

ôLàm gì mà phải tất tả như vậy?ă

Nếu đã nói như vậy thì phương pháp ôbán mìnhă có kế hoạch và suy nghĩ cẩn thận như thế đã tiết kiệm cho chàng trai ít nhất là mười năm mà lẽ ra anh đã phải bỏ ra để đạt được địa vị đó. Có nhất thiết phải bắt đầu ôtừ số khôngă rồi bò ôlên dần, lên dần,lên dần . . . ă hay không?

Ai đó có thể cho ý nghĩ này là bình thường, nhưng cũng có thể phản đối: quá nhiều người bắt đầu từ dưới không ngẩng đầu lên được để cơ hội có thể nhận ra anh ta, - và họ cứ ở mãi dưới đấy. Và triển vọng nhìn từ dưới lên cũng không được rộng lớn và khuyến khích cho lắm. Điều này có thể làm cho nhiều người vĩnh viễn mất hết mọi tham vọng. Rơi vào ôlỗi mònă, chúng ta đành cam phận, quen dần với công việc sự vụ hàng ngày, - vì thói quen chính là bản năng thứ hai của con người - dần dần, mọi cố gắng thay đổi điều gì đó trong cuộc sống sẽ mất đi. Đó cũng là một nguyên nhân nữa tại sao không nên bắt đầu từ số không, mà nên từ một hai bậc nào đó cao hơn. Bằng cách đó hình thành thói quen nhìn thấy triển vọng, quan sát xem người khác trưởng thành như thế nào, chờ đợi dịp thuận lợi và sử dụng ngay không nghi ngờ, không giao động.

#### ----- NGƯỜI CHIẾN THẮNG KHÔNG BAO GIỜ BỊ QUỶ TRÁCH

Một tấm gương về loại người này là Den Galpin. Khi còn ở trường cao học, anh là Đội trưởng đội bóng đá ôNhà thờ Đức Bàă, đội vô địch năm 1930.

Anh ra trường đúng vào thời kỳ suy thoái bất lợi, không có chỗ làm việc. Lúc đầu thử ở ngành ngân hàng, sau đó là điện ảnh, rồi cuối cùng anh không tìm thấy cái gì tốt hơn là việc đi bán máy nghe chạy điện dành cho người điếc để ăn hoả hồng. Ai cũng có thể bắt đầu bằng công việc này - Galpin biết vậy. Và kiến thức này là đủ để cơ hội tự đến gõ cửa nhà anh.

Gần hai năm anh tiếp tục làm công việc của mình, công việc mà anh không thích, và có lẽ chẳng bao giờ anh lên được cao hơn nếu như anh cam chịu và không thử làm điều gì khác. Đầu tiên anh cố để được làm trợ lý cho giám đốc kinh doanh. Và anh làm được điều đó. Cấp bậc đầu tiên này tương đối cao, đủ để anh canh đón cơ hội.

Anh thành đạt trên mặt trận này đến mức ngài A.M.Andrews, Chủ tịch Hội đồng quản trị công ty ôDictograph Productă là công ty cạnh tranh với công ty anh đang làm việc, muốn tìm hiểu thêm về anh chàng Den Galpin này. Tìm hiểu về con người đang kiểm soát doanh thu mà trước đây đã từng thuộc về công ty ôDictograph Productă có tiếng và phát đạt. Andrews cho người đi mời. Đến cuối buổi tọa đàm, Galpin đã trở thành quản lý kinh doanh mới thuộc bộ phận âm thanh của công ty này. Để thử thách chàng trai, ông Andrews đi Florida ba tháng, nhường cho người quản lý mới khả năng nổi bật lên hoặc chết chìm. Và người đó đã nổi bật lên! Sức mạnh tinh thần