh.”

—D. SHEARER

North Carolina, Hoa Kỳ

LỢI THẾ **VƯỢT TRỘI** CỦA CHÚNG TA

KHAI PHÓNG QUYỀN NĂNG CỦA ĐỨC THÁNH LINH TRONG
CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA BẠN

Tiến sĩ Jim Harris

Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta:

Khai Phóng Quyền Năng của Đức Thánh Linh trong Công Việc Kinh Doanh của Bạn

Tác giả Tiến sĩ Jim Harris

In ấn tại Hoa Kỳ

ISBN: 978-1-962802-32-1

© 2015 & 2024 tác giả Tiến sĩ Jim Harris

Cuốn sách này được Đức Thánh Linh truyền cảm hứng để trở thành công cụ giúp các doanh nhân học cách lắng nghe tiếng phán của Đức Chúa Trời. Đây là một hạt giống được gieo đến nhân gian. Vì vậy, chúng tôi hoàn toàn cho phép bạn chia sẻ các trích đoạn và nội dung giảng dạy từ cuốn sách này theo bất kỳ hình thức nào bạn mong muốn. Khi những bài học này được gieo trên mảnh đất tốt, Chúa Giê-xu sẽ gặt hái một mùa màng bội thu cho Vương Quốc của Ngài trên khắp thế gian.

Các ấn phẩm của High Bridge Books có thể được mua với số lượng lớn để phục vụ mục đích giáo dục, kinh doanh, gây quỹ hoặc khuyến mãi. Để biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ High Bridge Books qua www.HighBridgeBooks.com/contact.

Tất cả các định nghĩa trong sách được trích từ ứng dụng kỹ thuật số của Merriam-Webster, Incorporated © 2015.

Trừ khi có ghi chú khác, các trích dẫn Kinh Thánh trong sách này được lấy từ *The New King James Bible* thông qua Ứng dụng The Bible Study dành cho Mac Phiên bản 5.4.3 (5.4.3.1) © 1998-2013 Olive Tree Bible Software.

Các câu Kinh Thánh có ghi chú ESV được trích từ The ESV® Bible (The Holy Bible, English Standard Version®), © 2001 bởi Crossway, một bộ phận xuất bản của Good News Publishers. Được sử dụng với sự cho phép. Mọi quyền được bảo lưu.

Thiết kế bìa: High Bridge Books

Xuất bản tại Houston, Texas, bởi High Bridge Books

MỤC LỤC

Lời Giới Thiệu	1
1. Điều Gì Dẫn Dắt Bạn?	3
2. Bước Chuyển Lớn	17
3. Những Rào Cản	31
4. Cách Chuẩn Bị	45
5. Khai Phóng Lợi Thế Vượt Trội Trong Bạn	73
6. Duy Trì Sự Tiến Bộ	131
Câu Trả Lời Cho 1001 Câu Hỏi	147
Những Câu Kinh Thánh Quan Trọng	149
Lời Mời Gọi	155

LỜI TRI ÂN

TRƯỚC TIÊN VÀ TRÊN HẾT, TÔI XIN CẢM TẠ ĐỨC CHÚA trời, đấng cứu rỗi giê-xu, và Đức Thánh Linh đã hướng dẫn tôi trong quá trình viết cuốn sách này. Nguyên mong rằng tôi sẽ là cây bút trung thành ghi chép lại lời Ngài, và cuốn sách này sẽ đẹp lòng Ngài.

Đôi lời gửi đến người vợ và bạn đời vĩnh cửu của tôi, Brenda, người đã vững vàng trong đức tin, không gì lay chuyển được. Nếu không có em và sự ủng hộ vô bờ bến của em, anh đã không thể hoàn thành sứ mệnh mà Chúa giao phó. Anh sẽ tự hào nắm tay em trong suốt hành trình đến thiên đàng!

Một lời cảm ơn đặc biệt đến người bạn tốt và người anh em tinh thần của tôi, Kyle Winkler, Sự điềm tĩnh, tri thức sâu sắc và đời sống đức tin vững vàng của anh đã điều dắt, dạy dỗ và khích lệ tôi trong suốt nhiều năm qua.

Một lời tri ân chân thành đến các mục sư Arnie McCall, Buford Lipscomb, Rick và Jennifer Curry, những người đã dìu dắt và nâng đỡ tôi qua những thử thách cam go, giúp tôi trưởng thành trong đức tin và có những cuộc gặp gỡ thiêng liêng với Đức Thánh Linh.

Cũng xin cảm ơn các cố vấn tinh thần và những người anh em thân thiết của tôi trong Chúa Kitô — Ben Watts, Tony Chavez và Steve Jones.

Cảm ơn Darren Shearer từ High Bridge Books vì những nỗ lực biên tập, xuất bản sách và tiếp thị tuyệt vời của bạn. Bạn thực sự là người giỏi nhất!

Cuối cùng, tôi xin gửi lời tri ân đặc biệt đến Mục sư Keith Moore của Hội Thánh Faith Life Church tại Branson, Missouri và Sarasota, Florida. Chỉ trong hai năm, loạt bài giảng và mục vụ Word Life Supply của Ngài đã giúp đức tin của tôi phát triển vượt xa những gì tôi

từng học trong 60 năm qua tại hội thánh. Nhiều nội dung trong cuốn sách này đã được Đức Chúa Trời bày tỏ cho tôi thông qua việc áp dụng những lời dạy của Ngài. Tôi mãi mãi biết ơn Ngài và mục vụ của Ngài.

*Gửi tặng những trái tim khao khát tôn vinh Đức Chúa Trời
trong công việc kinh doanh của mình.*

LỜI GIỚI THIỆU

NẾU BẠN LÀM VIỆC TRONG MỘT DOANH NGHIỆP VÌ LỢI nhuận mà ban lãnh đạo mong muốn tôn vinh Đức Chúa Trời trong công việc kinh doanh của mình, thì cuốn sách này dành cho bạn!

Độc giả mà tôi hướng đến là những người thuộc nhóm 2%. Một người thuộc nhóm 2% là một tín đồ làm kinh doanh nhưng được dẫn dắt bởi Đức Thánh Linh, một người thực sự mong muốn được Đức Chúa Trời hướng dẫn trong mọi quyết định kinh doanh của mình.

Là một người thuộc nhóm 2%, bạn có sẵn một lợi thế cạnh tranh vượt trội, không giới hạn, tuyệt vời và đầy hứng khởi trên thương trường. Tuy nhiên, có thể đến nay bạn vẫn chưa khai thác hết tiềm năng đó.

Mục tiêu của cuốn sách này là giúp bạn khám phá và khơi dậy lợi thế cạnh tranh vượt trội ấy trong công việc kinh doanh để tôn vinh Đức Chúa Trời!

Nhạc sĩ Keith Green từng nói,

Nếu ai đó viết một câu chuyện tuyệt vời, người ta sẽ ca ngợi tác giả chứ không phải cây bút. Không ai nói: “Ôi, cây bút này thật phi thường... Tôi có thể mua một cây bút như thế ở đâu để viết được những câu chuyện vĩ đại?” Tôi chỉ là một cây bút trong tay Chúa. Ngài là tác giả. Mọi hiển vinh đều thuộc về Ngài.

Cũng giống như Keith, tôi chỉ là một cây bút.

Nếu cuốn sách này mang lại tác động tích cực cho bạn, hãy cảm tạ Chúa!

— *Tiến sĩ Jim*

1

ĐIỀU GÌ DẪN DẮT BẠN?

Nếu các người thấy việc phụng sự Đức Giê-hô-va là xấu, thì hôm nay hãy chọn lựa thần mà các người sẽ phụng sự, có thể là các thần mà tổ phụ các người đã phụng sự bên kia Sông, hoặc các thần của người A-mô-rít trong xứ các người ở. Còn ta và gia đình ta, sẽ tiếp tục phụng sự Đức Giê-hô-va.

—Giô-suê 24:15

MỖI NGƯỜI ĐỀU ĐANG ĐƯỢC DẪN DẮT BỞI MỘT ĐIỀU gì đó. Dù bạn có nhận ra hay không, thì ngay lúc này, có một điều gì đó đang dẫn dắt bạn.

Có một thế lực nào đó đang cầm lái con thuyền cuộc đời bạn, định hướng con đường bạn đi, và cuối cùng ảnh hưởng đến toàn bộ cuộc sống của bạn.

Khi còn nhỏ, cha mẹ hoặc người giám hộ là những người nuôi dưỡng bạn, cho bạn nơi ở, quần áo mặc, dạy bạn điều gì là đúng, điều gì được mong đợi. Họ bảo vệ bạn, chăm sóc bạn, thậm chí có lúc nuông chiều bạn. Trong những năm tháng đầu đời, họ chính là những người dẫn dắt bạn.

Khi đến tuổi đi học, bạn nhanh chóng nhận ra có nhiều người khác cũng đóng vai trò định hướng bạn. Bạn buộc phải học những điều mới, đôi khi khó chịu, về cách chung sống với những người bên ngoài gia đình và khu phố của mình.

Sự ảnh hưởng từ bên ngoài ngày càng lớn hơn khi bạn vào trung học, rồi có thể là đại học. Khi đó, bạn liên tục phải đối diện với những luồng ý kiến khác nhau, những tín hiệu mâu thuẫn, cùng vô số áp lực muốn định hình hành vi của bạn.

Trước khi kịp nhận ra, bạn đã bị cuốn vào cái gọi là “thế giới thực,” nơi mà hàng chục tiếng nói đang cố gắng dẫn dắt bạn—từ sếp, vợ/chồng, khách hàng, nhà tiếp thị, và vô số người khác.

Điều quan trọng là: bạn và tôi đều bị điều gì đó dẫn dắt. Và điều bạn chọn để làm kim chỉ nam cho mình sẽ có ảnh hưởng sâu sắc, thậm chí lâu dài, đến cuộc đời bạn—bao gồm cả con đường sự nghiệp và kinh doanh.

Khi sở hữu cuốn sách này, có lẽ bạn đang giữ một vai trò lãnh đạo trong công việc. Dù bạn đứng ở vị trí cao nhất, ở giữa hay là mới bắt đầu, bạn vẫn có ảnh hưởng đến người khác. Vì thế, bạn có tiềm năng và trách nhiệm lãnh đạo.

NHỮNG GÌ MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO LÀM

Tính đến lần xuất bản đầu tiên của cuốn sách này (17/6/2015), Amazon.com đã tính được...

- 4,303,934 kết quả cho từ khóa “sách kinh doanh”
- 178,180 kết quả cho từ khóa “sách lãnh đạo”
- 25,511 kết quả cho từ khóa “lãnh đạo trong kinh doanh”
- 744 đầu sách mới trong vòng “90 ngày qua” và 180 đầu sách “Sắp Ra Mắt”

Tôi dám chắc rằng hơn 98% những cuốn sách này—đều chia sẻ các danh sách gồm năm, bảy, mười, hoặc thậm chí 21 phẩm chất, kỹ năng hoặc năng lực quan trọng giúp một nhà lãnh đạo dẫn dắt người khác. Chúng tiết lộ những bí quyết và thực hành hay nhất để bạn có thể trở thành một nhà lãnh đạo giống như họ.

Trong hơn 30 năm qua, tôi đã đọc hàng ngàn cuốn sách và bài viết về lãnh đạo. Khi lướt qua thư viện của mình, suy ngẫm về những nội dung cốt lõi của chúng, tôi nhận ra rằng đa số những cuốn sách này đều gần giống nhau. Chúng lặp đi lặp lại những ý tưởng quen thuộc, chỉ được diễn đạt theo những cách khác nhau đôi chút.

Tôi có nên nhắc đến vô số các bài blog, dòng tweet, và bài đăng mỗi ngày về chủ đề một nhà lãnh đạo giỏi cần làm gì không nhỉ? À, có vẻ tôi vừa làm điều đó.

Chúng ta đang bị bội thực bởi những gì người khác nói, nghĩ, hoặc tuyên bố về *cách* trở thành một nhà lãnh đạo lý tưởng trong thời đại ngày nay.

Hầu hết những tác phẩm thú vị và đôi khi sâu sắc này đều xoay quanh một câu hỏi cốt lõi: Một nhà lãnh đạo làm gì?

Nhưng đây lại chính là câu hỏi sai lầm. Những gì một nhà lãnh đạo làm (cách anh ta hành xử, phong cách giao tiếp, khả năng ra quyết định, v.v.) không phải là yếu tố quan trọng nhất mà bạn cần biết. Có một câu hỏi sâu sắc hơn, thiết yếu hơn, nhưng không ai nhắc đến.

CÂU HỎI CHÍNH XÁC

Khi tôi xem xét tất cả những tài liệu và bài giảng về lãnh đạo, tôi không tìm thấy bất kỳ tài liệu nào trực tiếp đặt ra câu hỏi đúng.

Câu trả lời cho câu hỏi đúng này sẽ quyết định vận mệnh không chỉ của nhà lãnh đạo mà còn của tất cả những người họ dẫn dắt.

Câu hỏi đúng là: Điều gì dẫn dắt nhà lãnh đạo?

Cùng nhìn nhận vấn đề ở góc độ cá nhân hơn. Bạn đã bao giờ...

- Tự hỏi điều gì khiến bạn trở thành kiểu nhà lãnh đạo như hiện tại?
- Dừng lại để đánh giá xem bạn đang dựa vào điều gì trong vai trò lãnh đạo của mình?

- Dành thời gian suy ngẫm xem điều gì thực sự dẫn dắt bạn trong công việc kinh doanh?

Thứ đang dẫn dắt bạn cuối cùng sẽ bộc lộ qua cách bạn lãnh đạo và vai trò của bạn trong công việc kinh doanh của mình.

Điều dẫn dắt bạn chính là yếu tố cốt lõi quyết định khả năng làm việc, độ thành công và những di sản mà bạn để lại.

Có thể điều này nghe hơi cường điệu hoặc thái quá, nhưng bạn phải tự hỏi và quyết định: Rốt cuộc, điều gì đang dẫn dắt bạn? Chỉ khi bạn trả lời câu hỏi này, bạn mới có thể đưa ra quyết định đúng đắn là tiếp tục đi theo con đường hiện tại hay khám phá một nền tảng lãnh đạo mới đầy hứng khởi và sâu sắc hơn.

Trước khi tôi đề nghị bạn thực hiện một bước chuyển biến táo bạo và có thể thay đổi cả cuộc đời trong phong cách lãnh đạo của mình, hãy cùng xem xét một số cách phổ biến mà các nhà lãnh đạo thường bị dẫn dắt.

1.1. CHÍN CÁCH PHỔ BIẾN MÀ CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP THƯỜNG BỊ DẪN DẮT

Có thể dễ dàng liệt kê hàng trăm cách mà các nhà lãnh đạo doanh nghiệp bị dẫn dắt, nhưng hầu hết đều rơi vào một trong chín nhóm sau đây.

Đây là danh sách "Điều Gì Dẫn Dắt Bạn". tập hợp những kiểu lãnh đạo phổ biến nhất mà tôi đã quan sát được trong hơn 30 năm làm việc trong lĩnh vực kinh doanh.

Lưu ý: Trong quá trình viết cuốn sách này, tôi đã yêu cầu độc giả trên blog chia sẻ những câu nói mà họ từng nghe từ các nhà lãnh đạo, phản ánh từng nhóm tính cách lãnh đạo. Tôi đã chọn lọc một số bình luận nổi bật để đưa vào đây. Mỗi người bình luận sẽ được tặng một bản sách miễn phí. Thấy chưa... đăng ký nhận bản tin của tôi và đồng hành cùng tôi tại www.DrJimHarris.com cũng có lợi đấy chứ.

1: Dẫn Dắt Bởi Lý Trí

Những nhà lãnh đạo này sử dụng trí óc để phân tích mọi thứ. Họ tìm kiếm thêm kiến thức, báo cáo, dữ liệu, và dựa vào logic cũng như bảng tính để đưa ra quyết định cuối cùng. Tuy nhiên, họ thường phụ thuộc quá mức vào khả năng phân tích và suy nghĩ của mình vì đây là phong cách ưu tiên của họ.

Những câu nói đặc trưng...

- “Ý tưởng này hay đấy. Cứ thực hiện đi.”
- “Chạy thêm một báo cáo nữa xem sao.”
- “Số liệu không biết nói dối. Hãy xem số liệu nói gì?”
- “Tại sao tôi chưa từng nghĩ đến việc đó?”
- “Tôi thích cách cậu suy nghĩ.”
- “Hãy cho tôi xem số liệu. Chúng ta ra quyết định dựa trên thông tin, không phải phỏng đoán.” (Curt Fowler, bình luận trên blog)

2: Dẫn Dắt Bởi Tiền Bạc

Các nhà lãnh đạo này tập trung vào số tiền có thể kiếm được hoặc mất đi. Các thị trường tài chính toàn cầu hoàn toàn bị chi phối bởi yếu tố tiền bạc. Kiếm tiền là điều tất yếu trong một doanh nghiệp vì lợi nhuận. Tuy nhiên, những nhà lãnh đạo này lại để dòng tiền, lợi nhuận và biên độ lợi nhuận trở thành yếu tố quyết định chính trong hầu hết mọi quyết định kinh doanh.

Những câu nói đặc trưng...

- “Chúng ta sẽ kiếm được rất nhiều tiền từ dự án này.”
- “Tôi thích tỷ suất lợi nhuận này.”

- “Làm sao để cắt giảm thêm chi phí?”
- “Tôi không quan tâm đến chất lượng thu nhập. Số là số, và tôi muốn lợi nhuận của mình tăng.” (Sidney Bostian, bình luận trên blog)

3: Dẫn Dắt Bởi Đổi Mới

Các nhà lãnh đạo này không ngừng tìm kiếm những nền tảng công nghệ, kỹ thuật số hoặc sáng tạo mới nhất để phát triển doanh nghiệp. Họ say mê, thậm chí hào hứng với những bản nâng cấp, ứng dụng, phần mềm, trang web, chiến lược tiếp thị hoặc ý tưởng độc đáo mới nhất. Mặc dù cải tiến là điều cần thiết đối với bất kỳ doanh nghiệp bền vững nào, nhưng những nhà lãnh đạo này thường chạy theo bất cứ thứ gì được xem là “mới mẻ.”

Những câu nói đặc trưng...

- “Elon Musk sẽ làm gì trong tình huống này?”
- “Chúng ta phải nâng cấp ngay, nếu không sẽ mất thị phần và khách hàng trung thành, và...!”
- “Đổi mới hoặc là chết!”
- “Đôi khi chúng ta phải dẫn dắt khách hàng đến nơi họ cần.”
- “Ý tưởng này thật tuyệt!”
- “Điều gì ở đây là mới mẻ và thú vị?” (Jason Pyne, bình luận trên blog)

4: Dẫn Dắt Bởi Cơ Hội

Những nhà lãnh đạo này luôn háo hức nắm bắt bất kỳ cánh cửa nào đang mở trước mặt họ. Họ tập trung vào cơ hội đột phá tiếp theo, liên minh chiến lược hoặc cơ hội kinh doanh bất ngờ có thể đưa doanh nghiệp của họ lên một tầm cao mới.

Những câu nói đặc trưng...

- “Chúng ta nên nắm bắt cơ hội này ngay khi còn có thể.”
- “Không đòi nào chúng ta để lỡ mất cơ hội này.”
- “Wow! Cánh cửa đang rộng mở! Tiến lên nào!”
- “Cơ hội này có thể hơi khác so với tầm nhìn của công ty, nhưng tôi nghĩ nó xứng đáng để thử.” (Curt Fowler, bình luận trên blog)
- “Càng thử nhiều, càng có cơ hội thành công.” (Sharon Kendrew, bình luận trên blog)
- “Tôi biết chỉ cần cố gắng... thì sẽ làm được!” (Jesus Estrada, bình luận trên blog)

5: Dẫn Dắt Bởi Giá Cả

Những nhà lãnh đạo này có nét tương đồng với nhóm #2 (dẫn dắt bởi tiền bạc), nhưng có một điểm khác biệt nhỏ. Thay vì tập trung vào việc kiếm được bao nhiêu tiền, họ chú trọng vào việc chi tiêu ít nhất có thể, luôn tìm kiếm mức giá rẻ nhất.

Những câu nói đặc trưng...

- “Bạn cần tính toán thật kỹ mức giá này.”
- “Đây là lựa chọn tốt nhất vì nó rẻ nhất.” (Darren Shearer, bình luận trên blog)
- “Bất cứ giao dịch nào cũng là giao dịch tốt.” (Aric Johnson, bình luận trên blog)
- “Mọi thứ đều có thể thương lượng.” (Howard Drake, bình luận trên blog)
- “Chúng ta muốn vừa rẻ vừa tốt!” (Angeline Teoh, bình luận trên blog)

6: Dẫn Dắt Bởi Chuyên Gia

Những nhà lãnh đạo này dễ bị cuốn theo các xu hướng quản lý hoặc lãnh đạo mới nhất. Họ luôn tìm kiếm những ý tưởng mới và đột phá từ các diễn giả, tác giả hoặc cố vấn, và thường nhanh chóng áp dụng các ý tưởng kinh doanh “mới” mà không dành đủ thời gian để đánh giá xem liệu chúng có thực sự phù hợp với doanh nghiệp của họ hay không.

Tôi phải thừa nhận rằng, điều này khiến tôi có chút chạnh lòng, vì tôi diễn thuyết, viết sách và huấn luyện các chuyên gia kinh doanh trên khắp thế giới. Tuy nhiên, tôi KHÔNG muốn đối tác của mình bị “lãnh đạo bởi chuyên gia” – ngay cả khi chuyên gia đó là tôi!

Những câu nói đặc trưng...

- “Tập chí kinh doanh nói rằng chúng ta nên...”
- “Đây là một ý tưởng tuyệt vời từ hội thảo... Hãy triển khai ngay!”
- “Các đối thủ của chúng ta đang đọc cuốn sách này. Chúng ta cũng nên đọc để bắt kịp họ.”
- “Toàn ngành đang áp dụng phương pháp này.”
- “Chúng ta cần thuê chuyên gia giỏi nhất trong lĩnh vực này.”
- “Theo [tên của một chuyên gia kinh doanh], chúng ta cũng nên làm vậy, đúng không?” (Jason Pyne, bình luận trên blog)

7: Dẫn Dắt Bởi Áp Lực

Các nhà lãnh đạo kiểu này cho rằng họ làm việc hiệu quả hơn trong các tình huống cấp bách hoặc khủng hoảng. Ngay cả khi công việc đang diễn ra suôn sẻ, họ vẫn muốn tạo ra các tình huống căng thẳng không cần thiết để gây áp lực cho mọi người làm nhiều hơn và làm

việc chăm chỉ hơn. Những nhà lãnh đạo này vô tình đặt ra những áp lực không đáng có và không liên quan lên người khác.

Những câu nói đặc trưng...

- “Chúng ta phải làm NGAY LẬP TỨC! Không lý do nữa!”
- “Thời gian là tiền bạc, đừng lãng phí nữa.”
- “Thất bại không phải là lựa chọn.”
- “Tôi không quan tâm làm thế nào, nhưng phải hoàn thành ngay!” (Jason Pyne, bình luận trên blog)
- “Làm hết sức mình đi!” (Robins Duncan, bình luận trên blog)
- “Chúng ta phải làm việc chăm chỉ và hoàn thành công việc. Ngủ sau cũng được!” (Aric Johnson, bình luận trên blog)

8: Dẫn Dắt Bởi Cảm Xúc

Những nhà lãnh đạo dạng này liên tục đánh giá cảm giác và cảm xúc của họ trước khi đưa ra quyết định. Họ dễ bị tác động và đôi khi bị choáng ngợp bởi nỗi sợ hãi, lo lắng, phấn khích, cảm giác an toàn hoặc thoải mái trong công việc. Những nhà lãnh đạo này không phải là những người yếu kém, nhưng đôi khi họ để cảm xúc lấn át sự nhạy bén và kinh nghiệm kinh doanh của mình.

Những câu nói đặc trưng...

- “Tôi thấy lo lắng về chuyện này.”
- “Tôi không có hứng thú với việc này lắm.”
- “Chuyện này có thể sẽ gây tổn thất đấy.”
- “Wow, tôi chưa bao giờ hào hứng với điều gì như thế này.”

- “Tôi rất vui vì điều này!”
- “Thà cẩn thận còn hơn hối tiếc về sau!” (Robins Duncan, bình luận trên blog)

9: Dẫn Dắt Bởi Lòng Kiêu Hãnh

Những nhà lãnh đạo dạng này luôn xem bản thân và công ty của họ là đặc biệt, khác biệt và độc nhất. Họ coi trọng bản thân và mọi thứ họ làm một cách nghiêm túc. Những nhà lãnh đạo này thường rất kiêu ngạo và tự cao, không bao giờ nhượng bộ trước bất kỳ ai hay bất kỳ tổ chức nào—ngay cả khi họ sai.

Những câu nói đặc trưng...

- “Chúng ta không cần làm vậy. Chúng ta khác biệt.”
- “Họ cứ thử đi. Chúng ta không cần.”
- “Chúng tôi biết rõ tình hình thực tế. Còn anh cứ ngồi yên trong văn phòng và tiếp tục làm việc đi.”
- “Cứ làm theo cách của chúng ta là được.”
- “Hoặc làm theo tôi, hoặc rời đi.” (Howard Drake, bình luận trên blog)

Kiểm Tra Lòng Trung Thực

Khi đọc đến đây, chắc hẳn bạn đã nhanh chóng nhận ra những người khác phù hợp với một hoặc nhiều kiểu lãnh đạo trên. Nhưng câu hỏi quan trọng hơn là: “Bạn thấy mình thuộc vào loại nào?”

Dưới đây là bài tập đầu tiên dành cho bạn trong cuốn sách này. Hãy đánh dấu vào ô tương ứng với phong cách lãnh đạo có thể đang dẫn dắt bạn.

- ☐ Dẫn dắt bởi lý trí
- ☐ Dẫn dắt bởi tiền bạc
- ☐ Dẫn dắt bởi đổi mới

- ☐ Dẫn dắt bởi cơ hội
- ☐ Dẫn dắt bởi giá cả
- ☐ Dẫn dắt bởi chuyên gia
- ☐ Dẫn dắt bởi áp lực
- ☐ Dẫn dắt bởi cảm xúc
- ☐ Dẫn dắt bởi lòng kiêu hãnh

1.2. THỰC TẾ ĐÁNG SỢ

Tại một thời điểm nào đó, hầu hết chúng ta đều đã bị chi phối bởi một hoặc nhiều yếu tố trong danh sách “Điều Gì Đang Dẫn Dắt Bạn”. Thực tế, phần lớn chúng ta là sự kết hợp của nhiều yếu tố này trong hầu hết thời gian.

Bây giờ, hãy suy nghĩ về điều này.

Chín kiểu lãnh đạo trên chính là cách mà 95% hoặc hơn các công ty vì lợi nhuận trên toàn thế giới đang được dẫn dắt!

Đừng vội lướt qua. Hãy dành một chút thời gian để ngẫm nghĩ về câu nói trên.

Những kiểu lãnh đạo này là ví dụ đơn giản về cách hầu hết các doanh nghiệp trên toàn cầu đang vận hành—kể cả những doanh nghiệp có những nhà lãnh đạo tự nhận mình là Cơ Đốc nhân!

Tóm lại, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp ngày nay đang bị dẫn dắt bởi “Điều Gì”. Đối với họ, tất cả xoay quanh ý tưởng, tiền bạc, cơ hội, đổi mới, giá cả, ý kiến của chuyên gia, v.v. Đây chính là nền tảng để họ đưa ra quyết định, xây dựng doanh nghiệp và cuối cùng là đạt được mục tiêu của mình.

Đáng tiếc là phần lớn chúng ta, những người thuộc nhóm 2% (những tín hữu được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh) cũng không phải là ngoại lệ!

Chúng ta rất có thể đang bị chi phối bởi những yếu tố giống hệt như các đối thủ không có đức tin vào Chúa. Là vì sao?

Cách thức kinh doanh của thế giới quá phổ biến, bao quát và có sức ảnh hưởng mạnh đến mức gần như không thể tránh khỏi.

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Chúng ta có quyền tiếp cận bình đẳng với tất cả các ý tưởng kinh doanh, sách vở, phân tích và thông tin thị trường nằm trong hệ thống trên toàn cầu giống như các đối thủ cạnh tranh của mình. Do đó, chúng ta cũng dễ dàng rơi vào cám dỗ và sẽ dẫn dắt công ty theo cách thức không khác gì họ.

Và đây mới là thực tế đáng sợ.

Nếu bạn bị dẫn dắt bởi những cách thức trong thế giới kinh doanh, bạn sẽ không có lợi thế cạnh tranh nào so với đối thủ!

Nếu bạn chỉ dựa vào chín yếu tố mà tôi đã liệt kê ở trên, bạn đang bỏ lỡ chìa khóa để khai dậy lợi thế cạnh tranh vượt trội của mình.

Tôi có thể nghe các bạn hỏi, “Vây, Tiến sĩ Jim... ý ông là tôi không nên suy nghĩ, không nên tìm kiếm cơ hội hay cân nhắc đến khía cạnh tài chính trong công việc sao? Đó có phải là điều ông đang muốn nói không?”

Không, không, không, không! Nhắc lại...không!

Đức Chúa Trời đã ban cho bạn một khối óc và một tâm trí sáng suốt. Ngài ban cho bạn để bạn có thể suy luận, tư duy, lập kế hoạch và phát triển. Ngài cũng ban cho bạn cảm xúc để bạn có thể thấu hiểu và nhạy bén với người khác. Ngài mong muốn bạn tận dụng những điều đó.

Nhưng điều tôi muốn mạnh mẽ thách thức bạn chính là tạo ra một bước chuyển lớn, một sự chuyển biến giúp bạn hoàn toàn khai phóng lợi thế cạnh tranh vượt trội trong kinh doanh.

Tại sao sự chuyển đổi này lại là “vượt trội”? Tại sao nó lại mang đến một lợi thế cạnh tranh đặc biệt?

Bởi vì nó dựa trên một điều duy nhất: chuyển từ việc bị dẫn dắt bởi Cái Gì...

Chớ yêu thế gian cùng những gì trong thế gian. Nếu ai yêu thế gian, thì sự kính mến Đức Chúa Cha không ở trong người ấy. Vì mọi sự trong thế gian—sự tham muốn của xác thịt, sự tham muốn của mắt, và sự kiêu ngạo của đời—đều không đến từ Cha, nhưng đến từ thế gian. (1 Giăng 2:15-16)

ĐIỀU GÌ DẪN DẮT BẠN?

...sang được dẫn dắt bởi Đấng Nào!

Vì hết thấy kẻ nào được Đức Thánh Linh của Đức
Chúa Trời dẫn dắt, đều là con của Đức Chúa Trời.
(Rô-ma 8:14)

Hướng Dẫn Nghiên Cứu Chương 1

Ba yếu tố hàng đầu thường dẫn dắt bạn trong công việc kinh doanh là gì?

- 1.
- 2.
- 3.

Bạn đã bao giờ nghĩ rằng được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh là một “lợi thế cạnh tranh vượt trội” chưa? Tại sao điều này lại là một lợi thế lớn đối với bạn và doanh nghiệp của bạn?

Hãy cầu nguyện và xin Chúa giúp bạn nhận ra khi nào mình bắt đầu bị dẫn dắt bởi bất cứ điều gì ngoài Đức Thánh Linh của Ngài.

2

BƯỚC CHUYỂN LỚN

Ta lại sẽ nài xin Cha, Ngài sẽ ban cho các con một Đấng Yên Ủi khác, để Ngài ở với các con đời đời—tức là Thần Lẽ Thật, mà thế gian không thể nhận lãnh, vì không thấy Ngài và không biết Ngài; nhưng các con biết Ngài, vì Ngài vẫn ở với các con và sẽ ở trong các con.

—Giăng 14:16–17

Đ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI THUỘC NHÓM 2% (TÍN HỮU được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh), bạn cần thực hiện một bước chuyển lớn!

Đây là một sự chuyển đổi lớn—một bước ngoặt VĨ ĐẠI—từ việc bị dẫn dắt bởi những gì thuộc về thế gian kinh doanh sang việc được dẫn dắt bởi Đức Thánh Linh.

Tôi hiểu điều đó, bởi chính tôi cũng đã phải thực hiện sự chuyển đổi này. Đó là một sự biến đổi sâu sắc khi tôi từ bỏ lối lãnh đạo dựa trên lý trí, tiền bạc, đổi mới, cơ hội, giá cả, áp lực, cảm xúc và lòng kiêu hãnh để hoàn toàn và chỉ còn được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

Đây là một sự chuyển đổi mà trên thế giới (các lãnh đạo kinh doanh không tin Chúa) không thể hiểu được không phải vì họ không có khả năng, mà vì đơn giản họ không tin vào Chúa Giê-xu. Họ không thể nhận lấy lợi thế cạnh tranh vượt trội này, bởi Đức Thánh Linh không ngự trong họ.

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Khi bạn bắt đầu sự chuyển đổi này, điều quan trọng là phải xem xét hai cách cơ bản nhất mà Đức Chúa Trời dẫn dắt bạn.

Có lời chép rằng, “Người ta sống không chỉ nhờ bánh, nhưng nhờ mọi lời phán ra từ miệng Đức Chúa Trời.” (Ma-thi-ơ. 4:4)

Ai khôn ngoan chú tâm đến lời Chúa sẽ tìm thấy điều lành. (Châm ngôn 16:20)

Cách thứ nhất mà Đức Chúa Trời dẫn dắt bạn là qua Lời của Ngài. Lời hoàn mỹ và không sai trật của Ngài dạy dỗ, truyền cảm hứng, trách phạt, khích lệ, sửa chữa và còn nhiều hơn thế nữa.

Mọi điều đều bắt đầu từ Lời của Đức Chúa Trời.

Vì hết thấy những kẻ được Đức Thánh Linh của Đức Chúa Trời dẫn dắt, đều là con cái của Đức Chúa Trời... Chính Đức Thánh Linh **làm chứng với** tâm linh chúng ta rằng chúng ta là con cái Đức Chúa Trời. (Rô-ma 8:14, 16, thêm vào để nhấn mạnh)

Cách thứ hai mà Đức Chúa Trời dẫn dắt bạn là qua Đức Thánh Linh của Ngài. Đây là một phân đoạn đáng để bạn nghiên cứu sâu sắc hơn ngoài phạm vi của cuốn sách này.

Tuy nhiên, chúng ta cần xem xét kỹ một cụm từ quan trọng trong Rô-ma 8:16: “Chính Đức Thánh Linh *làm chứng với* tâm linh chúng ta...” Chúng ta sẽ quay lại cụm từ này nhiều lần trong phần còn lại trong cuốn sách. Đây là lý do nó vô cùng quan trọng đối với *bước chuyển lớn*.

Khi bạn tiếp nhận Chúa Giê-xu và được tái sinh, linh hồn đã chết của bạn từ khi sinh ra được phục hồi sự sống. Giờ đây, bạn có cả tâm linh được tái sinh của mình lẫn Đức Thánh Linh của Đức Chúa Trời ngự trong bạn. Vậy nên, tâm linh bạn làm chứng cùng Đức Thánh Linh ở trong bạn.

Cụm từ “làm chứng cùng” có nghĩa là bạn có một chứng nhân đồng hành bên trong mình, sự hiện diện của Đức Chúa Trời mà bạn

có thể kêu cầu, tìm kiếm, nhờ cậy, hỏi han và được Ngài hướng dẫn bất kỳ lúc nào,...bất kỳ nơi đâu.

Chúng ta có thể đồng ý về một sự thật vô cùng quan trọng không? Đó là ... khi bạn tiếp nhận Đức Thánh Linh, Ngài không chỉ đơn thuần là một tấm vé “thoát khỏi địa ngục.” Đáng tiếc thay, hàng triệu tín hữu—trong đó có rất nhiều người làm kinh doanh—vẫn nghĩ rằng tất cả những gì Đức Chúa Trời muốn chỉ là cứu họ thoát khỏi địa ngục.

Dù có hàng trăm danh sách, bài viết, và nghiên cứu Kinh Thánh tuyệt vời trong các hội thánh, nhà sách, và trên internet giúp khám phá nhiều cách Đức Thánh Linh dạy dỗ, hướng dẫn, phán dạy, bảo vệ, và hành động thông qua chúng ta, rất ít tín hữu được dạy sâu hơn về việc Đức Thánh Linh không chỉ là tấm vé một chiều vào thiên đàng.

Lại càng có ít người trong chúng ta được dạy dỗ, huấn luyện, hoặc khích lệ để sống và làm việc theo sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh trong kinh doanh và đời sống nghề nghiệp.

Thế nhưng, Đức Thánh Linh luôn hiện hữu, mong muốn, và đủ quyền năng để làm chứng cùng bạn trong mọi lĩnh vực của đời sống công việc.

2.1. CÓ KHẢ THI KHÔNG?

Người giữ cửa mở cho anh ta, và chiên nghe tiếng anh ta; anh ta gọi tên từng con chiên của mình và dẫn chúng ra ngoài. Khi đã đưa chiên mình ra ngoài, anh ta đi trước chúng, và chiên theo sau anh ta, vì chúng nhận biết tiếng của anh ta.

—Giăng 10:3-4

Kinh tế toàn cầu. Khách hàng khó tính. Áp lực không ngừng để làm nhiều hơn, kiếm nhiều hơn, và cắt giảm chi phí.

Liệu bạn có thể được dẫn dắt bởi Đức Thánh Linh trong thế giới kinh doanh ngày nay không?

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Câu trả lời rõ ràng là CÓ!

Không chỉ là có thể; điều đó hoàn toàn nằm trong tầm tay bạn.

Cả Kinh Thánh tràn ngập những câu chuyện về những con người được Thánh Linh của Ngài hướng dẫn. Đức Thánh Linh đã phán dạy và dẫn dắt...

- Áp-ra-ham chuẩn bị rời khỏi quê hương,
- Môi-se từ bụi gai cháy để sẵn sàng dẫn dắt mọi người ra khỏi Ai Cập,
- Giô-suê tiến vào chinh phục Đất Hứa,
- Nê-hê-mi xây lại tường thành Giê-ru-sa-lem trong thời gian kỷ lục,
- Ê-xô-tê can đảm đến gặp Vua, bất chấp nguy hiểm đến tính mạng,
- Ru-tơ chọn trung tín với Đức Chúa Trời của Na-ô-mi và từ bỏ gia đình mình,
- Đa-vít đánh bại Gô-li-át và trở thành vị Vua vĩ đại của Y-so-ra-en,
- Sa-lô-môn lãnh đạo dân Y-so-ra-en với sự khôn ngoan,
- Ê-li chiến thắng các tiên tri giả của Ba-anh,
- Ê-li-sê dạn dĩ xin một phần gấp đôi thần linh của Ê-li,
- Giô-na rao giảng lời Chúa và đem sự cứu rỗi đến một vùng đất thù địch,
- Giô-sép và Ma-ri kết hôn và sinh ra Con Đức Chúa Trời dù chưa lập gia đình,
- Si-mê-ôn và An-na có mặt trong đền thờ đúng thời điểm Giô-sép dâng Chúa Giê-xu,
- Lu-ca để viết sách Tin Lành mang tên ông,

BƯỚC CHUYỂN LỚN

- Phi-e-rơ giảng bài giảng đầu tiên trong Tân Ước, cứu hơn 3.000 linh hồn,
- A-na-nia đến gặp Sau-lo, kẻ từng bách hại các thánh đồ tại Giê-ru-sa-lem,
- Phao-lô...trong hầu như mọi điều ông làm,
- Giảng viết sách Khải Huyền,
- ...và còn rất nhiều người khác nữa!

Đây chỉ là một số trong hàng trăm ví dụ trong Kinh Thánh về những người được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

Ngay cả Con Đức Chúa Trời cũng đã phán,

Thật vậy, ta nói cùng các ngươi, Con không thể tự mình làm điều gì được, chỉ làm điều gì thấy Cha làm; vì điều gì Cha làm, Con cũng làm như vậy. (Giăng 5:19)

Thằng thần mà nói, là một người thuộc nhóm 2%, bạn cũng không khác gì cả. Bạn có chính Đức Thánh Linh đang sống bên trong mình.

Liệu có thể được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc kinh doanh ngày nay không?

Ồ, có chứ! Chỉ cần một hạt cải đức tin (Ma-thi-ơ 17:20) là bạn có thể thực hiện bước chuyển lớn!

2.2. TẠI SAO PHẢI CHUYỂN TỪ CÁI GÌ SANG ĐẮNG NÀO?

Dưới đây là sáu lý do mạnh mẽ để bạn thực hiện bước chuyển lớn.

1: Đức Thánh Linh biết ý muốn của Đức Chúa Trời.

Như lời đã chép rằng: “Mắt chưa thấy, tai chưa nghe, lòng người chưa nghĩ đến, Những điều Đức Chúa Trời đã chuẩn bị cho những ai yêu mến Ngài.” Nhưng Đức Chúa Trời đã bày tỏ những điều đó cho chúng ta qua Thánh Linh Ngài. Vì Thánh Linh dò xét mọi sự, thậm chí những điều sâu nhiệm của Đức Chúa Trời. Vì ai biết được những điều trong lòng một người ngoại trừ tâm linh của người ấy? Cũng vậy, không ai biết được những điều của Đức Chúa Trời ngoại trừ Đức Thánh Linh của Ngài.

—1 Cô-rinh-tô 2:9-11

Nhiều người trong chúng ta nghĩ rằng được tham dự một hội nghị và lắng nghe một CEO nổi tiếng hay một chuyên gia kinh doanh là điều tuyệt vời. Thực tế, việc học hỏi từ những nhà lãnh đạo thành công có thể là một trải nghiệm quý báu. Không có gì sai khi lắng nghe các chuyên gia trong lĩnh vực kinh doanh. Nhưng hãy lọc tất cả những gì họ nói qua Lời Đức Chúa Trời và sự chứng giám của Đức Thánh Linh trong bạn (sẽ bàn thêm về điều này sau).

Thay vì tìm kiếm một chuyên gia người trần mắt thịt để giúp bạn giải quyết mọi tình huống, thử thách, rào cản, cơ hội hay quyết định trong công việc, thì chẳng phải tìm kiếm Đức Thánh Linh đang sống trong bạn sẽ tốt hơn biết bao sao?

Không có gì để so sánh giữa hai lựa chọn này!

Mong rằng chúng ta luôn tìm kiếm sự khôn ngoan từ Đức Chúa Trời trước bất kỳ ý kiến nào của người nào—luôn luôn là vậy!

2: Đức Thánh Linh ban cho chúng ta sự khôn ngoan của Đức Chúa Trời trong công việc kinh doanh.

Còn chúng ta đã nhận, không phải là thần của thế gian, mà là Thánh Linh đến từ Đức Chúa Trời, để chúng ta biết những điều Đức Chúa Trời đã tự do ban cho chúng ta.

—1 Cô-rinh-tô 2:12

Đức Chúa Trời đã mặc khải tất cả sự khôn ngoan và kế hoạch của Ngài cho Đức Thánh Linh, bao gồm những điều bạn không thể hiểu bằng lý trí. Khi Ngài muốn và khi bạn tìm kiếm, Đức Thánh Linh có thể bày tỏ những điều ấy cho bạn.

Sự hướng dẫn của Ngài luôn hiện hữu bên trong bạn và làm chứng cùng tâm linh bạn. Tất cả những gì bạn cần làm là cầu xin. (sẽ nói chi tiết hơn về cách làm điều đó trong phần sau của cuốn sách.)

3: Đức Thánh Linh biết mọi lẽ thật.

Nhưng khi Ngài, tức Thánh Linh của lẽ thật đến, Ngài sẽ hướng dẫn các người vào mọi lẽ thật; vì Ngài không nói theo ý riêng, nhưng nói mọi điều mà Ngài nghe được.

—Giăng 16:13a

Là người thuộc nhóm 2%, bạn đã có sẵn trong mình vị cố vấn quyền năng nhất vũ trụ này. Bạn có thể được Ngài hướng dẫn trong công việc kinh doanh, với nhân viên, đồng nghiệp, nhà cung cấp, khách hàng và cộng đồng...bất kỳ ai mà công việc của bạn tác động đến.

Đức Thánh Linh không bao giờ nói dối, không bao giờ đánh lừa, không bao giờ nói tránh, và không bao giờ bỏ sót bất cứ điều gì bạn cần biết. Hơn thế nữa, khi bạn để Đức Thánh Linh dẫn dắt trong lẽ

thật, bạn sẽ được tự do (Giăng 8:32) để trở thành mọi điều mà Đức Chúa Trời mong muốn cho công việc kinh doanh của bạn.

4: Đức Thánh Linh biết trước tương lai công việc kinh doanh của bạn.

...và Ngài sẽ nói cho các ngươi những điều sẽ đến.

—Giăng 16:13b

Giăng vừa nói gì? Đức Thánh Linh sẽ cho tôi biết "những điều sẽ đến"?

Hãy tưởng tượng bạn có một cố vấn luôn sẵn sàng bên bạn suốt cả ngày, mỗi ngày, Ngài đã biết trước mọi điều bạn sắp đối mặt trong công việc hôm nay, ngày mai, và mãi mãi.

Wow!

Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là Đức Thánh Linh sẽ nhắn tin hay gửi email cho bạn mỗi sáng về mọi điều bạn cần biết hay làm. Thay vào đó, trong thời điểm thích hợp nhất của Ngài, Ngài sẽ hướng dẫn và dẫn dắt bạn từng bước một trên con đường bạn cần đi để hoàn thành mục đích của Ngài cho công việc kinh doanh của bạn.

Đôi khi, sự hướng dẫn của Đức Chúa Trời thông qua Đức Thánh Linh không hề hợp lý theo lẽ thường, chẳng hạn như:

- Hiến tế con trai người làm lễ trên núi. (Sáng Thế Ký. 22:9)
- Hãy đi vòng quanh thành bảy ngày, thối kèn, rồi tường thành sẽ sụp đổ. (Giô-suê. 6:3–4)
- Hãy dìm mình bảy lần trong dòng sông bùn để được sạch bệnh phong. (2 Các Vua. 5:10)
- Hãy bơi nước bọt và bùn lên mắt để được sáng lại. (Mác 8:23)

Rất nhiều trường hợp, điều mà Đức Thánh Linh phán dạy nghe chẳng hợp lý chút nào. Nhưng những ai sẵn lòng vâng lời Ngài luôn chiến thắng, luôn thành công, và luôn được ban phước.

5: Đức Thánh Linh dẫn bạn đến sự dư dật.

Phước cho hoa quả của thân thể người, hoa lợi của đất đai người, hoa lợi của bầy gia súc người, sự sanh sản của bò cái người và bầy chiên người. Phước cho giỏ và thùng nhồi bột của người. Phước cho người lúc vào và phước cho người lúc ra.

—Phục Truyền Luật Lệ Ký 28:4–6

Đức Giê-hô-va sẽ ban cho người nhiều của cải, trong trái của lòng người, trong sự gia tăng của súc vật người, và trong sản vật của đất người, trong đất mà Đức Giê-hô-va đã thề cùng tổ phụ người ban cho người. Đức Giê-hô-va sẽ mở kho tàng tốt lành của Ngài cho người, tức là các tầng trời, để ban mưa cho đất người đúng mùa, và để ban phước cho mọi công việc của tay người. Người sẽ cho nhiều nước vay, còn người sẽ không vay mượn ai cả.

—Phục Truyền Luật Lệ Ký 28:11–12

Đức Chúa Trời là Đấng của sự dư dật, của sự sinh sôi...chứ không phải của sự thiếu thốn hay giảm sút. Ngài mong muốn ban phước cho con cái Ngài.

Đức Thánh Linh chỉ dẫn bạn đến con đường thuận lợi nhất, đến những nhân sự tài giỏi nhất, khách hàng tốt nhất, và những cơ hội tốt nhất. Ngài sẽ giúp bạn tránh khỏi tổn thất tài chính, những thương vụ xấu, và những mối quan hệ hợp tác hay liên minh sai lầm.

Đức Thánh Linh sẽ không bao giờ dẫn bạn đi sai đường, con đường có thể làm bạn hoặc công ty của bạn lụi tàn (trừ khi Ngài đang cứu bạn khỏi điều gì đó còn tồi tệ hơn mà bạn chưa nhìn thấy!).

Để Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc kinh doanh chính là cách tốt nhất để bạn sống trong sự dư dật của Ngài.

6: Đức Thánh Linh chính là Cố Vấn, Người Tư Vấn và Huấn Luyện số một của bạn.

Hãy hết lòng tin cậy Đức Giê-hô-va, chớ nương cậy vào sự hiểu biết của con; Phàm những việc con làm cũng phải nhớ đến Ngài, thì Ngài sẽ chỉ dẫn mọi nẻo đường con đi.

—Châm Ngôn 3:5–6

Khi bạn quyết định thực hiện bước chuyển này (Và tôi cảm nhận rằng bạn đã quyết định rồi), Đức Thánh Linh sẽ cho bạn biết khi nào bạn nên...

- Tiến bước
- Ở lại
- Dừng lại
- Xây dựng
- Đầu tư
- Căn chỉnh
- Tránh xa
- Trì hoãn
- Chờ đợi
- Mở rộng
- Di chuyển
- Chuẩn bị
- Tuyển dụng
- Sa thải
- Mua

- Bán
- Tháo chạy!

Đức Thánh Linh chính là Cố Vấn Kinh Doanh, Nhà Tư Vấn, và Huấn Luyện Viên Số Một của bạn, luôn luôn là vậy.

2.3. KẺ THÙ THẬT SỰ CỦA BẠN

Kẻ trộm chỉ đến để ăn trộm, giết chóc và hủy diệt.

—Giăng 10:10a

Kẻ thù thực sự của bạn trong công việc không phải là đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp, ngân hàng hay nhân viên.

Kẻ thù thực sự của bạn không phải là tình hình thị trường, sự cạnh tranh toàn cầu hay vấn đề dòng tiền.

Kẻ thù thực sự của bạn chính là quỷ Sa-tan!

Hắn sẽ làm mọi cách để đánh bại, xao lãng, và làm chệch hướng bạn khỏi sự hướng dẫn của Đức Chúa Trời qua kết nối trực tiếp của Ngài với bạn—Đức Thánh Linh.

Sa-tan cực kỳ muốn bạn bị dẫn dắt bởi thế gian, bởi những gì hắn kiểm soát (Ê-phê-sô 2:2).

Nhưng Đức Chúa Trời tha thiết muốn bạn được dẫn dắt bởi Đức Thánh Linh, bởi những gì Ngài kiểm soát (Rô-ma. 8:14-16).

“Vì chúng ta chiến đấu, không phải chống lại người phàm, mà là chống lại các quyền tà, chống lại các thế lực, chống lại những kẻ thống trị thế gian tối tăm này, chống lại các tà linh ngự trị trên trời.” (Ê-phê-sô 6:12)

Đã đến lúc bạn cần hướng sự chú ý của mình vào trận chiến thực sự mà bạn đang đối mặt trong thế giới kinh doanh.

Đó cũng chính là trận chiến bạn đối mặt trong gia đình: trận chiến giữa đúng và sai, giữa thiện và ác.

Đã đến lúc nhắc nhở kẻ thù rằng hấn đã bị đánh bại từ 2.000 năm trước trên thập tự giá.

Đã đến lúc tuyên bố rằng hấn không thể kiểm soát hay ảnh hưởng đến bạn trong công việc kinh doanh nữa, vì bạn đang được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

Đã đến lúc ra lệnh cho hấn rằng, nhân danh Chúa Giê-xu, hấn phải rời đi (Gia-cơ 4:7)!

2.4. QUYẾT ĐỊNH KINH DOANH VĨ ĐẠI NHẤT CỦA BẠN

Đừng rập khuôn theo đời này, mà hãy biến hóa theo sự đổi mới trong tâm trí mình, để các người nghiệm được ý muốn tốt lành, đẹp lòng và trọn vẹn của Đức Chúa Trời là thế nào.

—Rô-ma 12:2

Quyết định kinh doanh vĩ đại nhất bạn từng đưa ra chính là trở thành một nhà lãnh đạo được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

Không một quyết định kinh doanh nào khác có thể...

- Truyền cảm hứng và làm sống động tinh thần của bạn lên một tầm cao mới
- Đòi hỏi nhiều thử thách hơn trong việc thực hành và áp dụng vào cuộc sống hằng ngày
- Khai phóng sức mạnh thuộc linh mạnh mẽ hơn trong toàn tổ chức của bạn
- Bị gia đình, bạn bè, nhân viên, và khách hàng hiểu lầm, thậm chí là chế giễu
- Mang lại những phần thưởng ý nghĩa trong đời này và mãi về sau
- Bị kẻ thù và bè lũ của hấn chống phá quyết liệt hơn

BƯỚC CHUYỂN LỚN

So với tất cả những quyết định khác thì quyết định này vượt trội hơn hết thảy.

Thậm chí còn ảnh hưởng đến những gì Chúa Giê-xu sẽ làm chứng để bảo vệ bạn trước Đức Chúa Cha vào ngày phán xét.

Câu hỏi đặt ra là: "Bạn sẽ trở thành một nhà lãnh đạo được Thánh Linh dẫn dắt, hay tiếp tục là một nhà lãnh đạo bị trần thế dẫn dắt?"

Tôi biết bạn đã có câu trả lời. Tâm linh tôi cảm nhận rằng bạn đã sẵn sàng thực hiện *bước chuyển lớn* này.

Nhưng trước khi tiếp tục, bạn phải chuẩn bị tinh thần cho những rào cản không thể tránh khỏi đang chờ phía trước.

Hướng Dẫn Nghiên Cứu Chương 2

Bạn có tin rằng hoàn toàn có thể được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc kinh doanh tại quốc gia của mình không? Tại sao hoặc tại sao không?

Bạn thấy thách thức lớn nhất trong việc chuyển biến sang hoàn toàn được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh là gì?

Bạn nhận thấy quỷ Sa-tan đang tác động đến công việc kinh doanh của mình theo những cách nào?

Hãy liệt kê những điều mà khi Đức Thánh Linh dẫn dắt có thể giúp bạn chống lại âm mưu của quỷ Sa-tan nhằm hủy hoại, cướp đoạt và phá hoại công việc kinh doanh của bạn.

3

NHỮNG RÀO CẢN

Chúng tôi bị dồn ép từ mọi phía, nhưng không bị đè nát; hoang mang, nhưng không tuyệt vọng; bị bắt bớ, nhưng không bị bỏ rơi; bị quật ngã, nhưng không bị tiêu diệt.

— 2 Cô-rinh-tô 4:8-9

PHAO-LÔ BIẾT TRƯỚC NHỮNG KHÓ KHĂN ÔNG PHẢI ĐỐI mặt khi rao giảng phúc âm . Nhưng chúng không thể ngăn cản ông hoàn thành sứ mệnh mà Chúa đã giao phó.

Tôi có đang nói rằng bạn sẽ phải chịu đựng đòn roi, tù đầy, đắm tàu và nhiều điều khác khi thực hiện *bước chuyển lớn* này không? Không, nhưng điều đó vẫn có thể xảy ra. Nhiều người trong số các bạn đang đọc ấn bản Toàn Cầu này sống ở những quốc gia nơi các Cơ Đốc nhân bị bức hại nghiêm trọng trong mọi mặt của đời sống. Sẽ có những thời điểm bạn gặp phải những rào cản lớn khi hướng đến việc để Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh.

Khi Chúa kêu gọi tôi từ bỏ công ty tư vấn và diễn thuyết thương mại để thành lập một mục vụ kinh doanh dựa trên đức tin, tin tôi đi ... ngay cả ở Hoa Kỳ cũng gặp những thách thức.

Nhiều công ty diễn giả chuyên nghiệp từng hợp tác với tôi suốt nhiều năm, khi biết tôi bắt đầu làm kinh doanh với tư cách là một Cơ Đốc nhân, liền tránh xa tôi như thể tôi mắc bệnh phong.

Các khách hàng tiềm năng cũng dè dặt vì sợ rằng tôi có thể vào công ty họ và tìm cách truyền bá hoặc cải đạo nhân viên của họ theo Cơ Đốc giáo.

Thị trường mục tiêu mới của tôi, những doanh nhân thuộc nhóm 2% như bạn, cũng chưa từng biết đến tôi trong vai trò một tín hữu kinh doanh với một thông điệp mới mẻ.

Trước đó, tất cả các bài diễn thuyết, sách, tài liệu đào tạo, bài viết trên blog và mọi nội dung tôi xây dựng trong suốt 20 năm đều mang tính thế tục (không có yếu tố đức tin), dù đôi khi tôi cũng lồng ghép một ít Lời Chúa bất cứ khi nào thích hợp.

Vì vậy, tôi buộc phải bắt đầu lại từ con số không, ở tuổi 57, với một công ty tư vấn tại nhà.

Chúng tôi chưa bao giờ trễ hạn thanh toán tiền nhà, chưa bao giờ thiếu bữa ăn, học phí cho con trai tôi vẫn luôn được chi trả đầy đủ, không thiếu một thứ gì (Phi-líp 4:19).

Vâng, ngay cả tôi, khi thực hiện Bước Chuyển Lớn này, cũng đã gặp phải vô số rào cản mới. Và bạn cũng sẽ như vậy.

Dưới đây là một số rào cản lớn mà tôi đã đối mặt và có lẽ bạn cũng đã hoặc sẽ phải trải qua.

Nhưng đừng nản lòng. Ở cuối chương này, tôi sẽ chia sẻ với bạn một chìa khóa quan trọng giúp tôi vượt qua những rào cản để trở thành một người lãnh đạo doanh nghiệp được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

3.1. ĐIỀU NÀY KHÔNG PHẢI TỰ NHIÊN

Nhưng người tự nhiên không tiếp nhận những thứ thuộc về Thánh Linh của Đức Chúa Trời, vì họ coi đó là sự đại dột; họ không thể hiểu được, vì những điều ấy phải được phân biệt từ phương diện tâm linh. Nhưng người thuộc linh đoán xét mọi sự, còn chính người thì không ai đoán xét. Vì “ai đã biết ý của Chúa để dạy bảo Ngài?” Nhưng chúng ta có tâm trí của Đấng Christ.

—1 Cô-rinh-tô 2:14–16

Bạn và tôi hầu như đều được dạy cách làm kinh doanh theo một kiểu nhất định – theo cách tự nhiên của thế gian, không phải của Vương quốc Đức Chúa Trời.

Chúng ta có thể đã được huấn luyện hoặc giám sát bởi những người trần theo mô hình kinh doanh thế tục, nơi mà...

- Các quyết định được đưa ra dựa trên lý trí (dẫn dắt bởi lý trí)
- Rủi ro và lợi nhuận được phân tích kỹ lưỡng (dẫn dắt bởi cơ hội)
- Lợi nhuận cần được tối đa hóa, chi phí cần được cắt giảm (dẫn dắt bởi tiền bạc)
- Các hệ thống và phần mềm năng suất mới nhất phải được áp dụng (dẫn dắt bởi đổi mới)
- Những ý tưởng kinh doanh mới nhất phải được vận dụng (dẫn dắt bởi chuyên gia)
- Các quyết định phải được đưa ra một cách nhanh chóng (dẫn dắt bởi áp lực)

Trong nhiều năm, thậm chí hàng thập kỷ bị ảnh hưởng bởi tư duy kinh doanh kiểu trần tục, thật không dễ dàng để dừng lại và cầu xin Đức Thánh Linh chỉ dẫn con đường tốt nhất để chúng ta đi.

Ngay cả khi thực hiện một thay đổi tích cực (như bước chuyển lớn này) ban đầu cũng có thể khiến chúng ta cảm thấy không tự nhiên, vì chúng ta chưa từng làm điều đó trước đây.

Nhưng không sao cả. Khi bạn bắt đầu bước đi và chứng kiến những thành công, thậm chí những kết quả ưu việt, thì việc để Ngài dẫn dắt sẽ trở thành lẽ tự nhiên trong công việc của bạn.

3.2. ĐIỀU NÀY KHÔNG PHẢI HIỂN NHIÊN

Nhưng Ma-thê lo bận rộn với việc phục vụ, Bà đến thưa với Ngài, “Thưa Chúa, Chúa không quan tâm sao mà em gái con để mặc con phục vụ một mình? Vậy xin Chúa bảo nó giúp con.”

—Lu-ca 10:40

Hãy xem xét quan điểm của Ma-thê một lát.

Rõ ràng Ma-thê đang phải khẩn trương chuẩn bị bữa ăn cho tất cả các vị khách. Rất đông người. Chúa Giê-su giảng dạy. Mọi người đều đói.

Phải có một bữa ăn tươm tất sẵn sàng khi Ngài giảng xong ... đúng không? Tại sao không ai khác nhận ra điều hiển nhiên này? Đặc biệt là cô em gái lười biếng, vô tích sự Ma-ri của tôi, đáng lẽ phải phụ giúp ngay từ đầu nhưng lại ngồi đó lãng phí thời gian lắng nghe Chúa Giê-xu trong khi còn bao nhiêu việc cần làm! Nó phải biết điều hơn chứ!

Ma-thê thậm chí còn táo bạo đến mức ngắt lời Chúa Giê-xu khi Ngài đang giảng dạy và yêu cầu Ngài bảo Ma-ri vào bếp phụ giúp một tay.

Hãy thử tưởng tượng việc dám cắt ngang bài giảng của Chúa, chỉ trích Ma-ri trước mặt một đám đông, rồi thậm chí còn yêu cầu Chúa Giê-xu (vì chắc chắn Ngài sẽ đồng ý) bảo Ma-ri phải làm gì...đứng dậy và vào bếp phụ giúp!

Rõ ràng là vậy ... đúng không?

Chúng ta dễ dàng bị dẫn dắt bởi những điều có vẻ hiển nhiên thay vì để Đức Thánh Linh dẫn dắt về những điều không quá rõ ràng.

Trong kinh doanh, cách làm theo thế gian có thể khiến chúng ta nghĩ rằng những quyết định sau là hiển nhiên...

NHỮNG RÀO CẢN

- Trì hoãn thanh toán cho nhà cung cấp vài ngày để giữ dòng tiền mặt
- Sa thải nhân viên thường xuyên đi làm muộn
- Mở rộng kinh doanh vào một khu vực có tiềm năng lớn
- Ngừng hợp tác với nhà cung cấp lâu năm để chọn một nhà cung cấp mới có giá rẻ hơn
- Cắt bỏ ngân sách dành cho đào tạo khi công ty phải cắt giảm chi phí

Được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh không phải lúc nào cũng là con đường hiển nhiên nhất. Bạn phải học cách phân biệt thông qua Thánh Linh những cách thức không mấy hiển nhiên của Vương quốc Đức Chúa Trời.

Chúng ta sẽ bàn thêm về điều này sau.

3.3. ĐIỀU NÀY KHÔNG PHỔ BIẾN

Các môn đồ đến gần Ngài và nói, “Thầy có biết rằng khi nghe được lời này, những người Pha-ri-si đã cảm thấy bị xúc phạm không?”

—Ma-thi-ơ 15:12

Họ đồng thanh la lớn, bịt tai lại và xông vào người ấy. Họ kéo người ấy ra khỏi thành và ném đá; các nhân chứng để áo mình dưới chân một thanh niên tên là Sau-lo.

—Công vụ 7:57–58

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Nhưng khi những người Do Thái từ Tê-sa-lô-ni-ca biết rằng lời của Đức Chúa Trời cũng được Phao-lô rao giảng tại Bê-rê, họ kéo đến đó và kích động đám đông.

— Công vụ 17:13

Những câu Kinh Thánh đầy kịch tính này phản ánh một sự thật rõ ràng: Không phải ai cũng sẽ đón nhận sự mặc khải khi được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh bằng những tiếng reo hò "Ha-lê-lu-gia!"

Nhiều người, nếu không muốn nói là hầu hết, sẽ khó mà hiểu được sự mặc khải của bạn về lợi thế vượt trội mà bạn vừa có.

Một số người có thể chế giễu hoặc khinh thường bạn. Đúng vậy, để Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc kinh doanh có thể không được ủng hộ rộng rãi, đến mức bạn có thể nghe những lời dè bĩu như: "Họ nghĩ rằng họ nghe được tiếng Đức Chúa Trời!"

Nhưng đó chẳng phải chính là điều cốt lõi sao?

Kinh Thánh là một câu chuyện dài và đầy quyền năng về những con người đã nghe được tiếng Đức Chúa Trời: A-đam, Áp-ra-ham, Môi-se, Giô-sép, Sa-mu-ên, Đa-vít, Sa-lô-môn, Giê-rê-mi, Ê-sai, Ê-li-sê, tất cả các sứ đồ, và đặc biệt là chính Chúa Giê-xu.

Chấp nhận lợi thế vượt trội của bạn trong kinh doanh có thể không phổ biến, nhưng hãy xem đó là một đặc ân khi bạn được đồng hành cùng những người tuyệt vời có cùng đức tin, ngay cả khi bạn phải đối mặt với những kẻ nghi ngờ hay chế giễu.

3.4. KHÔNG CHẮC CHẮN VỀ ĐỨC TIN CỦA MÌNH

Chúa Giê-xu phán với người ấy rằng, “Nếu người có thể tin, thì mọi sự đều có thể cho người tin.” Lập tức, cha của đứa trẻ kêu lên và nói trong nước mắt, “Lạy Chúa, tôi tin! Xin giúp đỡ sự vô tin của tôi.”

—Mác 9:23–24

Hãy tỉnh thức và cầu nguyện, để các người không sa vào sự cám dỗ. Tâm trí thì muốn lắm, nhưng thân thể thì kiệt quệ.

—Ma-thi-ơ 26:41

Nhưng Ta đã cầu nguyện cho con, để đức tin con không bị mất; vậy khi con đã trở lại, hãy làm cho anh em mình vững lòng hơn.

—Lu-ca 22:32

Đây có thể là rào cản khó khăn nhất.

Đôi lúc, bạn có thể hoài nghi về đức tin mình, tự hỏi liệu mình có đủ mạnh mẽ để kiên trì hay không. Bạn có thể so sánh bản thân với những người có đức tin to lớn trong Kinh Thánh—từ Ca-lép đến Phao-lô—và liền cảm thấy bản thân mình thật nhỏ bé ... và đức tin của bạn chưa đủ vững vàng để thành công.

Đây cũng là một trong những rào cản chính mà kẻ thù rất thích áp đặt bạn. Quỷ Sa-tan thậm chí còn cả gan đặt ra lời buộc tội này với chính Chúa Giê-xu (xem Ma-thi-ơ 4:3, 5, 8).

Vậy làm sao để có đủ đức tin?

Vậy nên Chúa phán rằng, “Nếu các ngươi có đức tin bằng hạt cải, thì có thể nói với cây dâu này rằng, ‘Hãy bật rễ lên mà trồng xuống biển,’ thì nó sẽ vâng lời các ngươi.” (Lu-ca 17:6)

Chính đức tin của bạn qua sự cứu rỗi đã đưa bạn vào mối quan hệ vĩnh hằng với Chúa Giê-xu, nguyện hứa rằng sẽ sống với Ngài mãi mãi nơi thiên đàng.

Vậy nên, đức tin của bạn chắc chắn đã đủ vững vàng (dù chỉ nhỏ như một hạt cải) để trở thành một nhà lãnh đạo trong kinh doanh bước đi theo sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh.

3.5. LO SỢ CÓ THỂ MẮC SAI LẦM

Và Phê-rô nhớ lại lời của Đức Chúa Giê-xu đã nói với ông rằng, “Trước khi gà gáy, ngươi sẽ chối Ta ba lần.” Vì vậy, ông ra ngoài và khóc lóc thảm thiết.

—Ma-thi-o 26:75

Bạn có phải là người phạm không? Tôi cũng vậy. Điều đó có nghĩa là đôi khi chúng ta không xứng đáng với vinh quang của Đức Chúa Trời. (Rô-ma 3:23).

Trên hành trình mới này, đôi khi bạn sẽ phạm phải sai lầm. Nhưng ngay cả khi bạn mắc sai lầm, hãy nhớ rằng bạn được tha thứ.

Nếu chúng ta xưng tội, Ngài sẽ vẫn thành tín để tha thứ cho chúng ta khỏi mọi tội lỗi và gột rửa chúng ta khỏi mọi điều bất chính. (1 Giăng 1:9)

Khi bạn để Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc, đôi khi bạn có thể phạm sai lầm, nhưng hãy cứ tiếp tục. Và khi bạn tiếp tục, bạn sẽ mắc ít sai lầm hơn khi quyền năng của Ngài bên trong bạn ngày càng lớn dần.

Chúng ta cứ sai lầm là vì nghe theo những điều không đúng đắn!

Khi bạn học được cách nghe tiếng Ngài rõ hơn, bạn sẽ hiếm khi nào bỏ lỡ những gì Ngài muốn nói với bạn để bạn có thể trưởng thành và công việc kinh doanh của bạn thăng tiến hơn.

Đừng để nỗi sợ mắc sai lầm khiến bạn không dám kiên trì theo đuổi hành trình được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

3.6. BẠN KHỞI ĐẦU MẠNH MẼ NHƯNG DẦN YẾU ỚT

Vì vậy, Ngài bảo, “Hãy đến đây.” Phê-rô xuống khỏi thuyền, đi trên mặt nước mà đến với Đức Chúa Giê-xu. Nhưng khi thấy gió mạnh, thì sợ hãi, và bắt đầu chìm, bèn kêu lên rằng: “Chúa ơi, xin cứu con!” Đức Chúa Giê-xu liền giơ tay ra nắm lấy ông, và phán rằng: “Hỡi người có lòng tin yếu kém kia, sao ngươi lại hoài nghi?” Khi họ đã lên thuyền rồi, thì gió liền lặng đi.

—Ma-thi-o 14:29–32

Hai người trong Kinh Thánh đã đi trên mặt nước: Đức Chúa Giê-xu và Phê-rô.

Lúc đầu Phê-rô rất mạnh mẽ. Ông bước ra khỏi thuyền với niềm tin, nhìn vào Chúa Giê-xu và nghe theo lời Ngài. Ông không để ý đến những gì xung quanh: gió mạnh, sóng lớn và biển động.

Khởi đầu mạnh mẽ là thế nhưng dần trở nên yếu ớt khi Phê-rô rời mắt khỏi Chúa Giê-xu.

Khởi đầu mạnh mẽ trong một công việc kinh doanh mới là điều dễ dàng, đặc biệt khi bạn, thuộc vào nhóm 2%, bắt đầu một hành trình kinh doanh mới cùng với Chúa.

Nhưng một khi bạn dốc lòng trở thành một người lãnh đạo được Đức Thánh Linh dẫn dắt, thì không thể quay đầu lại. Tại sao? Bởi vì khi đó, Chúa Giê-xu kỳ vọng bạn sẽ kiên định vững vàng.

Được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc kinh doanh đòi hỏi bạn phải kiên trì đến cùng. Cũng như Phao-lô đã nói,

...để tôi có thể hoàn thành chặng đua của mình trong niềm hân hoan, và phục sự mà tôi đã nhận lãnh từ Chúa Giê-xu, để làm chứng cho Tin Lành về ân điển của Đức Chúa Trời. (Công vụ 20:24b, thêm vào để nhấn mạnh)

Một trong những người hùng đức tin của tôi là Ca-lép. Cứ mỗi lần đọc và nghiền ngẫm câu chuyện về ông là tôi lại thấy hào hứng.

Năm 40 tuổi, ông và Giô-suê đã cố gắng thuyết phục dân Y-sơ-ra-en tiến vào và chiếm Đất Hứa (Dân số ký 14:7). Họ là hai người duy nhất sống sót sau 40 năm lang thang trong sa mạc, bởi vì Ca-lép có một đức tin khác biệt (Dân số ký 14:24).

Đến năm 80 tuổi, ông lại cùng Giô-suê dẫn dắt quân đội Y-sơ-ra-en tiến vào Đất Hứa, chinh phục hết vương quốc này đến vương quốc khác. Rồi sau 45 năm chờ đợi, khi Đức Chúa Trời bảo Giô-suê chia đất, Ca-lép được quyền chọn bất cứ vùng đất nào mình muốn.

Câu trả lời của Ca-lép là một minh chứng sáng ngời về việc khởi đầu mạnh mẽ và về đích cũng mạnh mẽ:

Và giờ đây, này, Chúa đã giữ tôi sống, như Ngài đã hứa, suốt bốn mươi lăm năm, từ khi Ngài phán với Môi-se khi dân Y-sơ-ra-en lang thang trong sa mạc; và giờ đây, tôi vẫn đứng đây, đã 85 tuổi rồi. Tuy nhiên, *tôi vẫn mạnh mẽ như ngày Môi-se sai tôi đi*; sức mạnh của tôi lúc đó vẫn như bây giờ, đủ để chiến đấu, cả khi ra đi lẫn khi trở về. Vậy nên *xin cho tôi vùng núi mà Chúa đã hứa trong ngày đó*; vì người nghe được rằng có những người khổng lồ A-na-kim ở đó, và các thành phố lớn và kiên cố. Có thể Chúa sẽ ở cùng tôi, và tôi sẽ đuổi chúng đi như Ngài đã phán.” (Giô-suê 14:10–12, thêm vào để nhấn mạnh)

Ở tuổi 85, Caleb vẫn muốn chiếm lấy vùng đất đầy những người khổng lồ mà mười người do thám khác đã từng sợ hãi (chính những kẻ này đã khiến dân Y-sơ-ra-en phải lang thang trong sa mạc suốt 40 năm).

Ca-lép là hình mẫu người tôi muốn hướng đến, cả trong công việc lẫn trong cuộc sống.

Đó là tấm gương mà tôi muốn noi theo!

Ca-lép là một minh chứng tuyệt vời cho một khởi đầu mạnh mẽ, giữ vững phong độ và về đích cũng thật mạnh mẽ.

Cuộc đua kinh doanh của tôi còn lâu mới kết thúc. Giống như bạn, khi tôi quyết định để Đức Thánh Linh dẫn dắt, tôi đã bắt đầu mạnh mẽ. Nhưng rồi áp lực, sự bất định, những cơ hội vụt mất, thậm chí cả những hoài nghi trong tôi, đã cố gắng len lỏi vào tâm trí tôi.

Nhưng tôi đã để mình giống như Phê-rô, là quay mặt đi. Mà tôi vẫn giữ tầm mắt của mình hướng về phía Chúa Giê-xu và lắng nghe Thánh Linh của Ngài.

Tôi chọn hoàn thành cuộc đua của mình giống như Phao-lô.

Tôi quyết định bắt đầu mạnh mẽ, giữ vững phong độ và về đích cũng mạnh mẽ... giống như Ca-lép!

Tôi thật lòng cầu nguyện cho bạn sẽ ngày càng vững vàng hơn trong cuộc đua kinh doanh được Thánh Linh dẫn dắt.

3.7. KHÔNG BIẾT PHẢI LÀM GÌ

Vậy là ông run rẩy và kinh ngạc hỏi rằng, “Lạy Chúa, Chúa muốn con làm gì?” Đức Chúa Giê-xu đáp “Hãy đứng dậy, vào thành, và sẽ có người chỉ cho con phải làm gì.”

—Công vụ 9:6

Phao-lô không biết cách tận dụng lợi thế vượt trội mới trong sứ mệnh của mình. Ông phải học cách sử dụng nó.

Khi tôi bắt đầu hành trình trở thành một nhà kinh doanh được dẫn dắt bởi Đức Thánh Linh, tôi cũng không biết phải làm gì. Giống như Phao-lô, tôi phải học cách làm và làm như thế nào.

Tôi không bao giờ tự nhận là mình có tất cả câu trả lời về việc trở thành người được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong công việc kinh doanh.

Nhưng tôi có thể chia sẻ với bạn những gì tôi đã học được từ kinh nghiệm của mình từ trước cho đến nay.

Đó là lý do tại sao bạn đang đọc hoặc nghe cuốn sách này.

Đức Thánh Linh bảo tôi viết cuốn sách này để dạy bạn những gì Ngài đã dạy tôi! Tôi chỉ đang học cách để được Ngài dẫn dắt.

Ngài nói với tôi: "ĐÓ CHÍNH XÁC là lý do tại sao Ta muốn con viết cuốn sách này—để dạy dân Ta những gì Ta đã dạy con về việc để Ta dẫn dắt họ trong kinh doanh."

Bạn đã đọc hoặc nghe được một phần những gì tôi đã học.

Vậy hãy tiếp tục nhé!

3.8. CHÍ KHÓA ĐỂ VƯỢT QUA NHỮNG RÀO CẢN

Rào cản (n): điều gì đó ngăn cản sự tiến bộ hoặc ngăn cản việc hoàn thành một mục tiêu

Mặc dù việc nhận ra những rào cản tiềm ẩn mà bạn có thể gặp phải khi chuyển từ một nhà lãnh đạo kinh doanh bị dẫn dắt bởi thế gian sang một nhà lãnh đạo kinh doanh được Thánh Linh dẫn dắt là rất quan trọng, nhưng điều quan trọng hơn là phải biết cách vượt qua chúng.

Kẻ thù thường gieo rắc những rào cản để ngăn việc khai phóng sức mạnh của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn. Hấn sẽ sử dụng mọi cách để gieo rắc những trở ngại nhỏ, lớn, và thậm chí là quá sức trên con đường bạn đi. Hấn sẽ liên tục nhắc về

NHỮNG RÀO CẢN

bảy rào cản mà chúng ta đã bàn, và có thể thêm vài rào cản khác để thỏa mãn thú vui tà ác của hấn.

Chuẩn bị tâm lý để đối diện nhé.

Hãy nhớ rằng, những rào cản này chỉ là hữu hạn (trừ khi bạn cho phép chúng trở thành vĩnh viễn) và là những xao nhãng không cần thiết (bạn vẫn có thể bước tiếp trên con đường của mình).

Hấn sẽ làm mọi cách để buộc bạn quay lại cuộc chơi của hấn, tiếp tục làm kinh doanh theo các quy tắc của hấn.

Một chìa khóa tôi đã học được để vượt qua những rào cản này là, trước tiên, hãy ghi nhớ câu Kinh Thánh đầy quyền năng này:

Đừng rập khuôn theo đời này, mà hãy biến hóa theo sự đổi mới trong tâm trí mình, để các người nghiệm được ý muốn tốt lành, đẹp lòng và trọn vẹn của Đức Chúa Trời là thế nào. (Rô-ma 12:2)

Sau đó, tôi tự nói lại theo cách của mình ... như thế này:

Tôi không làm theo các cách thức kinh doanh của thế gian này, mà sẽ biến hóa trong tâm trí thông qua Đức Thánh Linh, để dẫn dắt và sống theo ý muốn tốt đẹp, trọn vẹn và hoàn mỹ của Đức Chúa Trời trong công việc kinh doanh của mình.

Mấu chốt là gì? Hãy đổi mới tâm trí của mình!

Cuộc chiến bắt đầu trong tâm trí của bạn. Nó bắt đầu từ việc bạn có sẵn sàng để biến hóa thành tất cả những gì Đức Chúa Trời muốn bạn trở thành trong công việc kinh doanh thông qua sức mạnh của Đức Thánh Linh hay không.

Cuộc chiến kết thúc khi bạn học được cách khai phóng Đức Thánh Linh trong toàn bộ công việc kinh doanh của mình.

Bước tiếp theo: chúng ta sẽ chuẩn bị để bạn có thể khai phóng sức mạnh của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn!

Hướng Dẫn Nghiên Cứu Chương 3

Trong bảy rào cản, ba rào cản nào là thách thức lớn nhất của bạn cần vượt qua? Tại sao chúng lại là thách thức đối với bạn?

1.

2.

3.

Kế hoạch của bạn / những hành động bạn cần thực hiện để vượt qua những thách thức này là gì?

Câu Rô-ma 12:2 có ý nghĩa gì đối với bạn trong việc vượt qua những rào cản này?

4

CÁCH CHUẨN BỊ

Lo liệu công việc bên ngoài cho ổn thỏa, thu xếp sao cho phù hợp với mình rồi hãy nghĩ đến chuyện xây nhà.

—Châm-ngôn 24:27

C HUẨN BỊ CÓ NGHĨA LÀ...

- Sẵn sàng cho điều bạn sẽ làm hoặc điều mà bạn mong đợi sẽ xảy ra.
- Chuẩn bị trước cho một mục đích, công việc hoặc hoạt động nào đó.
- Đưa tâm trí vào trạng thái phù hợp
- Lập kế hoạch từ trước
- Sẵn sàng

Tôi bắt đầu chơi thể thao từ năm sáu tuổi. Từ bóng chày đến bóng rổ rồi đến đánh gôn, tôi nhanh chóng nhận ra rằng để trở thành một người chơi giỏi, không chỉ đơn giản là ra sân thi đấu. Tôi phải đầu tư thời gian, công sức và nỗ lực để chuẩn bị thật kỹ nếu muốn được vào đội hoặc có cơ hội thi đấu.

Khi bắt đầu chơi gôn, tôi nhớ mãi cảm giác hào hứng khi ba mua cho tôi bộ gậy đầu tiên: một cây driver, một cây gậy sắt số năm, một cây gậy sắt số chín và một cây gậy putter. Lúc đó, tôi nghĩ mình đã giống như thần tượng thể thao đầu tiên của mình, Sam Snead! Nhưng tôi hoàn toàn không biết phải chuẩn bị thế nào để chơi trận đầu tiên.

Ba tôi đã nhẹ nhàng hướng dẫn tôi cách cầm gậy, tư thế vung gậy đúng, cách nhắm mục tiêu và tập trung, cũng như cách hoàn thành một cú đánh thật tốt. Là một cựu tuyển thủ bóng chày bán chuyên, ba hiểu rõ tầm quan trọng của việc chuẩn bị kỹ lưỡng và đã giúp tôi nuôi dưỡng niềm đam mê với môn thể thao này. (Hiện tại, tôi đã đạt handicap 11, nên nếu bạn muốn mời tôi ra sân chơi cùng thì lúc nào cũng sẵn sàng!)

Khi trưởng thành, tôi càng nhận ra sự cần thiết của việc chuẩn bị một cách tập trung và kỹ lưỡng để đạt được thành công, không chỉ trong thể thao mà còn trong cuộc sống.

Điều đó cũng không khác gì khi bạn tiến tới việc giải phóng sức mạnh của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của mình.

Bạn phải chuẩn bị cho bản thân mình.

Bạn phải dành thời gian và công sức để rèn luyện tâm trí và tinh thần, sẵn sàng cho chặng đường tiếp theo.

Dưới đây là năm khía cạnh bạn cần chuẩn bị để có thể khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của mình.

4.1. KHÔNG CHỈ LÀ CẦU NGUYỆN

Khi đến gần Mi-si, họ tìm cách vào Bi-thi-ni, nhưng Đức Thánh Linh không cho phép.

— Công vụ 16:7

Bạn có hơi bất ngờ với tiêu đề của phần này phải không? Làm sao có điều gì quan trọng hơn cầu nguyện? Chẳng phải cầu nguyện là điều quan trọng nhất đối với người tin Chúa sao?

Xin hiểu rằng tôi KHÔNG hề hạ thấp sức mạnh của cầu nguyện dưới bất kỳ hình thức nào! Tất cả mọi thứ liên quan đến việc được Đức Thánh Linh dẫn dắt trong kinh doanh đều bắt đầu bằng cầu nguyện. Cầu nguyện không phải và sẽ không bao giờ được coi là một chiến lược kinh doanh tâm linh thứ cấp nào đó.

Nhưng bạn cũng cần hiểu rằng, để thực sự được Đức Thánh Linh dẫn dắt, thì chỉ cầu nguyện thôi vẫn chưa đủ. Vì sao?

Trong nhiều trường hợp, ngay cả với những người thuộc nhóm 2% đã dâng trọn cuộc đời cho Chúa, cũng chỉ xem cầu nguyện là một hoạt động được đặt giờ sẵn, được lên lịch từ trước... đơn giản là một *việc cần làm* khác trong danh sách các hoạt động hàng ngày. Cầu nguyện cho công việc kinh doanh được, “Bây giờ là 6:45 sáng... đến giờ cầu nguyện vài phút rồi.” Đánh dấu vô ô đã thực hiện.

Cầu nguyện cho công việc kinh doanh được, “Ồi không, suýt nữa quên... phải nhanh chóng cầu nguyện vài câu trước khi đi làm.”

Tệ nhất là, đôi khi cầu nguyện chỉ là một giải pháp cuối cùng, một lời khẩn cầu trong tuyệt vọng “Chúa-oi, xin-cứu-lấy-công-việc-kinh-doanh-của-con”.

Tôi thừa nhận rằng tôi đã từng như vậy. Còn bạn thì sao?

Ngay cả khi bạn và đội ngũ của mình dành nhiều thời gian, tâm huyết và đức tin để chuyên tâm cầu nguyện (và điều này là cần thiết), thì cầu nguyện thôi vẫn chưa đủ để khai phóng trọn vẹn sức mạnh của lợi thế vượt trội mà Chúa ban cho.

Để làm được điều này thì cầu nguyện thôi là chưa đủ—Mà là sự tỉnh thức tâm linh toàn diện!

Hãy Tỉnh Thức Tâm Linh

Đức Thánh Linh luôn hoạt động trong và xung quanh bạn, cả theo cách tinh tế lẫn rõ ràng. Vào mọi thời điểm.

Có hai mức độ chính của tỉnh thức tâm linh khi bạn chuẩn bị để khai phóng lợi thế vượt trội trong công việc kinh doanh.

Cấp độ 1: Tỉnh Thức Tâm Linh Cá Nhân

Việc tỉnh thức tâm linh bắt đầu bằng việc bạn chủ tâm xem xét cách Đức Thánh Linh đang chuyển động bên trong bạn. Bạn có thể bắt đầu tỉnh thức ở cấp độ cá nhân bằng cách trả lời những câu hỏi như...

- Hôm nay Đức Thánh Linh đang nói gì với tôi?
- Đức Thánh Linh đang bảo tôi liên lạc với ai hôm nay?
- Tôi cảm nhận Đức Thánh Linh đang chỉ dẫn tôi làm gì trong tương lai?

Dành 15 phút NGAY BÂY GIỜ để viết ra những câu trả lời của bạn cho những câu hỏi này. Tĩnh tâm suy ngẫm về chúng ở một nơi yên tĩnh. Tại sao phải là ngay bây giờ? Đây là bước đầu tiên quan trọng trong việc chuẩn bị... để bạn có thể rèn luyện tỉnh thức tâm linh bên trong mình, giúp bạn lắng nghe những gì Đức Thánh Linh muốn nói với bạn ngay lúc này.

Hãy in trang này ra và ghi lại những gì bạn cảm nhận được.

Hôm nay Đức Thánh Linh đang nói gì với tôi?

Đức Thánh Linh đang bảo tôi liên lạc với ai hôm nay?

Tôi cảm nhận Đức Thánh Linh đang chỉ dẫn tôi làm gì trong tương lai?

Hãy tự hỏi ba câu này mỗi ngày. Khi bạn làm vậy, bạn sẽ nhanh chóng trở nên chủ động hơn trong sự tỉnh thức tâm linh cá nhân của mình.

Cấp Độ 2: Tỉnh Thức Tâm Linh Trong Kinh Doanh

Khi bạn phát triển và trau dồi sự tỉnh thức tâm linh cá nhân, bạn có thể bắt đầu tập trung vào tỉnh thức tâm linh trong kinh doanh.

Dưới đây là một ví dụ cá nhân. Cách đây vài năm, tôi được mời gặp một doanh nhân thuộc nhóm 2% sở hữu một tầng trong tòa nhà văn phòng lớn. Ông ấy cho thuê lại phần không gian dư thừa của mình cho các doanh nghiệp Cơ Đốc khác. Khi lần đầu tiên bước vào văn phòng của ông ấy, tôi cảm nhận được sự hiện diện của một tà linh bao trùm khắp nơi. Tôi liền hỏi ông ấy rằng ai là người thuê trước đó. Ông ấy trả lời rằng đó là văn phòng của Tổ chức Kế hoạch Hóa Gia Đình, tổ chức ở Mỹ này công khai thúc đẩy việc phá thai. Ngay lập tức, chúng tôi bắt đầu cầu nguyện, thoa dầu thánh khắp văn phòng và trục xuất những tà linh ra khỏi nơi đây.

Tôi đã mất nhiều năm thực hành Cấp Độ 1: Tỉnh Thức Tâm Linh Cá Nhân trước khi học được cách áp dụng điều đó vào Cấp Độ 2: Tỉnh Thức Tâm Linh Trong Kinh Doanh.

Dưới đây là cách bạn có thể rút ngắn quá trình học hỏi để sẵn sàng bước đi hoàn toàn theo sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh.

Một lần nữa, đây là một vài câu hỏi đã giúp tôi nhận thức rõ hơn về cách Thánh Linh đang vận hành bên trong và thông qua công việc kinh doanh của mình. Tôi mời bạn dành 15 phút NGAY BÂY

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

GIỜ để ghi lại những cảm nghĩ sâu bên trong bạn về những câu hỏi tâm linh có chủ ý dưới đây trong kinh doanh.

Tôi cảm nhận được Đức Thánh Linh đang vận hành ở đâu trong công việc kinh doanh của mình?

Đức Thánh Linh đang hành động thế nào trong tình huống hiện tại?

Những ai nằm trong và xung quanh doanh nghiệp của tôi đang được Đức Thánh Linh dẫn dắt?

Đồng nghiệp – quản lý, giám sát, nhân viên tuyển đầu, nhân viên thời vụ

Khách hàng – địa phương, trong nước, quốc tế

CÁCH CHUẨN BỊ

Đôi tác – nhà cung cấp, ban giám đốc, những người ủng hộ không phải là khách hàng

Cộng đồng – các khu vực địa lý mà doanh nghiệp phục vụ

Trong những hoạt động, dự án, giao tiếp, hoặc thương vụ sắp tới nào tôi cần được Đức Thánh Linh dẫn dắt nhiều hơn?

Thành Quả Đạt Được

Theo thời gian, bạn sẽ ngày càng chủ động hơn trong việc tìm kiếm sự tỉnh thức tâm linh cá nhân và trong công việc kinh doanh. Khi bạn đọc đến phần này của cuốn sách chúng tỏ rằng Đức Chúa Trời đã và đang hành động trong bạn, giúp bạn kết nối với Ngài theo cách sâu sắc hơn.

Thường thì sau những giờ cầu nguyện có chủ ý, tôi đã không tìm được nước mắt vì vui mừng khi chúng kiến cách Ngài hành

động bên trong những người xung quanh để bày tỏ vinh quang của Ngài, và tôi được dự phần trong kế hoạch đó!

Nói thật, việc suy ngẫm về tâm linh, cả cho bản thân và công việc, đã giúp tôi có thêm lửa để đem Vương quốc Đức Chúa Trời lan tỏa hơn bất cứ điều gì khác.

Nhờ đó mà tôi biết chắc chắn rằng giờ đây không gì có thể ngăn bước tôi được nữa!

Bạn thấy đấy, điều này không chỉ dừng lại ở việc cầu nguyện. Mà còn hơn thế nữa!

Khi bạn kết hợp cầu nguyện với sự tỉnh thức tâm linh có chủ đích cả trong đời sống cá nhân lẫn công việc kinh doanh thì bạn đã bước những bước đầu tiên để chuẩn bị khai phóng lợi thế vượt trội bên trong mình!

4.2. KHÔNG CHỈ LÀ MỘT TIẾNG NÓI

Và [Si-mê-ôn] được Thánh Linh thúc giục vào đền thờ. Khi cha mẹ đem con trẻ Giê-xu vào, để làm theo lệ luật đã định...

—Lu-ca 2:27

Và nầy, hiện nay tôi [Phao-lô] bị Thánh Linh trói buộc, đi đến Giê-ru-sa-lem, không biết điều gì sẽ xảy ra với tôi ở đó.

—Công vụ 20:22

Hầu hết chúng ta đều MONG MỌI được nghe tiếng của Đức Chúa Trời một cách rõ ràng thông qua một bụi gai rực cháy (Xuất Ê-díp-tô Ký 3:1), một đám khổng lồ (Ma-thi-ơ 17:5), hoặc thậm chí qua một cơn lốc (Dân Số Ký 22:28).

Trong Kinh Thánh, có một số trường hợp con người nghe được tiếng của Đức Chúa Trời bằng chính đôi tai của mình. Nhưng đây là ngoại lệ chứ không phải quy luật chung. Và ngày nay cũng vậy.

Liệu Đức Thánh Linh có thể nói với bạn bằng một giọng nói rõ ràng không? Chắc chắn rồi. Ngài có làm điều đó thường xuyên không? Với tôi thì không. Tại sao vậy?

Vì Ngài đã ở trong tôi! Ngài không cần dùng âm thanh bên ngoài để giao tiếp khi chính Thánh Linh Ngài đang ngự bên trong tôi.

Nghe tiếng Chúa không chỉ đơn giản là chờ đợi một âm thanh — mà là học cách giao tiếp tốt hơn với Thánh Linh đã ở trong mình.

Đức Chúa Trời Đang Nói Với Bạn

Bạn có thể tin rằng Chúa có thể nói với mình, nhưng đôi khi lại nghĩ, “Tôi không *nghe* thấy tiếng Ngài. Hình như Chúa không *nói* gì với tôi.”

Hãy nhớ điều này: ĐỪNG BAO GIỜ NGHĨ NHƯ THẾ NỮA!

Hãy tin tôi khi tôi khẳng định rằng Chúa thực sự nói chuyện với bạn.

Nếu Chúa là Đấng toàn tại, điều đó có nghĩa là Ngài ở khắp mọi nơi, mọi lúc.

Nếu Chúa là Đấng toàn tri, Ngài biết tất cả những gì đã, đang và sẽ xảy ra.

Nếu Thánh Linh Ngài ở bên trong bạn và luôn đồng hành cùng bạn, thì bạn cũng luôn ở trong sự hiện diện của Ngài.

Hãy tưởng tượng: Nếu người thân yêu của bạn luôn ở bên cạnh bạn, đi cùng bạn đến mọi nơi, dự mọi cuộc họp, có mặt trên mọi chuyến đi, thì bạn có nhận ra sự hiện diện của họ không? Chắc chắn có! Ngay cả khi họ không nói gì, bạn vẫn cảm nhận được.

Tương tự như vậy, Chúa nói chuyện với bạn thông qua sự hiện diện của Ngài, tôi gọi đó là “sự nhận biết bên trong.”

Nhận Biết Bên Trong

Đây là một cảm nhận sâu sắc trong tâm linh, vượt qua suy nghĩ, cảm xúc hay giác quan thông thường. Đó là sự thôi thúc từ bên trong, một lời nhắc nhở từ Chúa.

Bạn biết rằng đó là Chúa, ngay cả khi không có giọng nói nào vang lên.

Bạn biết là vậy nhưng không cách nào giải thích được.

Bạn đã bao giờ nói với chính mình hoặc với người khác, “Tôi *biết* lẽ ra không nên làm vậy,” hay “Tôi *biết* lẽ ra nên làm vậy”? Hoặc có lẽ, “Tôi *biết* đó là một quyết định sai lầm, nhưng tôi vẫn làm”?

Làm sao bạn biết? Ai là người đã bảo bạn làm hay không làm vậy?

Là một người thuộc nhóm 2%, rất có thể sự nhận biết bên trong này đến từ Đức Thánh Linh đang ngự trong bạn. Đó chính là tiếng nói nhỏ nhẹ, không vang thành lời mà chúng ta luôn tìm kiếm (1 Các Vua 19:12).

Tôi khuyên bạn đừng tìm kiếm một giọng nói rõ ràng thành lời hay bụi gai rực cháy để nghe được tiếng Chúa. Thay vào đó, hãy rèn luyện đôi tai tinh thần của mình để có thể nghe được lời Chúa.

Khai phóng lợi thế vượt trội bên trong bạn không chỉ đơn thuần là nghe một giọng nói.

4.3: PHẢI THẬT HẾT LÒNG

Nhưng vì tôi tớ Ta là Ca-lép có một tâm linh khác và đã hết lòng theo Ta, nên Ta sẽ dẫn nó vào đất mà nó đã đi đến, và dòng dõi nó sẽ được hưởng đất ấy làm cơ nghiệp.

— Dân Số Ký 14:24

Từ “*hết lòng*” có nghĩa là,

- Không nghi ngờ hay do dự khi thực hiện một điều gì đó hoặc ủng hộ ai đó...
- Hoàn toàn tận tâm, đầy quyết tâm, và nhiệt huyết.

- Được ghi dấu bởi sự cam kết trọn vẹn và chân thành.
- Không có sự dè dặt hay lưỡng lự.

Ca-lép là một trong những nhân vật tôi yêu thích nhất trong Kinh Thánh. Ông và Giô-suê được giao nhiệm vụ là hai trong số mười hai do thám đi tìm kiếm Đất Hứa và báo cáo lại cho Môi-se. Trong khi mười người kia để nỗi sợ lấn át đến mức muốn giết Giô-suê và Ca-lép vì họ khuyến khích Môi-se vượt sông Giô-đanh để chiếm lấy vùng đất ấy.

Giô-suê và Ca-lép vẫn vững lòng tin vào lời hứa của Chúa. Họ phục vụ Ngài với cả tấm lòng, sẵn sàng tiến lên khi nhận lệnh từ Chúa.

Hành trình khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh thông qua bạn trong công việc kinh doanh không dành cho những người yếu đuối! Khi bạn đã nắm bắt được thì hãy bước đi bằng cả trái tim, không kiềm nén bất cứ điều gì và luôn tiến lên theo sự dẫn dắt của Ngài.

Không Được Có Hai Lòng

Ngày nay ta đặt trước mặt người sự sống và điều lành, cái chết và điều dữ, bằng cách ta truyền cho người ngày nay phải yêu mến Giê-hô-va Đức Chúa Trời người, đi trong các đường lối Ngài, và giữ các điều răn, luật lệ và mệnh lệnh Ngài, hầu cho người được sống và sinh sôi; và Giê-hô-va Đức Chúa Trời người sẽ ban phước cho người trong đất mà người sẽ sắp vào chiếm hữu. ... Hôm nay, Ta lấy trời đất làm chứng cáo trách các người: Ta đã đặt trước mặt các người sự sống và cái chết, phước lành và rửa sạch. Vậy hãy chọn sự sống.

—Phục Truyền Luật Lệ Ký 30:15–16,19

Chúa đã ban cho chúng ta một sự lựa chọn rõ ràng: đi theo đường lối Ngài hoặc theo cách của thế gian. Ngài thậm chí còn cho chúng ta biết câu trả lời.

Nhưng quyết định là của chúng ta, không phải của Ngài.

Tôi muốn chia sẻ với bạn một lời chứng từ hành trình mình đã đi qua, mong rằng điều này sẽ giúp ích cho bạn.

Sau khi tin nhận Chúa khi còn là một thiếu niên, tôi dần dần xa rời Ngài và hội thánh. Năm 16 tuổi, tôi bắt đầu chơi bóng chày vào mỗi sáng Chủ Nhật thay vì đi nhà thờ. Điều này khiến tôi dần rời xa Chúa một cách chậm rãi. Mãi đến gần 40 tuổi, tôi mới thật sự quay trở lại với Ngài, cũng chính là lúc tôi bắt đầu công việc kinh doanh hiện tại.

Trong suốt mười năm đầu tiên của doanh nghiệp mới, tôi viết nhiều cuốn sách kinh doanh, có những cuốn đạt được nhiều giải thưởng.

Rồi Chúa bắt đầu hành động trong tôi. Tôi nhận ra rằng chỉ theo đuổi kinh doanh thuần túy theo cách thế gian không phải là điều Ngài muốn tôi làm. Nhưng thay vì hoàn toàn bước vào con đường Ngài dành cho tôi, tôi lại quyết định... đi nước đôi!

Trong nhiều năm, tôi vừa cố gắng làm kinh doanh theo cách của thế gian, vừa muốn áp dụng nguyên tắc của Chúa. Tôi bắt đầu diễn thuyết tại các hội nghị mục sư, tư vấn cho các nhân sự trong hội thánh về quản lý dựa trên nền tảng Kinh Thánh. Tôi thậm chí còn giảng dạy vào mỗi Chủ Nhật ở nhiều nhà thờ.

Thoạt nhìn, việc đi nước đôi này có vẻ ổn, nhưng đến năm 2009, Chúa phán với tôi (không phải bằng một giọng nói rõ ràng thành lời, mà là một sự nhận biết mạnh mẽ phát tra từ bên trong), “Hãy hoàn toàn bước vào con đường của Ta.”

Lúc đó, tôi biết mình phải chọn: tiếp tục đi nước đôi, hay dâng trọn mọi việc mình làm cho Chúa và vinh quang Ngài.

Mặc dù tôi đã do dự trong vài tuần, nhưng cuối cùng, tôi hoàn toàn khuất phục và kêu lên, “Lạy Chúa... bất cứ điều gì, bất cứ nơi đâu! Bất cứ điều Ngài muốn con làm và bất cứ nơi nào Ngài muốn con đến, con sẽ làm.”

CÁCH CHUẨN BỊ

Đó là khoảnh khắc tôi thực sự dâng trọn đời sống mình cho Chúa Giê-xu. Thuận phục ý Ngài, đi theo con đường của Ngài.

Đó cũng là lúc tôi quyết định sống và làm việc cách hết lòng vì Chúa qua doanh nghiệp của mình.

Hành trình kinh doanh của bạn có thể không kịch tính như của tôi, nhưng kết quả cuối cùng vẫn phải như nhau ... bạn cần vui mừng sống hết lòng vì Chúa trong công việc của mình.

Bạn có quyền lựa chọn. Hết lòng vì Chúa, hoặc không. Nhưng tôi cảnh báo rằng, nếu bạn chỉ làm nửa vời, đó sẽ là thảm họa và sụp đổ dành cho bạn.

Ta biết việc nguội làm, nguội không lạnh cũng không nóng. Ta ước gì nguội lạnh hoặc nóng thì hơn! Nhưng vì nguội hâm hâm, không nóng cũng không lạnh, nên Ta sẽ nhả nguội ra khỏi miệng Ta. (Khải Huyền 3:15-16)

Bạn có đang đi nước đôi trong công việc của mình không? Điều đó bao gồm...

- Ngại cầu nguyện ban ngày vì sợ người khác thấy
- Vừa chửi rửa xong, lại quay sang ca ngợi Chúa.
- In câu Kinh Thánh lên danh thiếp chỉ để người khác nghĩ rằng bạn là một Cơ Đốc nhân chân chính
- Tin vào các xu hướng kinh doanh mới nhất thay vì các chân lý bất biến của Chúa
- Trả tiền cho nhà cung cấp muộn để có thể nhận lương trước

Nếu một trong những điều trên khiến bạn cảm thấy chột dạ, thì cũng không sao. Tôi không nói ra để khiến bạn cảm thấy bị xúc phạm, mà để khích lệ bạn tìm kiếm ý muốn của Chúa trong những điều này và trong tất cả lĩnh vực khác, để bạn có thể sống một đời hết lòng vì Chúa trong công việc kinh doanh của mình.

Một Thử Thách

Bây giờ là thời điểm tuyệt vời để tạm gác quyển sách này sang một bên—dù chỉ một ngày, một tuần, hay lâu hơn—và dành nhiều "thời gian suy ngẫm" (thời gian yên tĩnh để cầu nguyện và kiêng ăn) để cầu xin Chúa chuẩn giúp tâm hồn bạn trở thành một Ca-lép hết lòng trên thương trường!

Hãy làm đi. Gấp cuốn sách này lại. Tôi vẫn sẽ ở đây sau khi bạn đã nguyện với Chúa sẽ không đi nước đôi nữa!

Hãy Dành Hết Tâm Huyết

Hãy làm việc gì, thì hãy hết lòng mà làm như làm cho Chúa, chứ không phải cho loài người, vì biết rằng các người sẽ nhận từ Chúa phần thưởng là gia nghiệp. Các người hầu việc Chúa Cứu Thế.

—Cô-lô-se 3:23–24

Chào mừng bạn trở lại! Tôi cầu nguyện rằng thời gian suy ngẫm vừa qua đã mang đến cho bạn sự gắn bó, bình an và phấn chấn.

Giờ đây, chúng ta hãy cùng nghiên cứu con đường thứ hai để trở nên hết lòng trong công việc kinh doanh—đó là dành trọn vẹn tâm hồn, dành tất cả những gì mình có!

Điều này thật đơn giản nhưng cực kỳ khó. Tôi muốn chia sẻ một câu chuyện cá nhân khác để giúp chứng minh sự thật này.

Tôi bắt đầu chơi bóng chày chính thức khi mới năm tuổi và ngay lập tức muốn trở thành người ném bóng. Vai trò này khiến bạn nắm quyền kiểm soát trên sân. Bạn được quăng bóng hết sức, đồng đội tin tưởng vào bạn, bạn nhận nhiều tán thưởng khi thắng và chịu nhiều chỉ trích khi thua. Tôi tiếp tục chơi trong các giải đấu có tổ chức đến tận những năm hai mươi. Bóng chày còn hơn cả một niềm đam mê đối với tôi.

Trong bốn năm chơi bóng chày ở trường trung học, thành tích ném bóng của tôi là 23–7 (thắng 23 trận và chỉ thua 7 trận). Không tệ chút nào.

Sau khi tốt nghiệp trung học, tôi đã chơi trong một giải đấu mùa hè rất cạnh tranh cùng với các cầu thủ hàng đầu khác từ khắp tiểu bang. Giải đấu cuối năm là một sự kiện loại trực tiếp, được ăn cả ngã về không, trong đó chúng tôi cần thắng hai trận để tiến vào giải đấu khu vực.

Huấn luyện viên đã chọn tôi ném bóng trận đầu tiên và một bạn học trung học của tôi—chúng ta sẽ gọi cậu ấy là "Steve" mặc dù đó không phải là tên thật của cậu ấy—ném bóng trận thứ hai. Tôi đã ném bóng trong toàn bộ trận đấu đêm đầu tiên—một trận đấu dài, căng thẳng—và chúng tôi đã thắng. Chúng tôi lái xe 40 dặm về nhà và quay trở lại vào đêm hôm sau để đấu với đội mạnh nhất toàn tiểu bang.

Khi đến sân thi đấu, Steve không có mặt. Một giờ trước trận đấu, chúng tôi biết rằng anh ấy đã quyết định không tham gia. Chúng tôi không bao giờ biết lý do tại sao. Nhưng điều đó không còn quan trọng nữa. Tôi là người ném bóng chính thức duy nhất còn lại trong đội. Thông thường, một người ném bóng chính cần 3–4 ngày nghỉ trước khi ra sân trận tiếp theo. Cánh tay của tôi mệt mỏi và cần hồi phục.

Cơ thể tôi vẫn còn rã rời sau trận đấu đêm trước.

Huấn luyện viên không có lựa chọn nào khác ngoài việc hỏi, "Jim, cậu có thể ra sân tối nay không?"

Bạn cần biết một chút bối cảnh lúc đó. Steve và tôi đã chơi bóng chày cùng nhau và đối đầu nhau trong nhiều năm. Chúng tôi là những đối thủ thân thiện, những đồng đội quyết tâm chứng minh ai là người ném bóng giỏi hơn. Steve thuộc nhóm những người nổi tiếng, còn tôi thì không. Anh ấy là một tay ném bóng thuận tay trái xuất sắc với những cú ném nhanh đáng gờm. Tôi là người ném bóng thuận tay phải với những cú ném xoáy sắc bén (và một cú ném nhanh trung bình). Là những vận động viên, chúng tôi có một mối quan hệ cá nhân khá thoải mái nhưng luôn cố gắng hết mình vì chiến thắng của toàn đội.

Tôi chưa bao giờ thắng trước đội mà chúng tôi sẽ đấu tối hôm đó. Trước đây, tôi đã thua năm trận trước họ trong suốt thời gian thi đấu ở trường trung học và các giải đấu mùa hè. Họ không sợ tôi, nhưng tôi cũng không sợ họ.

Vì vậy, đêm đó, tôi như được tiếp động lực! Tôi muốn đánh bại đội đó, giành chiến thắng hai trận liên tiếp, và chứng minh ai là đồng đội tốt nhất. (Xin thứ lỗi vì sự kiêu ngạo này.)

Tôi bắt đầu trận đấu, và cả đội đều rất háo hức để giành chiến thắng!

Tôi ra sân, và cả đội đều hào hứng chiến đấu! Sau năm hiệp đấu, chúng tôi dẫn trước 4-2. Khi tôi bước ra khỏi khu vực nghỉ để bắt đầu hiệp sáu (trận đấu chỉ có bảy hiệp), huấn luyện viên hỏi, "Cậu thế nào rồi, Jim?" Ông ấy biết tôi kiệt sức; cú ném nhanh vốn đã trung bình của tôi giờ còn yếu hơn, và cú ném xoáy của tôi đang bay hơi cao hơn.

Tất nhiên, tôi nói: "Thầy ơi... em ổn," rồi lao ngay ra sân như mọi khi.

Huấn luyện viên biết điều gì sắp xảy ra và ông ấy sẽ phải làm gì. Tôi cũng biết, nhưng tôi phải cố gắng thêm một lần nữa.

Bạn có thể đoán được chuyện gì xảy ra. Đội đối thủ bắt đầu đánh trúng bóng liên tục, những cú đánh đơn và cú đánh đôi bay khắp sân.

Trong hầu hết các trận đấu như thế này, dù đã kiệt sức, tôi thường có thể buộc đối thủ đánh bóng bổng hoặc bóng sượt. Nhưng lần này thì không. Tôi đã hoàn toàn kiệt sức.

Việc ném bóng 12,5 hiệp trong vòng 24 giờ trong thời tiết 32 độ C đã khiến tôi không còn sức lực.

Lần đầu tiên trong trận đấu, đội đối phương vươn lên dẫn trước. Huấn luyện viên không còn lựa chọn nào khác ngoài việc rút tôi ra khỏi trận.

Khi ông ấy bước ra sân, tôi đã làm điều mà suốt sự nghiệp thể thao của mình chưa từng làm.

Tôi đã bật khóc.

Hãy tưởng tượng... một cầu thủ vừa tốt nghiệp trung học, từng được bầu chọn là Cầu thủ Xuất sắc nhất của đội, có thành tích 23-7, đứng trên sân và khóc!

Nhưng tôi không hề xấu hổ. Những giọt nước mắt đó là bởi tôi biết sâu thẳm bên trong mình tôi đã dốc hết sức. Tôi đã hết những gì có thể ở trên sân. Tôi đã dành trọn vẹn trái tim và linh hồn, cống hiến tất cả những gì mình có cho đồng đội để giành chiến thắng.

Mặc dù bảng điểm cuối cùng cho thấy tôi là người thua trận, nhưng ở một khía cạnh lớn hơn, tôi đã chiến thắng.

Bố tôi ngồi trên khán đài cùng với bố của một đồng đội. Người bạn của bố tôi quay sang và nói, "Tôi đã xem Jim ném bóng rất nhiều trận, nhưng chưa bao giờ tôi tự hào về cậu ấy như tối nay."

Bố tôi đáp: "Tôi cũng vậy, Ed. Tôi cũng vậy."

Tôi kể câu chuyện này KHÔNG phải để khoe khoang về bản thân. Không. Tôi chia sẻ để khích lệ bạn rằng Chúa Giê-xu sẽ tự hào nhất về bạn dốc hết lòng vì Ngài, dâng tất cả vì vinh hiển của Ngài trong công việc kinh doanh.

Cuối cùng, khi bạn phục vụ Ngài hết lòng, bạn sẽ chiến thắng và nhận được phần thưởng là cơ nghiệp đời sau (Cô-lô-se 3:23-24).

Vì vậy, trên hành trình khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh thông qua công việc kinh doanh của mình, bạn phải quyết tâm để phục vụ Ngài một cách hết lòng!

Do đó, khi Đức Thánh Linh bảo rằng hãy đi hay đừng đi, hãy mua hay đừng mua, hãy bán hay đừng bán, hãy ký hợp đồng hay đừng ký, hãy tuyển dụng hay không tuyển... bất cứ điều gì Ngài bảo, hãy làm theo.

Hết lòng!

4.4. TIN CẬY CHÚA

Hãy hết lòng tin cậy nơi Đức Giê-hô-va, chớ nương cậy nơi sự thông sáng của con; Phải nhận biết Ngài trong mọi đường lối mình, Thì Ngài sẽ chỉ dẫn các nẻo của con.

—Châm ngôn 3:5-6

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

CẢNH BÁO: ĐỪNG XEM NHẸ LẼ THẬT TRƯỜNG TỒN NÀY!

Là một tín hữu, bạn có lẽ đã nghe và thậm chí thuộc lòng câu Kinh Thánh này, giống như tôi.

Chúng ta cần dành thời gian suy ngẫm về câu Kinh Thánh này, vì đây chính là trọng tâm của việc khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn.

Hãy bắt đầu bằng cách phân tích kỹ lưỡng năm yếu tố cốt lõi của câu Kinh Thánh này.

Tin cậy nơi Chúa

Tin cậy được định nghĩa là “một sự tin tưởng chắc chắn vào tính cách, năng lực, sức mạnh hoặc sự chân thật của một người hay một điều gì đó.”

Tôi rất thích cụm từ "sự tin tưởng chắc chắn".

Nếu bạn đã được cứu, bạn đã đặt lòng tin nơi Chúa để được cứu rỗi. Bạn có sự tin tưởng chắc chắn rằng Chúa thành tín với lời hứa của Ngài. Bạn vững tin mà phó thác nơi Ngài.

Sự tin cậy của chúng ta nơi Chúa cũng là một sự tin tưởng chắc chắn rằng Ngài sẽ thành tín hoàn thành các điều tốt lành mà Ngài đã bắt đầu trong chúng ta thông qua công việc kinh doanh của mình.

BẰNG CẢ TRÁI TIM

Đây là điều mà nhiều người trong chúng ta thường bị kẹt lại hoặc do dự. Khi viết câu Kinh Thánh và được Đức Thánh Linh xúc động thánh, Sa-lô-môn không nói rằng Chúa muốn bạn...

- “Hãy tin cậy Ta bằng tất cả tiền bạc của con!”
- “Hãy tin cậy Ta bằng tất cả kế hoạch kinh doanh của con!”
- “Hãy tin cậy Ta bằng tất cả nghiên cứu thị trường của con!”

- “Hãy tin cậy Ta bằng tất cả lý trí của con!”
- “Hãy tin cậy Ta bằng tất cả cảm xúc của con!”

Danh sách này có thể kéo dài vô tận, nhưng bạn hiểu ý tôi rồi đấy.

Cần phải luôn nhắc nhở bản thân rằng mọi điều bạn làm trong kinh doanh đều gắn liền với tấm lòng của bạn. Điều quan trọng là cách bạn để Chúa tác động, ảnh hưởng và uốn nắn tấm lòng mình vì sự vinh hiển của Ngài. Tuy nhiên, thường thì áp lực từ thế giới kinh doanh bủa vây bạn, đối thủ cạnh tranh công kích bạn, thị trường trở nên khắc nghiệt, chuỗi cung ứng gây khó khăn cho bạn, thậm chí nhân viên cũng quay lưng với bạn.

Rất dễ đánh mất kiểm soát tấm lòng của chúng ta và trở về lại một nhà lãnh đạo kinh doanh trần tục bình thường. Đây chính là lý do câu Kinh Thánh này và bước thực hành này vô cùng quan trọng đối với thành công và ý nghĩa của công việc kinh doanh bạn.

Quan trọng vẫn là tấm lòng và đặt trọn niềm tin nơi Chúa, chứ không chỉ là vài giây phút ngắn ngủi ngày Chủ Nhật đâu nhé!

Đừng Cậy Vào Sự Hiểu Biết Của Riêng Mình

Thật lòng mà nói, không phải chuyện gì tôi cũng biết, và bạn cũng vậy. Ngay cả khi chúng ta nghĩ mình biết hết, những kết luận của chúng ta thường không đầy đủ, sai lệch và khó thực hiện.

Trong hai thập kỷ, tôi xem vai trò của mình trong lĩnh vực kinh doanh là đọc, nghiên cứu, phân tích và chia sẻ thông tin—thông qua sách, bài phát biểu, huấn luyện và tư vấn—về cách các công ty vĩ đại đạt được thành công của họ. Qua nhiều năm, nhiều khách hàng nói với tôi: “Tôi không quan tâm chuyên gia này chuyên gia kia nghĩ gì; tôi đang trả tiền để nghe ý kiến của ANH!” Chính điều đó khiến tôi dễ dàng trở nên tự cao trong suy nghĩ của mình.

Dù có bao nhiêu cuốn sách đạt giải thưởng hay có được một danh sách khách hàng ấn tượng, sâu thẳm bên trong tôi vẫn biết rằng mình thật sự không biết nhiều. Tôi chỉ mong không ai biết được điều đó, nếu không thì công việc kinh doanh của tôi sẽ lụi tàn.

Cũng giống như tôi, bạn sẽ không bao giờ hiểu hết mọi điều cần biết để phát triển doanh nghiệp theo đúng mục đích mà Đức Chúa Trời mong muốn bạn thực hiện.

Hướng Về Ngài Trong Mọi Lối Đi

"Mọi" nghĩa là gì?

Nghĩa là... **TẤT CẢ!**

Tất cả nghĩa là mọi thứ. Không phải một phần. Không phải chỉ một chút. Không phải chỉ đơn giản là bắt đầu một cuộc họp bằng lời cầu nguyện. Không phải chỉ cầu xin Chúa ban thêm sự dư dật. Không phải chỉ tìm đến Ngài khi gặp hoạn nạn, khủng hoảng tài chính hay khi tổn thất về nhân lực.

Tất cả nghĩa là mọi điều.

Tất cả.

Tại sao tôi phải lặp lại một điều hiển nhiên? Đôi khi, điều hiển nhiên không hẳn là hiển nhiên. Chúng ta biết mình *nên* tin cậy Chúa trong MỌI SỰ. Tôi thấy điều này dễ dàng thực hiện hơn trong gia đình, hôn nhân và con cái... ngay cả khi phục vụ nhà thờ.

Nhưng tôi phải thừa nhận rằng, qua nhiều năm, tôi đã vật lộn với việc phó thác *tất cả* trong công việc kinh doanh. Bây giờ, tôi có thể nói rằng Chúa Giê-xu thật sự là chủ nhân của toàn bộ doanh nghiệp của tôi. Giờ đây, khi Ngài nắm toàn quyền điều hành, tôi không còn phải dựa vào sự hiểu biết của chính mình nữa. Tôi hoàn toàn dựa vào sự hướng dẫn của Ngài.

Ngài Sẽ Dẫn Lối Chúng Ta

Từ "sẽ" có nghĩa là một điều chắc chắn sẽ xảy ra trong tương lai. Chúa không nói rằng...

- Có thể Ta sẽ
- Khi nào Ta có thời gian
- Khi con đã *làm đủ điều tốt đẹp* theo ý Ta
- Chỉ khi nào con không thể tự mình xoay sở

CÁCH CHUẨN BỊ

- Sau khi Ta suy nghĩ kỹ
- Khi Ta muốn thực hiện
- Sau khi con đạt đến một mức độ trưởng thành tâm linh nhất định

Hãy nói rõ to câu này: “NGÀI SẼ DẪN LỐI CON ĐI!”
Lặp lại lần nữa.

Nào! Không có ai xung quanh đâu. **NÓI LẠI LẦN NỮA!**

Ngài sẽ dẫn lối cho bạn ... đó chính là phần thưởng lớn nhất!

Bạn phải tin vào điều mà bạn nghe được từ nhận biết bên trong bạn và không được hoài nghi.

4.5. TRANG BỊ KHÍ GIÁP

Cuối cùng, hỡi anh em, hãy mạnh mẽ trong Chúa và trong sức mạnh toàn năng của Ngài. Hãy khoác lên mình bộ áo giáp của Đức Chúa Trời, để anh em có thể đứng vững trước mưu kế của ma quỷ. Vì chúng ta không chiến đấu với những con người bằng xương bằng thịt, mà là chống lại các quyền lực, chống lại các thế lực, chống lại những kẻ thống trị bóng tối của thời đại này, chống lại các đạo quân gian ác khắp nơi trên trời. Vì vậy, hãy mặc vào bộ áo giáp của Đức Chúa Trời, để anh em có thể chiến đấu vào một ngày u tối, và sau khi làm xong mọi sự, ta vẫn đứng vững vàng.

—Ê-phê-sô 6:10-13

Quý Sa-tan là kẻ cai trị thế gian này. Hắn nắm quyền kiểm soát chính đối với các cơ chế kinh doanh. Khi bạn tận dụng lợi thế vượt trội mà Chúa ban cho, kẻ thù sẽ tấn công bạn! Hãy sẵn sàng đối diện.

Trong cuốn sách *Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations* của Kyle Winkler, ông viết,

Vũ khí mà chúng ta được ban cho như một phần của bộ đồng phục của Đấng Christ giúp chúng ta trong

suy nghĩ. Sa-tan xông vào cuộc sống của chúng ta với những luận điệu về lý do tại sao Đức Chúa Trời không thể sử dụng chúng ta, tại sao chúng ta sẽ không bao giờ được chữa lành, hoặc tại sao những tội lỗi của chúng ta quá lớn để được tha thứ. Hãy dùng chính những hoài nghi và nản lòng này để cản trở chúng ta có được cuộc sống vinh quang.¹

Điều này cũng đúng trong thế giới kinh doanh. Khi bạn bắt đầu vận dụng lợi thế vượt trội của mình trên thương trường, kẻ thù sẽ dốc toàn lực để chống lại bạn và đội ngũ của bạn.

Trong phần mô tả về áo giáp của Phao-lô, tôi muốn bạn tập trung vào ba ý niệm quan trọng:

1: Toàn Bộ Khí Giáp

Khí giáp không đầy đủ thì vô dụng. Hãy tưởng tượng một người lính ra trận mà không có mũ bảo vệ, ba lô, giày chiến, hay vũ khí. Tương tự như vậy, một doanh nhân thuộc nhóm 2% bước vào thương trường do kẻ thù kiểm soát mà không được trang bị đầy đủ sẽ dễ dàng bị kẻ thù tấn công.

Sáu mảnh của bộ khí giáp bao gồm...

- **Đai Lưng Chân Lý** – Lời Chúa, nơi các vũ khí khác được gắn vào.
- **Áo Giáp Chính Trực** – Bảo vệ trái tim và linh hồn, đồng thời là biểu tượng sáng ngời về sự bảo vệ cho bạn trước kẻ thù
- **Mão Trụ Cứu Rỗi** – Bảo vệ tâm trí, đôi tai và suy nghĩ
- **Giày Tin Lành Bình An** – Giúp đứng vững, không nao núng

- **Khiên Đức Tin** – Chặn đứng những mũi tên lửa của kẻ thù và bảo vệ toàn bộ thân thể khỏi những đợt tấn công
- **Gươm Thánh Linh** – Lời dạy của Đức Chúa Trời, vũ khí tấn công duy nhất

Lời khuyên của Phao-lô là hãy mặc *toàn bộ* áo giáp, không chỉ một hoặc hai mảnh. Nếu không có đầy đủ trang bị bảo vệ, bạn sẽ dễ bị kẻ thù tấn công vào điểm yếu nhất chí tử, đây cũng là chiến thuật điển hình của hắn.

Hãy để ý rằng năm mảnh đầu tiên là để bảo vệ, chỉ có một mảnh cuối cùng là vũ khí tấn công. Nếu đây thực sự là một cuộc chiến tinh thần nhắm vào bạn và doanh nghiệp của bạn, tại sao bạn chỉ có một vũ khí tấn công? Hãy đọc tiếp.

2: Đứng Vững

Bốn lần trong phần mô tả về bộ giáp hoàn chỉnh của Phao-lô (Ê-phê-sô 6:10–20), ông nhấn mạnh rằng chúng ta phải đứng vững, chứ không phải chiến đấu. Điều này rất thú vị, vì sao chúng ta cần trang bị áo giáp mà không phải để đánh trận?

Winkler đã đưa ra một góc nhìn sâu sắc về lý do Phao-lô dạy chúng ta phải đứng vững. Ông giải thích rằng mục đích của việc mặc trọn bộ giáp là...

...để tìm thấy sức mạnh trong quyền năng của Chúa, hầu cho các ngươi có thể đứng vững. Ông (Phao-lô) không nói rằng phải mặc lấy áo giáp để chiến đấu, mà là để giữ vững niềm tin nơi Đấng Christ trước các thế lực tà ác muốn hủy diệt các ngươi.²

Khi bạn mặc bộ giáp, hãy nhận thức rằng bạn không phải xông pha trận mạc, mà là khoát lên mình quyền năng của Chúa để có thể đứng vững (lại một lần nữa ... đứng vững) trước những mưu kế và sự xảo trá của kẻ thù.

3: Mưu Kế

Trong vườn Ê-đen, kẻ thù đã gieo rắc những lời dối trá tinh vi để lừa dối Ê-va và A-đam (Sáng Thế Ký 3). Hấn cũng dùng chiêu trò tương tự với Chúa Giê-xu trong 40 ngày chịu cám dỗ (Ma-thi-ơ 4). Trong suốt 6.000 năm qua, chiến thuật của kẻ thù không hề thay đổi. Hấn sẽ làm điều tương tự với bạn.

Hấn sẽ gieo vào tâm trí bạn những suy nghĩ và ý tưởng như...

- “Người không thể làm được đâu.”
- “Người không có đồng đội hay nguồn lực cần thiết.”
- “Đây là điều điên rồ nhất mà người từng thử.”
- “Điều đó sẽ hủy hoại công việc kinh doanh của người”
- “Sẽ không ai đồng hành cùng người đâu.”
- “Người mất trí rồi sao?”
- “Các đối thủ của người sẽ nghĩ gì?”
- “Người sẽ mất rất nhiều tiền, thậm chí mất luôn cả công việc kinh doanh.”
- “Sẽ không có ai theo người đâu.”
- “Người không phải là một người lãnh đạo đủ mạnh mẽ để làm điều này.”
- “Người có chắc chắn đây là ý của Chúa không? Có chắc là vậy không?”
- “Người không nghiêm túc về chuyện này ... đúng không?”
- “Người chỉ đang đọc cuốn sách kinh doanh điên rồ này và đang mắc sai lầm khi bị dẫn dắt bởi chuyên gia như tác giả ngu ngốc này nói.”

Bạn hiểu ý tôi rồi đấy.

Và đây chỉ mới là những đòn tấn công nhẹ nhàng của kẻ thù so với những quả bom nguyên tử mà bạn có thể sẽ phải đối mặt.

Không phải lúc nào bạn cũng bị tấn công, nhưng khi bắt đầu bước đi với tư cách một nhà lãnh đạo doanh nghiệp được Đức Thánh Linh dẫn dắt, bạn cần phải trang bị đầy đủ khí giáp.

Chính vì thế, khi bạn chuẩn bị khai phóng lợi thế cạnh tranh vượt trội của mình, điều tối quan trọng là bạn phải trang bị đầy đủ áo giáp mỗi ngày. Như vậy, bạn mới có thể đứng vững bằng sức mạnh của Đấng Christ, chứ không phải chỉ dựa vào bản thân mình.

Cũng giống như câu chuyện xa xưa mà ai cũng từng nghe trong nhà thờ về một bà lão khi thấy quỷ Satan gõ cửa nhà mình. Bà điềm tỉnh quay đi và nói lớn: “Chúa Giê-xu, có người đến tìm Ngài!”

Một Điều Nữa: Kẻ Thù Phải Chạy Trốn

Vậy hãy phục tùng Đức Chúa Trời. Hãy chống lại ma quỷ, thì nó sẽ chạy trốn khỏi anh em.

—Gia-cơ 4:7

Khi bạn nhân danh Chúa Giê-xu truyền lệnh cho kẻ thù rời khỏi công việc kinh doanh của mình, hấn buộc phải vâng theo! Hấn không có sự lựa chọn nào khác!

Chấm hết!

Tuyệt đối không!

Vậy nên,

- Đừng chiến đấu với ma quỷ trên lãnh địa của hấn. Hãy nhắc nhở hấn rằng hấn đã bị đánh bại rồi, hãy chống lại hấn, và hấn *phải* chạy trốn; hấn không có lựa chọn!

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

- Đừng dùng trí óc của mình để chiến đấu trong cuộc chiến tâm linh. Hãy dùng Lời Chúa, giống như Chúa Giê-xu đã làm (Ma-thi-ơ 4:1-11).
- Đừng sợ hãi khi kẻ thù tấn công bạn, vì "Đấng ở trong anh em vĩ đại hơn kẻ ở trong thế gian" (1 Giăng 4:4).
- Đừng để kẻ thù lảng vảng xung quanh bạn hoặc đội của bạn. Hãy ra lệnh cho hắn rời đi, và hắn sẽ rời đi!

Tóm lại, hãy nhớ...

- Không chỉ là cầu nguyện.
- Không chỉ là tiếng nói thành lời.
- Hãy hết lòng.
- Hãy tin cậy Chúa.
- Hãy trang bị khí giáp mỗi ngày.

Khi bạn nắm bắt được năm bước chuẩn bị này, bạn đã sẵn sàng tiến tới việc khai phóng sức mạnh của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của mình.

Đừng đọc lướt qua hoặc bỏ qua những bước này một cách hời hợt. Hãy khắc sâu chúng vào tâm hồn và tâm trí trước khi bạn bước vào hành trình khai phóng lợi thế vượt trội mà Chúa dành cho bạn. Làm như vậy, bạn sẽ xây dựng một nền tảng vững chắc để Đức Thánh Linh bày tỏ sự hiện diện của Ngài qua doanh nghiệp của bạn!

Thảo Luận Nhóm

Tại sao việc dành thời gian chuẩn bị để được Đức Thánh Linh dẫn dắt lại quan trọng hơn là cứ lao vào làm ngay?

Phản hồi của bạn đối với các câu hỏi về nhận thức cá nhân và kinh doanh là gì?

Trong các bước chuẩn bị, bước nào quan trọng nhất đối với bạn ở thời điểm hiện tại? Vì sao?

¹ Kyle Winkler, *Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations* (Lake Mary, FL: Passio, 2014), tr. 150.

² *Ibid.*, tr. 142.

5

KHAI PHÓNG LỢI THỂ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

*Nhưng khi Đức Thánh Linh giảng trên các con, các con sẽ
nhận lấy quyền năng.*

— Công Vụ 1:8a

BẠN ĐÃ QUYẾT ĐỊNH THỰC HIỆN BƯỚC CHUYỂN LỚN.
Bạn đã biết trước những rào cản tiềm ẩn.
Bạn đã chuẩn bị tinh thần cho những gì sắp tới.

Bây giờ, bạn đã sẵn sàng!

Phần này sẽ hướng dẫn bạn sáu chìa khóa để phát huy trọn vẹn lợi thế vượt trội của mình. Hãy áp dụng theo đúng thứ tự, vì mỗi chìa khóa đều hỗ trợ cho nhau, tạo nên một quá trình vững chắc và hiệu quả.

Đây là cách áp dụng phần này.

Đầu tiên, đọc qua cả sáu chìa khóa mà không ghi chú. Cảm nhận mạch chảy, nội dung và động lực mà chúng tạo ra.

Thứ hai, đọc từng phần một và hoàn thành các bài tập ngắn trong mỗi phần. Tôi khuyên bạn nên tập trung vào một phần mỗi ngày. Đừng đi quá nhanh. Hãy để Thánh Linh khắc sâu những chân lý này vào tâm linh bạn.

Thứ ba, sau khi bạn đã dành đủ thời gian để củng cố những chân lý này, bạn sẽ sẵn sàng bước sang Chương 6, "Duy Trì Sự Tiến Bộ".

5.1. THỰC HÀNH

Thực hành (động từ): Làm đi làm lại một việc để trở nên giỏi hơn; thực hiện (việc gì đó) một cách thường xuyên như một phần của cuộc sống.

Chìa khóa đầu tiên để khai phóng sức mạnh của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn là thực hành.

Bất kỳ ai từng tham gia thể thao thi đấu đều hiểu tầm quan trọng tuyệt đối của việc luyện tập. Các vận động viên chuyên nghiệp đầu tư hàng trăm, thậm chí hàng ngàn giờ khổ luyện nghiêm túc để đạt đến đỉnh cao.

Trong kinh doanh, các chương trình đào tạo chuyên nghiệp thường yêu cầu thực hành nhiều lần trước khi nhân viên có thể áp dụng những gì họ học vào công việc thực tế. Các công ty dịch vụ chuyên nghiệp dành nhiều thời gian thực hành cách tiếp nhận cuộc gọi trước khi nhân viên chăm sóc khách hàng bắt đầu tiếp xúc với khách hàng thật. Các chuyên gia đào tạo bán hàng tổ chức các buổi phỏng vấn giả lập để giúp nhân viên rèn luyện kỹ năng lắng nghe và chốt giao dịch với khách hàng tiềm năng.

Trong cuốn sách của tôi, *"The Impacter: A Parable on Transformational Leadership"*, tôi nhấn mạnh rằng sự tự tin (niềm tin vào khả năng của bạn) đến từ năng lực (chiều sâu kỹ năng được trau dồi theo thời gian). Càng thực hành, bạn càng trở nên thành thạo. Càng thành thạo, bạn càng tự tin hơn vào năng lực của mình.

Tương tự như khi chúng ta tìm cách khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của mình.

Dưới đây là ba cách tuyệt vời để thực hành: nhận diện chứng nhân, bắt đầu từ những việc nhỏ, cuối cùng là hoàn thiện.

Nhận Diện Chứng Nhân

Khi mục sư hoặc thầy giáo của bạn chia sẻ một chân lý sâu sắc, và từ sâu bên trong bạn có tiếng nói vang lên, "Đúng rồi! Hay quá! Chính xác!" Có thể bạn còn thốt ra thành lời như tôi vẫn thường làm vậy!

Khi Đức Thánh Linh nghe một lẽ thật, Ngài xác nhận điều đó bên trong bạn. Tâm linh của bạn cảm nhận được chân lý vừa được nói ra.

Đó chính là chứng nhân bên trong bạn.

Chính Đức Thánh Linh, Đấng làm chứng cho bạn trong nhà thờ, cũng đồng hành cùng bạn trong công việc.

Việc liên tục thực hành lắng nghe chứng nhân bên trong là vô cùng quan trọng, ngay cả khi bạn đã quen thuộc với sự hiện diện của Đức Thánh Linh trong mình.

Việc rèn luyện khả năng nhận biết chứng nhân bên trong không bao giờ là đủ!

Hãy suy ngẫm về những thời điểm trong công việc khi chứng nhân bên trong—cảm giác biết chắc trong lòng—mang lại cho bạn sự bình an tuyệt đối. Đó có phải là khi bạn...

- Bắt đầu công việc kinh doanh của mình?
- Khởi động một dự án lớn?
- Thuê thêm người?
- Thay đổi nhà thầu phụ?
- Mua một thiết bị lớn?
- Ký một hợp đồng quan trọng?
- Thử thách một nhân viên phải nỗ lực hơn để phát huy tối đa tiềm năng?
- Hợp tác với một cố vấn hay huấn luyện viên?

Ngược lại, cũng có những lúc bạn nhìn lại và tự nhủ: “Mình *biết* lẽ ra *không* nên làm điều đó.”

- Bắt đầu công việc kinh doanh của mình?
- Khởi động một dự án lớn?
- Thuê thêm người?
- Thay đổi nhà thầu phụ?
- Mua một thiết bị lớn?
- Ký một hợp đồng quan trọng?
- Thử thách một nhân viên phải nỗ lực hơn để phát huy tối đa tiềm năng?
- Hợp tác với một cố vấn hay huấn luyện viên?

Trong tất cả những trường hợp này, rất có thể Đức Thánh Linh đã hành động trong lòng bạn, thôi thúc bạn đưa ra quyết định đúng đắn và cảnh báo bạn tránh khỏi những quyết định sai lầm.

Việc nhận biết chứng nhân bên trong đòi hỏi sự tập trung và chủ động. Nếu bạn không chủ động tìm kiếm lời chứng bên trong từ Đức Thánh Linh để đưa ra những quyết định kinh doanh đúng đắn, bạn sẽ nhanh chóng quay trở lại cách suy nghĩ và hành động theo trần tục.

Càng thực hành nhiều, bạn càng dễ dàng nhận ra chứng nhân bên trong mình.

Bắt Đầu Từ Những Việc Nhỏ

Xin cho chúng con hôm nay lương thực đủ ngày.

—Ma-thi-ơ 6:11

Cách thực hành này là một phương pháp tuyệt vời nếu bạn mới bắt đầu học cách phân biệt tiếng nói của Đức Thánh Linh. Hãy để tôi

chia sẻ một ví dụ để bạn thấy bắt đầu từ những điều nhỏ bé dễ dàng như thế nào. Khi tôi lần đầu tiên học về nguyên tắc *thực hành* này, tôi cũng bắt đầu từ những việc nhỏ. Một trải nghiệm thực sự đáng nhớ đối với tôi.

Tôi thường giảng dạy tại các doanh nghiệp và hội thánh về lợi thế vượt trội mà chúng ta có. Một trong những ví dụ thực hành phổ biến và được nhớ đến nhiều nhất là cách gọi món khi đi ăn. Đây là điều tôi thường dạy.

Hầu hết chúng ta đều có một nhà hàng yêu thích, tại đây có một hoặc hai món mà mình luôn gọi mỗi khi đến. Lần tới khi bạn ghé nhà hàng đó, thay vì gọi món quen thuộc (một trong những món ăn yêu thích của bạn), hãy dừng lại, xem thực đơn và hỏi Đức Thánh Linh, “Ngài muốn con gọi món gì hôm nay?”

Tại sao tôi lại khuyên bạn thực hành điều này khi đi ăn?

- Đức Thánh Linh đã biết món ăn yêu thích của bạn.
- Ngài cũng biết có những món khác trên thực đơn mà bạn sẽ thích mà bạn chưa từng thử!
- Ngài cũng có thể giúp bạn tránh gọi những món ăn không ngon, không lành mạnh hoặc đầy vi trùng.

Gần đây, tôi đã giảng một thông điệp tại nhà thờ của mình và sử dụng ví dụ gọi món ở nhà hàng này như một cách đơn giản để luyện tập nghe tiếng Ngài. Chủ nhật tuần sau, một cô gái trẻ nghe thông điệp của tôi đã chạy đến chỗ tôi với một lời chứng mạnh mẽ.

Cô ấy kể rằng mình có một cái dạ dày cực kỳ nhạy cảm, và hầu hết các loại thực phẩm đều khiến cô bị đau dữ dội, thậm chí khó chịu suốt nhiều ngày. Sau khi nghe bài giảng của tôi, cô cùng chồng đi đến nhà hàng yêu thích. Tại sao lại là nhà hàng này? Vì cô biết thực đơn ở đó có hai món có thể ăn mà không bị đau dạ dày.

Nhưng lần này, cô mở thực đơn ra, rồi cầu nguyện, “Được rồi, hôm nay con sẽ thực hành điều mà Jim đã dạy. Đức Thánh Linh ơi, con nên gọi món gì?”

Cô ấy quyết định tin và làm theo sự hướng dẫn của Ngài.

Khi kể đến đây, mắt cô sáng lên, một nụ cười rạng rỡ hiện trên khuôn mặt, và cô phấn khích thốt lên, “Em đã gọi một món mà trước giờ chưa từng thử và hoàn toàn KHÔNG CÓ PHẢN ỨNG XẤU NÀO! Bây giờ em BIẾT rằng mình có thể đi đến BẤT KỲ nhà hàng nào, và Đức Thánh Linh sẽ chỉ cho em món ăn vừa ngon vừa tốt cho sức khỏe. Anh đã mở ra cho em một thế giới ẩm thực hoàn toàn mới!”

Cô ấy vô cùng vui mừng.

Tất nhiên, điều này không phải do tôi làm được, mà là vì cô đã học cách tin vào Đức Thánh Linh bằng cách bắt đầu từ những điều nhỏ nhất.

Vậy bạn có thể bắt đầu thực hành điều này trong công việc như thế nào? Hãy thử hỏi Đức Thánh Linh trong những tình huống như:

- “Con có nên gặp người này hôm nay hay dời sang lúc khác?”
- “Con có nên tham gia cuộc họp này không?”
- “Con có nên gọi cho khách hàng này không?”
- “Con có nên thêm dịch vụ hay sản phẩm này vào công việc kinh doanh không?”
- “Con nên làm việc này ngay bây giờ hay để sau?”
- “Ngày mai con nên đi làm sớm hay ở lại muộn đêm nay để hoàn thành dự án?”

Còn hàng tá điều khác mà chúng ta có thể thêm vào danh sách này, nhưng bạn hiểu ý rồi đấy. Khả năng bắt đầu từ những điều nhỏ nhất là vô tận.

Hãy bắt đầu với những quyết định nhỏ và ít rủi ro để thực hành và xây dựng niềm tin trong việc nhận biết chứng nhân từ bên trong bạn. Tin tôi đi ... Ngài rất vui khi bạn chủ động tìm kiếm sự hướng dẫn của Ngài và khi bạn càng thực hành, Ngài sẽ càng bày tỏ rõ ràng hơn!

Hoàn Thiện

Bạn đang bị bao quanh bởi rất nhiều tiếng ồn tâm linh. Quý Sa-tan luôn cố gắng nói chuyện với bạn, tấn công bạn bằng những tiếng ồn và thông điệp không ngừng nghỉ từ thế giới mà hắn kiểm soát.

Khi bạn bắt đầu luyện tập, bạn sẽ trải qua một số thành công ("gọi món ăn") và một số thất bại. Chúng ta thường học hỏi nhiều hơn từ những thất bại so với thành công. Qua quá trình luyện tập, chúng ta phải học cách hoàn thiện—tức là rút ra bài học từ cả thành công và thất bại, và có thể học được nhiều hơn từ những lần vấp ngã.

Tôi được Đức Thánh Linh dẫn dắt để chia sẻ hai câu chuyện quan trọng nhất trong cuộc đời mình, những câu chuyện đã giúp tôi học cách hoàn thiện đôi tai tâm linh để phân biệt rõ hơn tiếng nói của Đức Thánh Linh đang hành động trong tôi.

Trước tiên, hãy để tôi chia sẻ về thành công lớn. Bạn đang cảm nó trên tay đấy!

Dù đã gần hoàn tất quyển sách tiếp theo trong loạt sách *The Impacter*, tôi bất ngờ gặp một rào cản. Ban đầu, tôi không chắc đó là trở ngại do chính mình tạo ra hay là Đức Thánh Linh sắp đặt.

Tôi nhanh chóng nhận ra đó là lời chứng của Thánh Linh, chứ không phải ý riêng hay cảm dỗ từ ma quỷ (do tập luyện mà có).

Một buổi sáng, khi cầu hỏi Đức Thánh Linh về điều tôi cần làm, Ngài đã mách bảo tôi (không phải bằng một giọng nói rõ ràng mà bằng sự nhận biết bên trong), “Hãy viết một quyển sách dạy dân Ta trong giới kinh doanh cách Ta đã dạy con lắng nghe tiếng Ta.”

Ngay lập tức, tôi tạm gác lại quyển sách đang viết dở và bắt tay vào viết quyển *Lợi Thể Vượt Trội Của Chúng Ta*.

Dưới sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh, đây chắc chắn là quyển sách được mong đợi nhất trong số 14 quyển sách tôi từng viết!

Không còn nghi ngờ gì, đây cũng là tác phẩm ý nghĩa nhất, vui thích nhất, và quan trọng nhất trong cuộc đời tôi.

Chỉ nhờ những lần thực hành trước đó, tôi mới có thể chắc chắn rằng đây thực sự là sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh. Và tôi đã vâng lời ngay lập tức.

Bây giờ, hãy nói về một thất bại lớn.

Vài năm trước, tôi cùng vợ đến thăm con trai tại một trường nam sinh Co Đốc ở một tiểu bang khác. Vào ngày cuối cùng của chuyến thăm, tôi mặc một trong những món đồ yêu thích nhất của mình: một chiếc áo polo mới tinh của đội bóng rổ trường Đại học Louisville, kỷ niệm chức vô địch quốc gia, đây là món quà đặc biệt từ chị gái và anh trai tôi. Lớn lên tại một thị trấn nhỏ ngay phía nam Louisville, Kentucky, và từng chơi bóng rổ suốt những năm trung học, tôi là một người hâm mộ cuồng nhiệt của đội bóng này.

Chiếc áo này càng trở nên đặc biệt hơn vì đã 18 năm kể từ lần cuối cùng trường Đại học Louisville vô địch giải đấu quốc gia.

Ngay trước khi rời khỏi trường, một người bạn của con trai tôi chạy đến và bắt chuyện. Đó là một cậu bé 17 tuổi, cao ráo, gầy gò, và khi nhìn thấy chiếc áo của tôi, cậu nhảy lên phấn khích. Cậu ấy cũng đến từ Louisville và giống như tôi, là một fan hâm mộ trung thành của đội bóng này. Chúng tôi bắt đầu trò chuyện về các cầu thủ, giải đấu, và niềm vui khi đội bóng của mình lại một lần nữa trở thành nhà vô địch quốc gia.

Bất chợt, tôi nghe một tiếng nói bên trong—không phải một giọng nói thành lời, mà là một sự nhận biết từ bên trong—nói với tôi, “Hãy tặng cậu bé chiếc áo đó!”

Phản ứng đầu tiên của tôi là, “Chắc chắn đây không thể là tiếng nói của Chúa. Tại sao Ngài lại muốn tôi tặng chiếc áo mới yêu thích nhất của mình cho một cậu bé mà tôi còn chẳng quen biết?”

Khi cậu bé rời đi, tôi lại nghe thấy: “Hãy tặng cậu ấy chiếc áo này. Con vẫn còn nhiều áo sạch trong cốp xe.”

Sự thật là tôi đã do dự, nói lời tạm biệt với con trai mình và lái xe đi ... vẫn mặc trên người chiếc áo yêu thích đó.

Chưa đầy năm phút sau, tôi quay sang vợ mình, Brenda, và nói cho cô ấy những gì đã xảy ra. Cô ấy nhanh chóng đồng ý với Đức Thánh Linh rằng tôi nên tặng chiếc áo cho cậu bé.

Thế nhưng, thay vì quay xe lại, tôi lại đi về nhà. Ngay khi về đến nơi, tôi giặt sạch chiếc áo, gửi nó cho cậu bé ở Louisville qua đường bưu điện, kèm theo lời nhắn, tôi thú nhận rằng sự chậm trễ trong việc vâng lời là sai lầm. Tôi nói với cậu bé rằng tôi đã ăn năn

trước Chúa, xin cậu tha thứ cho tôi và cầu nguyện rằng chiếc áo sẽ bàn phước lành cho cậu.

Sau này, con trai tôi kể rằng cậu bé thích chiếc áo đến nỗi hầu như không bao giờ cởi ra.

Đối với tôi, đây là một bài học đáng nhớ về việc “Tôi-biết-lẽ-ra-tôi-phải-đưa-chiếc-áo-đó-cho-cậu-ấy”. Giống như bạn, tất cả chúng ta đều từng có những khoảnh khắc như vậy trong sự nghiệp của mình.

Từ thất bại này, tôi đã rút ra nhiều bài học quý giá, bao gồm:...

- Cách nhận biết sự dẫn dắt rõ ràng và mạnh mẽ từ Đức Thánh Linh
- Làm theo ngay khi được mách bảo
- Cảm nhận phước lành khi vâng lời ngay lập tức, thay vì cảm thấy nặng nề khi chần chừ

Nhận biết chứng nhân. Bắt đầu bằng những điều nhỏ nhất. Sau đó là hoàn thiện.

Cần phải luyện tập—rất nhiều luyện tập có chủ đích.

Qua thời gian, việc luyện tập sẽ giúp bạn rèn giũa đôi tai tâm linh để lắng nghe tiếng thì thầm của Đức Thánh Linh ngày một rõ ràng hơn.

Dưới đây là một kế hoạch hành động giúp bạn bắt đầu việc thực hành này.

Kế Hoạch Luyện Tập

Hãy liệt kê năm quyết định bạn cần đưa ra cho công việc kinh doanh của mình. Trả lời các câu hỏi dưới đây khi bạn lắng nghe sự hướng dẫn của Đức Thánh Linh. Ghi lại những điều bạn học được.

Quyết định #1: _____

Bạn đã bắt đầu lắng nghe như thế nào?

Bạn đã hoàn thiện như thế nào?

Bạn đã học được điều gì?

Quyết định #2: _____

Bạn đã bắt đầu lắng nghe như thế nào?

Bạn đã hoàn thiện như thế nào?

Bạn đã học được điều gì?

Quyết định #3: _____

Bạn đã bắt đầu lắng nghe như thế nào?

Bạn đã hoàn thiện như thế nào?

Bạn đã học được điều gì?

Quyết định #4: _____

Bạn đã bắt đầu lắng nghe như thế nào?

Bạn đã hoàn thiện như thế nào?

Bạn đã học được điều gì?

Quyết định #5: _____

Bạn đã bắt đầu lắng nghe như thế nào?

Bạn đã hoàn thiện như thế nào?

Bạn đã học được điều gì?

5.2. KIỂM TRA TRƯỚC KHI HÀNH ĐỘNG

Kiểm tra (danh từ): sự dừng lại đột ngột trong quá trình tiến về phía trước; một khoảng ngưng hoặc gián đoạn bất chợt trong tiến trình; hành động kiểm tra hoặc xác minh.

Chìa khóa thứ hai để khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn là kiểm tra trước khi hành động.

Cách mọi người đưa ra quyết định luôn khiến tôi hứng thú. Điều gì ảnh hưởng đến quyết định của họ? Những thông điệp mang tính thuyết phục và các yếu tố môi trường tác động đến quá trình ra quyết định ra sao?

Trong quá trình học cao học về giao tiếp con người, tôi đã tập trung nghiên cứu các biến số liên quan đến tâm lý và giao tiếp trong các nhóm nhỏ. Tôi đã dành nhiều năm nghiên cứu chuyên sâu về các chủ đề như...

- Tìm kiếm sự đồng thuận
- Phong cách lãnh đạo và cách sử dụng quyền lực trong nhóm
- Động thái giao tiếp phi ngôn ngữ
- Giao tiếp giữa các chủng tộc và đa văn hóa
- Tư duy nhóm

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

- Hùng biện theo triết lý của Aristotle, bao gồm tác động của ethos, pathos và logos
- Sức mạnh của lập luận diễn dịch, quy nạp và tương đồng
- Ảnh hưởng của sự lo âu trong giao tiếp đối với quá trình ra quyết định ở nam và nữ trong các nhóm giải quyết vấn đề hai người

Bạn có thể tin hoặc không, nghiên cứu cuối cùng chính là chủ đề luận văn thạc sĩ và luận án tiến sĩ của tôi. Những tài liệu tuyệt vời để chữa chứng mất ngủ!

With so many years of devoted study, learning from some of the greatest academic minds in the world and from multiple Sau nhiều năm miệt mài nghiên cứu, học hỏi từ những bộ óc học thuật vĩ đại nhất thế giới và tham khảo nhiều ấn phẩm chuyên ngành, khi nhìn lại, tôi chỉ có một kết luận duy nhất ...

Ôi trời, tôi đã hiểu sai hoàn toàn!

Suốt 20 năm qua, tôi đã nghiên cứu cách nhà lãnh đạo và người ra quyết định vĩ đại nhất mọi thời đại, Chúa Giê-xu, đưa ra quyết định.

Liệu nhà lãnh đạo và bộ óc kinh doanh vĩ đại nhất có bao giờ...

- Tìm kiếm sự đồng thuận hoặc lấy phiếu đa số từ các môn đồ của Ngài?
- Suy ngẫm về những triết lý của Socrates, Aristotle hay Plato?
- Cân nhắc kỹ lưỡng về động lực giữa các cá nhân trong lời nói của Ngài không?
- Thành lập các nhóm khảo sát khách hàng để tìm hiểu xu hướng và sở thích?
- Tìm kiếm lời khuyên từ các chuyên gia đắt giá?

KHAI PHÓNG LỢI THỂ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

Không. Chúa Giê-xu đã có một phương pháp đưa ra quyết định hoàn toàn mới, sáng tạo và chưa từng được nghe đến.

Trong mọi tình huống, Ngài luôn kiểm tra với Đức Thánh Linh trước khi hành động.

Vậy Đức Chúa Giê-xu cất tiếng nói với họ rằng “Quả thật, quả thật, Ta nói cùng các ngươi, Con không thể tự mình làm bất cứ điều gì, nhưng chỉ làm điều Ngài thấy Cha làm. Vì điều gì Cha làm, Con cũng làm y như vậy. Vì Cha yêu Con và bày tỏ cho Con mọi điều Ngài làm. Ngài sẽ bày tỏ cho Con những công việc lớn hơn nữa, để các ngươi lấy làm lạ” (Giăng 5:19–20)

Chúa Giê-xu đã kiểm tra với Đức Thánh Linh của Đức Chúa Cha!

Ta không nói theo ý riêng mình, nhưng chính Cha, Đấng đã sai Ta, đã truyền lệnh cho Ta phải nói điều gì và nói như thế nào. Và ta biết rằng mạng lệnh của Ngài là sự sống đời đời. Vậy, những điều Ta nói, Ta nói theo điều Cha đã phán dặn Ta. (Giăng 12:49–50)

Các ngươi không tin rằng Ta ở trong Cha và Cha ở trong Ta sao? Những lời Ta nói với các ngươi không phải từ chính Ta; nhưng chính Cha, Đấng ở trong Ta, làm những công việc ấy. (Giăng 14:10)

Chúa Giê-xu luôn kiểm tra từ bên trong trước khi hành động hoặc nói bất cứ điều gì.

Dưới đây là ba cách đơn giản giúp bạn rèn luyện thói quen kiểm tra trước khi hành động: chậm lại, bỏ mặc các tác động bên ngoài, và kiểm tra lại lần cuối.

Chậm Lại

Bạn đã từng nghe những câu nói quen thuộc trong kinh doanh này chưa?

- “Nhanh thì sống, chậm thì chết.”
- “Nhanh lên hoặc là chết”
- “Việc này rất gấp.”
- “Tôi cần xong từ hôm qua rồi”
- “Nhanh lên đi, đừng làm chậm tiến độ của chúng ta.”
- “Họ làm việc quá chậm chạp.”
- “Chúng ta không có cả ngày đâu.”
- “Nhanh lên!”
- “Làm đi!”

Trong thế giới kinh doanh, chúng ta liên tục bị vây quanh bởi những công việc và quyết định có vẻ như vô cùng cấp bách cần *phải* hoàn thành *ngay* lập tức. Chúng ta rất dễ chấp nhận một niềm tin sai lầm rằng, “À, đó là chuyện thường tình trong kinh doanh mà.”

Tôi đã từng nhiều lần rơi vào cái bẫy này. Khi điều hành một công ty xây dựng nhà ở quy mô nhỏ, áp lực phải lấy thêm vốn vay từ ngân hàng để trả lương cho đội thợ mộc buộc tôi phải chạy từ công trình này sang công trình khác, hoàn thành những hạng mục nhanh nhất để lấy được khoản rút vốn nhanh nhất. Chủ công ty không bao giờ hiểu được lý do tại sao tôi lại làm việc theo cách tưởng chừng như ngẫu nhiên, lộn xộn như vậy, thay vì hoàn thành từng căn nhà theo thứ tự.

Nhìn lại, tôi nhận ra mình hoàn toàn bị dẫn dắt bởi tiền bạc, chỉ chăm chăm vào việc lấy được khoản vay xây dựng nhanh nhất. Nhưng vì phải trả lương nhân viên (bao gồm cả lương của tôi) và thanh toán cho các nhà thầu phụ, tôi không biết cách nào khác.

Bây giờ, tôi ước gì có ai đó đã dạy tôi chậm lại, giống như Chúa Giê-xu.

Các thầy thông giáo và người Pha-ri-si dẫn một người đàn bà bị bắt quả tang phạm tội ngoại tình đến trước mặt Chúa Giê-su. Họ đặt người đàn bà đó đứng giữa và nói với Ngài, “Thưa thầy, người đàn bà này bị bắt quả tang phạm tội ngoại tình. Trong luật pháp Môi-se, chúng tôi được lệnh phải ném đá những người như thế. Vậy thầy nói gì?” Họ nói như vậy để thử Ngài, hầu cho có thể tìm được cớ để tố cáo Ngài. Nhưng Chúa Giê-su cúi xuống, lấy ngón tay viết trên đất, như thể Ngài không nghe thấy gì. Khi họ cứ hỏi mãi, Ngài đứng thẳng lên và nói với họ, “Ai trong các người vô tội, hãy ném đá người đàn bà này trước đi.” Rồi Ngài lại cúi xuống viết trên đất. Khi những người đó nghe vậy, lương tâm họ cắn rứt, nên lần lượt bỏ đi, bắt đầu từ những người lớn tuổi nhất cho đến người cuối cùng. Chỉ còn lại một mình Chúa Giê-su và người đàn bà đang đứng giữa. (Giăng 8:3-9)

Bối cảnh của câu chuyện. Những người lãnh đạo tôn giáo xông vào sân đền thờ nơi Chúa Giê-xu đang giảng dạy trước một đám đông lớn, ngang nhiên làm nhục một người phụ nữ giữa nơi công cộng và yêu cầu Ngài phải đưa ra câu trả lời ngay lập tức trước mặt tất cả mọi người.

Mọi người đều thấy rằng những người đàn ông này hoàn toàn nghiêm túc, theo đúng nghĩa đen, vì họ đang cầm đá trong tay, sẵn sàng ném chết người phụ nữ đó hoặc thậm chí cả Chúa Giê-xu.

Họ dồn ép Ngài vào một tình huống khó xử: Giết người phụ nữ theo Luật Pháp hay tha cho cô ấy và phá Luật?

Vậy Chúa Giê-xu đã phản ứng thế nào trước tình thế nguy hiểm đến tính mạng này?

Ngài quỳ xuống, lấy ngón tay viết trên đất ... và không nói gì cả!

Điều đó khiến những người đàn ông kia càng thêm giận dữ. Bạn có thể cảm nhận được sự phẫn nộ bất chính của họ khi họ lại một

lần nữa ép Ngài phải trả lời: “Thầy nói sao? Giết hay tha? Lựa chọn A hay B? Trả lời ... Ngay!”

Chúa Giê-xu phản ứng thế nào trước tình huống có phần nguy hiểm, căng thẳng hơn?

Ngài tiếp tục viết trên đất.

Chỉ khi nào Ngài hoàn toàn sẵn sàng, Ngài mới đứng lên và nói (theo cách diễn đạt của tôi), “Ta chọn C ... Cứ ném đá cô ấy đi, nếu các ngươi chưa từng phạm lỗi.” Rồi Ngài lại cúi xuống và tiếp tục viết trên đất.

Chúa Giê-xu đã làm gì khi lần đầu tiên quỳ xuống? Tại sao Ngài làm vậy? Ngài đang suy nghĩ điều gì? Tại sao Ngài không nói gì cả?

Tôi tin rằng Ngài đã chậm lại để hỏi Đức Thánh Linh ngự trị bên trong Ngài, Thánh Linh ơi, Ngài muốn con nói và làm gì?

Tôi tin rằng Ngài đã làm chính xác những gì Đức Thánh Linh hướng dẫn Ngài làm. Những chỉ dẫn của Ngài có thể bao gồm, “Hãy dừng lại một chút. Để họ tự cảm nhận áp lực.”

Không có bất kỳ cách suy nghĩ hợp lý theo kiểu trần tục nào có thể đưa ra một câu trả lời như vậy. Đó là siêu nhiên. Chỉ có Đức Thánh Linh mới có thể ban cho Ngài câu trả lời ấy.

Lời giải thích hợp lý duy nhất cho câu trả lời phi thường, vượt trên mọi giới hạn này chính là Nó đến từ một Đấng phi thường, vượt trên mọi giới hạn Đức Thánh Linh.

Cũng như Chúa Giê-xu đã chậm lại để dò xét tâm linh trong mình trong một hoàn cảnh sinh tử, bạn cũng có thể chậm lại và dò xét tâm linh mình trong bất kỳ tình huống kinh doanh nào mà bạn phải đối mặt.

Bỏ Mặc Các Tác Động Bên ngoài

Những người đàn ông bao vây Chúa Giê-xu yêu cầu Ngài phải đưa ra câu trả lời ngay lập tức. Áp lực đó đến từ bên ngoài.

Nếu Chúa Giê-xu để những áp lực tình huống chi phối, Ngài có thể đã đưa ra một quyết định vội vàng và sai lầm. Nhưng thay vào đó, Ngài chọn để được dẫn dắt từ bên trong, nơi Đức Thánh Linh ngự trị.

KHAI PHÓNG LỢI THẾ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

Tất cả chúng ta làm kinh doanh đều đã từng trải qua áp lực như vậy. Chúng ta đều đã từng bị thúc ép làm những việc như...

- Ký hợp đồng trước thời hạn
- Tuyển dụng một người chỉ để lấp chỗ trống thay vì để phát triển doanh nghiệp
- Hy sinh quá nhiều lợi nhuận chỉ để chốt một giao dịch
- Đưa ra quyết định vội vàng trong cuộc họp chỉ vì mọi người đang đợi
- Đồng ý tham gia một cuộc họp hoặc bữa ăn dù không có mong muốn, thời gian hay kinh phí
- Soạn thảo một đề xuất nhanh chóng, cầu thả vì khách hàng tiềm năng đang chờ

Đây là danh sách của tôi, những lần tôi bị áp lực dẫn dắt và không biết cách bỏ mặc các tác động bên ngoài. Có lẽ bạn cũng đã từng trải qua những điều tương tự.

Bạn có thể đang thắc mắc, “VẬY Jim, có phải anh đang nói rằng chúng ta nên phớt lờ mọi thứ bên ngoài và chỉ lắng nghe bên trong trước khi đưa ra quyết định kinh doanh?” Hoàn toàn không.

Đức Chúa Trời ban cho chúng ta trí tuệ để đọc, nghiên cứu, phân tích, suy ngẫm, tìm kiếm sự thật, đánh giá và tìm tòi. Ngài mong chúng ta tận dụng trí thông minh mà Ngài đã ban cho để hiểu mọi điều một cách tốt nhất có thể.

Nhưng khi bạn đã làm tất cả những gì có thể, trước khi đưa ra quyết định cuối cùng, hãy lắng nghe một lần nữa từ bên trong – nơi Đức Thánh Linh ngự trị.

Hãy nhớ rằng, Đức Thánh Linh hướng dẫn bạn từ bên trong. Còn kẻ thù cố gắng gây áp lực lên bạn từ bên ngoài!

Bạn phải luôn chế ngự được những anh thanh bên ngoài đang cố gây áp lực bằng cách lắng nghe lời hướng dẫn của Đức Thánh Linh bên trong mình.

Kiểm Tra Lại Lần Cuối

Kiểm tra lại lần cuối thường là bước xác nhận nhanh chóng để đảm bảo rằng bạn đã nghe đúng sự hướng dẫn của Đức Thánh Linh. Đây không phải nhằm trì hoãn hoặc né tránh thực hiện, mà là một lời nhắc nhở rằng nên dành thời gian để thực hiện một lần kiểm tra cuối cùng từ bên trong.

Trong công việc mục vụ của mình, tôi thường bay khắp nước Mỹ và đôi khi cả quốc tế để tư vấn, diễn thuyết và làm việc với các nhà lãnh đạo doanh nghiệp. Khi ngồi trên máy bay chờ cất cánh, tôi thường nhìn ra cửa sổ và thấy các phi công chậm rãi kiểm tra thân máy bay, cánh và bộ phận hạ cánh trước khi khởi hành. Là một hành khách, tôi cảm thấy yên tâm khi thấy người lãnh đạo dành thời gian để kiểm tra lần cuối trước khi máy bay cất cánh đối với các hệ thống vận hành chủ chốt.

Ngay cả khi chuyến bay bị chậm vài phút vì cuộc kiểm tra an toàn của phi công, bạn nghĩ tôi có tức giận không? Không đời nào. Tôi rất vui vì phi hành đoàn đã coi trọng nghề nghiệp của họ để đảm bảo, tốt nhất có thể, hoạt động an toàn của máy bay.

Tôi khuyên tất cả các đối tác mục vụ kinh doanh của mình rằng, trước khi họ đưa ra quyết định quan trọng tiếp theo, họ nên gạt bỏ tất cả dữ liệu, báo cáo, giấy tờ và ghi chú của mình và tìm một nơi yên tĩnh để hỏi Thánh Linh phải làm gì.

Rất nhiều lần, bước kiểm tra cuối cùng này:

- giúp bạn thoát khỏi môi trường đầy áp lực
- đảm bảo bạn đã đưa ra quyết định tốt nhất
- củng cố niềm tin và sự sáng suốt trong lòng về tính đúng đắn của quyết định.

Sau đó, bạn có thể tiến hành hành động với một cảm giác bình an về quyết định đã đó.

Kế Hoạch Kiểm Tra Trước Khi Hành Động

Chìa khóa thứ hai để khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn chính là *kiểm tra trước khi hành động*, vì vậy...

- Hãy chậm lại.
- Bỏ mặc những yếu tố bên ngoài.
- Thực hiện bước kiểm tra cuối cùng.

Trong tuần tới, hãy áp dụng ba bước quan trọng này vào quá trình đưa ra quyết định của mình. Sau đó, hãy dùng kế hoạch hành động này để đánh giá cách bạn đã thực hiện nguyên tắc “Kiểm Tra Trước Khi Hành Động” trong mỗi quyết định. Hành động đơn giản này sẽ giúp bạn ngày càng vững tin rằng Đức Thánh Linh đang dẫn dắt các quyết định của bạn.

Quyết định #1: _____

Bạn đã chậm lại như thế nào?

Bạn đã bỏ mặc các tác động bên ngoài như thế nào?

Kết quả của lần kiểm tra cuối cùng là gì?

Quyết định #2: _____

Bạn đã chậm lại như thế nào?

Bạn đã bỏ mặc các tác động bên ngoài như thế nào?

Kết quả của lần kiểm tra cuối cùng là gì?

Quyết định #3: _____

Bạn đã chậm lại như thế nào?

Bạn đã bỏ mặc các tác động bên ngoài như thế nào?

Kết quả của lần kiểm tra cuối cùng là gì?

Quyết định #4: _____

Bạn đã chậm lại như thế nào?

Bạn đã bỏ mặc các tác động bên ngoài như thế nào?

Kết quả của lần kiểm tra cuối cùng là gì?

Quyết định #5: _____

Bạn đã chậm lại như thế nào?

Bạn đã bỏ mặc các tác động bên ngoài như thế nào?

Kết quả của lần kiểm tra cuối cùng là gì?

5.3. TÌM KIẾM CHỨNG NHÂN

Chứng nhân (danh từ): sự chứng thực một sự kiện hoặc sự việc; người có kiến thức cá nhân về một điều gì đó.

Chìa khóa thứ ba để khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn là tìm kiếm chứng nhân.

Vô số vụ án hình sự tại Mỹ đã được phân xử dựa trên lời khai của chỉ một nhân chứng duy nhất, người đã có mặt tại hiện trường và biết những gì đã xảy ra. Thông qua lời chứng của họ, họ xác nhận sự thật từ chính những gì mình chứng kiến. Bất kể các chứng cứ khác đối nghịch, lời khai của một nhân chứng duy nhất cũng có thể làm lu mờ tiếng nói của hàng chục chuyên gia không có mặt tại hiện trường.

Điều đó cũng đúng với Thánh Linh của bạn, Đấng chứng giám duy nhất, đầy quyền năng, thông suốt mọi sự và luôn hiện diện trong bạn.

Chứng Nhân Chân Chính

Nhân chứng trung tín sẽ không nói dối, nhưng nhân chứng giả dối sẽ thốt ra lời dối trá.

—Châm-ngôn 14:5

Bạn đã bao giờ bị ai đó nói dối trong công việc chưa? Một nhân viên? Một cấp trên? Một nhà cung cấp? Một khách hàng? Chắc chắn là có. Nếu bạn làm kinh doanh hơn 24 giờ, rất có thể ai đó đã nói dối bạn, dù nhỏ hay lớn.

Nhưng làm sao bạn biết đó là lời nói dối? Điều gì khiến bạn nhận ra người đó không thành thật? Điều gì giúp bạn nhìn thấu lời dối trá?

Câu trả lời rất đơn giản: Bạn đã biết sự thật từ trước!

Dù là những con số tài chính hay vận hành, lịch sử giao dịch, một chi tiết còn thiếu trong báo cáo, hoặc một người khác, thì trong lòng bạn đã có một cảm nhận nhất định về sự thật. Nhờ đó, bạn dễ dàng nhận ra điều giả mạo.

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Trong nhiều trường hợp, chính Đức Thánh Linh là chứng nhân chân chính hiện diện bên trong bạn đã giúp bạn biết đâu là sự thật và đâu là lời dối trá.

Tuy nhiên, đôi khi ai cũng có thể bị lừa. Chúng ta nghe một điều gì đó và nghĩ: “Mình không chắc nữa. Nghe cũng hợp lý đấy. Có lẽ là vậy. Mình không dám khẳng định, mà lỡ nghi oan thì sao?”

Khi nào chúng ta bị lừa? Khi chúng ta quay lại thói quen cũ, sống theo lý trí, ý tưởng, hay cảm xúc thay vì để Đức Thánh Linh dẫn dắt.

Vậy làm thế nào bạn có thể phân biệt giữa chứng nhân chân chính và chứng nhân giả dối?

Chúng nhân chân chính mang lại cho bạn...

- Bình an (Phi-líp 4:7)
- Sự đoàn kết (Ê-phê-sô 4:3)
- Sự kiên nhẫn (Ga-la-ti 5:5)
- Sức mạnh (Ê-phê-sô 3:16)
- Sự thông sáng (1 Cô-rinh-tô 2:10, 13)
- Niềm vui (1 Tê-sa-lô-ni-ca 1:6)
- Sự an ủi (Công vụ 9:31)
- Trái của Thánh Linh (Ga-la-ti 5:22–23)

Chúng nhân giả dối sẽ khiến bạn...

- Rối ren
- Khó chịu
- Lo lắng
- Yếu đuối
- Hoang mang
- Sợ hãi
- Bất an
- Căng thẳng

Những quyết định đúng đắn nhất của bạn luôn có nhiều yếu tố từ danh sách đầu tiên hơn danh sách thứ hai.

Khi bạn tìm kiếm chứng nhân cho một quyết định, hãy ghi nhớ danh sách này để nhắc nhở bản thân cách phân biệt nhanh chóng giữa chứng nhân chân chính và chứng nhân giả dối.

Hãy nhớ rằng, Đức Thánh Linh sẽ dẫn dắt bạn vào mọi lẽ thật (Giăng 16:13). Bạn chỉ cần tìm kiếm một chứng nhân duy nhất, chứng nhân chân chính Đức Thánh Linh.

Một Chứng Nhân Là Đủ

Chính Đức Thánh Linh làm chứng với tâm linh chúng ta rằng chúng ta là con cái của Đức Chúa Trời.

—Rô-ma 8:16

Một câu nói phổ biến trong kinh doanh về lãnh đạo là, “Càng ở trên cao, càng cô đơn.”

Là một người lãnh đạo, mỗi ngày bạn phải đưa ra hàng chục quyết định. Càng ở vị trí cao, quyết định của bạn càng có ảnh hưởng lớn đến công ty. Và thường thì, quyết định càng quan trọng, bạn càng ít có cơ hội chia sẻ với người khác.

Trong kinh doanh, có những lúc bạn cảm thấy cô đơn trên đỉnh cao.

Và không gì cô đơn hơn khi bạn phải đơn độc giải quyết một vấn đề nào đó.

Dù bạn ở vị trí cao hay thấp trong hệ thống công ty, chắc chắn sẽ có những thời điểm bạn phải đối mặt với những quyết định mà bạn là người duy nhất đứng về một phía. Khi ấy, bạn khao khát có ai đó ủng hộ mình, đến bên mình và giúp bạn vững tin vào lựa chọn của bản thân.

Đấy chính là lúc hoàn hảo để tìm kiếm chứng nhân chân chính duy nhất—Đức Thánh Linh—vì chỉ Ngài là đủ.

Cũng giống như đèn giao thông vậy. Ở Mỹ, đèn giao thông có ba màu: Đỏ có nghĩa là dừng lại. Vàng có nghĩa là *chậm lại và cẩn trọng*. Xanh có nghĩa là đi tiếp.

Kinh nghiệm của tôi cho thấy Đức Thánh Linh cũng dẫn dắt chúng ta theo cách tương tự. Đôi khi Ngài cho tín hiệu đèn đỏ, đôi khi là vàng, và đôi khi là xanh.

Vì vậy, đây là một cách để tìm kiếm chứng nhân. Nếu bạn cảm thấy...

- **Lo lắng hoặc bất an** – Hãy dừng lại! Có lẽ đó là tín hiệu đỏ.
- **Không cảm nhận được gì** – Hãy chờ đợi và tiếp tục tìm kiếm. Có lẽ đó là tín hiệu vàng.
- **Bình an và mạnh mẽ** – Hãy làm ngay và LUÔN! Bạn đã nhận được tín hiệu xanh từ Đức Thánh Linh để hành động!

Hai Chứng Nhân Còn Tốt Hơn Nữa

Chúng tôi đã đồng lòng quyết định chọn người sai đến cùng anh em, cùng với hai người yêu dấu của chúng tôi là Ba-na-ba và Phao-lô.

—Công vụ 15:25

Vì Đức Thánh Linh và chúng tôi đã quyết định không đặt trên anh em gánh nặng nào khác ngoài những điều cần thiết.

—Công vụ 15:28

Nhưng Si-la quyết định ở lại đó.

—Công vụ 15:34

Từ điển *Strong* định nghĩa “chứng nhân” là “cùng làm chứng, tức là xác nhận bằng bằng chứng (đồng thời); chứng thực; cùng làm

chứng.” Trong những câu Kinh Thánh trên, các tín hữu đã cùng nhau làm chứng nhân cho một quyết định. Câu “Vì Đức Thánh Linh và chúng tôi” là một ví dụ hoàn hảo về sự đồng chứng. Đức Thánh Linh đã phán bảo từng người trong họ rằng, “Đúng, đó là một quyết định sáng suốt,” và rồi họ cùng nhau đồng thuận với sự xác nhận trong lòng mình.

Dù sự chứng nhận từ Đức Thánh Linh trong lòng bạn đã là đủ, nhưng nếu có thêm một hoặc nhiều tín hữu nữa thì càng vững chắc hơn!

Dưới đây là một ví dụ về sức mạnh của sự đồng chứng của hai người.

Gần đây, tôi đã phát biểu bế mạc tại một hội nghị khu vực dành cho các doanh nhân Cơ Đốc. Trong bài chia sẻ, tôi cảm nhận được sự thúc giục từ Đức Thánh Linh rằng tôi nên dành nhiều thời gian hơn để nói về việc tìm kiếm một chứng nhân đồng hành, dù ban đầu tôi không có ý định này.

Ba ngày sau hội nghị, tôi nhận được một email dài và chi tiết từ một trong những người tham dự, một doanh nhân có tiếng và là thành viên sáng lập của tổ chức kinh doanh Cơ Đốc danh tiếng này.

Sau khi tóm tắt vấn đề của mình, ông ấy viết trong email,

Tóm lại, tối qua trên đường lái xe về nhà, tôi nhớ đến bài chia sẻ của anh. Tôi tắt radio, cất tiếng hỏi Đức Thánh Linh rằng tôi nên làm gì trong tình huống này. Tôi cảm nhận được sự thôi thúc phải gọi cho trợ lý quản lý văn phòng của mình và hỏi cô ấy suy nghĩ thế nào về vấn đề này (cô ấy là một người rất tuyệt vời, yêu mến Chúa, nhưng tôi CHƯA BAO GIỜ làm điều này trước đây!).

Ông ấy tiếp tục kể rằng, khi họ cùng nhau trao đổi, họ đã có một sự đồng chứng nhanh chóng và mạnh mẽ, đi đến một giải pháp tuyệt vời. Cuối email, ông ấy viết,

(Khỏi phải nói) tôi sẽ KHÔNG BAO GIỜ tự mình nghĩ ra giải pháp này. Tôi không biết có bao nhiêu người khác tại cuộc họp đó đã áp dụng NGAY LẬP TỨC các nguyên tắc mà anh đã dạy, nhưng tôi chắc chắn đã làm, và tôi đánh giá cao việc anh vâng lời Chúa và dành thời gian trò chuyện với chúng tôi!

Đây là một ví dụ hoàn hảo về việc tìm kiếm sự đồng chứng. Bạn có thể cảm nhận được sự tự tin và niềm vui của anh ấy khi tìm kiếm chứng nhân từ một người bạn cùng đức tin tại nơi làm việc.

Khi có một đội ngũ vững mạnh gồm những người đồng hành trong đức tin, bạn có thể cùng nhau vượt qua mọi khó khăn hay thử thách trong công ty.

Tuy nhiên, việc tìm kiếm một người đồng chứng trong công việc không phải lúc nào cũng dễ dàng hay nhanh chóng. Thử thách đặt ra là khi các đồng chứng nhân không trùng quan điểm với nhau—mỗi người đứng ở một bên. Vậy lúc đó, bạn nên làm gì?

Huấn luyện viên chiến lược truyền thông xã hội và website của tôi là một tín hữu tràn đầy Thánh Linh và cũng là một tác giả có sách bán chạy. Anh ấy hiểu rõ công việc mục vụ của tôi không kém gì chính tôi. Anh ấy luôn đồng hành, cố vấn và định hướng cho tôi trong mọi chiến lược tiếp thị kỹ thuật số và xây dựng thương hiệu.

Vì vậy, tôi thường hỏi anh ấy: “Đây là điều tôi đang nghĩ. Anh có cảm nhận gì về việc này không?”.

Nhiều lúc, anh ấy ngay lập tức đồng tình với những gì tôi cảm nhận. Nhưng đôi khi, anh ấy không đồng ý và đề xuất một hướng đi khác.

Vậy tôi nên làm gì?

Bởi vì anh ấy hiểu rất rõ nền tảng, mục tiêu của tôi, cũng như cách Đức Chúa Trời kêu gọi tôi hoàn thành sứ mệnh theo kế hoạch hoàn hảo của Ngài, thế là tôi lại tự tìm kiếm chứng nhân bên trong mình cho quyết định đó.

Đi sâu hơn với Đức Thánh Linh không chỉ giúp tôi có được câu trả lời cho quyết định này mà còn khiến mối quan hệ giữa tôi và

Ngài ngày càng mạnh mẽ hơn. Thường thì chỉ sau một khoảng thời gian ngắn, câu trả lời của Ngài đã trở nên rõ ràng trong tâm linh tôi.

Cuối cùng, quyết định vẫn thuộc về tôi. Tôi hành động theo những gì mình được dẫn dắt. Và chính khoảng thời gian dành thêm cho Chúa đã đem lại cho tôi sức mạnh, sự bình an và lòng kiên định.

Điều thú vị là sau khi tôi thực hiện quyết định của mình, bạn tôi thường nói: “Bây giờ tôi đã hiểu rõ hơn lý do anh chọn hướng đi đó. Trước đây tôi chưa nghĩ đến theo góc độ này. Tôi tin rằng nó sẽ hiệu quả với anh.”

Cuối cùng, tôi vẫn có được người đồng chứng mà mình đã tìm kiếm ngay từ đầu. Tôi chỉ cần bước đi trong đức tin để đáp lại chứng nhân bên trong mình.

Chiến Lược Xây Dựng Đội Nhóm Tốt Nhất

Này Tom, tôi có thể nhờ anh giúp một việc được không? Tôi sắp đưa ra một quyết định quan trọng về... Tôi muốn chắc chắn rằng mình đang lắng nghe Chúa và làm đúng theo ý muốn của Ngài. Đây là điều tôi cảm nhận được từ Ngài... Anh có cảm nhận giống vậy không?

Hãy tưởng tượng phản ứng đầy hào hứng của Tom, một tín hữu thuộc nhóm 2% trong công ty bạn.

Hãy nghĩ xem anh ấy sẽ cảm thấy khiêm nhường và xúc động thế nào khi được bạn tin tưởng nhờ giúp đỡ trong một quyết định quan trọng như vậy.

Nếu Tom hiểu được sức mạnh của đồng chứng nhân, anh ấy sẽ biết phải làm gì.

Hãy nghĩ về vô số lợi ích từ việc xây dựng đội nhóm khi bạn mời người khác làm đồng chứng nhân cho bạn tại nơi làm việc. Việc tìm kiếm người cùng làm chứng trong số đồng nghiệp của bạn có thể giúp...

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

- Xây dựng niềm tin vào các quyết định của bạn.
- Đặt nền tảng kinh doanh vững chắc dựa trên Kinh Thánh.
- Thể hiện thiện chí lắng nghe lòng thành và tâm linh của đồng đội.
- Rèn luyện sự nhạy bén tâm linh trong toàn công ty.
- Nhắc nhở người khác cũng tìm kiếm đồng chứng nhân cho các quyết định của họ.
- Mang lại sự yên tâm, ngay cả khi có những quan điểm khác nhau.

Đây chính là câu hỏi xây dựng đội nhóm hiệu quả nhất: “CẬU ĐÃ CÓ CHỨNG NHÂN CHƯA?”

Áp Dụng Vào Đời Sống Cá Nhân

Từ lâu, tôi đã bắt đầu một cách tiếp cận mới khi đưa ra quyết định cùng với vợ tôi, Brenda, một người phụ nữ thông minh, xinh đẹp và tràn đầy Đức Thánh Linh.

Giống như hầu hết những người chồng khác, tôi đã từng hỏi cô ấy...

- “Em CẢM THẤY thế nào về việc này?”
- “Em NGHĨ gì về việc này?”
- “Ý KIẾN của em thế nào?”

Nhưng bây giờ, mỗi khi cần cô ấy góp ý về một quyết định quan trọng, tôi chỉ hỏi, “Em có CHỨNG NHÂN về điều này không?”

Cách tiếp cận này ngay lập tức chuyển hướng việc ra quyết định của cô ấy từ dựa trên cảm xúc, lý trí hay quan điểm cá nhân sang hoàn toàn dựa trên sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh.

KHAI PHÓNG LỢI THẾ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

Vì cô ấy có cùng Đức Thánh Linh ngự trị bên trong như tôi, nên giờ đây, chúng tôi đưa ra quyết định bằng cách tìm kiếm đồng chứng nhân.

Kết quả thật đáng kinh ngạc. Bằng cách thay đổi cấu trúc của câu hỏi, bây giờ chúng tôi bước đi cùng nhau mạnh mẽ hơn rất nhiều.

Kế Hoạch Hành Động Tìm Kiếm Chứng Nhân

Đây là một kế hoạch hành động *Tìm Kiếm Chứng Nhân* đơn giản, gồm bốn câu hỏi. Hãy trả lời theo thứ tự.

Quyết Định #1 _____

Tôi có chứng nhân của riêng mình về quyết định hoặc hành động này không?

Tôi có cần người cùng làm chứng về điều này không?

Nếu có, tôi nên nhờ ai để cùng làm chứng?

Người đó có chứng nhân về điều này không?

Quyết định cuối cùng của tôi là:

Quyết Định #2 _____

Tôi có chứng nhân của riêng mình về quyết định hoặc hành động này không?

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Tôi có cần người cùng làm chứng về điều này không?

Nếu có, tôi nên nhờ ai để cùng làm chứng?

Người đó có chứng nhân về điều này không?

Quyết định cuối cùng của tôi là:

Quyết Định #3 _____

Tôi có chứng nhân của riêng mình về quyết định hoặc hành động này không?

Tôi có cần người cùng làm chứng về điều này không?

Nếu có, tôi nên nhờ ai để cùng làm chứng?

Người đó có chứng nhân về điều này không?

Quyết định cuối cùng của tôi là:

Quyết Định #4 _____

Tôi có chứng nhân của riêng mình về quyết định hoặc hành động này không?

KHAI PHÓNG LỢI THẾ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

Tôi có cần người cùng làm chứng về điều này không?

Nếu có, tôi nên nhờ ai để cùng làm chứng?

Người đó có chứng nhân về điều này không?

Quyết định cuối cùng của tôi là:

Quyết Định #5 _____

Tôi có chứng nhân của riêng mình về quyết định hoặc hành động này không?

Tôi có cần người cùng làm chứng về điều này không?

Nếu có, tôi nên nhờ ai để cùng làm chứng?

Người đó có chứng nhân về điều này không?

Quyết định cuối cùng của tôi là:

5.4. ĐỪNG DẬP TẮT ĐỨC THÁNH LINH

Dập tắt (động từ): dập tắt; làm cho chấm dứt

Chìa khóa thứ tư để giải phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn là đừng dập tắt Đức Thánh Linh.

Tôi là một thiếu niên trong thời kỳ Chiến tranh tại Việt Nam. Mỗi ngày, trong các bản tin truyền hình buổi tối suốt nhiều năm, chúng tôi đều nghe báo cáo về số binh sĩ hy sinh trong ngày hôm đó, họ là những anh hùng đã ngã xuống vì tổ quốc.

Một trong những hình ảnh gây ám ảnh nhất về cuộc chiến là những người lính bị giam cầm trong nhà tù khét tiếng "Hà Nội Hilton", một khu trại lớn nơi các binh sĩ bị tra tấn dã man trong nhiều năm.

Suốt gần một thập kỷ qua, người bạn thân của tôi, Tiến sĩ Steve Linnville, đã tham gia một đội ngũ chuyên gia y tế và tâm lý học xuất sắc. Họ nghiên cứu những tác động tâm lý và thể chất của sự giam cầm đối với các cựu tù binh chiến tranh từ cuộc chiến ở Việt Nam, Chiến dịch Bão táp Sa mạc và Chiến dịch Tự do I-rắc. Hàng trăm cựu tù binh, cả nam lẫn nữ, thường xuyên đến Trung tâm Robert E. Mitchell tại Căn cứ Hàng không Hải quân Pensacola để được đánh giá và kiểm tra sức khỏe toàn diện.

Một trong những câu hỏi chủ chốt trong cuộc nghiên cứu dài hạn này là "Điểm khác biệt chính giữa những người lính sống sót qua nhiều năm bị tra tấn và những người không qua khỏi là gì?"

Phát hiện đáng kinh ngạc nhất từ nghiên cứu này là: *Tính lạc quan* là yếu tố quan trọng nhất giúp dự đoán khả năng hồi phục và giảm thiểu các rối loạn tâm lý.

Yếu tố đóng góp lớn nhất cho sự kiên cường này chính là *đức tin*. Với nhiều người, đó là đức tin nơi Đức Chúa Trời. Với những người khác, đó là niềm tin vào một tương lai tốt đẹp hơn.

Tại sao tôi lại đề cập đến nghiên cứu về các cựu tù binh trong một cuốn sách hướng dẫn cách khai phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong kinh doanh?

Thứ nhất, chính Đức Thánh Linh nói về điều này.

Thứ hai, những người đã sống sót qua từng phút, từng giờ, từng ngày và từng năm bị tra tấn cả về thể xác lẫn tinh thần là những người không dập tắt Thánh Linh bên trong họ.

Đúng vậy, nhiều cựu tù binh Chiến tranh Việt Nam là những tín hữu. Và chỉ cần nghe vài câu chuyện về sự đối xử vô nhân đạo mà họ phải chịu đựng cũng đủ khiến những thử thách mà tôi đối mặt trong đời sống và công việc trở nên vô cùng nhỏ bé.

Hãy vui mừng mãi mãi, cầu nguyện không ngừng, trong mọi sự hãy tạ ơn; vì ý muốn của Đức Chúa Trời trong Đấng Christ Giê-xu đối với anh em là như vậy. Đừng dập tắt Thánh Linh. (1 Tê-sa-lô-ni-ca 5:16-19)

Hãy thừa nhận sự thật: Chúng ta rất dễ dập tắt Thánh Linh.

Chủ nhật là ngày chúng ta thường nhóm họp tại nhà thờ, hát ca, cảm tạ Đức Chúa Trời vì Thánh Linh của Ngài, và đôi khi lắng nghe những thông điệp hoặc câu Kinh Thánh nói về quyền năng và công việc kỳ diệu của Đức Thánh Linh.

Chúng ta cầu nguyện và nói *A-men* khi cảm nhận điều gì đó khuấy động bên trong, một điều tốt lành khiến chúng ta suy ngẫm sâu sắc hơn về hành trình tâm linh của mình với Đức Chúa Trời.

Sau buổi lễ, chúng ta mỉm cười, bắt tay bạn bè, bàn luận về bài giảng và bài hát tuyệt vời, đùa vui về việc mình "bị cáo trách," rồi ra về. Nhưng chẳng bao lâu sau khi rời khỏi bãi đậu xe nhà thờ, chúng ta cũng bỏ lại những lời dạy dỗ, những thông điệp, những câu Kinh Thánh và những lời nhắc nhở bên trong nhà thờ.

Không có gì ngạc nhiên khi nhiều người trong chúng ta hiếm khi thấy quyền năng của Đức Thánh Linh hoạt động trong công việc kinh doanh của mình.

Chúng ta quá dễ dàng để những lời dạy dỗ, những ấn tượng và khích lệ từ những người hướng dẫn tâm linh nằm lại trên các hàng ghế và hành lang của nhà thờ vào ngày Chủ nhật.

Chúng ta có thể dễ dàng dập tắt Thánh Linh của Đức Chúa Trời.

Có ba cách mà chúng ta thường dập tắt Thánh Linh: phớt lờ Ngài, kìm hãm Ngài và làm buồn lòng Ngài.

1. Phốt Lờ Ngài

Các người có mắt mà không thấy, có tai mà không nghe, và không nhớ sao?

—Mác 8:18

Phốt lờ nghĩa là từ chối nhìn nhận những gì bạn nghe hoặc thấy và không có bất kỳ phản ứng nào với việc đó. Có lẽ cách dễ nhất để dập tắt Đức Thánh Linh là phốt lờ Ngài.

Trong thời gian hợp tác với một khách hàng kinh doanh trước đây, chủ doanh nghiệp đã chỉ đạo một nhân viên bán hàng xây dựng kế hoạch triển khai toàn công ty dựa trên các nguyên tắc lãnh đạo trong cuốn sách của tôi, *The Impacter*. Mặc dù tôi được thuê theo hợp đồng và sẵn sàng hỗ trợ bất cứ lúc nào, nhưng tôi chỉ được mời tham gia vào giai đoạn cuối cùng, sau khi kế hoạch đã được nhân viên bán hàng hoàn tất.

Tác giả của "cuốn sách" (tôi) đang ngồi trong phòng.

Tác giả của "cuốn sách" đang sẵn sàng giúp đỡ nhưng bị phốt lờ.

Hãy nhớ rằng, tác giả của *Quyển Sách* (Kinh Thánh) đang sống bên trong bạn. Ngài luôn sẵn sàng hướng dẫn và chỉ dạy bạn cách áp dụng sự khôn ngoan trọn vẹn của Ngài vào công việc kinh doanh.

Hãy quyết tâm trong lòng rằng từ nay đừng bao giờ phốt lờ Đức Thánh Linh (Giăng 14:26).

2. Kìm Hãm Ngài

Kìm hãm nghĩa là che đậy điều gì đó để ngăn nó phát triển hoặc lan rộng... cố gắng ngăn điều gì đó xảy ra.

Đôi khi, câu trả lời có vẻ hiển nhiên. Rõ ràng là chúng ta cần...

- Đầu tư vào thiết bị đó
- Tham dự triển lãm thương mại đó
- Tham gia chương trình quảng cáo mới đó

- Sa thải nhân viên đó
- Giải quyết vấn đề đó

Rất dễ bị dẫn dắt bởi những gì có vẻ hiển nhiên.

Trong Lu-ca 10:40, Ma-tha tất bật chuẩn bị bữa ăn và bất ngờ ngắt lời Chúa Giê-xu ngay giữa lúc Ngài đang giảng dạy trước rất nhiều vị khách.

Cô ấy đã cố kìm hãm Thánh Linh bằng cách cắt ngang lời Chúa Giê-xu, phàn nàn về em gái mình và thậm chí còn bảo Chúa phải làm gì. Điều Ma-tha cho là quan trọng nhất (phải lo cho khách ăn ngay) thực ra lại không phải điều quan trọng nhất vào lúc đó (lắng nghe Chúa Giê-xu).

Mọi người ở đó, kể cả Ma-tha, đều biết rằng điều quan trọng hơn hết là tập trung vào lời dạy của Chúa Giê-xu, thay vì kìm hãm Đức Thánh Linh khi Ngài đang hành động.

Chúng ta có thể kìm hãm Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh như thế nào? Khi mà...

- Mọi *dữ kiện* đều chỉ theo một hướng, nhưng Đức Thánh Linh lại nói khác.
- Mọi *chuyên gia* đều nói thế này, nhưng Đức Thánh Linh lại bảo thế kia.
- Mọi *nhân viên* đều đồng lòng một ý, nhưng Đức Thánh Linh lại nói điều khác.
- Bạn không chịu tìm kiếm một đồng chứng nhân.
- Bạn nghe thấy tiếng phán rằng, "hãy cho người đó chiếc áo của con," nhưng ngay lập tức gạt suy nghĩ ấy sang một bên.

Hãy nhớ rằng kẻ thù luôn muốn bạn kìm hãm Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của mình.

3. Làm Buồn Lòng Ngài

Anh em chớ làm buồn Thánh Linh của Đức Chúa Trời, vì nhờ Ngài anh em được đóng ấn cho ngày cứu chuộc.

— Ê-phê-sô 4:30

Bạn đã bao giờ làm điều gì đó mà mình biết rõ là sai nhưng vẫn cứ làm không?

Ăn quá mức dù biết mình không nên? Dành thời gian rảnh chỉ để làm những gì mình thích, không quan tâm đến vợ/chồng hay gia đình mình? Bảo con cái rằng bạn quá mệt không thể chơi với chúng, rồi hẹn chúng vào ngày mai?

Còn trong công việc kinh doanh, bạn đã bao giờ tự biện minh cho mình khi...

- Giữ lại một nhân viên mà lẽ ra nên cho nghỉ từ lâu?
- Trì hoãn thanh toán cho nhà cung cấp để tạm thời giảm áp lực tài chính?
- Nhắm mắt làm ngơ khi một nhân viên quan trọng ngoại tình hoặc công khai vi phạm chính sách công ty?
- Cho phép khách hàng lâu năm đối xử thô lỗ hoặc thiếu tôn trọng với nhân viên của bạn?

Làm buồn lòng có nghĩa là khiến ai đó cảm thấy buồn bã, không vui... hay khiến họ tổn thương. Đúng vậy, bạn có thể làm buồn lòng Đức Thánh Linh qua cách mình điều hành công việc kinh doanh. Và bạn còn có thể làm buồn lòng Ngài qua những lời nói xúc phạm.

Người nào chà đạp Con Đức Chúa Trời, coi thường huyết giao ước đã thánh hóa mình, và sỉ nhục Thánh Linh ân điển, thì anh em nghĩ đáng chịu hình phạt nặng hơn bao nhiêu? (Hê-bơ-rơ 10:29)

Một trong những cách đơn giản nhất giúp tôi nhạy bén hơn với việc làm buồn Đức Thánh Linh là chú ý đến những lúc tôi lắc đầu khó hiểu trước hành động của người khác.

Khi tôi thực sự để Đức-Thánh-Linh-dẫn-dắt, tôi tự hỏi "Khoan đã, vì sao mình lại lắc đầu vậy?"

Thông thường, đó là phản ứng rất tự nhiên trước những chuyện như ai đó cắt ngang xe của tôi trên đường, hay một người vô tư chặn lối đi trong siêu thị mà không để ý, v.v.

Còn ở chỗ làm, những chuyện dễ khiến bạn lắc có thể là...

- Những gì một số người nói trong các cuộc họp
- Lãnh đạo lúc nào cũng đến trễ trong chính cuộc họp của họ
- Cá nhân hoặc đội nhóm không chịu hoàn thành nhiệm vụ được giao
- Làm việc cầu thả
- Bình cà phê trong phòng nghỉ cạn sạch vì người uống cuối không thêm pha lại.

Tôi thường tự hỏi liệu những hành động đó đang khiến chính bản thân tôi khó chịu hay thực sự làm buồn Đức Thánh Linh trong tôi.

Trong nhiều trường hợp, đó chính là bản thân tôi. Ví dụ như bình cà phê trống rỗng. Tôi tự nhắc mình rằng Đấng Cứu Rỗi của tôi đến để phục vụ chứ không phải để được phục vụ. Do đó, việc dọn bã cà phê, đổ nước sạch vào bình và pha một bình cà phê nóng hổi cho mọi người là một phước lành cho người khác.

Đây là một ví dụ rất phổ biến về cách biến sự khó chịu của bản thân thành một phước lành cho người khác.

Nếu chuyện gì đó khiến tôi khó chịu, tôi sẽ tìm cách giải quyết nếu có thể, rồi bỏ qua.

Nhưng nếu chuyện đó thực sự làm buồn lòng Đức Thánh Linh, tôi sẽ suy ngẫm để tìm ra nguyên nhân vì sao mình lại cảm thấy như vậy. Tôi hỏi Đức Thánh Linh,

- “Tại sao Ngài buồn về điều này?”
- “Ngài muốn con làm gì trong chuyện này?”
- “Làm thế nào để con ngăn chặn điều này tái diễn?”
- “Ngài muốn con học được điều gì từ việc này?”
- “Ngài muốn con nói gì với người khác về điều này?”
- “Đây có phải là điều con cần ăn năn không?”

Điều tệ nhất trong công việc kinh doanh là khiến Đức Thánh Linh buồn lòng, dù là trong bạn hay những người xung quanh.

Khi Đức Thánh Linh buồn lòng chính là dấu hiệu rõ ràng cho thấy bạn hoặc ai đó đang đi sai hướng và cần điều chỉnh lại ngay.

Kế Hoạch Hành Động Để Không Dập Tắt Đức Thánh Linh

Hãy suy ngẫm về những vấn đề, ưu tiên, và áp lực hiện tại trong công việc của bạn. Trong mối quan hệ với Đức Thánh Linh, gần đây bạn đã...

Phớt lờ Ngài –

Kìm hãm Ngài –

Làm buồn lòng Ngài –

Dành 10 phút cầu nguyện về những tình huống này và xin Đức Thánh Linh phán dạy bạn. Viết ra bên dưới những gì Ngài đang hướng dẫn bạn làm. Hãy chia sẻ kế hoạch hành động này với một người đồng hành đáng tin cậy (ví dụ vợ/chồng, đồng nghiệp, người hướng dẫn tâm linh, huấn luyện viên, v.v.). Nhờ họ cùng cầu

KHAI PHÓNG LỢI THẾ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

nguyện, tìm kiếm sự xác nhận từ Chúa, và giúp bạn giữ vững cam kết thực hiện những hành động này.

Hành động 1:

Hành động 2:

Hành động 3:

Hành động 4:

5.5. ĐỪNG DAO ĐỘNG

Dao động (động từ): bắt đầu di chuyển khỏi một điểm hoặc vị trí nào đó; thay đổi vị trí hoặc tư thế.

Chìa khóa thứ năm để khai phóng sức mạnh của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của bạn là đừng dao động.

Điều này có thể khó thực hiện. Vì sao?

- Bạn đã thực hành.
- Bạn đã kiểm tra Thần Linh của mình trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.
- Bạn đã có một chứng nhân mạnh mẽ, từ chính mình hoặc với cùng người khác.
- Bạn đã quyết tâm trong lòng không dập tắt Đức Thánh Linh.

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Chính vào thời điểm này, Sa-tan sẽ tấn công bạn dữ dội nhất. Hắn sẽ làm mọi cách để gieo rắc nghi ngờ, bất an và lo lắng vào lòng bạn. Hắn sẽ tung ra tất cả vũ khí của mình để cản trở bạn khi...

- Tất cả các số liệu dường như không khớp.
- Ý kiến đa số chống lại bạn.
- Các đối thủ đang tháo chạy trong khi bạn đang tiến vào.
- Khả năng thành công có vẻ mong manh.
- Lý trí mách bảo rằng đó là một quyết định ngu ngốc.
- Mọi người đều nói, "Đừng làm vậy!"

Nhưng bạn có lợi thế vượt trội bên trong mình. Đến lúc này, Đức Thánh Linh đã xác nhận với bạn rằng quyết định này là theo ý muốn của Chúa dành cho công việc kinh doanh của bạn. Bạn biết chắc rằng đó là ý muốn của Ngài.

Cách nhanh nhất, dễ nhất và hiệu quả nhất để nhìn thấy quyền năng của Đức Thánh Linh hoạt động trong công việc kinh doanh (và trong cuộc sống) là làm theo lời dặn của Ma-ri đối với những đầy tớ trước khi Chúa Giê-xu hóa nước thành rượu:

Mẹ Ngài nói với các đầy tớ, "Ngài bảo gì, cứ làm theo." (Giăng 2:5)

Cứ làm theo—bất cứ điều gì Ngài nói!

Đây là ba cách mạnh mẽ để giúp bạn không dao động: tập trung, đáp trả và đứng vững.

1. Tập Trung

Hỡi anh em, tôi không nghĩ rằng mình đã đạt được rồi; nhưng tôi chỉ làm một điều: quên đi những điều ở đằng sau, vươn tới những điều ở đằng trước, tôi nhắm mục đích mà chạy, để đoạt lấy giải thưởng từ sự kêu gọi trên trời của Đức Chúa Trời trong Đức Chúa Giê-xu Christ.

—Phi-líp 3:13–14

Nhiều doanh nhân mắc phải điều tôi gọi là "Hội Chứng Sóc". Nếu bạn là một doanh nhân điển hình, não bộ của bạn luôn hoạt động không ngừng, luôn suy nghĩ và mơ mộng, nhưng lại ít chú ý đến những chi tiết cần thiết để thành công. Với bạn, mọi thứ xoay quanh những ý tưởng mới, cơ hội mới, cách tiếp cận mới, tiềm năng to lớn và những điều mới mẻ, tuyệt vời nhất ngay trước mắt bạn.

Ở gần bạn giống như đứng cạnh một chiếc nồi hấp rang không có nắp, những ý tưởng, hành động và khái niệm cứ tuôn trào không ngừng, tạo ra những mó hồn độn khắp nơi trong môi trường làm việc.

Là một cố vấn kinh doanh được dẫn dắt bởi Đức Thánh Linh, tôi thường giúp các nhà lãnh đạo xác định rõ mục tiêu của họ để tối ưu hóa điểm mạnh và khiến những điểm yếu trở nên không còn quan trọng (giống như Hội Chứng Sóc).

Bản chất của những người đàn ông và phụ nữ đầy năng lượng, thông minh và tuyệt vời này là luôn khao khát thành công trong kinh doanh để tôn vinh Chúa. Tuy nhiên, họ không có xu hướng tự nhiên để duy trì sự tập trung, vì vậy, việc giúp họ giữ vững mục tiêu và trách nhiệm là một thử thách cả về mặt chuyên môn lẫn tâm linh.

Tôi hiểu rằng đó là một thử thách đối với họ. Họ cũng biết đó là một thử thách đối với chính mình. Và kẻ thù cũng biết rõ điều đó.

Chính vì vậy, vào thời điểm này, việc không dao động là vô cùng quan trọng, vì bạn biết rằng quyết định hành động này...

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

- Là đến từ Chúa qua sự xác nhận của Đức Thánh Linh.
- Là điều Đức Thánh Linh muốn bạn thực hiện.
- Là cách Đức Thánh Linh mong muốn bạn tiến hành.

Dù thử thách có lớn đến đâu, bạn vẫn có thể giữ vững mục tiêu.

Nô-ê làm như vậy; theo mọi điều Đức Chúa Trời đã truyền cho người, thì người làm y như vậy. (Sáng thế ký 6:22)

Chúng ta biết rằng Nô-ê đã 500 tuổi khi lần đầu tiên được nhắc đến trong Kinh Thánh (Sáng Thế Ký 5:32) và 600 tuổi khi ông vào tàu (Sáng Thế Ký 7:6). Vì vậy, quá trình xây dựng con tàu khổng lồ này có thể đã kéo dài khoảng 100 năm hoặc hơn.

Hãy thử tưởng tượng...

- Hơn 100 năm chịu đựng sự chế giễu và khinh bỉ từ xã hội khi bạn trung tín làm công việc của Chúa.
- Những đêm dài, tuần lễ, tháng ngày, thậm chí là nhiều năm phải đối mặt với sự mệt mỏi, nản lòng và các cuộc tấn công tâm linh lên thân thể, tâm trí và tâm hồn bạn.
- Hàng chục người không tin Chúa liên tục tìm cách làm bạn xao lãng khỏi nhiệm vụ được giao.
- Tập trung vào duy nhất một mục tiêu trong suốt hơn 100 năm.

Cũng giống như Nô-ê, một khi đã quyết định, bạn phải kiên định với mục tiêu của mình. Đúng vậy, bạn có thể làm được, và chắc chắn bạn sẽ làm được.

2. Đáp trả

Vì lời Đức Chúa Trời là lời sống động và linh nghiệm, sắc hơn gươm hai lưỡi, thấu vào đến đôi chia hồn linh, cốt tủy, xem xét tư tưởng và ý định trong lòng.

—Hê-bơ-rơ 4:12

Thần Linh thôi thúc bạn thành công. Kẻ thù mong muốn bạn thất bại.

Một trong những cách tốt nhất để dập tắt những mũi tên lửa của kẻ thù là đáp trả lại hắn! Kyle Winkler viết trong *Silence Satan*,

Tôi tin rằng khi lời Đức Chúa Trời được thốt ra từ miệng của những người thuộc về Đấng Christ, lời ấy mang quyền năng giống như chính Đức Chúa Trời đang phán. Những lời đó phải mang thẩm quyền của Đức Chúa Trời, nếu không chúng sẽ chẳng có tác dụng gì. Suy cho cùng, đó là lời của Ngài, không phải của chúng ta.¹

Winkler cho rằng có ba lợi ích quan trọng khi dùng lời Đức Chúa Trời để trực tiếp đáp trả với kẻ thù. Thứ nhất, nói ra Kinh Thánh giúp đổi mới tâm trí. Lời nói có sức mạnh, và “quyền năng đã tạo dựng vũ trụ cũng sẽ ban sự sống mới cho bạn.”²

Thứ hai, nó khiến kẻ thù bỏ chạy. Winkler viết, “Cha của sự dối trá không có quyền lực khi chân lý của Cha hiện diện.”³

Thứ ba, nói ra Kinh Thánh sẽ khiến quỷ Sa-tan câm lặng. Đó là lời tuyên bố mạnh mẽ: “Lùi lại đi, ác quỷ! Ta được trang bị bằng chân lý của Đức Chúa Trời.”⁴

(ôi khuyến khích bạn tải ứng dụng miễn phí tuyệt vời của Kyle, Shut Up Devil!, có sẵn trên các cửa hàng ứng dụng Apple và Android.)

3. Đứng Vững

Và kìa, nay tôi bị Thánh Linh buộc phải đi đến Giê-ru-sa-lem, tôi không biết những điều gì sẽ xảy đến cho tôi ở đó, ngoại trừ việc Thánh Linh làm chứng trong mọi thành phố, nói rằng xiềng xích và hoạn nạn đang chờ đợi tôi. Nhưng tôi chẳng kể sự sống mình làm quý, miễn chạy xong cuộc đua của tôi, và chức vụ tôi đã nhận lãnh nơi Đức Chúa Giê-xu, để làm chứng về Tin Lành ân điển của Đức Chúa Trời.

— Công vụ 20:22–25

Tương lai đối với Phao-lô có vẻ đầy thử thách. Ông trở lại Giê-ru-sa-lem, nơi ông sẽ bị bắt, thực hiện chuyến đi cuối cùng đến Rô-ma, và cuối cùng chịu tử đạo. Nhiều đồng nghiệp của Phao-lô đã cảnh báo ông không nên đến Giê-ru-sa-lem. Nhà tiên tri A-ga-bút đã cầm dây thắt lưng của Phao-lô và tiên đoán rằng,

Người có dây thắt lưng này sẽ bị người Do Thái tại Giê-ru-sa-lem trói và nộp vào tay dân ngoại. (Công vụ 21:11)

Nhưng Phao-lô không hề nao núng. Ông hiểu rõ điều mình phải làm và sứ mệnh mà Chúa đã giao phó. Không có gì, dù là lời cảnh báo hay sự chống đối, có thể khiến ông chùn bước.

Ông đứng vững, thậm chí cho đến chết.

Việc bạn công khai đứng về phía Chúa Giê-su trong kinh doanh có thể đem lại sự bắt bớ, thậm chí cái chết. Tuy nhiên, ngay cả khi điều đó xảy ra, Chúa đã kêu gọi bạn làm điều đó. Đây là sứ mạng của bạn, không có gì phải nghi ngờ.

Bây giờ chính là lúc để đứng vững, nghỉ ngơi trong sự bình an của Ngài (Phi-líp 4:6–7), biết rằng đạo binh thiên sứ bảo vệ bạn (Hê-bơ-rơ 1:14), Lời Chúa ở trong lòng và trên môi miệng bạn (I Cô-rinh-tô 2:4–5), và chiến thắng cuối cùng thuộc về Chúa (I Giăng 5:4).

Nếu quyết định đó là...

- Nhỏ nhất — hãy đứng vững!
- Lớn lao — hãy đứng vững!
- Mạo hiểm theo quan điểm của thế gian — hãy đứng vững!
- Dựa trên chứng nhân của riêng bạn — hãy đứng vững!

Giống như Phao-lô vậy.

Thêm Một Điều Nữa

Như tôi đã đề cập trước đó trong Phần 4.5, "Mặc Áo Giáp", việc trang bị toàn bộ áo giáp của Đức Chúa Trời càng sớm, bạn càng chuẩn bị tốt hơn cho những cuộc tấn công tối thượng của kẻ thù.

Tôi khích lệ bạn hãy luôn nhớ điều này: đứng vững khi mặc trọn bộ khí giáp của Đức Chúa Trời (Ê-phê-sô 6:10–20). Sứ đồ Phao-lô đã nhắc đến từ “đứng vững” ba lần trong những câu này để chúng ta sẵn sàng ngăn chặn và phá hủy những mưu kế mà kẻ thù nhắm vào chúng ta.

Khi bạn đứng vững trong bộ khí giáp đầy đủ, bạn sẽ không dao động

Kế Hoạch Hành Động Không Để Dao Động

Hãy dành thời gian hoàn thành kế hoạch hành động này và luôn giữ bên mình.

1. Tập Trung – Liệt kê 3–5 điều dễ khiến bạn mất tập trung khỏi các mục tiêu kinh doanh quan trọng nhất.

Yếu tố gây sao lãng #1:

Yếu tố gây sao lãng #2:

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Yếu tố gây sao lãng #3:

Yếu tố gây sao lãng #4:

Yếu tố gây sao lãng #5:

2. Đáp Trả – Bây giờ hãy viết ra 3–5 câu Kinh Thánh mà bạn cần ghi nhớ và đáp trả để giúp bạn giữ sự tập trung. Ví dụ, một trong những câu tôi thường nhắc lại là I Cô-rinh-tô 2:16b "Nhưng tôi có tâm trí của Đấng Christ."

Câu Kinh Thánh #1:

Câu Kinh Thánh #2:

Câu Kinh Thánh #3:

Câu Kinh Thánh #4:

Câu Kinh Thánh #5:

3. Đứng Vững – Bằng chính ngôn từ của mình, hãy tạo ra 3–5 tuyên bố "Đứng Vững" của riêng mình mà bạn có thể nói ra khi cần. Ví dụ, một trong những tuyên bố *Đứng Vững* của tôi đơn giản như lời Phao-lô đã thốt lên: "Tôi sẽ không dao động!" Một câu khác là "Tôi làm được mọi sự nhờ Đấng Christ ban thêm sức cho tôi!"

Tuyên bố #1:

Tuyên bố #2:

Tuyên bố #3:

Tuyên bố #4:

Tuyên bố #5:

4. Thêm Một Điều Nữa

Vì vậy, hãy mang lấy toàn bộ khí giáp của Đức Chúa Trời, để trong ngày tai họa, anh em có thể chống cự được, và khi làm xong mọi sự rồi, anh em được đứng vững. Vậy, hãy đứng vững, lấy chân lý làm đai lưng, lấy chính trực làm áo giáp che thân, lấy Tin Lành bình an làm giày dép. Lại phải lấy đức tin làm khiên chắn, nhờ đó anh em có thể dập tắt mọi mũi tên lửa của kẻ ác. Hãy đội mũ trụ của sự cứu rỗi, và cầm gươm của Thánh Linh, là lời Đức Chúa Trời.

—Ê-phê-sô 6:13–17

Viết ra bên dưới sáu mảnh trong bộ khí giáp của Đức Chúa Trời. Hãy quyết tâm trong lòng rằng khi bạn đi làm, bạn sẽ nói to những điều này để bạn được trang bị đầy đủ và sẵn sàng cho những trận chiến kinh doanh phía trước. Khi bạn làm vậy, bạn cảnh báo kẻ thù rằng bạn không có chỗ đứng hoặc quyền lực nào đối với công việc kinh doanh của bạn.

Trọn Bộ Khí Giáp

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

5.6 CẦU NGUYỆN MỘT CÁCH DẠN DĨ

Dạn dĩ (tính từ): không sợ nguy hiểm hay những tình huống khó khăn; rất tự tin theo cách có thể bị cho là thô lỗ hoặc liều lĩnh; thể hiện hoặc đòi hỏi tinh thần can đảm không sợ hãi.

Chìa khóa cuối cùng để giải phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc của bạn là cầu nguyện một cách dạn dĩ.

Giô-suê đã giành chiến thắng hết trận này đến trận khác, đánh bại mọi đạo quân mà Đức Chúa Trời bảo ông đối mặt. Một lần nọ, Đức Chúa Trời bảo ông hành quân suốt đêm để chuẩn bị giao chiến với liên minh của năm vị vua. Nhưng đến cuối ngày, trận chiến vẫn chưa kết thúc. Khao khát giành chiến thắng hoàn toàn, Giô-suê đã cầu nguyện.

Ngày ấy, Đức Giê-hô-va phó dân A-mô-rít vào tay dân Y-sơ-ra-en, nên Giô-suê thừa cùng Đức Giê-hô-va trước mặt Y-sơ-ra-en rằng “Hỡi mặt trời, hãy dừng lại trên Ga-ba-ôn, hỡi mặt trăng, hãy đứng lại trong

trứng A-gia-lôn.” Vậy, mặt trời dừng lại, mặt trăng đứng yên, cho đến khi dân sự báo thù các kẻ thù mình. Điều đó há chẳng được chép trong sách Gia-sa sao? Mặt trời đứng giữa trời, chẳng vội lặn trong khoảng một ngày trọn. (Giô-suê 10:12–13)

Đạo quân của Giô-suê đã đánh bại kẻ thù nhờ sự đáp lời của Đức Chúa Trời đối với lời cầu nguyện đầy dạn dĩ.

Qua nhiều năm, tôi thấy dễ dàng hơn khi cầu nguyện cách dạn dĩ cho vợ, con trai, gia đình, bạn bè, mục sư và hội thánh của mình. Nhưng tôi lại cảm thấy không thoải mái khi làm điều đó cho công việc kinh doanh.

Tôi luôn cầu nguyện cho công việc kinh doanh của mình. Thật dễ dàng để cầu xin Chúa ban cho thêm hợp đồng, những khách hàng trả giá cao hơn, thay đổi một nhân viên cứng đầu, hoặc thậm chí giúp tôi và công ty thoát khỏi một vụ kiện vô lý. Và ai lại chưa từng cầu nguyện để thoát khỏi một rắc rối lớn do chính mình gây ra (có lẽ vì không bước đi theo sự hướng dẫn của Đức Thánh Linh ngay từ đầu)?

Tôi không hề xem nhẹ tầm quan trọng của những lời cầu nguyện đơn giản và cơ bản cho công việc kinh doanh của chúng ta. Chúa luôn lắng nghe lời cầu nguyện của mọi con cái Ngài.

Nhưng tôi khích lệ bạn hãy đưa những lời cầu nguyện của mình lên một tầm cao mới, để có thể bắt đầu khai phóng ân huệ siêu nhiên của Đức Chúa Trời trên công việc kinh doanh của bạn!

"Và giờ đây, lạy Chúa, xin đoái xem những lời hăm dọa của họ, và ban cho các đầy tớ Ngài sự dạn dĩ để công bố lời Ngài, bằng cách giơ tay Ngài ra chữa lành, và khiến các dấu kỳ phép lạ được thực hiện nhân danh đầy tớ thánh của Ngài là Chúa Giê-xu." Khi họ cầu nguyện xong, nơi họ nhóm lại rung động, tất cả đều được đầy dẫy Đức Thánh Linh và giảng dạy lời Đức Chúa Trời cách dạn dĩ. (Công vụ 4:29–31)

Đây là lời cầu nguyện được ghi lại đầu tiên của các sứ đồ trong hội thánh mới, chỉ vài ngày sau Lễ Ngũ Tuần và vài phút sau khi bị các nhà lãnh đạo tôn giáo đe dọa phải ngừng lại!

Đối mặt với những thử thách khắc nghiệt, bị đánh đập, thậm chí cái chết, các sứ đồ đầu tiên hoàn toàn có thể đưa ra những lời cầu nguyện an toàn, đơn giản kiểu xin-giúp-chúng-con-vượt-qua-nghịch-cảnh-này rồi lặng lẽ tiếp tục công việc của mình. Chúng ta *chắc chắn không muốn xúc phạm, làm phiền hoặc gây ra sự xáo trộn.*

Họ hoàn toàn có thể chọn con đường an toàn và dễ dàng hơn, nhưng họ đã quyết định đi theo một hướng khác. Họ quyết định nâng tầm lời cầu nguyện lên một mức độ cao hơn, được đầy đầy Đức Thánh Linh.

Họ chọn bước đến trước ngai Chúa một cách dạn dĩ và cầu xin nhiều hơn!

Nhiều quyền năng hơn. Nhiều dấu kỳ phép lạ hơn. Nhiều SỰ DẠN DĨ hơn!

Ngôi nhà của họ đã rung chuyển. Lòng tự tin của họ được khích lệ. Đức tin của họ được gia tăng.

Và đến tận ngày nay, chúng ta vẫn tiếp tục chứng kiến kết quả của lời cầu nguyện dạn dĩ này: sự phát triển siêu nhiên và tầm ảnh hưởng đòi hỏi của Hội Thánh trên khắp thế giới!

Gần đây, tôi bắt đầu từ bỏ những lời cầu nguyện an toàn, bình thường và có thể đoán trước để bước vào một cấp độ mới, những lời cầu nguyện sâu sắc, mạnh mẽ và dạn dĩ cho công việc kinh doanh của mình. Và sự khác biệt thật to lớn.

Vậy, sự thay đổi này sẽ như thế nào? Dưới đây là ba ví dụ.

An toàn: “Chúa ơi, xin giúp con đủ tiền trả lương tháng này.”

Dạn dĩ: “Chúa ơi, xin sai thiên sứ của Ngài đem đến cho con 100.000 đô mà Ngài biết con cần để trả lương và tái đầu tư vào công việc này nhằm mở rộng hơn nữa, nhân danh Chúa Giê-xu!”

KHAI PHÓNG LỢI THẾ VƯỢT TRỘI TRONG BẠN

An toàn: “Chúa ơi, xin chỉ cho chúng con cách tăng doanh số lên 20% trong năm nay.”

Dạn dĩ: “Chúa ơi, xin ban phước cho chúng con, khiến công việc này gia tăng gấp đôi (hoặc gấp năm, gấp mười), nhân danh Chúa Giê-xu!”

An toàn: “Chúa ơi, xin giúp nhân viên của con, Tony, hàn gắn cuộc hôn nhân của anh ấy.”

Dạn dĩ: “Chúa ơi, con cảm ơn Ngài vì chạm đến lòng của Tony và vợ anh ấy, chữa lành và hàn gắn mãi mãi cuộc hôn nhân của họ, nhân danh Chúa Giê-xu!”

Bây giờ, hãy quay lại và chỉ đọc những lời cầu nguyện mạnh dạn, rồi tự hỏi chính mình:

- Bạn muốn dành những lời cầu nguyện nào cho công việc kinh doanh của mình hơn??
- Bạn muốn nhân viên của mình cầu nguyện điều gì cho công việc này?
- Bạn nghĩ Chúa sẽ sẵn lòng đáp lời những lời cầu nguyện nào hơn?

Có ba điều cậu cần làm để cầu nguyện cách mạnh dạn hơn: *cầu xin, tin cậy, và mong đợi.*

1: Cầu Xin

Gia-bê đã kêu cầu Đức Chúa Trời của Y-sơ-ra-en rằng ‘Xin Chúa ban phước dồi dào cho con, mở rộng bờ cõi con, xin Chúa ở cùng con và gìn giữ con khỏi tai họa, hầu cho con không buồn rầu!’ Và Đức Chúa Trời đã nhậm lời người cầu xin.

—1 Sứ Ký 4:10

Phước lành. Bờ cõi. Quyền năng. Sự bảo vệ.

Đây là bốn điều mà Gia-bê, một người công chính, đã cầu xin Đức Chúa Trời. Đối với nhiều người, lời cầu nguyện này có vẻ ích kỷ. Nhưng đối với những người làm kinh doanh theo sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh (nhóm 2%), đây nên là một khuôn mẫu cho những lời cầu nguyện táo bạo hơn trong công việc kinh doanh của chúng ta.

Trong cuốn sách bán chạy nhất của mình, *The Prayer of Jabez*, Bruce Wilkinson viết,

Nếu bạn đang kinh doanh theo cách của Chúa, thì không chỉ đúng khi cầu xin nhiều hơn, mà Ngài còn đang chờ bạn xin thêm. Công việc kinh doanh của bạn chính là bờ cõi Chúa đã giao phó. Ngài muốn bạn xem đó là cơ hội quan trọng để tác động đến từng cá nhân, cộng đồng doanh nghiệp và thế giới rộng lớn hơn nhằm tôn vinh danh Ngài. Cầu xin Chúa mở rộng cơ hội ấy sẽ khiến Ngài vui lòng biết bao.⁵

Hãy tưởng tượng—Chúa đang chờ bạn xin Ngài ban cho nhiều hơn!

Bạn đã bao giờ chờ đợi con mình xin được dẫn đi công viên, dạy đá bóng, tập đi xe đạp, chạy xe máy, lái ô tô, hay thậm chí là hướng dẫn cách cầu hôn bạn gái chưa??

Nhiều khi, phản ứng trong lòng bạn là “Cuối cùng thì con cũng chịu mở lời!” Từ đầu, bạn đã muốn cho con những điều đó, nhưng bạn biết điều tốt nhất là chờ đến khi con xin.

Chúa cũng vậy. Như tiến sĩ Wilkinson đã nói, “Công việc kinh doanh của bạn chính là bờ cõi Chúa giao phó.” Vì vậy, hoàn toàn hợp lý khi Ngài sẵn sàng và vui lòng ban phước dồi dào cho những nỗ lực của bạn.

Chúa đang chờ bạn cầu xin và xin những điều lớn lao. Hãy mạnh dạn lên!

2: Mong Đợi

Vậy Đức Chúa Trời đã ban cho điều người ấy cầu xin.

—1 Sử ký 4:10b

Bạn có nhận ra điều đó không? Cách Đức Chúa Trời đáp lời cầu xin của Gia-bê? Tôi đã bỏ qua câu Kinh Thánh này trong nhiều năm. Nhưng giờ, tôi thường tự nhắc nhở mình đây chính là cách Đức Chúa Trời đáp lời những lời cầu nguyện dạn dĩ, chính trực cho sự phát triển trong cuộc sống và công việc kinh doanh của tôi.

Là những người thuộc nhóm 2%, chúng ta thường tập trung vào sự dạn dĩ thái quá của Gia-bê—người đã trực tiếp cầu xin Đức Chúa Trời cho mình có thêm cơ hội kinh doanh, lãnh thổ mở rộng, sự bảo vệ mạnh mẽ hơn, và sự giải cứu khỏi những cuộc tấn công tiềm tàng của kẻ thù—mà bỏ qua tầm quan trọng trong cách Đức Chúa Trời đáp lời.

Đức Chúa Trời đã ban cho Gia-bê điều người ấy cầu xin! Nói cách khác, Đức Chúa Trời đã đáp rằng, "Được thôi... phước dồi dào của con đây. Ta rất vui vì cuối cùng con cũng cầu xin Ta!"

Chúa Giê-xu và Gia-cơ cũng đã dạy chúng ta điều tương tự:

Hãy xin, sẽ được; hãy tìm, sẽ gặp; hãy gõ cửa, sẽ mở cho. Vì hễ ai xin thì được, ai tìm thì gặp, ai gõ cửa thì được mở. (Ma-thi-o 7:7-8)

Anh em không được gì là vì không cầu xin. (Gia-cơ 4:2b)

Tôi sẽ dạy thêm về điều này trong các sách và các bài giảng video sắp tới. Còn bây giờ, hãy hiểu đơn giản rằng Gia-bê được mô tả là một người chính trực và đáng kính. Chính điều đó đã khiến ông đủ tư cách để nhận sự dồi dào siêu nhiên và ơn huệ từ Đức Chúa Trời.

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Là người thuộc nhóm 2%, bạn đã thừa hưởng sự chính trực của Chúa Cứu Thế Giê-xu (1 Cô-rinh-tô 1:30). Trong mắt Đức Chúa Trời, bạn được xem là chính trực như Gia-bê. Vì vậy, bạn có thể kỳ vọng những kết quả siêu nhiên cho công việc kinh doanh của mình khi dâng lên những lời cầu nguyện dạn dĩ.

Cầu xin thôi chưa đủ. Bạn còn phải mong đợi!

3: Tin Cậy

Hãy lấy làm vui thích về Đức Giê-hô-va, thì Ngài sẽ ban cho người điều lòng mình ao ước. Hãy phó thác đường lối mình cho Đức Giê-hô-va, và nhờ cậy nơi Ngài, thì Ngài sẽ làm thành việc ấy.

— Thi thiên 37:4–5

Bạn phải đủ dạn dĩ để cầu xin.

Bạn phải đủ dạn dĩ để mong đợi điều mình cầu xin.

Và cuối cùng, bạn cũng phải đủ dạn dĩ để tin rằng lời cầu nguyện của mình xứng đáng được đáp lời.

Đã đến lúc tất cả những người thuộc nhóm 2%—tất cả chúng ta—tin rằng đây chính là thời điểm để tạo nên sự thay đổi trong lĩnh vực của mình vì Chúa Giê-xu.

Đã đến lúc mở rộng ranh giới của chúng ta!

Đã đến lúc chứng kiến sự tăng trưởng siêu nhiên!

Đã đến lúc nâng tầm những lời cầu nguyện của chúng ta lên mức dạn dĩ cao hơn nữa!

Nhưng Đức Chúa Giê-xu nhìn họ và phán rằng, “Điều đó loài người không thể làm được, nhưng Đức Chúa Trời thì mọi sự đều có thể được.” (Ma-thi-o 19:26)

Thời cơ đã đến.

Một Lưu Ý

Lời cầu nguyện duy nhất của tôi không bao giờ được đáp là khi tôi chơi gôn.

—Billy Graham

Tôi rất thích chơi gôn, và nhà truyền giáo Billy Graham cũng vậy. Vì thế, để thêm phần thú vị, hãy cùng tôi cầu nguyện một lời cầu nguyện đặc biệt dành cho những người chơi gôn khắp thế giới:

Lạy Chúa, xin cho tất cả những cú đánh xa của con đều rơi vào đường lăn bóng, tất cả những cú gạt đầu tiên của con đều rơi vào lỗ, và tất cả những cú đánh lệch hướng của con đều đi trên mặt nước một cách siêu nhiên giống như Chúa Giê-su! A-men!

Kế Hoạch Hành Động Cho Những Lời Cầu Nguyện Đặc Biệt

Hãy viết ra ba khía cạnh mà bạn cảm nhận Đức Thánh Linh đang thúc đẩy bạn cầu nguyện cách đặc biệt hơn cho công việc kinh doanh của mình. Ghi lại lời cầu nguyện an toàn của bạn. Sau khi dành thời gian lắng nghe Đức Thánh Linh, hãy viết ra điều Ngài muốn bạn cầu nguyện.

Khía cạnh #1: _____

Cầu nguyện an toàn:

Cầu nguyện đặc biệt:

Khía cạnh #2: _____

Cầu nguyện an toàn:

Cầu nguyện dạn dĩ:

Khía cạnh #3: _____

Cầu nguyện an toàn:

Cầu nguyện dạn dĩ:

Phần này DÀNH RIÊNG cho những người chơi gôn!

Mục tiêu đánh gôn: _____

Cầu nguyện an toàn:

Cầu nguyện dạn dĩ:

Thảo Luận Nhóm

Chia sẻ những quyết định "Thực Hành" của bạn. Bạn đã học được điều gì? Trong tuần tới, bạn có thể áp dụng điều học được ở đâu?

Chia sẻ những quyết định "Kiểm Tra Trước Khi Hành Động" của bạn. Bạn đã rút ra bài học gì?

Thảo luận về các kế hoạch hành động "Tìm Kiếm Chứng Nhân" của bạn. Những thử thách bạn gặp phải là gì? Người khác đã phản ứng thế nào? Điều gì khiến bạn ngạc nhiên hoặc cảm thấy vui khi tìm kiếm chứng nhân?

Chia sẻ một tình huống kinh doanh gần đây mà bạn có thể đã làm dập tắt Đức Thánh Linh. Bạn có nhận ra điều đó ngay lúc ấy không? Làm thế nào để nhận biết trong tương lai?

Thảo luận về một trong những kế hoạch hành động "Đừng Dao Động" của bạn. Tại sao điều này lại khó thực hiện đối với những người làm kinh doanh?

2-3 lời cầu nguyện mạnh dạn nào mà bạn hiện đang cầu nguyện cho công việc kinh doanh của mình? Bạn cảm nhận được điều gì khi cầu nguyện? Bạn có do dự gì không, và làm thế nào để vượt qua điều đó?

¹ Kyle Winkler, *Silence Satan: Shutting Down the Enemy's Attacks, Threats, Lies, and Accusations* (Lake Mary, FL: Passio, 2014), tr. 161.

² Ibid., tr. 162.

³ Ibid., tr. 163.

⁴ Ibid., tr. 165.

⁵ Dr. Bruce H. Wilkinson, *The Prayer of Jabez: Breaking Through to the Blessed Life* (Sisters, OR: Multnomah Publishers, 2000), tr. 31–32.

6

DUY TRÌ SỰ TIẾN BỘ

Chớ mệt mỏi về sự làm lành, vì nếu không ngã lòng, đến kỳ chúng ta sẽ gặt.

—Ga-la-ti 6:9

ĐỂ BẮT ĐẦU MỘT VIỆC THÌ DỄ. DUY TRÌ ĐƯỢC ... MỚI là điều khó khăn.
Chương này trình bày năm lĩnh vực giúp bạn duy trì động lực khi bắt đầu khai phóng lợi thế vượt trội trong công việc kinh doanh.

6.1. NHỚ LẠI NHỮNG LỢI ÍCH

lợi ích (danh từ): kết quả hoặc tác động tốt, một hành động tử tế, điều mang lại sự thịnh vượng hoặc phúc lợi.

Cách đây vài năm, tôi được chẩn đoán mắc chứng “viêm gân thoái hóa kèm thoái hóa khớp cùng đòn và tràn dịch khớp nhỏ” ở vai phải. Nghĩa là: vai phải của tôi đau dữ dội! Con đau nghiêm trọng đến mức tôi không thể vói tay ra sau lưng để lấy khăn tay trong túi quần sau. Vào ban đêm, khi cố gắng chìm vào giấc ngủ, tôi cảm thấy như có một cái đinh đang đâm vào phần trên cánh tay phải. Tôi không thể đưa cánh tay phải lên quá vai vào bất kỳ lúc nào.

Khi bác sĩ chỉnh hình tại Phòng khám Andrews nổi tiếng thể giới ở Gulf Breeze, Florida, hướng dẫn tôi bắt đầu một chế độ phục hồi chức năng và tập thể dục, tôi dễ dàng nhận ra lợi ích của việc này. Con đau hành hạ mỗi ngày, nên bất cứ điều gì cũng tốt hơn là tiếp tục chịu đựng.

Tôi vượt qua hai tuần trị liệu nhẹ nhàng và sau đó bắt đầu một chương trình rèn luyện sức mạnh tích cực tại nhà dưới sự giám sát của John Saxon, một người bạn thân đồng thời là cựu huấn luyện viên bóng bầu dục đại học. Tôi nhanh chóng thấy sự cải thiện rõ rệt, tăng cường sức mạnh phần thân trên và con đau giảm rõ rệt.

Khi duy trì thói quen tập luyện mỗi sáng năm ngày một tuần, tôi dễ dàng nhận ra những lợi ích mang lại. Lần đầu tiên trong đời, tôi có thể thấy những "khối cơ" (cơ bắp) bắt đầu xuất hiện trên bắp tay trước và bắp tay sau. Từ một người có hình dáng mảnh mai, giờ đây khi đã hơn 60 tuổi, tôi bắt đầu có một chút cơ bắp thực sự.

Nhớ đến lợi ích của việc tập luyện ư? Dễ thôi. Chỉ cần nhìn vào những bản ghi chép hàng tuần với các mục tiêu, số đo và các bài tập nâng cao của tôi. Cuốn sổ tay ấy chứa đầy những lợi ích mà việc tập luyện mang lại. Không chỉ vậy, tôi còn cảm thấy mình khỏe khoắn hơn, tràn đầy năng lượng, tập trung hơn và tự tin hơn. Chính nhờ nhớ đến và cảm nhận rõ ràng những lợi ích này, tôi tiếp tục duy trì và phát triển.

Tương tự như khi bạn khai phóng lợi thế vượt trội trong kinh doanh.

Dễ Dàng Bỏ Quên

*Tổ phụ chúng tôi ở Ai Cập không hiểu các phép lạ của Ngài;
họ không nhớ đến vô số lòng thương xót của Ngài.*

—Thi Thiên 106:7

Thật dễ dàng để nhớ lại tất cả những điều tồi tệ xảy ra trong công việc kinh doanh hơn là những điều tốt đẹp. Cuộc sống kinh doanh

hàng ngày của bạn có thể đầy rẫy những lỗi mòn, thói quen, nghi thức và những thử thách không bao giờ dứt, kèm theo sự thất vọng buộc bạn chỉ tập trung vào những vấn đề trước mắt.

Bản tính con người là dễ nhớ đến những thất bại và khó khăn hơn là những chiến thắng và thành công. Bạn đã bao giờ tự hỏi ai là kẻ luôn nhắc nhở chúng ta về những thất bại đó chưa? Chắc chắn không phải là ... Đức Thánh Linh!

Kẻ thù số một trong công việc của chúng ta chính là quỷ Sa-tan, chúa tể của thế gian này (Ê-phê-sô 2:2), kẻ muốn giết, cướp và hủy diệt mọi điều tốt lành (Giăng 10:10), kẻ cả trong công việc kinh doanh của bạn. Hắn đặc biệt nhắm vào những người được Đức Thánh Linh ban quyền năng siêu nhiên và đẩy đẩy Thánh Linh như bạn. Vì thế, không có gì lạ khi chúng ta dễ dàng quên đi những khoảnh khắc tốt lành khi Đức Thánh Linh hành động bên trong và thông qua công việc của mình.

Tôi cũng gặp khó khăn tương tự như bạn. Tôi đã học được rằng, để dừng lại, suy ngẫm và nhớ lại những cách thiêng liêng, tốt lành và thánh khiết mà Chúa đã dẫn dắt tôi qua Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh, cần có sự nỗ lực tập trung.

Nhanh lên ... Hãy viết ra một lần bạn nhớ Đức Thánh Linh đã tác động đến công việc kinh doanh hoặc sự nghiệp của mình:

10 năm trước?

5 năm trước?

Năm ngoái?

Năm nay?

Tuần rồi?

Ngày hôm qua?

Việc này khó hơn chúng ta nghĩ. Tại sao? Vì chúng ta thường nhớ đến những khó khăn hơn là những chiến thắng. Mặc dù Đức Thánh Linh ban cho chúng ta tâm trí sáng suốt (2 Ti-mô-thê 1:7), nhưng chúng ta vẫn rất dễ quên bao lần Chúa — qua Thánh Linh của Ngài — đã hướng dẫn, bảo vệ và ban phước cho chúng ta trong công việc.

Đây là một cách đơn giản nhưng đầy quyền năng để duy trì đà tiến bước do Thánh Linh dẫn dắt.

Danh Sách Mười Lợi Ích Hàng Đầu Của Bạn

Nhưng Ta đã nói cho các con những điều đó, để khi đến giờ, các con nhớ lại rằng Ta đã bảo trước cho các con.

—Giăng 16:4

Hãy dành ra 10 phút nghỉ ngơi. Cầu xin Đức Thánh Linh giúp bạn liệt kê 10 lợi ích khi để Ngài hành động tự trong công việc kinh doanh của bạn.

Danh sách của bạn có thể sẽ khác với bất kỳ ai khác. Đức Thánh Linh sẽ phán dạy bạn về vai trò độc nhất của bạn trong công ty, môi trường, và những ân tứ, tài năng duy nhất bạn sở hữu. Danh sách này có thể bao gồm mọi thứ từ những câu Kinh Thánh, lời khích lệ, hành động cụ thể, kết quả đo lường được, và nhiều hơn thế nữa.

Mười lợi ích hàng đầu khi để Đức Thánh Linh hành động trong công việc kinh doanh của tôi bao gồm...

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

Làm tốt lắm. Bạn cần ghi nhớ danh sách này.

Thử Thách 30 Ngày với Danh Sách Lợi Ích

*Tôi sẽ nhớ lại những công việc của Đức Giê-hô-va; chắc chắn
tôi sẽ nhớ lại các phép lạ của Ngài từ thuở xưa.*

— Thi Thiên 77:11

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Hãy giữ danh sách này bên mình trong 30 ngày tới. Xem lại ít nhất hai lần mỗi ngày.

Tạo một danh sách nhắc nhở trên điện thoại. Viết từng mục ra các tấm thẻ nhỏ. Dán chúng ở những nơi bạn dễ nhìn thấy.

Việc đọc và suy ngẫm về danh sách này sẽ nhắc nhở và khích lệ bạn để Đức Thánh Linh hành động cách mạnh mẽ và nhanh chóng hơn, đem lại tác động tối đa cho công việc kinh doanh của bạn. Tại sao? Vì Ngài đã từng làm điều đó cho bạn trong quá khứ.

Sức Mạnh Của Những Lợi Ích

Hãy nhớ rằng chính Giê-hô-va Đức Chúa Trời của anh em ban cho anh em quyền năng để làm nên sự giàu có, để Ngài lập vững giao ước mà Ngài đã thề cùng tổ phụ anh em, như ngày nay.

—Phục Truyền Luật Lệ Ký 8:18

Chúa là Đấng ban cho bạn quyền năng để thịnh vượng trong công việc kinh doanh. Danh sách lợi ích này sẽ là lời nhắc nhở không ngừng rằng Thánh Linh của Ngài đang hành động qua bạn để đánh bại kẻ thù, dời non lấp biển. Nó cũng sẽ nhắc bạn rằng Đức Chúa Trời xứng đáng nhận mọi vinh hiển.

6.2. GHI CHÉP LẠI

Tôi cũng đã cẩn thận tra cứu mọi việc từ đầu, tưởng nên trình bày lại cách có thứ tự cho ngài, thưa Thê-ô-phi-lơ cao quý, để ngài biết rõ sự chắc chắn của những điều mình đã được dạy dỗ.

—Lu-ca 1:3-4

Trong phần trước, “Nhớ Lại Những Lợi Ích,” bạn đã nhìn lại quá khứ để nhắc nhở bản thân về những lần Đức Thánh Linh đã hành động trong công việc kinh doanh của mình.

Phần “Ghi Chép Lại” hướng đến tương lai. Đây là cách tôi bắt đầu ghi lại những lợi ích khi để Đức Thánh Linh tác động đến công việc của mình.

Hệ Thống Ba Cuốn Sổ Nhật Ký Của Tôi

Hệ thống ghi chép của tôi bao gồm ba cuốn nhật ký bằng giấy có bìa da kích thước 5”x8”: một nhật ký kinh doanh, một nhật ký tâm linh, và một nhật ký ghi chép bài giảng.

Nhật ký kinh doanh (bìa nâu) dùng để ghi chép các công việc hằng ngày, bao gồm các phần riêng dành cho khách hàng, ý tưởng viết sách và blog, và những ghi nhận về tác động của công việc kinh doanh.

Nhật ký tâm linh (bìa đen) để tôi ghi lại quá trình trưởng thành về mặt tâm linh của mình, những hiểu biết hằng ngày từ Đức Thánh Linh, ghi chú học Kinh Thánh, và các bài giảng tại hội thánh của tôi.

Nhật ký bài giảng (cũng bìa đen) chỉ dành riêng để ghi chú từ những podcast bài giảng của các giáo sư Kinh Thánh và mục sư mà tôi ngưỡng mộ và học hỏi. Những ghi chú này mang lại cho tôi danh sách những điều mới mẻ mà Đức Thánh Linh đang dạy dỗ qua các mục vụ khác nhau.

Đối với tôi, hệ thống này rất hiệu quả. Khi làm việc, tôi luôn giữ cuốn nhật ký kinh doanh bên cạnh. Khi tham dự các buổi nhóm tại hội thánh, tôi mang theo nhật ký tâm linh cá nhân. Khi nghe podcast hoặc xem các bài giảng trên TV hay internet, tôi ghi chép vào nhật ký bài giảng.

Mỗi tuần, tôi xem lại các nhật ký này, đánh dấu bằng bút dạ vàng những điều mặc khải quan trọng, lời tiên tri, sự khải thị, ý tưởng, và bất cứ điều gì Đức Thánh Linh thúc giục tôi ghi nhớ.

Một trong những thói quen yêu thích của tôi là lật lại các nhật ký và chỉ đọc những dòng được tô vàng. Đó chính là sức mạnh thật sự của hệ thống này đối với tôi. Vì đây là bản ghi chép có trật tự về

cách Đức Thánh Linh đang hướng dẫn tôi trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống. Đồng thời, cũng giúp tôi nhớ đến những lợi ích khi tiếp tục bước đi trong hành trình này.

Cuối cùng, những cuốn nhật ký và ghi chú này giúp tôi xây dựng và khích lệ tôi hướng tới những mức độ tác động cao hơn của Đức Thánh Linh thông qua công việc kinh doanh của mình.

Những ghi chú bài giảng thường gắn liền với các khái niệm kinh doanh mà Chúa hướng dẫn tôi chia sẻ.

Những mặc khải tôi nhận được từ thời gian cầu nguyện và tĩnh nguyện giúp tâm linh tôi bước vào một cấp độ kết nối và hiểu biết sâu sắc hơn.

Nhật ký kinh doanh giúp tôi đồng hành với Đức Thánh Linh và bước đi theo ý muốn của Ngài.

Hệ thống ba cuốn nhật ký này có thể là quá nhiều đối với bạn, nhưng đối với tôi thì thật sự hiệu quả.

Đây Là Một Ý Tưởng Hay

Tại sao bạn không hỏi Đức Thánh Linh xem hệ thống ghi chép nào phù hợp nhất với mình? (Chìa khóa số 1: Thực hành!) Ngài đã biết rõ điều đó!

Dù là phương pháp nào, hãy bắt đầu ngay. Theo thời gian, bạn sẽ hoàn thiện một hệ thống phù hợp, dễ duy trì và giúp bạn kiên trì với hành trình này.

Đó chính là mục tiêu. Hãy bắt đầu và đừng dừng lại!

Khi làm như vậy, bạn sẽ nhìn lại và nhận ra Đức Thánh Linh đã tác động đến các dự án kinh doanh, đội ngũ, khách hàng của bạn, và còn nhiều hơn nữa.

Rồi bạn sẽ cứ tiếp tục tiếp tục và tiếp tục.....

6.3. KHÔNG PHẢI MỌI THỨ THUỘC LINH ĐỀU ĐẾN TỪ ĐỨC CHÚA TRỜI

Vì những kẻ đó là sứ đồ giả, là kẻ làm việc gian dối, giả mạo thành sứ đồ của Đấng Christ. Điều đó không có gì lạ, vì chính Sa-tan cũng giả mạo làm thiên sứ sáng láng.

—2 Cô-rinh-tô 11:13–14

Đức Thánh Linh đã dẫn dắt tôi đưa ra lời cảnh báo này: Không phải mọi thứ thuộc linh đều đến từ Đức Chúa Trời.

Kẻ thù của chúng ta là cha của sự dối trá, trong hắn không có lẽ thật (Giăng 8:44–45). Khi bạn quyết tâm giải phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh, quỷ Sa-tan sẽ làm mọi cách để ngăn cản, trì hoãn, làm bạn nản lòng, thậm chí hủy diệt bạn.

Dưới đây là ba cách để giữ kẻ thù tránh xa.

1. Học Biết Lẽ Thật

Ở Mỹ, các chuyên gia tài chính được đào tạo để nhận biết tiền giả không phải bằng cách nghiên cứu tiền giả mà bằng cách nghiên cứu kỹ lưỡng các tờ tiền thật. Vì sao chỉ tập trung vào tiền thật? Bởi vì khi họ thấy bất kỳ điểm nào lệch khỏi những gì họ biết là thật, họ sẽ ngay lập tức phát hiện ra tiền giả, và sự lừa dối sẽ bị phơi bày.

Hãy học biết Lời Đức Chúa Trời. Bạn càng hiểu rõ lẽ thật của Ngài, bạn càng dễ dàng phân biệt những lời dối trá và sự lừa gạt của kẻ thù trong công việc kinh doanh của mình.

2. Đừng Chỉ Tập Trung Vào Những Điều Siêu Nhiên

Chúng ta dễ dàng phấn khích khi thấy quyền năng siêu nhiên của Đức Chúa Trời vận hành trong công việc kinh doanh hoặc trong

cuộc sống. Đức Thánh Linh chắc chắn thường hành động theo những cách siêu nhiên. Nhưng tôi muốn cảnh báo bạn: Đừng chỉ tập trung vào những biểu hiện siêu nhiên của Đức Thánh Linh.

Đức Thánh Linh có thể bày tỏ chính Ngài một cách siêu nhiên tại nơi làm việc của bạn không? Những dấu kỳ phép lạ? Sự chữa lành? Ân huệ tài chính siêu nhiên? Tất nhiên là có.

Nhưng theo kinh nghiệm của tôi, Đức Thánh Linh thường hành động theo những cách tinh tế hơn. Chẳng hạn như, bạn sẽ thấy tấm lòng mềm mại hơn, giảm bớt căng thẳng giữa các mối quan hệ, tình thân đồng đội tốt hơn, nhiều ân điển, tình yêu thương và lòng nhân từ hơn, nhân viên vui vẻ hơn, thậm chí là có nhiều tiếng cười hơn tại nơi công sở.

Khi học về quyền năng của Đức Thánh Linh, chúng ta dễ bị cuốn vào việc chỉ tìm kiếm những *điều siêu nhiên* (ví dụ: sự chữa lành thể xác, sự giải cứu thuộc linh khỏi sự áp bức của kẻ thù, v.v.).

Như một mục sư đã nói, "Đừng bỏ qua điều thuộc linh khi đang tìm kiếm điều siêu nhiên." Hãy mở lòng, lắng nghe và quan sát ngay cả những hành động tinh tế nhất của Đức Thánh Linh, vì chúng diễn ra thường xuyên hơn chúng ta nghĩ.

3. Liệu Có Phù Hợp Không?

Hãy siêng năng để được đẹp lòng Đức Chúa Trời, như người làm công không chỗ trách được, giảng dạy lời của lễ thật cách ngay thẳng.

— 2 Ti-mô-thê 2:15

Hãy kiểm tra mọi điều thuộc linh mà bạn cảm nhận được trong nơi làm việc dựa trên Lời Đức Chúa Trời và lời chứng của Đức Thánh Linh.

Nếu những gì bạn thấy và cảm nhận phù hợp với Lời Chúa và có lời chứng từ Đức Thánh Linh, thì đó chính là công việc của Ngài.

Nếu những gì bạn thấy và cảm nhận không phù hợp với Lời Chúa và không có lời chứng từ Đức Thánh Linh, thì đó chính là xác thịt hay kẻ thù.

Khi bạn trở nên nhạy bén hơn với cách Đức Thánh Linh hành động trong công việc của mình, bạn sẽ học cách phân biệt nhanh chóng giữa đường lối của Ngài và đường lối của kẻ thù.

6.4. LUÔN CÓ NGƯỜI DẪN DẮT

Người khôn ngoan lắng nghe và gia tăng sự học biết, còn người thông sáng sẽ tìm kiếm lời khuyên khôn ngoan.

—Châm-ngôn 1:5

Tôi khuyến khích bạn mạnh dạn tìm cho mình một cố vấn kinh doanh, người hướng dẫn hoặc nhóm giao ước được Đức Thánh Linh dẫn dắt.

Chỉ cần có một trong ba điều này đã là tốt.

Nếu có cả ba thì sẽ càng tuyệt vời hơn!

Qua nhiều năm cố vấn kinh doanh dưới sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh, tôi nhận ra một điều đáng buồn là rất ít lãnh đạo doanh nghiệp sẵn sàng được hướng dẫn. Họ quá tự cao, quá "bận rộn" hoặc ngại việc phải chịu trách nhiệm.

Tuy nhiên, những ai chịu tìm kiếm cố vấn kinh doanh giàu kinh nghiệm, được Đức Thánh Linh dẫn dắt với một tấm lòng khiêm nhường, ham học hỏi sẽ phát triển bản thân và doanh nghiệp nhanh hơn nhiều so với những người không cởi mở với việc được dẫn dắt.

Trong nhiều thập kỷ qua, tôi luôn đặt mình dưới sự hướng dẫn của các chuyên gia, cố vấn và những nhóm đồng hành được Đức Thánh Linh dẫn dắt. Họ đã khích lệ, thúc đẩy và trang bị tôi trở thành một sứ giả dạn dĩ, tiên tri và có sức ảnh hưởng cho Đấng Christ trong công việc.

Tôi thực hành những gì mình giảng dạy.

Cầu mong bạn cũng sẽ như vậy.

Công Thức 3 Bước Cố Vấn Có Trách Nhiệm Của Tôi

Ngài lại phán rằng: "Ai có tai để nghe, hãy nghe!"

—Mác 4:9

Tôi muốn chia sẻ với bạn một trong những công thức cố vấn đơn giản nhưng hiệu quả nhất của tôi, một phương pháp đơn giản đến mức nhiều người chuyên nghiệp xem thường.

Tuy nhiên, những ai áp dụng mô hình 3 bước này đều đã trải nghiệm sự thay đổi rõ rệt trong công việc kinh doanh chỉ trong vòng 90 ngày.

Sau khi xác định những mục tiêu cụ thể cần đạt được trong 90 ngày tới, tôi thách thức các doanh nhân này trả lời ba câu hỏi đơn giản sau:

- Bạn cần **BẮT ĐẦU** làm gì để đạt được mục tiêu?
- Bạn cần **DỪNG** làm gì để đạt được mục tiêu?
- Bạn cần **TIẾP TỤC** làm gì để đạt được mục tiêu?

Bắt đầu.

Dừng lại.

Tiếp tục.

Sau đó, vai trò cố vấn của tôi sẽ chuyển thành người đồng hành, theo dõi tiến độ, điều chỉnh và hỗ trợ họ kiên trì thực hiện các mục tiêu đến cùng.

Hãy thử áp dụng điều này cho chính bạn.

Dưới đây, hãy ghi lại 2–3 điều bạn cần *bắt đầu, dừng lại* hoặc *tiếp tục* làm để khai phóng lợi thế vượt trội của mình trong công việc.

Tôi phải BẮT ĐẦU làm gì?

1.

2.

3.

Tôi phải DỪNG làm gì?

1.

2.

3.

Tôi phải TIẾP TỤC làm gì?

1.

2.

3.

Chia sẻ danh sách của bạn với một người khác thuộc nhóm 2%. Hãy đề nghị người đó lập danh sách riêng và trở thành người đồng hành của nhau, hỗ trợ lẫn nhau bằng cách động viên, điều chỉnh, đặt câu hỏi, chúc mừng những thành công, và hơn thế nữa.

Tốt hơn nữa, hãy tìm một cố vấn chuyên nghiệp có phí, người cung cấp dịch vụ tư vấn dựa trên sự dẫn dắt của Đức Thánh Linh. Khi bạn đầu tư tài chính vào một cố vấn, bạn sẽ có động lực cao hơn để thực hiện cam kết và làm theo lời khuyên của họ.

6.5. TẤT CẢ ĐỀU HƯỚNG ĐẾN SỰ ẢNH HƯỞNG

"Vậy, hãy đi và khiến muôn dân trở thành môn đồ, hãy nhân danh Đức Chúa Cha, Đức Chúa Con và Đức Thánh Linh mà làm báp-têm cho họ, dạy họ giữ mọi điều Ta đã truyền cho các con. Và này, Ta luôn ở cùng các con cho đến tận thế." A-men.

—Ma-thi-ơ 28:19–20

Cuối cùng, tất cả đều xoay quanh việc gây dựng môn đồ cho Chúa Giê-xu. Công việc của chúng ta trên trái đất sẽ được đo lường bằng cách chúng ta đã tác động đến hành tinh sa ngã này như thế nào qua Phúc Âm.

Khi đang họp mặt với các môn đồ, Ngài truyền cho họ đừng rời khỏi Giê-ru-sa-lem, nhưng phải chờ điều Cha đã hứa mà các con đã nghe Ta nói. Vì Giăng đã làm báp-têm bằng nước, nhưng không bao lâu nữa các con sẽ được báp-têm bằng Đức Thánh Linh. (Công Vụ 1:4–5)

Bạn và tôi đều có lời hứa này trong lòng. Đó là lời hứa mà giờ đây bạn có thể bày tỏ mạnh mẽ hơn trong công việc của mình, hướng đến mục tiêu cao nhất mà tất cả chúng ta đều mong muốn nghe ...

Tốt lắm, đầy tớ ngay lành và trung tín! Ngươi đã trung tín trong việc nhỏ, Ta sẽ lập ngươi cai quản nhiều việc. Hãy vào hưởng sự vui mừng của chủ ngươi! (Ma-thi-ơ 25:21)

Tôi cầu nguyện cuốn sách này đã giúp bạn tiến thêm một bước trong hành trình tạo nên ảnh hưởng đời đời bằng cách giải phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh của mình.

Thảo Luận nhóm

Chia sẻ danh sách "Mười Lợi Ích Hàng Đầu" khi giải phóng quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh. Những lợi ích nào từ danh sách của các thành viên khác hữu ích với bạn?

Kế hoạch hiện tại của bạn để "Ghi Chép Lại" là gì? Nhóm này có thể giúp bạn duy trì thói quen đó như thế nào?

Chia sẻ danh sách "Bắt Đầu, Dừng Lại, Tiếp Tục" của bạn. Kết nối với một người đồng hành để giám sát và cùng nhau lập kế hoạch theo dõi trong 30 ngày.

Một người cố vấn về kinh doanh hoặc tâm linh có thể giúp bạn phát triển mối quan hệ với Đức Thánh Linh như thế nào?

Bạn sẽ duy trì những điều đã học được trong hành trình tâm linh và nghề nghiệp mới ra sao?

CÂU TRẢ LỜI CHO 1001 CÂU HỎI

*Câu trả lời cho 1001 câu hỏi là... HÃY ĐỂ ĐỨC THÁNH
LINH DẪN DẮT!*

—Mục sư Keith Moore

NHỮNG CÂU KINH THÁNH QUAN TRỌNG

DƯỚI ĐÂY LÀ NHỮNG CÂU KINH THÁNH BẠN CẦN ĐỌC và ghi nhớ để giúp bạn khai phóng lợi thế vượt trội trong công việc kinh doanh. Hãy giữ những câu này bên mình và ghi khắc sâu trong tim.

Vì hết thầy kẻ nào được Đức Thánh Linh của Đức Chúa Trời dẫn dắt, đều là con của Đức Chúa Trời.

—Rô-ma 8:14

Chính Đức Thánh Linh làm chứng với tâm linh chúng ta rằng chúng ta là con cái của Đức Chúa Trời.

—Rô-ma 8:16

Ta lại sẽ nài xin Cha, Ngài sẽ ban cho các con một Đấng Yên Ủi khác, để Ngài ở với các con đời đời—tức là Thần Lẽ Thật, mà thế gian không thể nhận lãnh, vì không thấy Ngài và không biết Ngài; nhưng các con biết Ngài, vì Ngài vẫn ở với các con và sẽ ở trong các con.

—Giăng 14:16–17

Nhưng khi Ngài, tức Thánh Linh của lẽ thật đến, Ngài sẽ hướng dẫn các ngươi vào mọi lẽ thật; vì Ngài không nói theo ý riêng, nhưng nói mọi điều mà Ngài nghe được.

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

—Giăng 16:13

Nhưng vì tôi tớ Ta là Ca-lép có một tâm linh khác và đã hết lòng theo Ta, nên Ta sẽ dẫn nó vào đất mà nó đã đi đến, và dòng dõi nó sẽ được hưởng đất ấy làm cơ nghiệp.

—Dân Số Ký 14:24

Hãy hết lòng tin cậy nơi Đức Giê-hô-va, chớ nương cậy nơi sự thông sáng của con; Phải nhận biết Ngài trong mọi đường lối mình, Thì Ngài sẽ chỉ dẫn các nẻo của con.

—Châm ngôn 3:5-6

Hãy vui mừng mãi mãi, cầu nguyện không ngừng, trong mọi sự hãy tạ ơn; vì ý muốn của Đức Chúa Trời trong Đấng Christ Giê-xu đối với anh em là như vậy. Đừng dập tắt Thánh Linh.

—1 Tê-sa-lô-ni-ca 5:16-19

Nhưng tôi chẳng kể sự sống mình làm quý, miễn chạy xong cuộc đua của tôi, và chức vụ tôi đã nhận lãnh nơi Đức Chúa Giê-xu, để làm chứng về Tin Lành ân điển của Đức Chúa Trời.

—Công vụ 20:24

Chớ yêu thế gian cùng những gì trong thế gian. Nếu ai yêu thế gian, thì sự kính mến Đức Chúa Cha không ở trong người ấy. Vì mọi sự trong thế gian—sự tham muốn của xác thịt, sự tham muốn của mắt, và sự kiêu ngạo của đời—đều không đến từ Cha, nhưng đến từ thế gian.

—1 Giăng 2:15-16

NHỮNG CÂU KINH THÁNH QUAN TRỌNG

Người giữ cửa mở cho anh ta, và chiên nghe tiếng anh ta; anh ta gọi tên từng con chiên của mình và dẫn chúng ra ngoài. Khi đã đưa chiên mình ra ngoài, anh ta đi trước chúng, và chiên theo sau anh ta, vì chúng nhận biết tiếng của anh ta.

—Giăng 10:3–4

Như lời đã chép rằng: “Mắt chưa thấy, tai chưa nghe, lòng người chưa nghĩ đến, Những điều Đức Chúa Trời đã chuẩn bị cho những ai yêu mến Ngài.” Nhưng Đức Chúa Trời đã bày tỏ những điều đó cho chúng ta qua Thánh Linh Ngài. Vì Thánh Linh dò xét mọi sự, thậm chí những điều sâu nhiệm của Đức Chúa Trời. Vì ai biết được những điều trong lòng một người ngoại trừ tâm linh của người ấy? Cũng vậy, không ai biết được những điều của Đức Chúa Trời ngoại trừ Đức Thánh Linh của Ngài.

—1 Cô-rinh-tô 2:9–11

Còn chúng ta đã nhận, không phải là thần của thế gian, mà là Thánh Linh đến từ Đức Chúa Trời, để chúng ta biết những điều Đức Chúa Trời đã tự do ban cho chúng ta.

—1 Cô-rinh-tô 2:12

Đừng rập khuôn theo đời này, mà hãy biến hóa theo sự đổi mới trong tâm trí mình, để các người nghiệm được ý muốn tốt lành, đẹp lòng và trọn vẹn của Đức Chúa Trời là thế nào.

—Rô-ma 12:2

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

Hễ làm việc gì, thì hãy hết lòng mà làm như làm cho Chúa, chứ không phải cho loài người, vì biết rằng các người sẽ nhận từ Chúa phần thưởng là gia nghiệp. Các người hầu việc Chúa Cứu Thế.

— Cô-lô-se 3:23-24

Vì Đức Thánh Linh và chúng tôi đã quyết định không đặt trên anh em gánh nặng nào khác ngoài những điều cần thiết.

— Công vụ 15:28

Hãy xin, sẽ được; hãy tìm, sẽ gặp; hãy gõ cửa, sẽ mở cho. Vì hễ ai xin thì được, ai tìm thì gặp, ai gõ cửa thì được mở.

— Ma-thi-ơ 7:7

Anh em chớ làm buồn Thánh Linh của Đức Chúa Trời, vì nhờ Ngài anh em được đóng ấn cho ngày cứu chuộc.

— Ê-phê-sô 4:30

Mẹ Ngài nói với các đầy tớ, “Ngài bảo gì, cứ làm theo.”

— Giăng 2:5

Gia-bê đã kêu cầu Đức Chúa Trời của Y-so-ra-en rằng ‘Xin Chúa ban phước dồi dào cho con, mở rộng bờ cõi con, xin Chúa ở cùng con và gìn giữ con khỏi tai họa, hầu cho con không buồn rầu!’ Và Đức Chúa Trời đã nhậm lời người cầu xin.

— 1 Sử Ký 4:10

NHỮNG CÂU KINH THÁNH QUAN TRỌNG

Chớ mệt mỏi về sự làm lành, vì nếu không ngã lòng, đến kỳ chúng ta sẽ gặt.

— Ga-la-ti 6:9

LỜI MỜI GỌI

GÌỜ ĐÂY KHI BẠN ĐÃ ĐI QUA CUỐN SÁCH *LỢI THẾ Vượt Trội Của Chúng Ta* có một chân lý nên đang bùng cháy trong lòng bạn, đó là sự tốt lành của Đức Chúa Trời, là cách Ngài quan tâm đến từng chi tiết trong cuộc sống của bạn và mong muốn làm cho mọi việc bạn làm đều được thịnh vượng. Dù Ngài đã kêu gọi bạn chinh phục bất kỳ lĩnh vực nào trong đời sống, thì Ngài cũng muốn đồng hành cùng bạn với tư cách là Đấng Bảo Vệ, Đấng Dẫn Dắt, Thầy Dạy, Người Bạn và Người Cha. Vì sao? Vì Ngài yêu bạn và có một kế hoạch tuyệt vời cho cuộc đời bạn.

Vậy lời mời gọi ở đây là gì? Tôi muốn mời bạn bước vào mối quan hệ thân thiết với Đức Chúa Trời qua Con Ngài là Chúa Giê-xu Christ.

Dù cuốn sách này được viết cho những người đã có mối quan hệ với Chúa Giê-xu từ trước, nhưng có thể khi đọc đến đây, bạn nhận ra mình chưa thật sự có mối quan hệ ấy. Bạn biết về Đức Chúa Trời, nhưng chưa bao giờ cảm nhận được tình yêu của Ngài dành cho bạn hay biết được kế hoạch của Ngài cho cuộc đời mình.

Mọi điều tốt lành Đức Chúa Trời dành cho bạn đều đến qua mối quan hệ với Chúa Giê-xu. Kinh Thánh chép trong Giăng 3:16: "Vì Đức Chúa Trời yêu thương thế gian, đến nỗi đã ban Con một của Ngài, hầu cho hễ ai tin Con ấy không bị hư mất mà được sự sống đời đời."

Kế hoạch của Đức Chúa Trời là cho bạn sống một đời sống dư dật. Chính Chúa Giê-xu đã phán với các môn đồ rằng, "Ta đã đến, hầu cho chiên được sự sống và được sự sống dư dật" (Giăng 10:10).

Bạn có thể đang nghĩ: "Nhưng tôi chẳng cảm nhận được điều gì giống như sự sống dư dật... ít nhất là trong lòng tôi." Đó là vì "tất cả chúng ta đều đã phạm tội, thiếu mất vinh hiển của Đức Chúa Trời"

(Rô-ma 3:23). Chúng ta được tạo ra để có mối tương giao với Đức Chúa Trời, để biết đến sự sống và tình yêu của Ngài, nhưng sự không tha thứ, cay đắng, chống đối hay thờ ơ của chúng ta là những điều mà Đức Chúa Trời gọi là tội lỗi đã ngăn cách chúng ta với Ngài, giống như cách nó ngăn cách chúng ta với những người khác trong cuộc sống.

Kinh Thánh nói rằng tội lỗi của chúng ta đáng phải chịu hình phạt là sự chết, nhưng Tin Lành là Chúa Giê-xu đã chịu hình phạt đó thay cho chúng ta—thay cho bạn! "Đức Chúa Trời bày tỏ lòng thương yêu của Ngài đối với chúng ta, khi chúng ta còn là tội nhân thì Đấng Christ vì chúng ta chịu chết" (Rô-ma 5:8). Kinh Thánh tuyên bố rằng Chúa Giê-xu đã chết trên cây thập tự của người La Mã, được chôn trong mộ, và sống lại vào ngày thứ ba. Khi làm điều đó, Ngài không chỉ trả giá cho tội lỗi của chúng ta mà còn chiến thắng cái chết. Đây là lý do Ngài có thể nói với các môn đồ, "Ta là đường đi, chân lý và sự sống; chẳng bởi Ta thì không ai được đến cùng Cha" (Giăng 14:6).

Hơn bất cứ điều gì, giống như một người cha tốt lành thích gần gũi với con cái mình, Cha Thiên Thượng của bạn cũng khao khát có một mối quan hệ thân mật với bạn. Nếu bạn chưa từng trải nghiệm tình yêu của Đức Chúa Trời, bạn có thể trải nghiệm ngay bây giờ! Nếu bạn tin vào Chúa Giê-xu Christ rằng Ngài đã chết và sống lại để giải cứu bạn khỏi tội lỗi, và bạn sẽ được cứu. Thực tế, Chúa Giê-xu nói rằng bạn sẽ được "tái sinh," nghĩa là bạn được sinh vào một gia đình mới với tư cách là con cái của Đức Chúa Trời. Giăng 1:12 chép, "Nhưng hễ ai đã nhận Ngài thì Ngài ban cho quyền phép trở nên con cái Đức Chúa Trời, là ban cho những kẻ tin danh Ngài."

Nếu bạn muốn nhận sự sống của Chúa Giê-xu trong lòng mình và được "tái sinh" làm con cái của Đức Chúa Trời, điều đó thật đơn giản. Đức Chúa Trời biết rõ bạn đang ở đâu, và Ngài không quá quan tâm đến lời nói của bạn bằng tấm lòng của bạn. Bạn có thể kêu cầu Ngài bằng chính lời lẽ của mình, và Ngài sẽ lắng nghe bạn.

Nếu bạn cần giúp đỡ, đây là một lời cầu nguyện đơn giản để hướng dẫn bạn:

LỜI MỜI GỌI

Chúa Giê-xu ơi, con cần Ngài. Con tin rằng Ngài đã chết trên thập tự giá vì tội lỗi của con. Con mở lòng mình ra và tiếp nhận Ngài làm Cứu Chúa và Chúa của con. Cảm ơn Ngài đã tha thứ tội lỗi của con và ban cho con sự sống đời đời. Con dâng cuộc đời mình cho Ngài. Xin hãy ngự trị trong lòng con và thực hiện ý muốn của Ngài trong đời sống con. Xin khiến con thành người mà Ngài muốn con trở thành.

Nếu bạn đã tin nhận Chúa Giê-xu và mời Ngài làm Cứu Chúa, làm Chúa của đời sống mình, thì bạn đã bước vào một mối quan hệ mới đầy phước hạnh với Đức Chúa Trời! Chúng tôi muốn chung vui cùng với bạn. Hãy gửi email cho chúng tôi qua địa chỉ hello@DrJim-Harris.com để chúng tôi có thể tận hưởng niềm vui với bạn trong cuộc sống mới này!

— **Ben Watts**, mục sư và giáo sư sứ đồ

THÔNG TIN VỀ TIẾN SĨ JIM HARRIS

TIẾN SĨ JIM LÀ MỘT GIÁO SƯ, NGƯỜI DẪN CHƯƠNG TRÌNH truyền hình và cố vấn được Đức Thánh Linh dẫn dắt cho các nhà lãnh đạo trong kinh doanh, chính phủ và mục vụ trên khắp thế giới.

Trước khi viết cuốn *Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta*, Tiến sĩ Jim đã tư vấn cho nhiều công ty hàng đầu thế giới bao gồm Walmart, IBM, Best Buy, State Farm (Mỹ và Canada), Johnson & Johnson, Ford Motors, Outakumpa Oy (Phần Lan), Nature's Way Foods (Anh) và nhiều công ty khác.

Hiện nay, Tiến sĩ Jim đang dẫn chương trình *The Unfair Advantage Show*, đây là nơi ông chia sẻ các nghiên cứu điển hình, phỏng vấn và những bài giảng sâu sắc giúp bạn khám phá trọn vẹn quyền năng của Đức Thánh Linh trong công việc kinh doanh. Bạn có thể theo dõi chương trình trên JCCEOS.TV, các kênh truyền thông của ông hoặc các nền tảng podcast phổ biến.

Đam mê cốt lõi của Tiến sĩ Jim là dạy các nhà lãnh đạo doanh nghiệp cách áp dụng những lẽ thật từ Vương quốc Đức Chúa Trời vào công ty của họ để đạt mức tăng trưởng gấp 30, 60 và thậm chí 100 lần, tất cả đều để giúp mang nhiều người hơn nữa đến với Chúa Giê-su trong những ngày cuối cùng.

Liên hệ và theo dõi Tiến sĩ Jim:

- E-mail: Hello@DrJimHarris.com
- Web: www.DrJimHarris.com
- LinkedIn: www.linkedin.com/in/drjimharris
- YouTube: [@drjimharris](https://www.youtube.com/@drjimharris)

LỢI THẾ VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA

- Twitter/X: @drjimharris
- Facebook: @drjimharris
- Instagram: @drjimharris

Để mua số lượng lớn sách *Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta*, vui lòng liên hệ Nhà xuất bản High Bridge Books thông qua địa chỉ website www.HighBridgeBooks.com/contact.



dr. jim
DR. JIM HARRIS

LỜI KHEN DÀNH CHO QUYỀN LỢI THỂ **VƯỢT TRỘI CỦA CHÚNG TA**

"Dr. Jim giúp làm sáng tỏ vai trò của Đức Thánh Linh trong sự nghiệp, đồng thời đưa ra những nguyên tắc thực tiễn để khai phóng quyền năng của Ngài, giúp chuyển biến công việc kinh doanh của bạn."

KYLE WINKLER / Tác giả sách *Silence Satan* và Nhà sáng lập Ứng dụng *Shut Up, Devil!*

"Hãy sẵn sàng cho một bước ngoặt mạnh mẽ trong công việc của bạn."

LERAY HEYNE / Chủ tịch/CEO, Windows of Heaven (Jesus' Storehouse)

"*Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta* sẽ đưa đời sống tâm linh và sự nghiệp của bạn lên một tầm cao mới."

JIM BRANGENBERG / Nhà sáng lập chương trình iWork4Him

"*Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta* mang đến một góc nhìn mới mẻ nhưng vững vàng về chân lý—sống theo sự dẫn dắt của Thánh Linh."

SHANE SATTERFIELD / Phó Chủ tịch Khu vực, Marketplace Chaplains International, Inc.

"*Lợi Thế Vượt Trội Của Chúng Ta* đã nhẹ nhàng nhưng đầy thuyết phục vạch ra con đường rõ ràng để tôi sống đúng với sứ mệnh của mình."

KEVIN W. MCCARTHY / Tác giả của *The On-Purpose Person* và *The On-Purpose Business Person*



HIGH BRIDGE BOOKS
Inspiring Thought Leaders

Phát triển Kinh doanh/Nghề nghiệp

ISBN 978-1-962802-32-1



9 781962 802321