

tiếp thu được từ ngài Knut Rock, huấn luyện viên đội bóng đá, đã giúp chàng trai. K.Rock nói: ôNgười chiến thắng không bao giờ bị quở trách, còn người chiến bại thì chẳng ai thèm quan tâm đến nữa!à Và D.Galpin, luôn nhớ đến điều đó, bắt tay vào công việc hăng say đến mức chẳng bao lâu sau đã được bầu làm Phó giám đốc công ty. Để đạt được đỉnh cao như vậy, nhiều người phải trải qua hàng chục năm làm việc không mắc sai phạm. Galpin thì chỉ mất có sáu tháng.

Một trong những cơ sở căn bản nhất thuộc triết lý của tôi là nằm ở chỗ này: chúng ta vươn được lên trên hay phải nằm lại dưới đáy tùy thuộc vào chỗ chúng ta có kiểm soát được tình hình mà chúng ta muốn kiểm soát hay không.

### ----- ĐỪNG NẪM LẠI DƯỚI ĐÁY

Một ý nghĩ khác tôi muốn truyền đạt cho các bạn là: cả thành đạt, cả may mắn trong một chừng mực đáng kể đều là kết quả của thói quen! Tôi không hoài nghi chút nào về việc sự liên minh chặt chẽ giữa Galpin với nhà huấn luyện viên bóng đá nổi tiếng đã tạo ra trong nhận thức của anh niềm đam mê chiến thắng bốc lửa, chính điều đã biến đội bóng đá ôNhà thờ Đức Bàà thành đội nổi tiếng thế giới. ở đây có một cái gì đó giống như sự thần phục các nhân vật anh hùng, đặc biệt là người anh hùng chiến thắng.

Liên minh công việc là nhân tố cực kỳ quan trọng trong mỗi thành công hay thất bại. Tôi đã phải biểu diễn điều này khi con trai tôi, thằng Blaer, thương lượng với Den Galpin về chức vụ của nó trong công ty. Ngài Galpin chỉ trả cho nó số tiền lương ban đầu bằng một nửa số lương mà con tôi có thể nhận được từ một công ty khác. Tôi phải sử dụng toàn bộ ảnh hưởng làm cha mà tôi có được để thuyết phục con tôi đồng ý với đề nghị của ngài Galpin. Tôi thuyết phục nó rằng bản thân việc hợp tác với con người không chịu nhượng bộ những điều kiện bất lợi cho mình đã là một điều rất quý và không có tiền nào sánh được.

ở dưới đáy, sự tồn tại của con người tẻ nhạt, đơn điệu, không chút niềm vui. Vì thế, tôi cố bằng mọi cách chỉ ra biện pháp khắc phục những tình huống bất lợi nảy sinh khi xuất phát không thật thành công.

### ----- TỰ MÌNH LÀ QUẢNG CÁO

Người phụ nữ lập kế hoạch bán dịch vụ của con mình hiện đang nhận được rất nhiều đề nghị hợp tác từ khắp nơi trong nước. Những người muốn bán các dịch vụ của mình đắt giá hơn đều muốn hợp tác với bà để xây dựng những kế hoạch tương tự.

Đừng nghĩ là kế hoạch của bà chỉ gồm toàn những điều khôn vặt và bà đã giúp những người đó bán dịch vụ của mình có lợi hơn so với cái họ vẫn làm trước đây. Vấn đề là ở chỗ bà tính đến lợi ích của cả người bán lẫn người