

WILLIAM CLEMENT STONE

# KHÔNG

BAO GIỜ

## THẤT BẠI



# LỜI GIỚI THIỆU

Cuốn sách này không viết về vấn đề triết học, cũng không phải tiểu sử của W. Clement Stone, nếu viết tiểu sử về ông sẽ phải dài đến vài tập. Tuy nhiên, cuốn sách này vẫn đề cập đến hai khía cạnh trên ở một chừng mực nhất định. Cuốn sách viết về phương pháp hình thành nên một trong những câu chuyện thành công vĩ đại nhất mọi thời đại.

Tôi là một trong số hàng triệu người được may mắn nghe thấy giọng nói kỳ lạ, cao vút chứa đầy nhiệt huyết, ý tưởng thực tế và trí tuệ đó. Thật chí, tôi còn may mắn hơn khi được là một trong số ít người đứng chung bục diễn thuyết với ông và chứng kiến sự khiêm tốn, chân thành ông đã chia sẻ với sinh viên và những người có chuyên môn. Ông luôn như vậy cả trên sân khấu và ngoài đời thực. Trước khi hiểu nhiều về ông, tôi đã biết về ông thông qua những nhân viên kinh doanh của ông. Tất cả mọi người (và có vài người) đều bán cho tôi một hợp đồng, nhưng tôi luôn nhận được nhiều hơn là sự bảo đảm bổ sung. Nhân viên kinh doanh của ông đã thể hiện bài giới thiệu sản phẩm nhiệt tình nhất mà tôi từng được nghe hoặc thấy. Họ thể hiện một thái độ tinh thần năng động, tích cực được ông Stone chỉ dạy và luyện tập. Cuối cùng, khi tôi gặp ông Stone, ông lại không phải người năng động nhiệt tình như tôi kỳ vọng mà là một người phục vụ khiêm nhường, hào phóng - người đã khám phá ra rằng bí mật của thành công là giành được tất cả những gì bạn có thể, trong khi đó vẫn cho đi và chia sẻ tất cả những gì bạn có thể, cả về mặt tinh thần, tài chính và tâm hồn.

Tôi muốn chia sẻ vài điều về ông Stone để giúp bạn đánh giá được người đã sống với hệ thống thành công không bao giờ thất bại. Ông Stone không có một tuổi thơ êm đềm. Cha ông mất khi ông mới ba tuổi. Lên sáu, ông đã phải đi bán báo ở khu vực khó khăn của thành phố Chicago. Thái độ tích cực của ông đã giúp ông thành công trong công việc bán báo ở nơi mà hầu hết mọi người đều thất bại. Mười ba tuổi, ông đã có quầy bán báo của riêng mình. Những năm sau, ông chuyển tới Detroit, nơi mẹ ông mở một công ty bảo hiểm. Ông đã bán được hợp đồng đầu tiên vào năm 15 tuổi. Bốn năm sau đó, W. Clement Stone đã sử dụng 100 đô và thái độ tinh thần tích cực để hình thành nên công ty bảo hiểm trị giá hàng tỉ đô. Sau này ông đã sáp nhập công ty bảo hiểm Combined (Combined Insurance) với tập đoàn bảo hiểm Ryan (Ryan Insurance Group) để hình thành tập đoàn AON (AON Corporation) - tập đoàn bảo hiểm lớn thứ hai trên thế giới.

Ông Stone có cùng triết lý với Napoleon Hill khi cho rằng “bất cứ việc gì bộ não con người tiếp nhận và tin tưởng thì đều có thể đạt được”. Mỗi quan hệ này đã tạo ra cuốn sách bán chạy nhất: *Success Through a Positive Mental Attitude* (Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực).

Một số câu nói nổi tiếng của ông Stone là:

“Tôi có một nỗi ám ảnh đó là tất cả những gì tôi muốn làm là thay đổi thế giới, biến nó thành nơi tốt đẹp hơn cho thế hệ hiện nay và những thế hệ tương lai”

“Tôi thấy hạnh phúc, tôi thấy khỏe mạnh, tôi thấy xuất sắc”.

“Trước khi chúng ta bắt đầu cuộc họp, liệu mọi người có thể liên tưởng đến một vài tin tốt trong cuộc sống của mình không?”

“Làm ít việc hơn để thành công hơn là thất bại”.

“Mọi nghịch cảnh đều có hạt mầm lợi ích tương đương hoặc lớn hơn”.

“Hãy nhắm tới mặt trăng. Nếu bạn trượt mất nó, bạn có thể va vào một ngôi sao”.

Ông Stone đã kết hôn với người yêu từ thời học cấp ba và cuộc hôn nhân của họ kéo dài 79 năm cho tới khi ông qua đời. Họ nuôi dạy ba người con, có 12 cháu và 11 chắt. Ông mất khi 100 tuổi. Ông tham gia câu lạc bộ Những Chàng trai và những Cô gái (Boys' and Girls') trong 50 năm. Ông đã bỏ ra hàng triệu đôla để làm từ thiện, nhưng quan trọng hơn, ông đã cho đi cả trái tim mình. Các tổng thống, thống đốc và thị trưởng đều rất coi trọng ý kiến của ông.

Một trong những học giả tích cực nhất của thế kỷ XX, tiến sĩ Norman Vincent Peale, đã nói: “Hệ thống thành công không bao giờ thất bại rất có ý nghĩa với tôi. Nó chỉ ra những bí mật thành công thực sự phát huy tác dụng. Tiến sĩ Stone có khả năng xác định thái độ tinh thần vượt qua khó khăn, nghịch cảnh và thúc đẩy một người đạt được tiềm năng lớn nhất của họ. Nó khuyến khích người đọc tin tưởng vào bản thân, tự tin vào tiềm năng của chính họ. Những ý tưởng của ông rất có giá trị, văn phong của ông súc tích và đặc biệt thuyết phục – tôi cho rằng cuốn sách này là một trong những cuốn sách tạo động lực vĩ đại nhất mọi thời đại.”

Trong cuộc đời mình, tất cả chúng ta đều có thể gặp được ít nhất một người nói những lời khiến chúng ta phải nghĩ mãi. Nếu bạn vẫn chưa gặp được người đó, bạn sẽ được gặp trong những trang tiếp theo.

CHARLIE “T” JONES  
Tác giả cuốn sách *Cuộc sống bao la*  
(Life is Tremendous)

# LỜI TỰA

## Liệu thực sự có một hệ thống thành công?

Nhà văn Byron trong cuốn *Đông Gioăng* đã viết: “Một giọt mực nhỏ rơi xuống tạo thành hàng ngàn, có thể hàng triệu... suy nghĩ”. Suy nghĩ quan trọng nhất trong số hàng triệu suy nghĩ này là suy nghĩ tìm kiếm thành công trong cuộc sống riêng tư, cuộc sống gia đình và sự nghiệp.

Trong thời điểm này, tại bất cứ nơi nào trên thế giới có những người thắc mắc họ có thể làm gì để tiến gần hơn tới mục tiêu đang tỏa sáng và cải thiện bản thân.

Nhiều người sẽ nắm lấy bí mật từ trong sâu thẳm trái tim và linh hồn họ để có thể đạt được thành tích cao. Nhưng hầu hết mọi người đều tiếp tục thắc mắc, mơ tưởng và mong ước. Rồi một ngày họ sẽ ngỡ ngàng bừng tỉnh, phát hiện ra mình đang giật chân tại chỗ trong khi giấc mơ thời trẻ vẫn ở quá xa vời. Chính họ đã đánh mất giấc mơ của mình và họ băn khoăn tại sao lại như thế.

### AI CŨNG MUỐN CÓ THÚ GÌ ĐÓ

Bất kể đó là tiền bạc, địa vị, uy tín, thành tựu đặc biệt, cơ hội phục vụ mọi người, tình yêu, một cuộc hôn nhân hay một ngôi nhà hạnh phúc thì ai cũng mong mỏi đạt được sự thành công viên mãn nào đó. Để hạnh phúc, để khỏe mạnh, thịnh vượng và trải nghiệm tài sản đích thực của cuộc sống – đó là những khao khát phổ biến. Những thôi thúc nội tâm này truyền cảm hứng cho chúng ta hành động.

Bạn cũng không phải ngoại lệ. Bạn cũng như những người khác dù ở vị trí nào trong xã hội cũng có thể thành công hay thất bại trên mảnh đất nhiều cơ hội - mảnh đất mà nhiều người đã biến khao khát của họ thành hiện thực và cũng là mảnh đất nhiều người đã vấp ngã trong đời.

Tại sao có người thành công và có người thất bại? Câu trả lời sẽ được tìm thấy trong cuốn sách này.

Vì có những công thức, những cách làm, những nguyên tắc, những quy luật, những hệ thống, thậm chí những “bản đồ kho báu” khi được áp dụng thường xuyên sẽ mang lại những điều tốt đẹp cho những người tìm kiếm chúng. Thường thì những nguyên tắc thành công rất đơn giản và hiển nhiên tới mức chúng thậm chí còn không được nhìn đến. Nhưng

khi bạn tìm kiếm, bạn có thể tìm thấy chúng.

Trong quá trình tìm kiếm, điều kỳ diệu sẽ xảy ra: bạn thu được kiến thức, bạn gặt hái được kinh nghiệm và bạn được truyền cảm hứng. Sau đó, bạn bắt đầu nhận ra những yếu tố cần thiết cho sự thành công.

## TRONG NGÔI NHÀ NÀY

Tôi nhận lời mời tới thăm Trung tâm Thiếu nhi Kentuckiana ở Louisville, Kentucky. Tôi nghe nói bác sĩ Lorraine Golden, Giám đốc trung tâm, đã dành phần lớn thu nhập từ phòng khám tư của bà cùng tài năng, kinh nghiệm để giúp đỡ những trẻ em tàn tật có thể đi lại được.

Khi tham quan phòng khám, tôi nhận thấy mọi thứ đều sạch không tì vết. Tôi dừng lại khi nhìn thấy một bé gái đang ngồi trên một chiếc ghế.

“Tên cháu là gì?”, tôi nhẹ nhàng hỏi.

“Jenny ạ”, cô bé đáp.

Mẹ cô bé ngồi ngay bên cạnh, nên tôi đã bảo cô kể cho tôi nghe về Jenny.

Khi kể chuyện đôi mắt người mẹ luôn nhìn thẳng vào tôi: “Jenny mới 6 tuổi. Suốt 4 năm đầu tiên trong đời, con bé là một đứa trẻ tàn tật, không thể đi được. Chúng tôi không có tiền nên tôi đưa con bé tới phòng khám. Bác sĩ Golden nói với tôi rằng Jenny bị phong bế thần kinh. Nhưng bây giờ Jenny đã có thể đi lại được”.

Người mẹ bỗng dừng lại. Từ biểu hiện của cô ấy, tôi có cảm giác cô ấy vẫn còn điều gì đó muốn nói – một điều gì đó riêng tư. Vì thế tôi đã chờ...

“Ông Stone này... Tôi muốn ông biết rằng...” Người mẹ lại ngập ngừng, và sau đó cô ấy đã nói “... ngoài nhà thờ, đây là nơi duy nhất tôi cảm nhận được sự hiện diện của Chúa.”

Khi nói xong, đầu cô ấy cúi xuống như để che giấu cảm xúc và có lẽ là cả nước mắt. Jenny, cô bé không thể đi lại trong bốn năm đầu tiên của cuộc đời đã bước về phía mẹ mình, quàng tay ôm và hôn mẹ.

Khi tôi tiếp tục tham quan phòng khám, tôi nhận ra rằng chính khao khát mạnh mẽ của bác sĩ Golden đã biến trung tâm Kentuckiana thành một nơi tuyệt vời – một khao khát cao thượng, tận tụy quên mình không gì có thể dập tắt được. Nhưng để biến thành hành động, khao khát cần phải kết hợp với tham vọng và sáng tạo.

## KHAO KHÁT LÀ KHỎI ĐẦU CHO MỌI THÀNH TỰU CỦA LOÀI NGƯỜI

Làm thế nào một người có thể phát triển tham vọng khi anh ta không tham vọng? Làm thế nào một người có thể phát triển khả năng sáng tạo khi anh ta không có nó? Bằng cách nào bạn tạo được động lực để bản thân hoặc người khác hành động? Đó là những câu hỏi tôi thường nhận được từ mọi người ở mọi địa vị trong xã hội: cha mẹ, giáo viên, bộ trưởng, người bán hàng, giám đốc kinh doanh, quản lý cấp cao, sinh viên đại học cũng như học sinh cấp ba.

“Trước tiên, hãy phát triển khao khát”, tôi trả lời. Nhưng bằng cách nào bạn có thể gieo mầm khao khát? Làm thế nào để bắt đầu? Những câu trả lời này sẽ tự xuất hiện khi bạn tiếp tục đọc.

Hãy nhớ rằng luôn có điều kỳ diệu trong khao khát. Điều kỳ diệu cũng tiềm ẩn trong kỹ năng của một nhà ảo thuật. Và kỹ năng phụ thuộc vào ba thành tố quan trọng. Trên thực tế, thành công liên tiếp trong mỗi hành động của con người luôn phụ thuộc vào ba thành tố quan trọng này. Đó là điều tôi đã học được. Và đó cũng là điều tôi đã chứng minh được khi lần đầu tiên phát triển hệ thống kinh doanh chưa bao giờ thất bại, điều đó đã dẫn tôi đến một khám phá đáng ngạc nhiên... *Hệ thống thành công không bao giờ thất bại.*

## HÃY CHUẨN BỊ CHO SỰ GIÀU CÓ TRONG TƯƠNG LAI

Tôi đã thấy những nguyên tắc thành công phát huy tác dụng trong cuộc sống của hàng trăm người đàn ông và phụ nữ trong mọi lĩnh vực. Chỉ thông qua học hỏi và thử nghiệm không ngừng tôi mới tìm ra những lý do ẩn sau cả thành công và thất bại, và làm cách nào thúc đẩy những người đã từng thất bại để họ đạt được thành công.

Với niềm tin khi bạn chia sẻ điều tốt đẹp với người khác hạnh phúc đã nhân lên, tôi sẽ chia sẻ với các bạn trong cuốn sách này những phương pháp thành công mà tôi đã đúc kết được.

Và theo kinh nghiệm tôi biết được rằng nếu bạn đồng hành với tôi từ chương này qua chương khác cho tới khi hết cuốn sách trong chuyến săn tìm của quý, bạn cũng có thể sử dụng *Hệ thống thành công không bao giờ thất bại* để biến những khao khát quý giá của bạn thành hiện thực.

Truyền thuyết của người Hindu có nói khi các vị thần tạo nên thế giới, họ đã nói: “Chúng ta có thể giàu những của cải giá trị nhất ở đâu để chúng không bao giờ bị mất? Chúng ta có thể giàu chúng ở đâu để những kẻ tham lam và thèm khát không thể ăn trộm hoặc phá hủy?

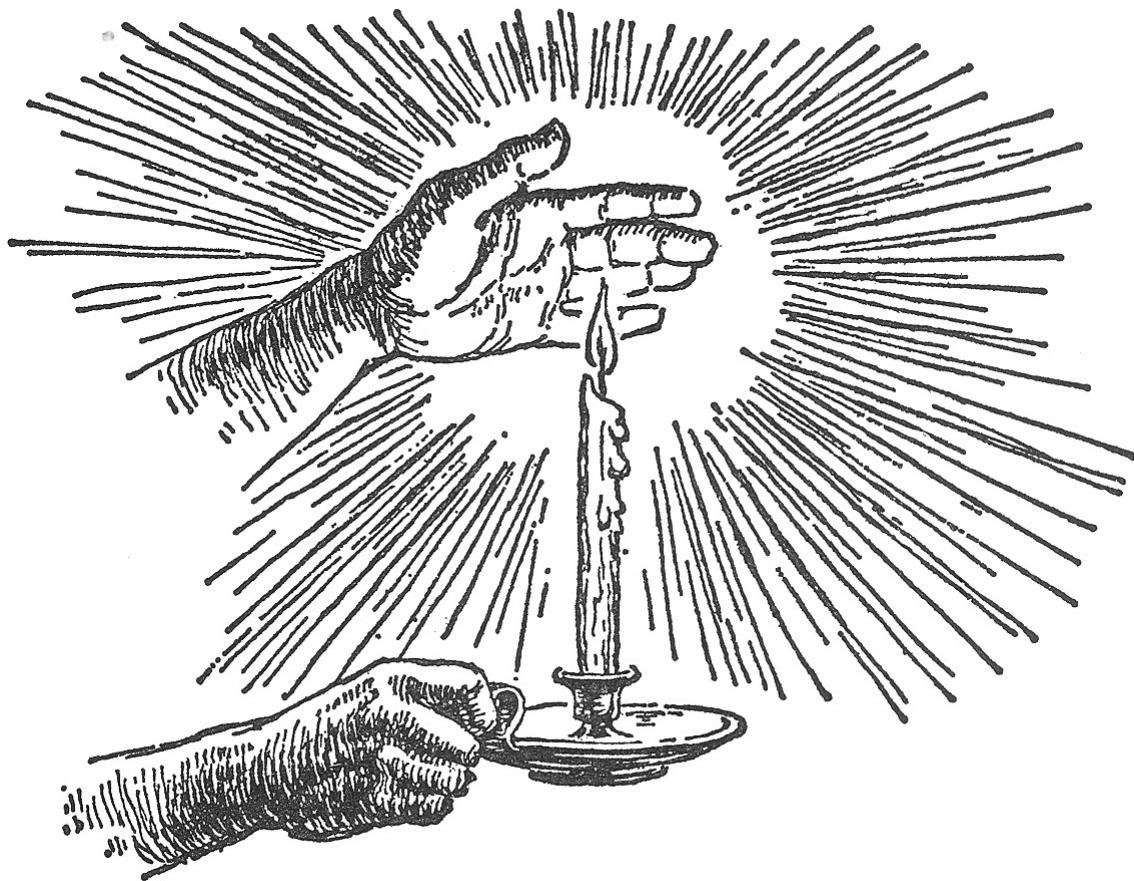
Chúng ta có thể làm gì để đảm bảo rằng những của cải này sẽ được dành cho thế hệ này tới thế hệ khác vì lợi ích của tất cả loài người?"

Chính vì vậy, với sự thông tuệ của mình, họ đã lựa chọn một nơi cất giấu rất khó tìm thấy. Và tại nơi đó, họ đã giữ những tài sản quý giá thực sự của cuộc sống, ban tặng kèm khả năng kỳ diệu là tự bổ sung liên tục. Tại nơi cất giấu này, những tài sản quý giá đó có thể được tìm thấy bởi bất kỳ người nào ở bất kỳ nơi nào, miễn là người đó tuân thủ *Hệ thống thành công không bao giờ thất bại*.



Khi bạn đọc cuốn sách này, hãy đọc nó như thể tôi là người bạn của riêng bạn, viết cho riêng bạn và chỉ mình bạn mà thôi. Cuốn sách này dành tặng bạn và tất cả những ai đang tìm kiếm tài sản đích thực trong cuộc đời.

W. CLEMENT STONE



## Phần I CUỘC TÌM KIẾM BẮT ĐẦU

*Quyết định mà không hành động thì cũng chỉ vô nghĩa  
Thất bại có thể tốt cho bạn*

*Đừng để những rào cản tinh thần chặn đứng bạn  
Hãy điều chỉnh suy nghĩ của bạn, kiểm soát cảm xúc của bạn và quyết định số phận của bạn.*

# Chương I

## CẬU BÉ BẮT ĐẦU TÌM KIẾM

Khi tôi 6 tuổi, tôi đã rất sợ hãi. Việc bán báo ở phía nam Chicago không hề dễ dàng, đặc biệt là khi tôi phải cạnh tranh với những đứa trẻ lớn hơn chiếm giữ những góc nhộn nhịp, rao to hơn và đe dọa tôi bằng nắm đấm. Ký ức về những ngày đen tối đó vẫn còn trong tôi, vì đó là lần đầu tiên tôi có thể biến bất lợi thành lợi thế. Đó là một câu chuyện đơn giản, giờ đã không còn quan trọng nữa... nhưng đó vẫn là sự khởi đầu.

Nhà hàng Hoelle tọa lạc ở gần góc phố nơi tôi đang cố gắng làm việc đã cho tôi một ý tưởng. Đó là nơi nhộn nhịp và thịnh vượng nhưng khá đáng sợ đối với một đứa trẻ sáu tuổi. Tôi cảm thấy vô cùng căng thẳng nhưng vẫn bước vào trong và bán hú họa thử vận may ở bàn đầu tiên. Sau đó những người ngồi ăn ở bàn thứ hai và thứ ba cũng muôn mua báo. Tuy nhiên, khi tôi bắt đầu đến bàn thứ tư, ông Hoelle đã tống cỏ tôi ra ngoài.

Nhưng tôi đã bán được ba tờ báo. Vậy nên khi ông Hoelle không để ý, tôi lại bước vào nhà hàng và dừng lại ở bàn thứ tư. Rõ ràng là vị khách hàng vui tính thích sự tháo vát của tôi, ông ấy trả tiền mua tờ báo và cho tôi thêm một hào trước khi ông Hoelle lại tống tôi ra ngoài. Nhưng tôi đã bán được bốn tờ báo và còn được thưởng thêm một hào. Tôi lại bước vào nhà hàng lần nữa và tiếp tục công việc bán báo của mình. Có rất nhiều tiếng cười. Khách hàng thấy thú với điều đó. Có người còn lớn tiếng “cứ để nó vào đi” khi ông Hoelle tiến về phía tôi. Khoảng năm phút sau, tôi đã bán hết số báo của mình.

Tối hôm sau tôi lại đến, ông Hoelle lại tống cỏ tôi ra khỏi cửa. Nhưng khi thấy tôi lại quay gót đi vào, ông ấy đã giơ tay lên trời và than “Ôi thật vô ích!” Sau đó, chúng tôi trở thành những người bạn tốt và tôi không bao giờ gặp rắc rối khi bán báo ở đó nữa.

Nhiều năm sau này, tôi thường nghĩ về cậu bé đó, cứ như thể cậu ta không phải là tôi mà là một người xa lạ nào đó từ rất lâu rồi. Xin nhắc lại một lần nữa, sau khi tôi trở nên giàu có và là người đứng đầu một đế chế bảo hiểm lớn, tôi đã phân tích những hành động của cậu bé đó trên phương diện mình có thể học được những gì. Đây là những điều tôi đã rút ra được:

1. Cậu bé đó cần tiền. Những tờ báo sẽ chẳng có giá trị gì với cậu nếu

chúng không được bán, cậu bé thậm chí còn không thể đọc được chúng. Những đồng xu ít ỏi cậu phải mượn để mua được những tờ báo đó sẽ bị mất. Với một đứa trẻ sáu tuổi, tai họa này đủ để thôi thúc cậu – để buộc cậu phải tiếp tục. Như vậy là cậu ta có *cảm hứng cần thiết để hành động*.

2. Sau thành công đầu tiên là bán được ba tờ báo trong nhà hàng, cậu bé đã quay lại ngay cả khi biết mình có thể bị bẽ mặt và lại bị ném ra ngoài. Sau ba lần ra vào, cậu bé đã có “thủ thuật” cần thiết để bán báo trong nhà hàng. Như vậy là cậu bé đã có *bí quyết*.
3. Cậu bé biết phải nói gì vì đã nghe các cậu bé khác lớn hơn rao báo. Tất cả những gì cậu cần làm khi tiếp cận một khách hàng tiềm năng là lặp lại những gì cậu đã học được bằng một giọng nhẹ nhàng hơn. Như vậy là cậu bé đã sở hữu *kiến thức hoạt động* cần thiết.

Tôi đã mỉm cười khi nhận ra “người bạn nhỏ” đã trở thành cậu bé bán báo thành công nhờ vận dụng đúng những thủ thuật mà sau này được phát triển thành một hệ thống thành công tạo điều kiện cho chính cậu và những người khác thành đạt. Ngay lúc này, chỉ cần nhớ ba cụm từ: *cảm hứng để hành động, bí quyết và kiến thức hoạt động*. Đó là những điểm mấu chốt của hệ thống.

## CUỘC TÌM KIẾM CỦA CẬU BÉ TIẾP TỤC

Dù lớn lên trong một khu dân cư nghèo nàn, xơ xác, tôi vẫn cảm thấy hạnh phúc. Chẳng phải mọi đứa trẻ đều hạnh phúc, bất chấp đói nghèo nếu chúng có một chỗ để ngủ, có đồ để ăn và có nơi để chơi?

Tôi sống cùng với mẹ trong nhà của một người họ hàng. Khi tôi lớn hơn, ông của cô bé sống ở tầng trên cùng của tòa nhà nơi tôi đang ở đã đánh thức trí tưởng tượng của tôi với những câu chuyện về chàng cao bồi và những người Anh-điêng trong khi chúng tôi ăn bánh gạo và uống sữa. Và ngày nào cũng vậy, khi ông đã thấm mệt vì kể chuyện, tôi lại chạy xuống sân sau và đóng vai Buffalo Bill hay một chiến binh Anh-điêng. Con ngựa của tôi được làm bằng gậy hoặc chổi cùn là con ngựa chạy nhanh nhất miền Tây.

Hãy tưởng tượng một người mẹ đi làm về, nhìn thấy cậu con trai của mình nằm trên giường vào buổi tối và bảo cậu bé kể cho mình nghe những chuyện đã xảy ra trong ngày. Hãy tưởng tượng sau khi hai mẹ con nói chuyện được một lúc, cậu bé đã trèo ra khỏi giường và quỳ xuống bên cạnh mẹ khi bà cầu xin sự chỉ dẫn. Khi đó bạn sẽ có cảm giác bắt đầu cuộc tìm kiếm những tài sản đích thực trong đời.

Mẹ có rất nhiều điều cần cầu xin. Giống như tất cả những bà mẹ khác, bà nghĩ con trai bà là một đứa trẻ ngoan, nhưng bà vẫn lo lắng vì cậu bé kết bạn với “bạn xấu”. Và bà đặc biệt lo lắng về việc cậu bé đã hình thành thói quen hút thuốc.

Thuốc lá rất đắt, vì thế tôi thường cuộn bột cà phê vào giấy thuốc khi không có thuốc. Có lẽ vì thuốc lá khiến tôi cảm thấy mình quan trọng với bọn nhóc khác và tôi chỉ hút khi có đám con trai và con gái ở xung quanh, đặc biệt tôi cảm thấy dễ chịu nếu chúng có vẻ sốc. Khi chúng tôi có công ty riêng tại nhà, tôi đã chứng tỏ mình là người trưởng thành bằng cách hút thuốc lá tự chế. Một khuôn mẫu đã được hình thành nhưng không phải là khuôn mẫu tốt.

Giống như những đứa trẻ khác làm điều sai trái, tôi cũng trốn học. Tuy nhiên, tôi chẳng thấy thú vị chút nào khi làm việc đó mà chỉ thấy cảm giác tội lỗi. Có lẽ đó là cách tôi có thể hiện rằng tôi khác biệt so với những đứa trẻ khác trong nhóm của mình. Nhưng có một điều tốt tôi đã làm đó là vào buổi tối khi tôi và mẹ đi dạo, tôi thường kể cho bà nghe sự thật về tất cả mọi chuyện.

Những lời cầu nguyện của mẹ đã được đáp lại. Mẹ ghi danh cho tôi vào Spaulding Institute - trường dòng nội trú ở Nauvoo, Illinois. Tại đây, được tiếp xúc với môi trường lành mạnh áp dụng ba yếu tố của *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*, một vài điều tốt đẹp đã xảy ra.

Còn nơi nào giúp một người có thể phát triển *cảm hứng hành động* để hoàn thiện bản thân tốt hơn ở trường dòng? Và còn ai có *bí quyết* tốt hơn và *kiến thức* cần thiết để dạy người khác hơn những người đang cống hiến cả đời cho nhà thờ, nỗ lực thanh lọc tâm hồn của chính họ, đồng thời cứu rỗi linh hồn của những người khác? Tuần qua tuần, tháng qua tháng, năm qua năm, tôi đã áp ủ một tham vọng bí mật là sẽ trở thành người giống như người cha môt đạo của tôi – vị linh mục mà tôi ngưỡng mộ và yêu quý.

Nhưng tôi cũng yêu mẹ của mình và nhớ bà rất nhiều. Cũng như những đứa trẻ sống xa nhà trong những ngôi trường tư thục, tôi cũng nhớ nhà và mỗi khi được gặp mẹ hoặc viết thư cho mẹ, tôi đều cầu xin bà đưa tôi về nhà mãi mãi.

Sau hai năm ở Nauvoo, bà cảm thấy tôi đã sẵn sàng. Và điều quan trọng không kém là bà cũng đã sẵn sàng. Hoặc có lẽ đó là do tình mẫu tử vì bà cũng khao khát có tôi ở bên cạnh. Dù vẫn còn băn khoăn về khả năng thích nghi với môi trường mới của tôi, bà biết rằng bà vẫn có thể gửi tôi trở lại Nauvoo nếu thấy cần thiết. Tôi đã sẵn sàng và bà cũng vậy.

## VƯƠN LÊN

Những ngày đầu, mẹ tôi phải học cách may vá, nhưng vì mẹ thông minh, sáng tạo và nhanh nhạy nên bà đã thành thạo việc đó. Một thời gian ngắn sau khi tôi rời khỏi Nauvoo, mẹ nhận ra tôi đã thay đổi và bà mong muốn được kinh doanh. Lúc đó mẹ có quan điểm là phải làm điều gì đó, vì mẹ không cần phải lo lắng sắp xếp ai đó chăm sóc cho tôi khi đi làm.

Mẹ nhận được một công việc trong một cửa hàng nhập khẩu dành cho các quý bà có tên là Dillon's. Trong vòng 2 năm, mẹ đã trở thành người chịu trách nhiệm chính cho tất cả các công việc thiết kế, cắt và may. Mẹ nổi tiếng là nhà thiết kế và thợ may của những vị khách lăm tiền nhiều của ở cửa hàng. Thu nhập của mẹ đã đủ để mẹ có thể mua được một căn hộ riêng trong một khu dân cư tốt hơn.

Trong khu nhà của chúng tôi có một phòng mà bà chủ nhà tự nấu nướng và tôi thường ăn ở đó. Thức ăn bà nấu rất tuyệt – thịt bò ninh, đậu nướng, bánh tự làm, khoai tây nghiền và nước thịt – bất chấp những lời phàn nàn vui tính của những vị khách trọ trong khu - những người thú vị nhất trên thế giới đối với một đứa trẻ 11 tuổi: những người biểu diễn. Họ cũng thích tôi vì tôi là đứa trẻ duy nhất ở đó.

Giống như hàng ngàn người chớp lấy cơ hội để vươn lên trong mảnh đất không giới hạn cơ hội này, mẹ cũng tiết kiệm đủ tiền để thành lập một công ty riêng. Danh tiếng của một nhà thiết kế và một thợ may giỏi đã đem đến cho mẹ nhiều khách hàng sộp, nhưng mẹ thiếu bí quyết để tận dụng tín dụng ngân hàng. (Nhiều doanh nghiệp nhỏ có thể trở thành doanh nghiệp lớn nếu người chủ doanh nghiệp biết được rằng hoạt động của ngân hàng là hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ thành những doanh nghiệp lớn thông qua tài trợ an toàn.)

Vì thiếu vốn hoạt động hay sử dụng đúng đắn tín dụng ngân hàng, công ty may của mẹ không bao giờ mở rộng được, chỉ mãi là công việc cá nhân của riêng mẹ và hai người thợ làm toàn thời gian. Giống như hầu hết những người nỗ lực thành lập doanh nghiệp riêng, mẹ cũng gặp phải những rắc rối tài chính. Nhưng những vấn đề đó đã đem đến cho mẹ con tôi rất nhiều “tài sản đích thực” trong cuộc sống, chẳng hạn như niềm vui của việc cho đi.

Mỗi buổi tối mẹ đều bảo tôi kể cho mẹ nghe về những vấn đề của tôi, nhưng mẹ không bao giờ nói cho tôi về những vấn đề của bà. Tuy nhiên tôi vẫn có thể cảm nhận được. Một buổi sáng, tôi thấy mẹ có vẻ rất lo lắng. Đến buổi chiều, trước khi mẹ về nhà, tôi đã rút ra một khoản tiết

kiêm lón của mình và mua cho mẹ một bó hoa hồng đẹp nhất mà tôi có thể mua được.

Niềm vui của mẹ trước biểu hiện tình yêu này đã truyền cảm hứng cho tôi nhận ra niềm vui đích thực của một người biết cho đi. Sau nhiều năm, mẹ vẫn thường kể cho bạn bè nghe với niềm tự hào của một người mẹ về những bông hồng thân dài tuyệt đẹp đó và những gì chúng đã làm cho mẹ. Kinh nghiệm đó đã khiến tôi nhận ra có tiền là một điều tốt – vì những điều tốt đẹp nó có thể đem lại.

Ngày 6 tháng Một luôn là một ngày quan trọng trong đời mẹ và tôi vì đó là ngày sinh nhật của mẹ. Vào ngày 6 tháng Một, vì một vài lý do – có lẽ là vì đi mua sắm, chuẩn bị cho Giáng sinh – tài khoản ngân hàng của tôi chỉ còn không tới một đô la. Tôi đã rất lo lắng vì muốn tự mình mua cho mẹ một món quà sinh nhật. Sáng hôm đó tôi đã cầu nguyện.

Vào giờ ăn trưa, khi đi từ trường về nhà, tai tôi nghe thấy tiếng băng tan dưới chân mình. Đột nhiên tôi dừng bước và quay đầu lại. Có điều gì đó nói với tôi là hãy quay lại và đưa mắt nhìn. Tôi đi ngược lại, nhặt lên một tờ giấy xanh bị vo tròn và rất ngạc nhiên khi nhận thấy đó là một tờ 10 đô la! (Bạn sẽ còn được nghe nhiều về “điều gì đó”.)

Tôi rất phấn khích nhưng quyết định không mua một món quà nào hết. Tôi có một kế hoạch hay hơn.

Mẹ về nhà vào giờ ăn trưa. Khi mẹ dọn bàn, mẹ nhắc chiếc đĩa của mình lên và tìm thấy một tờ giấy viết lời chúc sinh nhật và một tờ 10 đô la. Một lần nữa, tôi lại tìm được niềm vui của người cho đi vì có vẻ như tất cả mọi người đã quên mất đó là ngày sinh nhật mẹ. Mẹ rất vui vì món quà này, nó có vẻ là một số tiền kha khá đối với mẹ lúc bấy giờ.

## QUYẾT ĐỊNH LÀ QUAN TRỌNG KHI THEO SAU ĐÓ LÀ HÀNH ĐỘNG

Những kinh nghiệm cá nhân này sẽ chứng minh rằng mỗi một quyết định mới mà một đứa trẻ hay một người lớn đưa ra trong một hoàn cảnh cụ thể sẽ bắt đầu những kiểu suy nghĩ mà sau này sẽ tạo ra tác động to lớn trong cuộc đời người đó. Khi người lớn đưa ra quyết định, đó sẽ là quyết định đúng đắn hay ngờ ngắn tùy thuộc vào những kinh nghiệm của họ trong việc đưa ra quyết định. Vì *những điều tốt đẹp nhỏ sẽ biến thành những điều tốt đẹp lớn và những điều xấu nhỏ sẽ chuyển thành lớn*. Và điều này cũng đúng với những quyết định. Nhưng quyết định đúng cần phải được hoàn thành bằng hành động. Nếu không có hành động, một quyết định dù có tốt đến mấy cũng trở nên vô nghĩa, vì

bản thân khao khát có thể biến mất vì thiếu nỗ lực đạt được sự trọn vẹn. Đó chính là lý do tại sao bạn nên hành động ngay khi có quyết định đúng.

## KHI BẠN HƯỚNG TỚI ĐIỀU GÌ ĐÓ, ĐỪNG QUAY LẠI CHO TỚI KHI BẠN ĐẠT ĐƯỢC MỤC ĐÍCH

Năm tôi 12 tuổi có một anh hàng xóm mà tôi luôn tôn trọng mời tôi tới dự cuộc họp Hướng Đạo Sinh<sup>(1)</sup>. Tôi đã đi dự và thấy rất vui, vì thế tôi đã gia nhập nhóm của anh – Nhóm 23, dưới sự dìu dắt của trưởng nhóm Stuart P. Walsh, sinh viên Đại học Chicago.

Tôi sẽ không bao giờ quên anh ấy. Anh là một người có chí khí. Anh muốn tất cả các cậu nhóc trong nhóm của mình phải trở thành hướng đạo sinh hàng đầu trong một khoảng thời gian ngắn và anh truyền cảm hứng cho từng người để tất cả đều muốn nhóm của mình là nhóm hướng đạo tốt nhất của thành phố Chicago. Có lẽ đó là một lý do tại sao nhóm của anh lại mạnh. Lý do khác là niềm tin của anh: (bạn sẽ) đạt được điều bạn kỳ vọng – khi bạn dạy, truyền cảm hứng, huấn luyện và giám sát người khác.

Mọi hướng đạo sinh trong Nhóm 23 đều làm báo cáo tuần về những việc tốt mà họ đã làm được mỗi ngày trong tuần – những cách mà họ đã giúp đỡ ai đó mà không nhận lại bất cứ sự đền đáp nào. Chính điều này đã khiến mỗi cậu bé đều tìm kiếm cơ hội làm một việc tốt – và vì đã tìm kiếm nên cậu ta đã thấy cơ hội đó.

Stuart P. Walsh đã khắc vào tâm trí của mỗi một thành viên Nhóm 23 những nguyên tắc của Luật Hướng Đạo Sinh: “Hướng đạo sinh là người đáng tin, trung thành, có ích, thân thiện, lịch sự, tử tế, ngoan ngoãn, vui vẻ, tiết kiệm, dũng cảm, sạch sẽ và cung kính.”

Nhưng quan trọng hơn, anh ấy đã kiểm tra xem mỗi hướng đạo sinh trong nhóm có biết cách gắn kết và sử dụng mỗi nguyên tắc đó không – không phải là chỉ nhớ chúng như những con vẹt, mà phải sử dụng chúng như một con người. Giờ tôi vẫn có thể nghe thấy anh nói: “Khi bạn hướng tới điều gì, đừng quay lại cho tới khi bạn đạt được điều đó!”

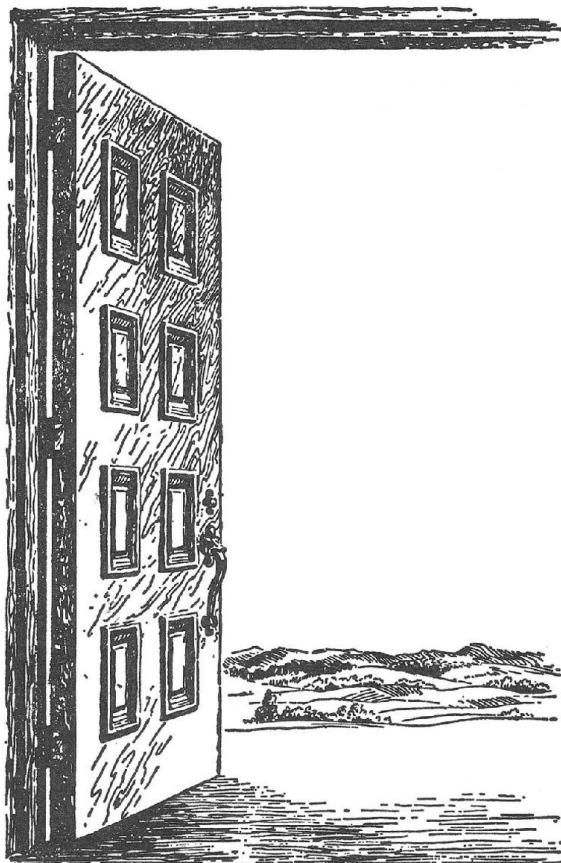
Trong chương tiếp theo, bạn sẽ thấy những nguyên tắc được trưởng nhóm hướng đạo sinh cũ của tôi dạy đã ăn sâu vào tôi tới mức nó đã hình thành bước tiếp theo trên con đường hướng tới hệ thống thành công không bao giờ thất bại mà lúc đầu tôi không hề nhận ra. Cậu bé bán báo 6 tuổi mà bạn đã được đọc ở phần đầu của chương này vẫn chưa

ý thức được nơi cậu định đến – dù cậu đang đi trên con đường đó.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Mọi thành công đều gắn liền với ba cùm từ được liệt kê bên dưới. Một khi bạn thực sự hiểu được chúng có ý nghĩa gì, nghĩa là bạn đang trên đường tiến tới tương lai thịnh vượng. Những chương tiếp theo của cuốn sách này sẽ giúp bạn hiểu được ba cùm từ này - nhưng bạn cần khai mở tâm trí và tìm kiếm những ý nghĩa.

1. Cảm hứng để hành động
2. Bí quyết
3. Kiến thức hoạt động



## Chương 2

# SẴN SÀNG CHO NGÀY MAI

Một trong những bài học quan trọng nhất trong đời tôi đã tự tìm đến với tôi vào khoảng thời gian tôi tốt nghiệp cấp 2. Bài học đó đã chuyển thành một nguyên tắc quan trọng: *Bạn phụ thuộc vào môi trường. Do đó, hãy chọn môi trường có thể phát triển bạn tốt nhất, hướng tới mục tiêu mong muốn của bạn.*

Dù lúc đó tôi không thể diễn đạt suy nghĩ đó rõ ràng như vậy, nhưng tôi ý thức được nguyên tắc ẩn sau nó. Đến khi tôi bước vào cấp 3, tôi đã kết luận là trường Senn tốt hơn trường Lakeview – ngôi trường mà lẽ ra tôi sẽ vào học nếu chúng tôi vẫn tiếp tục sống tại khu có căn hộ cũ. Vì mẹ đã đưa ra một quyết định quan trọng trong kinh doanh nên hai mẹ con tôi đã chuyển tới Detroit. Chúng tôi đã sắp xếp với một gia đình người Anh tử tế ở quận Senn để tôi được sống trong nhà họ.

Tôi cũng quyết định sẽ chọn bạn cho chính mình khi tới trường mới. Tôi đã tìm hiểu những người có chí khí và thông minh. Vì tôi tìm hiểu, tôi đã phát hiện ra điều tôi tìm kiếm: những người tử tế, tuyệt vời có ảnh hưởng đặc biệt tốt tới tôi.

## BIẾT GIÁ TRỊ ĐỒNG TIỀN CỦA BẠN

Vì tôi được sống trong một môi trường gia đình tốt và theo học một trường công lập tử tế, mẹ tôi đã đầu tư vào một đại lý bảo hiểm nhỏ, đại diện Công ty Casualty Hoa Kỳ ở Detroit, Michigan.

Tôi sẽ không bao giờ quên điều đó. Mẹ đem cầm hai viên kim cương để có đủ tiền mặt thêm vào số tiền mẹ đã bỏ ra mua đại lý đó. Hãy nhớ: mẹ không hề được học cách sử dụng tín dụng ngân hàng để thành lập công ty. Sau khi thuê một chỗ làm việc trong một tòa nhà văn phòng ở thị trấn, mẹ đã hình dung về ngày bán hàng đầu tiên của mình. Hôm đó mẹ đã gặp may. Mẹ làm việc chăm chỉ nhưng mẹ không bán được gì – và đó là điều tốt!

Bạn làm gì khi mọi thứ đều không ổn? Bạn làm gì khi không có nơi nào để quay đầu? Bạn làm gì khi phải đối mặt với một vấn đề nghiêm trọng?

Đây là điều mẹ đã làm mà mãi sau này mẹ mới nói cho tôi nghe:

“Mẹ cảm thấy tuyệt vọng. Mẹ đã đầu tư toàn bộ số tiền mặt mẹ có và mẹ phải khiến số tiền đó phát huy giá trị trong vụ đầu tư này. Mẹ đã cõi hết sức nhưng mẹ chẳng bán được gì.

Tối hôm đó mẹ đã cầu nguyện. Và sáng hôm sau mẹ cũng cầu nguyện. Khi mẹ ra khỏi nhà, mẹ đã đến ngân hàng lớn nhất ở thành phố Detroit. Ở đó mẹ đã bán được một hợp đồng cho một nhân viên thu ngân và được phép bán tại ngân hàng trong giờ làm việc. Dường như trong mẹ có một động lực chân thành mãnh liệt tới mức mọi rào cản đều bị gỡ bỏ. Ngày hôm đó mẹ đã bán được 44 hợp đồng.”

Thông qua sự thử thách và sai lầm trong ngày đầu tiên, mẹ đã được *truyền cảm hứng để hành động*. Mẹ biết cần phải xin lời khuyên và sự giúp đỡ từ ai để nỗ lực kiểm sống, cũng như mẹ biết cần phải xin lời khuyên và sự giúp đỡ từ ai khi đối mặt với vấn đề liên quan tới con trai mẹ.

Và thông qua sự thử thách và thành công ngày thứ hai, mẹ đã có được bí quyết trong việc bán hợp đồng (bảo hiểm) tai nạn. Bí quyết đã giúp mẹ hình thành một hệ thống kinh doanh thành công. Giờ mẹ đã có bí quyết cùng với *cảm hứng để hành động và kiến thức hoạt động*. Vậy là *công việc kinh doanh* của mẹ đã được tăng tốc.

Nhân viên kinh doanh cũng như những người khác thường thất bại trong quá trình vươn lên vì họ không đúc kết thành một công thức những nguyên tắc được áp dụng khi họ thành công. Họ hiểu về thực tế nhưng họ lại thất bại trong việc đúc rút những nguyên tắc.

Lúc này chúng tôi đã đủ sống nhờ công việc kinh doanh của mẹ. Mẹ bắt đầu xây dựng một tổ chức kinh doanh hoạt động khắp bang Michigan với tên gọi Công ty Liberty Registry.

Tôi và mẹ chỉ gặp nhau vào những ngày lễ và kỳ nghỉ. Kỳ nghỉ hè năm thứ hai trung học phổ thông tôi nghỉ ở Detroit. Đó chính là khi tôi học được cách bán bảo hiểm tai nạn và đó cũng chính là nơi tôi bắt đầu tìm kiếm một hệ thống kinh doanh cho chính bản thân mình – một hệ thống không bao giờ thất bại.

## LÀM GẤP ĐÔI TRONG KHOẢNG THỜI GIAN BẰNG MỘT NỬA

Văn phòng công ty Liberty Registry nằm ở tòa nhà Free Press. Tôi đã dành một ngày ở văn phòng để đọc và nghiên cứu bản hợp đồng tôi phải có bán được trong ngày hôm sau.

Chỉ dẫn kinh doanh của tôi như thế này:

1. Đi hết lượt tòa nhà Dime Bank.
2. Bắt đầu từ tầng trên cùng và gõ cửa tất cả các văn phòng.
3. Tránh gọi điện đến văn phòng của tòa nhà.
4. Sử dụng lời mở đầu: “Tôi có thể xin chút thời gian của ông/bà không ạ?”
5. Cố gắng bán cho tất cả mọi người bạn gặp.

Và tôi đã thực hiện theo chỉ dẫn. Hãy nhớ, tôi đã làm nhu một hướng đạo sinh: *Khi bạn hướng tới điều gì, đừng quay lại cho tới khi bạn đạt được mục đích.*

Tôi có sợ không? Dám cá là tôi có.

Không bao giờ có chuyện tôi không thực hiện theo chỉ dẫn. Chỉ là tôi không biết mình có thể làm điều gì tốt hơn. Về điểm này, tôi là một người hay làm theo thói quen – một thói quen tốt.

Ngày đầu tiên tôi đã bán được hai hợp đồng. Ngày thứ hai, bốn – gấp đôi. Ngày thứ ba, sáu – tăng 50%. Và ngày thứ tư tôi đã học được một bài học quan trọng.

Tôi đã ghé vào một văn phòng bất động sản lớn, và khi tôi đứng trước bàn của vị giám đốc kinh doanh, vừa cất lời “Cháu có thể xin ít thời gian của ông không ạ?”, tôi đã giật mình, vì ông ấy giật chân, tay phải nắm lại, đấm thẳng lên bàn và gần như hét lên: “Cậu nhóc, chừng nào cậu còn sống, đừng bao giờ hỏi xin một người thời gian của anh ta. Phải lấy nó!”

Vậy là tôi đã lấy thời gian của ông ấy và bán được cho ông ấy cùng 26 nhân viên kinh doanh khác vào ngày hôm đó.

Điều đó khiến tôi chợt nghĩ hắn phải có một cách khoa học nào đó để bán được nhiều hợp đồng mỗi ngày. Hắn phải có một phương pháp nào đó khiến một giờ làm việc tạo ra nhiều kết quả. Tại sao lại không tìm ra một phương pháp bán được gấp đôi trong khoảng thời gian bằng một nửa? Tại sao tôi không thể phát triển một công thức đem lại kết quả tối ưu cho mỗi giờ nỗ lực làm việc của mình?

Từ suy nghĩ đó, tôi đã tập trung cố gắng khám phá ra những nguyên tắc nhằm xây dựng cho mình một hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại. Tôi đã lập luận rằng: “Thành công có thể đúc kết thành một công thức. Và thất bại cũng có thể đúc rút thành một công thức. Hãy áp

dụng công thức đầu và tránh công thức sau. Hãy nghĩ cho bản thân.”

## NGHĨ CHO BẢN THÂN

Dù bạn là ai, bạn cũng có khao khát học được những thủ thuật của một người bán hàng giỏi. Vì bán hàng là công việc gần như thuyết phục người khác chấp nhận dịch vụ, sản phẩm hay ý tưởng của bạn. Theo ý nghĩa này, mọi người đều là người bán hàng. Dù bạn có năng khiếu của một nhân viên kinh doanh hay không thì những chi tiết cụ thể trong hệ thống bán hàng của tôi cũng không thực sự quan trọng với bạn nhưng những nguyên tắc thì có thể - nếu bạn đã sẵn sàng.

Điều quan trọng với bạn là bạn đúc kết được thành một công thức, tốt hơn là ở dạng văn bản từ những điều bạn học được từ chính trải nghiệm thành công và thất bại của mình trong bất cứ hoạt động nào mà bạn thích. Nhưng có thể bạn không biết cách đúc kết những nguyên tắc từ những điều đã đọc, đã nghe hoặc trải nghiệm. Tôi sẽ chỉ cho bạn cách tôi đã làm. Nhưng *bạn cần phải nghĩ cho bản thân mình*.

## TÔI ĐÃ VƯỢT QUA SỰ NHÚT NHÁT VÀ SỢ HÃI NHƯ THẾ NÀO?

Trước khi nói về tôi – một đứa trẻ vị thành niên, đã vượt qua sự nhút nhát và nỗi sợ hãi khi mở những cánh cửa đóng im im, bước vào những văn phòng lộng lẫy và cố bán bảo hiểm cho những ông, bà doanh nhân như thế nào, hãy để tôi kể lại câu chuyện tôi đã đổi mới với vấn đề đó như thế nào khi còn là một cậu bé.

Nhiều người thấy khó có thể tin được là một thằng bé đầu gấu như tôi lại nhút nhát và sợ sệt. Nhưng hoàn toàn tự nhiên nếu một người cảm thấy sợ hãi khi đứng trước một môi trường mới hoặc một trải nghiệm mới. Bản năng bảo vệ con người khỏi những nguy cơ bằng chính nhận thức này. Trẻ em và phụ nữ trải nghiệm điều này ở mức độ cao hơn so với đàn ông; xin nhắc lại một lần nữa, đó là phản ứng hoàn toàn tự nhiên để bảo vệ họ khỏi những điều có hại.

Tôi nhớ lúc còn nhỏ tôi nhút nhát tới mức khi gia đình chúng tôi có khách, tôi đã vào một phòng khác và mỗi khi có bão và sấm sét, tôi thường trốn dưới gầm giường. Nhưng một hôm tôi đã lập luận: “Khi có sấm sét, dù mình ở dưới gầm giường hay bất cứ chỗ nào trong phòng thì cũng nguy hiểm như nhau cả thôi”. Vì thế, tôi đã quyết định chinh phục nỗi sợ hãi này. Cơ hội của tôi đã đến và tôi đã tận dụng nó. Trong một

lần mưa bão, tôi bắt mình phải ra cửa sổ và nhìn sấm chớp. Điều kỳ diệu đã xảy ra. Tôi bắt đầu thích vẻ đẹp của những tia chớp lóe sáng trên bầu trời. Nay giờ thì chẳng có ai thích mưa bão hơn tôi.

Dù tôi đã lần lượt ghé vào mỗi văn phòng trong tòa nhà Dime Bank, tôi cũng không vượt qua được nỗi sợ khi mở cửa, đặc biệt khi tôi không thể nhìn thấy phía sau cánh cửa đó có gì (nhiều cửa kính đã được làm nhám, hoặc có lớp rèm phía trong). Cần phải phát triển một phương pháp buộc tôi phải bước vào.

Vì tôi tìm kiếm nên tôi đã tìm thấy câu trả lời. Tôi đã lập luận rằng: *Thành công chỉ dành cho những người nỗ lực. Chẳng có gì để mất khi cố gắng và có thể đạt được nhiều điều nếu thành công, nên bằng mọi cách phải cố gắng!*

Việc lặp đi lặp lại những lời tự động viên mình đã làm thỏa mãn lý trí của tôi. Những tôi vẫn sợ và thấy cần phải hành động. May mắn là tôi đã tự đặt ra cho mình một phuong châm: *Hành động ngay!* Vì tôi đã học được giá trị của việc nỗ lực hình thành những thói quen đúng cũng như tổn hại của việc tiếp thu những thói quen sai lầm, nên tôi có thể buộc mình hành động khi tôi rời một văn phòng và nhanh chóng chạy sang văn phòng tiếp theo. Nếu tôi chần chờ, tôi sẽ sử dụng “câu thần chú” *Hành động ngay!* – và ngay lập tức hành động. Đó là điều tôi đã làm.

## LÀM THẾ NÀO ĐỂ VÔ HIỆU HÓA SỰ NHÚT NHÁT VÀ NỐI SỢ HÃI?

Một lần, khi đã ở trong một văn phòng, tôi vẫn không thấy thoải mái nhưng tôi nhanh chóng học được cách vô hiệu hóa nỗi sợ nói chuyện với người lạ. Tôi đã làm được điều đó thông qua việc kiểm soát giọng nói.

Tôi phát hiện ra rằng nếu tôi nói to và nhanh, dừng lại một chút ở chỗ có dấu chấm hoặc dấu phẩy nếu từ nói ra được viết trên giấy, mỉm cười khi nói và sử dụng ngữ điệu, tôi không còn cảm thấy lo lắng hay bồn chồn nữa. Sau đó tôi mới biết thủ thuật này dựa trên một nguyên tắc tâm lý vô cùng hợp lý: cảm xúc (chẳng hạn như nỗi sợ) không phải ngay lập tức phụ thuộc vào lý do mà phụ thuộc vào hành động. *Khi suy nghĩ không vô hiệu hóa được cảm xúc không mong muốn – hành động sẽ làm được.*

Vị giám đốc kinh doanh trong văn phòng bất động sản kia không thích phần mở đầu: “Tôi có thể xin một chút thời gian của ông được không?” Hơn nữa, rất nhiều người khi nhận được câu hỏi mở đầu này của tôi đã trả lời là “Không”. Do đó, tôi đã bỏ câu đó và sau khi thử

nghiệm, tôi đã nghĩ ra một câu khác mà tôi đã dùng từ đó tới giờ: “Tôi tin là điều này sẽ khiến ông/bà thấy thú vị.”

Chẳng ai nói “không” với câu mở đầu này cả. Hầu hết mọi người đều hỏi “Đó là cái gì?” Tất nhiên, sau đó tôi đã nói với họ và trình bày phần rao hàng của mình. Mục đích của phần mở đầu là cốt làm sao để người khác lắng nghe mình.

## BIẾT KHI NÀO NÊN TỪ BỎ

“Cố gắng bán cho tất cả mọi người bạn gặp” là một trong những lời chỉ dẫn mẹ tôi đã nói với tôi. Vậy nên tôi đã dừng lại nói chuyện với tất cả những khách hàng tiềm năng. Đôi khi tôi khiến người đó mệt lử, nhưng khi tôi rời nơi làm việc của ông ta, tôi cũng cảm thấy kiệt sức. Có vẻ như trong công việc bán một dịch vụ chi phí thấp như tôi đang làm thì việc đạt được doanh số trung bình nhiều hơn trong mỗi giờ nỗ lực là điều cần thiết vì không phải ngày nào tôi cũng bán được 27 hợp đồng trong một công ty.

Vậy nên tôi đã quyết định *không* bán cho tất cả những người tôi gặp, *nếu việc chào hàng mất nhiều thời gian hơn thời gian hạn định tôi tự đặt ra cho mình*. Tôi sẽ cố gắng để vị khách hàng tiềm năng đó cảm thấy vui vẻ và nhanh chóng rời đi, dù tôi biết rằng nếu ở lại, tôi có thể bán được một hợp đồng.

Điều kỳ diệu đã xảy ra. Tôi đã tăng được đáng kể số hợp đồng bán trung bình mỗi ngày. Hơn nữa, trong một vài trường hợp vị khách hàng tiềm năng có thể nghĩ rằng tôi sắp sửa tranh luận với ông ta nhưng khi tôi để ông ta thoái mái một mình, ông ta sẽ tiến tới chỗ tôi đang nói với vị khách hàng khác và nói với tôi: “Cậu không thể làm thế với tôi. Nhân viên bán bảo hiểm nào cũng sẽ kiên trì. Cậu quay lại và viết đi”. Thay vì mệt mỏi sau một nỗ lực bán hàng, tôi lại có cảm giác hăng hái, nhiệt tình cho bài chào hàng với vị khách tiềm năng tiếp theo.

Những nguyên tắc tôi học được rất đơn giản: Một môi trường không có lợi cho việc hoàn thành tốt nhất công việc của bạn. Đừng để năng lượng của bạn xuống tới mức thấp nhất. Mức độ tích cực của hệ thống thần kinh sẽ tăng lên khi cơ thể được nghỉ ngơi. *Thời gian là một trong những thành phần quan trọng nhất của bất cứ công thức thành công nào đối với bất cứ hành động nào của con người. Hãy tiết kiệm thời gian. Hãy đầu tư thời gian một cách thông minh.*

# LÀM THẾ NÀO ĐỂ NGƯỜI KHÁC LẮNG NGHE BẠN?

“Khi nói chuyện với một người, hãy nhìn vào mắt người ấy”, tôi đã được dạy như vậy khi còn nhỏ. Nhưng khi bán hàng, tôi nhìn vào mắt một người, người đó thường sẽ lắc đầu nói “không”. Khả năng thường xảy ra hơn là người đó sẽ ngắt lời tôi. Tôi không thích điều này. Nó khiến tôi cảm thấy thất vọng. Tôi nhanh chóng phát hiện ra một thủ thuật đơn giản để tránh điều này: Để vị khách hàng tiềm năng tập trung thông qua cảm nhận của chính ông ta từ việc nhìn và nghe những điều tôi phải thể hiện cho ông ta cũng như điều tôi phải nói. Tôi chỉ vào hợp đồng hoặc tài liệu bán hàng và nhìn nó khi tôi trình bày phần chào hàng của mình. Vì tôi nhìn vào nơi tôi chỉ tay lên ông ta cũng nhìn theo. Nếu tôi liếc mắt thấy vị khách hàng tiềm năng đó lắc đầu nói “không”, tôi sẽ không bận tâm. Thường thì ông ta sẽ quan tâm và sau đó tôi sẽ chốt được hợp đồng.

## CHƠI ĐỂ THẮNG

Trong một trò chơi hoặc một trận thi đấu thể thao mang tính cạnh tranh cao, bạn chơi theo luật và bạn không vi phạm các tiêu chuẩn bạn đã tự đặt ra cho bản thân nhưng bạn chơi để giành chiến thắng. Trong trò chơi kinh doanh cũng vậy. Vì kinh doanh cũng như bất kỳ hoạt động nào khác sẽ trở nên rất thú vị khi bạn trở thành một chuyên gia.

Tôi đã phát hiện ra là để trở thành một chuyên gia, tôi cần phải làm việc và làm việc chăm chỉ. *Nỗ lực, nỗ lực, nỗ lực và tiếp tục nỗ lực* là điều luật cần phải tuân thủ để trở thành một chuyên gia trong bất cứ lĩnh vực gì. Nhưng vào một thời điểm thích hợp, bằng cách sử dụng những thói quen làm việc đúng đắn, bạn sẽ thực sự trở thành một chuyên gia. Sau đó bạn sẽ được trải nghiệm niềm vui làm việc và công việc không còn là công việc nữa. Nó sẽ trở nên thú vị.

Ngày qua ngày, tôi làm việc chăm chỉ, nỗ lực cải thiện những thủ thuật bán hàng của mình. Tôi đã tìm kiếm những *tư hữu hiệu* – những từ và cụm từ sẽ hình thành phản ứng đúng đắn bên trong vị khách hàng tiềm năng. Và phản ứng đúng đắn có nghĩa là ông ra sẽ mua trong một khoảng thời gian ngắn vừa đủ, vì thời gian là tiền bạc đối với tôi.

Tôi muốn nói theo cách hiệu quả để nhận được phản ứng tích cực. Điều này cần phải luyện tập và luyện tập cũng là một công việc.

Mọi thứ đều có khởi đầu và kết thúc. Lời giới thiệu là phần mở đầu

của một bài trình bày chào hàng. Làm thế nào tôi có thể kết thúc thương vụ trong một khoảng thời gian ngắn nhất, từ đó có thể khiến vị khách hàng tiềm năng thấy hài lòng?

Vì tôi tìm kiếm nên tôi đã khám phá ra: Nếu bạn muốn vị khách hàng tiềm năng mua, hãy yêu cầu ông ta mua. Chỉ cần yêu cầu ông ta và cho ông ta cơ hội nói “có”. Nhưng hãy để ông ta thấy thoải mái khi nói “có” và khó khăn khi nói “không”. Cụ thể, hãy thực hiện điều này với sự khéo léo, tinh tế, nhẹ nhàng và hiệu quả.

Và đây là điều tôi đã tìm được: Nếu bạn muốn một người nói “có”, chỉ cần đưa ra một *nhận định tích cực và đặt một câu hỏi khẳng định*. Khi đó câu trả lời “có” gần như sẽ là phản xạ tự nhiên. Chẳng hạn như:

1. Nhận định tích cực: *Thật là một ngày đẹp trời...*

Câu hỏi khẳng định: *Phải không?*

Câu trả lời: *Đúng vậy.*

2. Người mẹ muốn con tập đàn piano một tiếng vào sáng thứ Bảy, khi biết đứa trẻ muốn ra ngoài chơi có thể nói:

Nhận định tích cực: *Con muốn tập đàn một tiếng bây giờ để con có cả ngày chơi...*

Câu hỏi khẳng định: *Đúng không nào?*

Câu trả lời: *Vâng a.*

3. Một bà muốn bán cho khách hàng một chiếc khăn tay ren có thể nói:

Nhận định tích cực: *Chiếc này rất đẹp và giá hoàn toàn phải chăng...*

Câu hỏi khẳng định: *Bà có nghĩ thế không?*

Câu trả lời: *Vâng.*

Câu hỏi khẳng định: *Vậy tôi gói lại cho bà nhé?*

Câu trả lời: *Vâng.*

4. Kết thúc hiệu quả mà tôi thấy chỉ đơn giản thế này:

Nhận định tích cực: *Vậy, nếu ông/bà không phiền, tôi cũng muốn viết cả cho ông bà, nếu tôi có thể...*

Câu hỏi khẳng định: *Liệu tôi có thể...?*

Câu trả lời: *Vâng*

# TẠI SAO CUỐN SÁCH NÀY LẠI ĐƯỢC VIẾT RA?

Câu chuyện về kinh nghiệm của tôi ở tòa nhà Dime Bank đã cho biết những thủ thuật tôi đã sử dụng để bắt đầu phát triển hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại của tôi và tại sao tôi lại sử dụng chúng. Tôi đang tìm kiếm thêm *kiến thức* cần thiết cho mỗi bước hình thành toàn bộ bài giới thiệu bán hàng. Tôi đang nỗ lực để đạt được *bí quyết – kinh nghiệm sử dụng kiến thức cụ thể* này thông qua *hành động* lặp đi lặp lại.

Nói ngắn gọn, tôi đã chuẩn bị tinh thần để phát triển thói quen sử dụng một công thức, giúp tôi liên tục đạt được những kết quả đáng chú ý trong kinh doanh trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể.

Dù khi đó tôi không nhận ra nhưng thực ra tôi đã *sẵn sàng cho ngày mai*. Vài năm sau, tôi đã phát hiện ra rằng hệ thống kinh doanh của tôi đã áp dụng những nguyên tắc là mẫu số chung của những thành công liên tục trong mọi hoạt động của con người. Từ đó tôi đã có một phát hiện quan trọng hơn: *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*.

## ĐIỀU ĐÓ CÓ NGHĨA GÌ VỚI BẠN?

Sức khỏe, hạnh phúc, thành công và sự giàu có có thể là của bạn khi bạn hiểu và áp dụng *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*.

Vì *hệ thống sẽ phát huy tác dụng... nếu bạn áp dụng*.

Tới thời điểm này, bạn có thể không nhận ra và không hiểu được những nguyên tắc thành công được tìm thấy trong những câu chuyện và những lời giải thích bạn đã đọc cẩn thận. Nhưng khi bạn tiếp tục đọc, chúng sẽ trở nên sáng rõ.

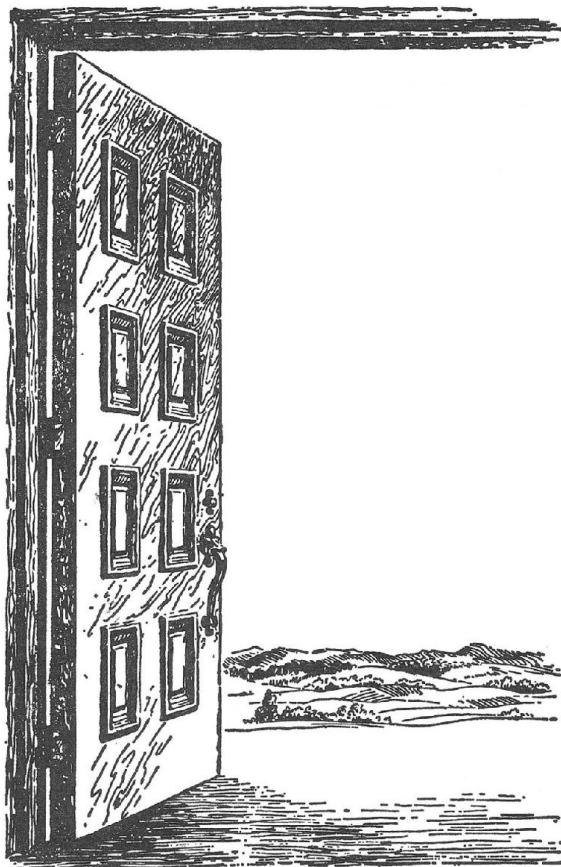
Khi bạn tìm kiếm *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*, bạn sẽ có bước tiến triển nhanh hơn và bền vững hơn bằng cách khắc sâu trong tâm trí ba thành phần cần thiết theo mức độ quan trọng, đó là:

1. *Cảm hứng để hành động*: điều tạo động lực cho bạn hoặc bất kỳ người nào hành động vì bạn muốn.
2. *Bí quyết*: những thủ thuật và kỹ năng đặc biệt *liên tục* đem lại kết quả cho bạn. Bí quyết là *áp dụng đúng kiến thức*. Bí quyết trở thành thói quen thông qua *kinh nghiệm* thực tế lặp đi lặp lại.
3. *Kiến thức hoạt động*: kiến thức về hoạt động, dịch vụ, sản phẩm, phương pháp, thủ thuật, kỹ năng bạn đặc biệt quan tâm.

Để thành công liên tiếp, cần phải *sẵn sàng cho ngày mai*. Để sẵn sàng cho ngày mai, bạn cần phải là *người tự gây dựng*. Và để học cách trở thành *người tự gây dựng*, hãy đọc chương tiếp theo.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LÓN

1. Cuối cùng, môi trường của bạn sẽ kiểm soát bạn, do đó, hãy chắc chắn bạn kiểm soát được môi trường của mình. Hãy tránh những tình huống, những người quen, những đồng nghiệp có ý định cản trở bạn.
2. Chỉ những người nỗ lực mới đạt được *thành công*. Nơi nào có nhiều thứ để đạt được và có ít thứ để mất đi, hãy *nỗ lực*.
3. Chỉ *nghĩ* sẽ không vượt qua được nỗi sợ, nhưng hành động sẽ vượt qua được.
4. Đừng bao giờ quên: *Hệ thống sẽ phát huy tác dụng... nếu BẠN áp dụng hệ thống*.



## Chương 3

# HÃY LÀ NGƯỜI TỰ GÂY DỤNG

“Don, cậu có biết mình có thể tìm việc ở đâu không?”

Donald Moorhead ngập ngừng, mỉm cười và nói: “Có Jim à. 8 giờ 30 sáng mai hãy tới gặp mình ở văn phòng”.

Đó là cách cuộc đói thoại kết thúc. Nó bắt đầu khi ông Moorhead, nhân viên của Công ty Casualty Hoa Kỳ gặp một người bạn vào một buổi chiều khi đang đi bộ trên phố Wall.

Và sáng hôm sau, khi Jim đến gặp ông, Don đã gợi ý rằng có một cách dễ dàng để kiếm được thu nhập lớn và đem lại một dịch vụ cho cộng đồng là bán bảo hiểm tai nạn và y tế.

“Nhưng tôi là một người nhát chét”, Jim nói, “tôi không biết mời ai. Tôi chưa bao giờ bán một thứ gì trong đời”.

“Chẳng có gì phải lo lắng về điều đó cả”, Don đáp: “Tôi sẽ nói cho anh biết phải làm gì. Tôi đảm bảo anh không thể thất bại... nếu anh gặp năm người mỗi ngày. Và tôi sẽ cho anh tên của năm người tiềm năng đó mỗi sáng nếu anh hứa với tôi một điều.”

“Điều gì vậy?”

“Hãy hứa với tôi là anh sẽ gặp mỗi người bạn họ vào đúng ngày tôi cho anh tên của họ. Không vấn đề gì nếu anh muốn nhắc tới tên tôi. Nhưng không được nói với họ là tôi đã cử anh đến.”

Jim thực sự rất cần một công việc nên chẳng mất nhiều thời gian để người bạn của ông thuyết phục ông ít nhất cũng nên thử. Vậy là Jim đem những tài liệu hướng dẫn cần thiết về nhà nghiên cứu và ông đã có mặt ở văn phòng của ông Moorhead vài ngày sau đó để nhận năm cái tên và bắt đầu một công việc mới.

## NÓ Ở TRONG TÂM TRÍ CỦA BẠN

“Hôm qua là một ngày ly kỳ!”, Jim reo lên khi xuất hiện vào sáng ngày hôm sau với hai bản hợp đồng và thái độ rất hăng hái.

Ngày thứ hai Jim còn may mắn hơn vì ông ta đã bán được cho ba trong số năm người khách tiềm năng. Sáng ngày thứ ba, Jim lao ra khỏi

phòng của Moorhead với năm cái tên nữa cùng với sự hăng hái, nhiệt tình tràn trề. Thật là sự khởi đầu tốt đẹp – Jim đã bán được cho bốn trong năm người tiềm năng mà ông ta đã gặp.

Khi người nhân viên kinh doanh mới hăng hái xuất hiện tại nơi làm việc vào sáng hôm sau, ông Moorhead đang trong một cuộc họp quan trọng. Jim đã chờ khoảng 15 phút trước khi ông Moorhead bước ra khỏi phòng làm việc riêng và nói: “Jim này, tôi đang có một cuộc họp vô cùng quan trọng, cuộc họp có thể kéo dài suốt buổi sáng. Tại sao anh không tiết kiệm thời gian của cả anh và tôi nhỉ? Hãy tự ghi cho mình năm cái tên từ cuốn danh bạ điện thoại. Đó là điều tôi đã làm trong ba ngày qua. Tôi sẽ chỉ cho anh thấy tôi đã làm thế nào.”

Sau đó, Don mở cuốn danh bạ một cách ngẫu nhiên, chỉ vào một mục quảng cáo, lấy tên của giám đốc công ty và viết lại tên cùng địa chỉ. Sau đó ông nói: “Giờ anh thử đi.”

Jim làm theo. Sau khi viết tên và địa chỉ người đầu tiên, Don tiếp tục: “Hãy nhớ, thành công trong bán hàng là vấn đề của thái độ tinh thần – thái độ của người bán hàng. Cả sự nghiệp của anh có thể phụ thuộc vào việc anh có thể phát triển được thái độ tinh thần đúng đắn hay không khi gặp năm người anh chọn giống như như khi gặp năm người tôi đưa tên cho anh.”

Vậy là bắt đầu sự nghiệp của một người sau đó đã thực sự thành công. Vì ông ta đã nhận ra sự thật – *nó ở trong tâm trí của bạn*. Trên thực tế, ông ta đã cài tiến phương pháp. Để chắc chắn vị khách tiềm năng của ông ta sẽ xuất hiện, ông ta đã gọi điện và hẹn gặp. Quá thực ông ta đã phát triển bí quyết khi đặt lịch hẹn nhưng ông ta đã đạt được điều đó với kinh nghiệm của bản thân.

Và đó chính là cách bạn học bí quyết – thông qua kinh nghiệm.

Dưới đây là câu chuyện về một nhân viên ngân hàng đã mắc một sai lầm và mất việc nhưng lại tự mình tìm được một công việc tốt hơn khi biết kiểm điểm bản thân. Tôi mới được nghe câu chuyện này từ ông Edward R. Dewey, Giám đốc Quỹ tài trợ Nghiên cứu Chu trình.

## HÃY TỰ ĐÁNH GIÁ BẢN THÂN

Ông Dewey kể: “Mike Corrigan là một nhân viên ngân hàng, bạn của tôi. Anh ta đã đặt niềm tin vào một người khách hàng mà anh ta quý. Mike cho người này vay một khoản tiền lớn và khoản vay càng lúc càng xấu. Dù Mike đã làm việc cho ngân hàng này nhiều năm nhưng cấp trên của anh ta vẫn cho rằng theo kinh nghiệm của ông ta, anh ta đã

có một quyết định ngớ ngẩn. Vậy là Mike bị sa thải và anh ta đã thất nghiệp một thời gian.”

“Tôi chưa bao giờ nhìn thấy người nào chán nản hơn thế: bước chân, gương mặt, lời nói, thái độ của anh ta... tất cả đều thể hiện sự chán nản và thất vọng tột độ. Anh ta thể hiện điều mà anh vẫn gọi là thái độ tinh thần tiêu cực ấy, Clem à”, Ned Dewey nói với tôi. Sau đó ông ta tiếp tục kể:

“Mike cũng thử vài lần tìm việc, nhưng đều thất bại. Với tôi, đó là điều hoàn toàn có thể hiểu được, vì thái độ của anh ta mà. Tôi muốn giúp anh ta, nên tôi đã đưa cho anh ta cuốn sách *Pick Your Job and Land It* (Chọn một công việc và giành lấy nó) của Sidney và Mary Edlund. Hai vợ chồng tác giả Edlund đã chỉ ra cách thể hiện kinh nghiệm làm việc theo cách cuốn hút ông chủ tiềm năng mà bạn chọn. “Nhất định anh phải đọc đây”, tôi nói với anh ta. “Sau khi đọc xong, tôi muốn anh đến gặp tôi.”

“Mike đã đọc cuốn sách và đến gặp tôi ngay ngày hôm sau vì anh ta đang rất cần một công việc.

“Tôi đã đọc cuốn sách rồi”, anh ta nói với tôi.

“Vậy hắn anh phải để ý”, tôi nói, “rằng cuốn sách gợi ý anh liệt kê những tài sản của mình: tất cả những việc mà anh đã làm để *kiếm tiền cho ông chủ trước kia của anh*”. Và tôi đã hỏi anh ta vài câu hỏi, chẳng hạn như:

1. Ngân hàng của anh đã gia tăng được những lợi ích nào từ năm này qua năm khác, dưới sự giám sát của anh trên cương vị quản lý chi nhánh – lợi ích gia tăng từ điều đặc biệt nào đó anh đã làm?
2. Ngân hàng đã tiết kiệm được bao nhiêu tiền nhờ xóa bỏ lãng phí thông qua việc gia tăng hiệu quả dưới sự quản lý của anh?

Mike là người thông minh và anh ta đã săn sàng. Anh ta đã hiểu ra vấn đề.

“Sau bữa tối ngày hôm đó, anh ta đến nhà tìm tôi. Tôi đã ngạc nhiên trước sự thay đổi của anh ta! Anh ta là một người hoàn toàn khác: nụ cười chân thành, cái bắt tay chặt và thân thiện, giọng nói chắc chắn – tất cả những biểu hiện của thành công.

“Và tôi cũng ngạc nhiên không kém trước những gì anh ta viết trong vài trang giấy về những điều anh ta coi là tài sản đích thực của mình. Vì ngoài việc viết ra giá trị anh ta đã tạo ra cho ông chủ cũ, anh ta còn lập một danh sách đặc biệt có tiêu đề là *Tài sản đích thực của tôi*”.

Khi Edward R. Dewey nhắc tới một số tài sản được liệt kê trong danh sách của Mike Corrigan, tôi không thể không ngắt lời ông ta: “Mike Corrigan đã nhận ra những thành tố cần thiết để trở thành một người tự gây dựng!” Và bạn sẽ hiểu ý tôi khi đọc chương “Tài sản đích thực của cuộc sống”.

Ông Dewey lại tiếp tục: “Trong số những tài sản *đích thực* có:

- Một người vợ tuyệt vời là cả thế giới với anh ta.
- Cô con gái duy nhất đem lại niềm vui, hạnh phúc, ánh sáng cho cuộc đời anh ta.
- Một cơ thể và tinh thần khỏe mạnh.
- Nhiều bạn – những người bạn tốt.
- Một triết lý tôn giáo và một nhà thờ là nguồn cảm hứng cho anh ta.
- Những đặc quyền của việc sống ở Mỹ.
- Sở hữu một ngôi nhà và một chiếc xe.
- Vài nghìn đô la trong ngân hàng.
- Sức trẻ để đem lại những năm tháng tươi đẹp phía trước.
- Sự tôn trọng và quý mến của những người biết anh ta.

“Thật thú vị khi ở cạnh Mike tối đó”, Ned nói, “Quả thực, anh ta hăng hái tới mức khiến tôi cũng thấy hăng hái.”

Tôi có cảm giác anh ta là kiểu nhân viên tôi sẽ thuê nếu tôi là một ông chủ.

“Trong hai ngày sau đó, tôi khó có thể gạt Mike ra khỏi tâm trí mình. Và khi chuông điện thoại vang lên vào bữa tối ngày thứ hai, tôi có cảm giác đó là Mike. Đúng thế thật.

“Tôi muốn cảm ơn anh, Ned ạ. Tôi đã có một công việc tốt”, anh ta vui mừng reo lên.

“Và đúng là Mike đã tìm được một công việc tốt. Anh là thủ quỹ cho một ngân hàng lớn ở thành phố kế bên, vị trí mà anh ta đã làm nhiều năm nay”, ông Dewey kết thúc câu chuyện.

**NGƯỜI NÀO PHÁT TRIỂN BẢN GHI CHÉP THỜI  
GIAN... NGƯỜI ĐÓ SẼ TRỞ THÀNH NGƯỜI TỰ**

## GÂY DỤNG

Bạn không cần phải thất nghiệp mới tự kiểm điểm bản thân. Người nào tự kiểm điểm bản thân là người đang tìm kiếm sự tiến bộ cho bản thân – và họ sẽ tìm thấy. George Severance, đại diện cho Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Quốc gia Ohio ở Chicago, là một người như vậy.

Ông chính là người phát minh ra bản Ghi chép Thời gian Xã hội. Bản ghi chép đã giúp ông đạt được thành công trong việc tìm kiếm những mục tiêu có ý nghĩa. Nguyên tắc ông sử dụng có thể áp dụng cho bất cứ người nào sẽ dành thời gian phát triển bản thân và tuân theo bản ghi chép thời gian của chính họ.

Và nếu bạn thực hiện theo những hướng dẫn về việc thiết kế bản ghi chép thời gian của mình và sử dụng nó hàng ngày theo cách đã được trình bày chi tiết ở Chương 19 – thì bạn, cũng như George Severance sẽ trở thành người tự gây dựng.

Vì bạn cũng như George Severance sẽ sử dụng thủ thuật của ông ấy để có được sự bình yên và hạnh phúc thoát khỏi nợ, tiết kiệm, loại bỏ sự lãng phí thời gian và tiền bạc, đạt được sự thịnh vượng, xóa bỏ những thói quen xấu và phát triển những thói quen tốt. Sử dụng nó hàng ngày sẽ tạo động lực cho bạn đạt được thành tích cao hơn. *Tôi đảm bảo điều đó!*

George là một người bạn của tôi. Tôi biết rõ câu chuyện của ông ấy. Ông ấy tìm được niềm đam mê kinh doanh đầu tiên khi bắt đầu gõ cửa sau của từng nhà để bán bảo hiểm công nghiệp. Đây là điều ông ấy đã nói:

“Tôi tin là mình đã gõ hết cửa sau của các nhà trong khu tôi sống. Trên thực tế, tôi biết thỉnh thoảng tôi còn đi khắp mọi ngõ ngách của thành phố. Theo thời gian, doanh số của tôi bắt đầu tăng lên, tuy nhiên tôi phát hiện ra mình đang rơi vào tình trạng khó khăn tài chính nghiêm trọng vì các khoản nợ của tôi tăng nhanh hơn thu nhập của tôi rất nhiều.

“Một hôm, tổng số tiền của các khoản nợ này khiến tôi giật mình hoảng hốt. Tôi phải đối mặt với khủng hoảng tài chính thực sự. Và tôi nhớ lại một lời nhận định tôi đã đọc được ở đâu đó:

*“Nếu bạn không thể tiết kiệm tiền thì bạn không có hạt giống thành công.”*

“Tôi thực sự rất muốn thành công. Tôi muốn trả hết nợ. Tôi có cảm giác trong mình có hạt giống thành công. Chính tại thời điểm này tôi đã

quyết định phải làm một việc gì đó để giải quyết vấn đề.”

*Nếu bạn không thể tiết kiệm tiền thì bạn không có hạt giống thành công.* Nhận định này cho thấy George Severance cũng như nhiều người khác đã đạt được thành công và được hưởng lợi từ việc ghi nhớ và làm theo những thói quen của bản thân.

Do đó, đã có lần tôi hỏi ông ấy: “Ngoài Kinh thánh, cuốn sách tự lực nào đóng vai trò quan trọng nhất trong cuộc đời ông?”

“Người tạo ra điển hình và nguyên tắc (*Authors of Portraits and Principles*)”, ông ấy trả lời.

Nhưng có một điều còn ý nghĩa hơn là việc đọc những cuốn sách tự lực và rút ra triết lý chứa đựng trong những cuốn sách, đó là *Hành động*.

George nói với tôi là bản Ghi chép Thời gian Xã hội của ông ấy đã giúp ông ấy tự kiểm điểm bản thân – sắp xếp thời gian suy nghĩ, đặt ra những mục tiêu cụ thể, chọn lựa con đường đúng đắn – và khuyến khích ông ấy hành động. George cũng nói:

“Sau khi tôi phát triển bản Ghi chép Thời gian Xã hội, tôi phát hiện ra mình đã dành tới 32 tiếng chỉ trong một tháng để uống cà phê với bạn bè. Tôi rất ngạc nhiên vì tôi nhận ra khoảng thời gian đó tương đương với bốn ngày làm việc. Và tôi cũng nhận ra thời gian ăn trưa của tôi đôi khi cũng dài hơn cả tiếng so với mức cho phép”. Và ông ấy tiếp tục:

“Tôi đi đây đi đó, đi khắp mọi nơi chứ không làm việc cố định ở một nơi.

“Tôi thường tới các cuộc gặp gỡ vào buổi tối. Và khi các cuộc gặp kết thúc vào khoảng 8, 9 giờ tối, một nhóm chúng tôi lại chơi bài hoặc tán gẫu cho tới tận nửa đêm. Đến lúc này tôi mới về nhà và tận hưởng buổi tối với gia đình của mình. Tôi có một giấc ngủ đêm ngon lành. Tôi có nhiều thời gian để đọc những cuốn sách phát triển bản thân hơn.

“Thể thao – đôi khi tôi xem bóng đá hoặc đi chơi gôn trong thời gian bán hàng. Tôi ghét phải nghỉ tới khoản thu nhập bị mất trong suốt khoảng thời gian kiếm tiền quý báu này.

“Trách nhiệm gia đình – tôi dành thời gian để làm việc nhà trong khoảng thời gian làm việc, thay vì sử dụng thời gian của mình để làm công việc của một người làm công ăn lương.

“Khi nhìn lại, tôi thấy ở nhiều khía cạnh, tôi là một người thành công về mặt xã hội trong suốt những giờ làm việc. Nhưng khi tôi phát triển

bản Ghi chép Thời gian Xã hội, tôi đã nhận ra:

*“Nếu một ngày làm việc là sự thành công về mặt xã hội thì nó lại là một thất bại về mặt công việc”.*

Vậy nên George đã thực hiện Ghi chép Thời gian Xã hội của ông mỗi ngày. Những nhân viên ở công ty của ông đã rất ngạc nhiên. Vì những ghi chép cho thấy sau khi phát minh ra bản Ghi chép Thời gian Xã hội, George đã hoàn thành được những điều kỳ diệu:

- Ông đã bán được hơn 4 triệu đô bảo hiểm nhân thọ trong một năm.
- Ông đã lập được kỷ lục của công ty với việc bán được hơn 1 triệu đô hợp đồng mới trong *một* ngày.
- Ông kiên trì bán bảo hiểm nhân thọ cho tới khi trở thành một thành viên của Bàn tròn Triệu đô – thành tích mà bất cứ người bán bảo hiểm nhân thọ nào cũng tìm kiếm nhưng rất ít người đạt được.

Với vẻ tự hào, George nói: “Tôi bắt đầu trả các khoản nợ và cuối cùng khi tất cả các khoản nợ đó được thanh toán, tôi đã bắt đầu tiết kiệm. Cuối cùng, tôi cũng tiết kiệm được 6.000 đô. Tôi và một người bạn, mỗi người đã đầu tư 6.000 đô vào một doanh nghiệp mà ngân hàng của chúng tôi đã giúp hỗ trợ về mặt tài chính. Chỉ trong vòng một năm, mỗi chúng tôi đã nhận được 50.000 đô từ dự án này. Đó là một bước lớn tiến tới mục tiêu đạt được sự thịnh vượng.”

Bạn có muốn nhìn thấy một bản sao của bản Ghi chép Thời gian Xã hội của George Severance không? Bạn muốn đọc báo cáo chi tiết về việc nó đã phát huy tác dụng như thế nào không? Bạn muốn lập một bản ghi chép thời gian vì mục đích đặc biệt của riêng bạn không?

Bạn sẽ có cơ hội khi đọc đến chương 19 “*Vật báo hiệu thành công* đem lại thành công”. Nhưng bạn cần phải có sức mạnh ý chí để bắt đầu thói quen – để kiểm điểm bản thân mỗi ngày. Và một cuốn sách phát triển bản thân có thể truyền cảm hứng cho bạn.

## SỨC MẠNH Ý CHÍ

Cuốn *Authors of Portraits and Principles* (Người tạo ra điển hình và nguyên tắc) và những cuốn sách khác đã truyền cảm hứng cho George Severance. Cuốn *Power of Will* (Sức mạnh ý chí) đã giúp tôi. Có lẽ khi bạn đọc về kinh nghiệm bán hàng của tôi ở tòa nhà Dime Bank (trong chương trước), bạn sẽ thắc mắc làm thế nào một cậu nhóc trong lần thực hiện nhiệm vụ đầu tiên của mình lại có thể xây dựng được những thủ thuật bán hàng dựa trên hoạt động suy nghĩ của con người trong khi

những người bán hàng già dặn và kinh nghiệm hơn lại không làm được điều này.

Nhưng đừng đánh giá thấp thanh niên. Là một học sinh năm nhất trung học, tôi có những vấn đề buộc tôi phải mua cuốn *Sức mạnh ý chí* của tác giả Frank Channing Haddock. Một mặt, tôi muốn phát triển sức mạnh ý chí. Ngoài ra, tôi là chủ tịch Câu lạc bộ Tranh luận ở trường Senn, nơi chúng tôi tranh luận về những chủ đề như “Ý chí có tự do không?” Cần phải nghiên cứu và *Sức mạnh ý chí* là cuốn sách tham khảo tốt cho chủ đề đó.

Việc tập luyện tranh luận và diễn thuyết trước đám đông đã đem đến cho tôi sự bình tĩnh và tự tin. Và nhu cầu phát triển những lập luận từ chối nhanh và thuyết phục thành những lập luận từ chối hiệu quả trong kinh doanh xuất hiện trong tôi một cách hoàn toàn tự nhiên, vì các nguyên tắc đều giống nhau. Dù là người tranh luận hay người bán hàng, bạn cũng cần suy nghĩ một cách logic và nhạy cảm trước mọi nhận định mà bạn có thể chuyển thành lợi thế của mình. Bạn cần phải *thuyết phục* để chiến thắng.

Tôi vẫn thường tự hỏi tại sao các trường không cho học sinh tiếp cận với sách phát triển bản thân. Chúng đã tới tuổi tìm kiếm sự thật và sự giúp đỡ cá nhân. Luật pháp cấm dạy tôn giáo trong các trường công lập, nhưng chẳng có gì trong luật pháp cấm dạy thái độ đúng đắn đối với công việc, tính trung thực, dũng khí đối với việc xây dựng một cuộc sống cao cả, nghĩ những điều đúng đắn và làm những điều tốt đẹp.

## BẠN CHẠM TỚI LINH HỒN THÔNG QUA TRÍ ÓC

Lịch sử nhân loại đã dạy chúng ta rằng *những suy nghĩ tốt nhất mới mẽ là những suy nghĩ tốt nhất cũ kỹ*. Đó là cách một người bạn của tôi, Nate Lieberman, đã diễn tả nó. Vô số người đã nghĩ những điều tốt và làm những điều thiện để xây dựng một cuộc sống đáng khâm phục thông qua sự ảnh hưởng của nhà thờ. Những lời răn dạy về đạo đức của nhà thờ được tìm thấy trong *Kinh thánh* và những án phẩm tôn giáo khác. Để tìm kiếm sự tự cải thiện, hãy tìm đến triết lý tôn giáo và tìm đọc *Kinh thánh* – cuốn sách đã truyền cảm hứng cho nhiều người hành động hơn bất cứ cuốn sách nào khác. Và khi bạn đọc *Kinh thánh*, bạn sẽ được khuyến khích, dù lúc đầu bạn có thể không có bí quyết liên hệ, so sánh và sử dụng những nguyên tắc của nó. Vì bí quyết là sản phẩm của kinh nghiệm.

Thông qua *Kinh thánh* và ảnh hưởng của nhà thờ, bạn sẽ chạm tới

linh hồn thông qua trí óc. Và vì tầm quan trọng của một khói óc lành mạnh và sức mạnh cứu rỗi của tôn giáo, giáo sĩ của tất cả các giáo phái đã bắt đầu nhận ra nhu cầu hợp tác giữa giáo sĩ và nhà tâm lý học nhằm đạt được những kết quả hữu hiệu nhất trong việc đem lại sức khỏe sinh lý, tinh thần và đạo đức cho các cá nhân.

Suốt 25 năm, tiến sĩ Smiley Blanton và Đức cha Norman Vincent Peale đã chứng minh giá trị của nhà tâm thần học và mục sư khi làm việc cùng nhau trong khi vẫn hoàn thành công việc riêng của họ. Nhưng trên hết, thông qua Tổ chức Tôn giáo và Tâm thần Mỹ (mà họ thành lập) có trụ sở ở thành phố New York, họ đã huấn luyện cho các mục sư của tất cả các giáo phái từ nhiều nơi trên thế giới hoàn thành tốt hơn nhiệm vụ mà họ tận tâm.

Tôi đề cập đến triết lý này vì là một giám đốc kinh doanh, tôi đã nhận những người từng thất bại ở các công ty khác, bằng cách khuyến khích họ trở thành những người tự gây dựng, chuẩn bị để họ đạt được thành công nổi bật. Bất kỳ người nào mong muốn trở thành người tự gây dựng đều có thể đạt được mục tiêu bằng cách không ngừng nỗ lực phát triển sức khỏe thể chất, tinh thần và đạo đức, với điều kiện là anh ta không dựng nên những bức tường vô hình.

## LẬT ĐỒ BỨC TƯỜNG VÔ HÌNH

Trong thế kỷ thứ III TCN, Tần Thủy Hoàng - vị vua đầu tiên của nhà Tần - đã xây dựng hai bức tường: bức Vạn Lý Trường Thành nổi tiếng của Trung Hoa và một “bức tường vô hình”.

Vạn Lý Trường Thành, với 25.000 chòi canh, kéo dài 2.500 dặm. Suốt hơn 2.000 năm, nó đã ngăn cản những cuộc tấn công từ các bộ tộc du mục và những nền văn minh cổ xưa nhất trên thế giới.

Trong thế kỷ thứ III TCN, Trung Quốc là một đất nước tự cung tự cấp, họ không cần đến thế giới. Nhưng thế giới lại cần những gì Trung Quốc có: nghệ thuật in ấn, sử dụng than, đồng hồ nước, thuốc súng, đúc đồng, công cụ thiêng văn, la bàn hải quân, thuốc phiện, gia vị... và nhiều thứ khác nữa.

Nhiều thế kỷ trôi qua, những người thuộc nền văn hóa thấp đã tìm được cảm hứng, kiến thức và bí quyết, và đã phát triển nền văn minh của họ vượt xa nền văn minh thời Tần Thủy Hoàng, tới mức nếu so với nền văn minh đó, Trung Quốc hiện nay chỉ là ban sơ.

Giống như những nhà lãnh đạo quốc gia sơ sự tự do về mặt tôn giáo, giáo dục, ngôn luận và những người đã xây dựng những hàng rào tre

hoặc sắt bao quanh đất nước họ, vị Hoàng đế kia đã phủ nhận sự tiến bộ bằng việc phá hủy bất cứ tài liệu nào không phù hợp với ý tưởng, quan niệm và triết lý của ông.

Bạn có thể không phải là hoàng đế, quốc vương hay nhà lãnh đạo trong mắt người khác, nhưng bạn chắc chắn là vua khi kiểm soát điều bạn nghĩ, cảm nhận, tin tưởng và *nỗ lực* thực hiện. Và tài liệu mà bạn không khám phá thì cũng vô dụng đối với bạn như thế nó bị thiêu hủy hoặc hủy bỏ.

Vậy nên, đây có thể chính là thời điểm để tự hỏi bản thân bạn:

“Tôi đã dựng lên bức tường vô hình nào?”

“Từ khi ra trường, tôi có tiếp xúc với những ý tưởng, quan niệm và triết lý khác so với thời còn đi học không?”

“Tôi có bắt kịp với những tiến bộ về mặt kinh tế, xã hội, tôn giáo, khoa học, chính trị và những thành tựu quan trọng khác trong thời đại của chúng ta không?”

“Tôi có đọc cuốn sách phát triển bản thân nào như thế tác giả là bạn mình và viết cho riêng mình không?”

“Hay tôi có học được mọi nguyên tắc cơ bản quan trọng mà tôi có thể học được không?”

## HÃY LÀ NGƯỜI TỰ GÂY DỤNG

Hãy gây dựng cuộc đời của chính bạn. Hãy đem lại lợi ích cho bản thân bạn và cho tất cả nhân loại. Hãy gây dựng từ bên trong nhưng hãy nhận sự giúp đỡ từ bên ngoài. Bạn có thể làm được điều này khi bạn tìm kiếm, phát hiện ra và theo đuổi *hệ thống thành công không bao giờ thất bại của chính mình*.

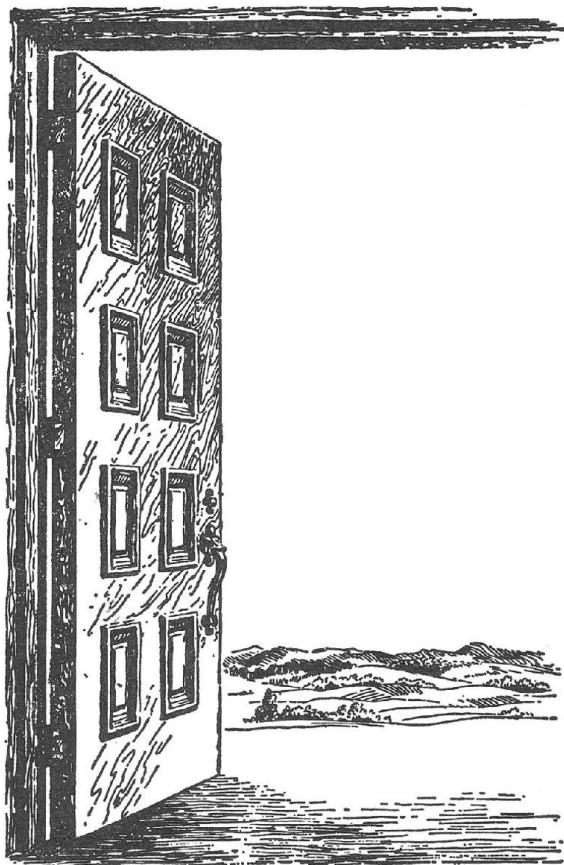
Để nhận sự giúp đỡ từ bên ngoài, hãy đúc rút những điều tốt từ nơi bạn có thể tìm thấy nó. Và điều này bắt đầu từ bên trong: thái độ tinh thần đúng đắn đối với con người, noi chốn, sự vật, kiến thức, thói quen, niềm tin – hãy để chúng thuộc sở hữu của bạn hoặc của người khác.

Liệu tương lai có ở sau bạn vì bức tường vô hình mà bạn đã dựng lên một cách chắc chắn trong bạn tới mức nó ngăn cản những ý tưởng có tính đột phá?

Có thể có, cũng có thể không. Bạn có thể đập đổ những bức tường vô hình đó nếu chúng thực sự tồn tại. Chương tiếp theo, “Đừng để tương lai ở phía sau bạn” sẽ cho bạn biết cách làm như thế nào.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Vào lúc này, bạn có biết chính xác tài sản của bạn là gì không? Bạn có ý thức được khả năng thực sự của bản thân, tiềm năng phát triển, thành công dù nhỏ như thế nào của bạn trong quá khứ không? Nếu không, *hãy tự đánh giá bản thân*. Để biết bạn đang đi đâu và làm cách nào để đến được nơi đó, trước tiên bạn cần *biết về chính mình*.



# Chương 4

## ĐÙNG ĐỂ TƯƠNG LAI Ở PHÍA SAU BẠN

Floyd Patterson<sup>(1)</sup> đã đỗ xuống dây đài. Vài giây sau, anh không còn là nhà vô địch hạng nặng thế giới nữa. Ingemar Johansson đã chiến thắng và giành được danh hiệu này.

Các chuyên gia nói rằng Floyd đã hết thời, tương lai làm võ sĩ của anh đã lùi lại phía sau. Và tất cả mọi người đều biết rằng Floyd phải đối mặt với một trong những xui xẻo cũ nhất trong thể thao: Không nhà vô địch hạng nặng nào từng giành lại danh hiệu vô địch đó. Nhưng Floyd đã cố gắng – và hơn thế nữa, anh nói anh sẽ làm được!

Floyd Patterson đã phát triển *cảm giác bất mãn truyền cảm hứng*. Anh biết mình có thể thành công và không bằng lòng duy trì thất bại; anh đã từng vô cùng tự hào với chức vô địch.

Suy nghĩ kỹ, anh đã nhận ra cần phải thay đổi thái độ tinh thần và làm việc chăm chỉ để bù đắp cho quãng thời gian bị mất. Và anh thực sự đã làm việc chăm chỉ. Anh đã học hỏi và lắng nghe huấn luyện viên của mình.

Anh đã lắng nghe cựu vô địch Joe Louis - người đã từng nói: “Cách để đánh bại Johansson là khiến anh ta đánh trượt, sau đó lao vào”. Và Patterson quả thực đã làm Ingo đánh trượt, sau đó đã lao vào. Trên thực tế, từ giây đầu tiên của cuộc chiến cho tới khi anh tung cú đấm móc trái cuối cùng thắng vào cầm Johansson trong hiệp thứ năm, Patterson đã chứng tỏ rằng sức mạnh thúc đẩy từ *cảm giác bất mãn truyền cảm hứng* của anh đủ phát triển trong anh (1) *cảm hứng để hành động*, (2) *bí quyết* và (3) *kiến thức hoạt động* cần thiết để anh giành lại ngôi vị quán quân hạng nặng thế giới.

Điểm đặc biệt là khi các phóng viên ảnh của các tờ tin tức chụp Patterson ngay trước trận đấu lắp lại, anh đã nói: “Các bạn không thể chụp được bức ảnh về điều quan trọng nhất, vì với tôi, điều quan trọng nhất chính là thái độ tinh thần.” Bạn thấy đấy, Floyd đã biến thái độ tiêu cực của anh thành thái độ tinh thần đúng đắn. Và vì thế mà tương lai của anh đã ở phía trước.

## TƯƠNG LAI CỦA BẠN CÓ Ở PHÍA SAU BẠN KHÔNG?

Tương lai của bạn ở phía trước hay phía sau bạn? Câu trả lời chính xác của bạn có thể phụ thuộc vào việc bạn có nỗ lực loại bỏ những bức tường vô hình hiện có – những thói quen tiêu cực và những suy nghĩ cùng hành động không mong muốn – và củng cố, xây dựng những thói quen tích cực – những suy nghĩ và mong muốn tốt đẹp. Vì tính cách chính là yếu tố chủ chốt quyết định thành công đích thực.

Không bao giờ có thể đạt được sự hoàn hảo tuyệt đối, nhưng bạn vẫn có thể đạt được điều đó bằng cách nỗ lực. Lựa chọn là của bạn. Bạn là người cầm lái. Bạn có thể bẻ lái con thuyền bạn chọn theo hướng bạn muốn – hôm nay, ngày mai hay một khoảng thời gian chưa đến nào đó.

Nhưng bạn đang ở đâu? Giờ là lúc nên xác định. Và giờ là lúc kiểm tra thói quen suy nghĩ và hành động của bạn, vì chính những thói quen đó là tác nhân đưa bạn tới nơi hiện bạn đang đứng. Những gì bạn nghĩ và những việc bạn làm *bây giờ* sẽ quyết định đích đến tương lai của bạn. Bạn có đi đúng trên con đường từ nơi bạn đang đứng tới nơi bạn thực sự muốn đứng hay không?

Bất kể bạn là ai hay đã từng là ai, bạn vẫn có thể trở thành người bạn muốn. Vì khi bạn tiếp tục cuộc du hành của mình thì bạn, giống như vị thuyền trưởng của con tàu, có thể lựa chọn bến cảng đầu tiên theo tiếng gọi của bạn, sau đó tiếp tục cho tới khi bạn đến bến cảng tiếp theo. Bạn sẽ vượt qua những đại dương tĩnh lặng và giông bão khi đi từ bến cảng này tới bến cảng khác, nhưng chính bạn phải lựa chọn lịch trình đó. Nhiều con thuyền mất bánh lái và nhiều người mất phương hướng khiến những con thuyền thành vô chủ, lạc bước trên thế giới. Điều này có thể xảy ra vào bất cứ thời điểm nào trong cuộc du hành trên biển và trong cuộc sống. Vì *tính cách là một nhân tố quyết định phổ biến đối với phẩm chất cá nhân - yếu tố quan trọng sẽ đảm bảo cho thành công đích thực trong tương lai*.

## LÀM CÁCH NÀO ĐỂ CHIẾN THẮNG BẢN THÂN?

Thật bi kịch biết bao khi có tất cả những nhân tố cần thiết để thành công nhưng chỉ thiếu một nhân tố quan trọng nhất: *cá tính*. Sự phát triển của *cá tính* tốt là một cuộc chiến mà bạn, tôi và tất cả mọi người phải tự mình chiến đấu. Nhưng chúng ta có thể chiến thắng.

Dù cuộc chiến đó bắt nguồn từ bên trong nhưng chúng ta vẫn có thể

nhận sự giúp đỡ bên ngoài từ những người tốt và những cuốn sách phát triển bản thân hay, khuyến khích người đọc nỗ lực trở thành một người tốt hơn và tìm kiếm những tài sản đích thực của cuộc sống. Nhưng hãy nhớ rằng: *Giá trị đích thực của một cuốn sách phát triển bản thân không nằm ở điều tác giả đưa vào cuốn sách, mà nằm ở điều mà bạn - độc giả của cuốn sách - rút ra được từ cuốn sách và áp dụng vào cuộc sống của bạn.*

Và quan trọng nhất là bạn có thể xin sự giúp đỡ và chỉ dẫn. Xin nhắc bạn điều này:

*Bạn là sản phẩm của sự di truyền, của môi trường, của cơ thể sinh học, của tiềm thức và ý thức, của kinh nghiệm và vị trí cụ thể, phương hướng trong thời gian và không gian... và của điều gì đó còn hơn thế nữa, bao gồm cả khả năng đã biết và chưa biết. Bạn có khả năng tác động, sử dụng, kiểm soát hoặc hài hòa với tất cả những điều đó. Và bạn có thể điều chỉnh suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và quyết định định mệnh của mình.*

Đó là điều được nhắc đến trong cuốn *Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực* và đó cũng là điều tôi tin tưởng. Bạn sẽ tự chứng minh được điều này khi bạn hiểu và áp dụng *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*. Bạn sẽ được truyền cảm hứng và sẽ có *kiến thức và bí quyết* cần thiết. Bạn sẽ có những suy nghĩ tốt và sẽ làm những việc tốt.

Bạn sẽ giữ cho suy nghĩ của mình tránh xa những điều bạn không nên muốn bằng cách giữ cho suy nghĩ của bạn tập trung vào những điều bạn nên muốn. Và từ đó bạn sẽ bắt đầu chiến thắng chính bản thân mình bằng cách tác động tới tiềm thức thông qua việc *tự gợi ý*.

Suy nghĩ là dạng thức hiệu nghiệm nhất của gợi ý – thường có tác động hơn bất cứ gợi ý nào nhận được thông qua giác quan nghe, nhìn, ngửi, nếm và tiếp xúc. Tiềm thức của bạn có những khả năng đã biết và chưa biết, và bạn phải kiểm soát chúng để có thể chiến thắng được chính bản thân mình. Khi bạn tiếp tục đọc cuốn *Không bao giờ thất bại*, bạn sẽ thu được những *kiến thức* cần thiết và những *bí quyết* để sử dụng khả năng gợi ý hiệu quả.

## CỐ GẮNG LÀM ĐIỀU ĐÚNG ĐẮN VÌ ĐÓ LÀ ĐIỀU ĐÚNG ĐẮN

Mỗi lần tôi nói với bạn: “*Hãy cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn*”, thì đó là lời gợi ý của tôi dành cho bạn. Mỗi lần bạn nghĩ hoặc nói với mình *Hãy cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng*

*đắn*, đó là một lần tự gợi ý. Mỗi lần tiềm thức của bạn truyền lên ý thức của bạn suy nghĩ *Hãy cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn*, đó là một lần gợi ý tự động.

Quan trọng là phải biết:

1. Gợi ý đến từ bên ngoài (môi trường của bạn).
2. Tự gợi ý được kiểm soát tự động hoặc có mục đích từ bên trong.
3. Gợi ý tự động từ nó hành động một cách vô thức, giống như một cỗ máy phản ứng theo cùng một cách với tác nhân kích thích.
4. Suy nghĩ và cảm tưởng từ bất cứ giác quan nào trong năm giác quan đều là những dạng thức của gợi ý.
5. *Chỉ bạn mới có thể nghĩ cho bạn.*

Qua cuốn sách này, tôi cố gắng tạo động lực cho bạn khi tôi giải thích hoặc minh họa về nghệ thuật thúc đẩy. Và sự lặp đi lặp lại có tác dụng làm gia tăng tính hiệu quả của bất cứ dạng thức gợi ý nào. Nhưng chính bạn phải là người chủ động hành động nếu bạn muốn có bí quyết sử dụng động cơ tự thúc đẩy. Do đó, tôi khuyến khích bạn hãy tự chứng minh hiệu quả của những động cơ đó.

Trong suốt tuần tiếp theo, vào mỗi buổi sáng và tối, tốt hơn là trong cả ngày, bạn hãy lặp đi lặp lại câu: *Hãy cố gắng làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn*. Sau đó, khi bạn đối mặt với sự cám dỗ, động cơ tự thúc đẩy này sẽ lóe sáng từ tiềm thức của bạn sang ý thức của bạn. Khi điều đó xảy ra, *hãy hành động ngay lập tức. Hãy làm điều đúng đắn*.

Bằng cách này, thông qua việc lặp đi lặp lại, bạn sẽ hình thành một thói quen tốt, giúp bạn xây dựng tương lai. Vì tương lai của bạn phụ thuộc vào nghị lực – mà nghị lực phụ thuộc vào thành công trong việc chiến thắng cám dỗ. Thế giới trở nên tốt đẹp hơn vì có những người đã biến việc làm điều đúng đắn chỉ vì đó là điều đúng đắn thành một thói quen. Vậy là họ đã vượt qua được cám dỗ. Trong số họ có những người có tội đã trở thành những vị thánh. Họ được thôi thúc trở thành những vị thánh vì họ có tội. Họ được truyền cảm hứng để hành động vì họ được thúc đẩy bởi cảm giác ăn năn – khao khát chuộc lỗi, sửa sai... để thoát khỏi cảm giác có tội – và khao khát được những người đi theo kính trọng... để cảm ơn Chúa vì những phước lành của Người... để bù đắp cho quãng thời gian đã mất.

Có lẽ điều này đúng với trường hợp của William Sidney Porter, nhà văn có bút danh là O. Henry. Trong suốt thời gian ở nhà tù Ohio vì tội tham ô, ông đã chuyên tâm nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch. Vì

ông đã tự vấn tâm hồn nên ông được truyền cảm hứng để chiến thắng chính bản thân mình. Sau đó, tương lai đã ở phía trước ông.

Ông đã dùng tài năng của mình để viết văn và một thời gian ngắn sau khi ra tù, ông đã có một vài nguồn thu nhập. Một trong số đó là tờ New York World với một trăm đô la mỗi tuần cho mục truyện ngắn hàng tuần. Ông nhanh chóng trở nên nổi tiếng. Doanh số sách bán được của ông là một con số khổng lồ. “Bi kịch cuộc đời của chính ông đã dạy ông thận trọng với điều không may”, *Bách khoa toàn thư Britannica* đã viết về ông như vậy.

*Bất luận bạn là ai hay bạn đã từng làm gì, bạn có thể là điều bạn muốn.*

## TỪ NGHÈO KHÓ TRỞ NÊN GIÀU CÓ

Giờ chúng ta hãy cùng gặp một người bạn cũ khác: Horatio Alger, Jr. Lần đầu tiên tôi gặp ông là ở trang trại và khu nghỉ dưỡng mùa hè Michigan của nhà Green. Khi đó tôi mới 12 tuổi và mẹ tôi vẫn làm trong ngành kinh doanh may mặc ở Chicago. Bà tin rằng trải nghiệm mùa hè ở vùng thôn quê là một điều tốt đối với một cậu nhóc thành phố giống như tôi – và bà đã đúng. Ở nhà Green, tôi đã được trải nghiệm cách sống lành mạnh của những người có may mắn được sống ở vùng quê đó.

Tôi đã được học bơi, chèo thuyền và câu cá ở những dòng sông nhỏ. Ngắm nhìn chiếc máy xay cũ với bánh xe nước, bắt rùa trong bùn khi sông cạn nước, dùng củi nướng ngô vào ban đêm, vui vẻ trong lần đi dã ngoại hoặc dự hội, sợ rúm người sau một tối tụ tập quanh đống lửa nghe kể những câu chuyện ma, lắng nghe câu trả lời của ủy ban Ouija và tụ tập quanh bàn khi cô Green, cậu con trai Walter cùng chồng cô và tôi hối huyên thuyên trong những đêm mưa bão, ngủ trên vựa cỏ khô... tất cả đều là những kỉ niệm quý giá.

Nhưng tôi sẽ không bao giờ quên ngày đầu tiên tôi bước chân lên gác mái, vì đó là nơi tôi gặp Horatio Alger. Ít nhất ở đó có tới 50 cuốn sách của ông, bụi bặm, cũ kỹ theo thời gian và được xếp thành chồng ở một góc. Tôi lấy một cuốn đem xuống chiếc võng ở sân trước và bắt đầu đọc. Tôi đã đọc hết những cuốn sách đó trong suốt mùa hè. Chủ đề trong mỗi cuốn đều là: từ nghèo khó trở nên giàu có. Nguyên tắc trong đó đều là: người anh hùng trở nên thành công vì đó là một người có *nghị lực* – kẻ hung ác thất bại vì lừa lọc, tham ô. Có bao nhiêu cuốn sách của Alger được bán ra? Không ai biết. Con số ước tính là từ 100 đến 300 triệu cuốn. Chúng ta chỉ biết là những cuốn sách của ông đã truyền cảm hứng

cho hàng nghìn thanh niên Mỹ trong những gia đình nghèo nỗi lực *làm điều đúng đắn* vì đó là *điều đúng đắn* và trở nên giàu có.

## THÁI ĐỘ TINH THẦN ĐÚNG ĐẮN VÀ CẢM GIÁC BẤT MÃN TRUYỀN CẢM HỨNG

Giờ có thể bạn cũng có niềm tin giống như tôi rằng hầu hết mọi người về cơ bản đều là người tốt và thành thật. Nhưng vẫn có người có tính cách tốt, có sức khỏe, có cái tâm tốt mà không có tương lai.

Vì thái độ của người đó có thể tiêu cực thay vì tích cực – thái độ tinh thần sai trái thay vì đúng đắn. Nhưng thế nào là thái độ tinh thần đúng đắn?

Cuốn sách *Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực* định nghĩa: *Thái độ tinh thần tích cực thường bao gồm những điểm “công” được diễn đạt bằng những từ như chính trực, ngay thẳng, hi vọng, lạc quan, đúng cảm, sáng tạo, hào phóng, khoan dung, khéo léo, tử tế và những tính tốt nói chung. Thái độ tinh thần sai trái có đặc điểm ngược lại.* Về điểm này, tôi và bạn có thể đồng tình.

Nhưng người tuyệt vời nhất trên thế giới cũng không thể tiến bộ được cho tới khi người đó thấy bất mãn – bất mãn một cách lành mạnh. Vì đó là *cảm giác bất mãn truyền cảm hứng* biến điều kỳ diệu của khao khát thành hiện thực.

Edward R. Dewey nói: “Mọi sinh vật đang lớn lên đều chuyển sang giai đoạn trưởng thành – ổn định và chết đi trừ khi có một cuộc sống mới – dòng máu mới – hoạt động mới – ý tưởng mới.”

Tất cả tiến bộ của thế giới trong mọi lĩnh vực hoạt động đều là kết quả hành động của cả nam giới và phụ nữ, những người đã trải qua *cảm giác bất mãn truyền cảm hứng* – không bao giờ có ở những người có cảm giác hài lòng. Vì bất mãn là động lực thúc đẩy của con người. *Bất mãn truyền cảm hứng* là kết quả của RMA – thái độ tinh thần đúng đắn. Với thái độ tinh thần không đúng, động lực thúc đẩy của cảm giác bất mãn có thể gây hại.

Để có cảm giác bất mãn, bạn phải *muốn* một thứ gì đó. Và nếu bạn muốn một điều gì đó đủ nhiều, bạn sẽ làm điều đó. Bạn sẽ *nỗ lực* để có được nó.

## Ở ĐÂU CÓ BÁC SĨ JOE, Ở ĐÓ CÓ CHÚA

Tôi và Bob Curran đang nói chuyện về động lực thúc đẩy của cảm giác bất mãn truyền cảm hứng và thái độ tinh thần đúng đắn thì Bob hỏi: “Tôi đã bao giờ kể cho anh nghe về anh rể tôi chưa nhỉ, bác sĩ Joe ấy?”

“Chưa”, tôi trả lời, và ông ta tiếp tục: “Bác sĩ Joe Hopkins ở Texas đã kết hôn với chị gái tôi. Ông hành nghề y đã hơn 50 năm. Khoảng 33 năm trước, ông phát hiện mình bị ung thư thanh quản. Tất nhiên là phải cắt bỏ rồi. Ca mổ đã cứu sống bác sĩ Joe, nhưng làm ông không thể nói được.

Ông nghe nói ở đâu đó có vị bác sĩ già gốc Pháp cũng trải qua cuộc phẫu thuật tương tự. Vị bác sĩ già này có một khát khao cháy bỏng là có thể nói trở lại mà không cần tới sự hỗ trợ của các thiết bị nhân tạo và ông đã thành công trong việc hoàn thiện một kỹ thuật đáng kinh ngạc. Đầu tiên ông sẽ nuốt không khí. Sau đó, ông đẩy ngược không khí lên cuống họng và miệng. Dùng lưỡi đẩy vào mặt trong của răng và bằng cách nào đó ông đã tạo thành âm thanh từ áp lực không khí. Cuối cùng, ông có thể nói được rất tốt.

Khi bác sĩ Joe nghe được chuyện này, ông như được tiếp thêm sức mạnh. Ông tin là mình cũng có thể nói được mà không cần thanh quản. Sau khi cổ họng lành, ông đã cố tạo thành những âm cụ thể. Lúc đầu rất chán nản, nhưng ông vẫn tiếp tục cố gắng và cầu nguyện. Dường như ông không thể nói được những âm mà ông muốn, nhưng một hôm ông đã có thể phát âm rõ ràng các nguyên âm. Có hi vọng mới, ông lại tiếp tục cố gắng và cầu nguyện nhiều hơn nữa. Ông tiến bộ từng ngày. Lúc đầu ông làm chủ được các nguyên âm, sau đó là cả bảng chữ cái, sau đó nữa là những từ có một âm tiết. Tích cực luyện tập thêm, ông đã có thể phát âm những từ có hai và ba âm tiết, và cuối cùng ông đã thành công hoàn toàn. Chẳng mấy chốc ông đã có thể nói liên tục.

Bây giờ giọng ông đúng là hơi khàn khàn nhưng vẫn dễ hiểu – ngay cả qua điện thoại. Lúc đầu, khi gặp khó khăn trong việc phát âm một từ, ông sẽ ngừng lại một chút và suy nghĩ, sau đó ông sẽ dùng một từ đồng nghĩa. Giờ thì ông không còn gặp phải khó khăn này nữa, và dường như ông có thể nói khá dễ dàng.”

“Ông ấy có thể giúp những người gặp hoàn cảnh tương tự không?”, tôi hỏi.

“Có chứ”, Bob trả lời. “Và bác sĩ Joe có một thủ thuật rất thú vị để truyền sự tự tin cho người khác. Chẳng hạn, khi một bác sĩ giới thiệu một bệnh nhân đã bị cắt hết thanh quản đến chỗ ông ấy, bệnh nhân này có thể sẽ thấy phòng chờ của bác sĩ Joe kín đặc người. Người mới đến

nhin thấy bác sĩ Joe đi vào và nói chuyện với những người khác bằng giọng nói khàn khàn. Ông mỉm cười rồi cười vang. Ông xuất hiện rất vui vẻ.

Sau đó, khi người bệnh không thể nói được ấy bước vào phòng riêng của bác sĩ Joe, ông sẽ kể lại chuyện bản thân ông đã được truyền cảm hứng như thế nào từ vị bác sĩ già gốc Pháp và ông đã tự dạy mình nói lại như thế nào.

Người bệnh thường sẽ thấy rất hưng phấn khi vẽ ra viễn cảnh mình cũng có thể nói chuyện được như bác sĩ Joe. Bác sĩ chỉ khuyên bệnh nhân đó phải chăm chỉ và phải luyện tập, luyện tập, luyện tập.

Đến bây giờ, bác sĩ Joe là một trong những người bận rộn nhất mà tôi biết. Ông là bác sĩ của ba bệnh viện và ở tuổi 75, ông vẫn làm việc mỗi ngày. Ông đã một lần được vinh danh là Bác sĩ của năm của Texas, một lần được nhận Huân chương Quốc gia Laetare, và vì công việc nhân văn của ông dành cho người nghèo, ông đã được Giáo hoàng Pius XII phong tước hiệp sĩ. Tôi đã được nghe không chỉ một lần khi người ta nói: “Ở đâu có bác sĩ Joe, ở đó có Chúa”.

## NIỀM VUI CÔNG VIỆC

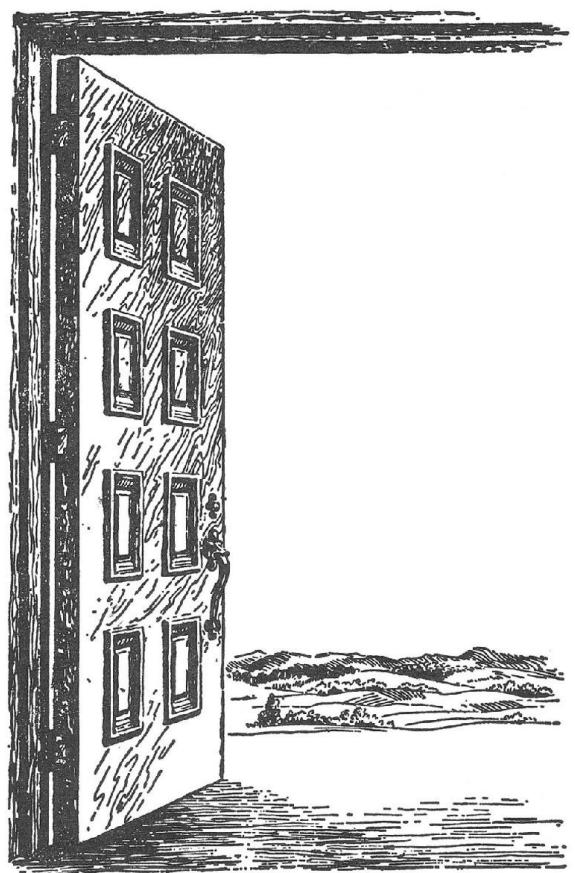
Khi bạn đọc chương này, bạn sẽ nhận thấy rõ ràng là: Để phát triển tính cách tốt, phải *làm việc*. Để có sức khỏe tốt, phải *làm việc*. Để chiến thắng chính bản thân, phải *làm việc*. Để làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn, phải *làm việc*. Để chuyển từ nghèo sang giàu, phải *làm việc*. Để có kiến thức, phải *làm việc*. Để có bí quyết, phải *làm việc*.

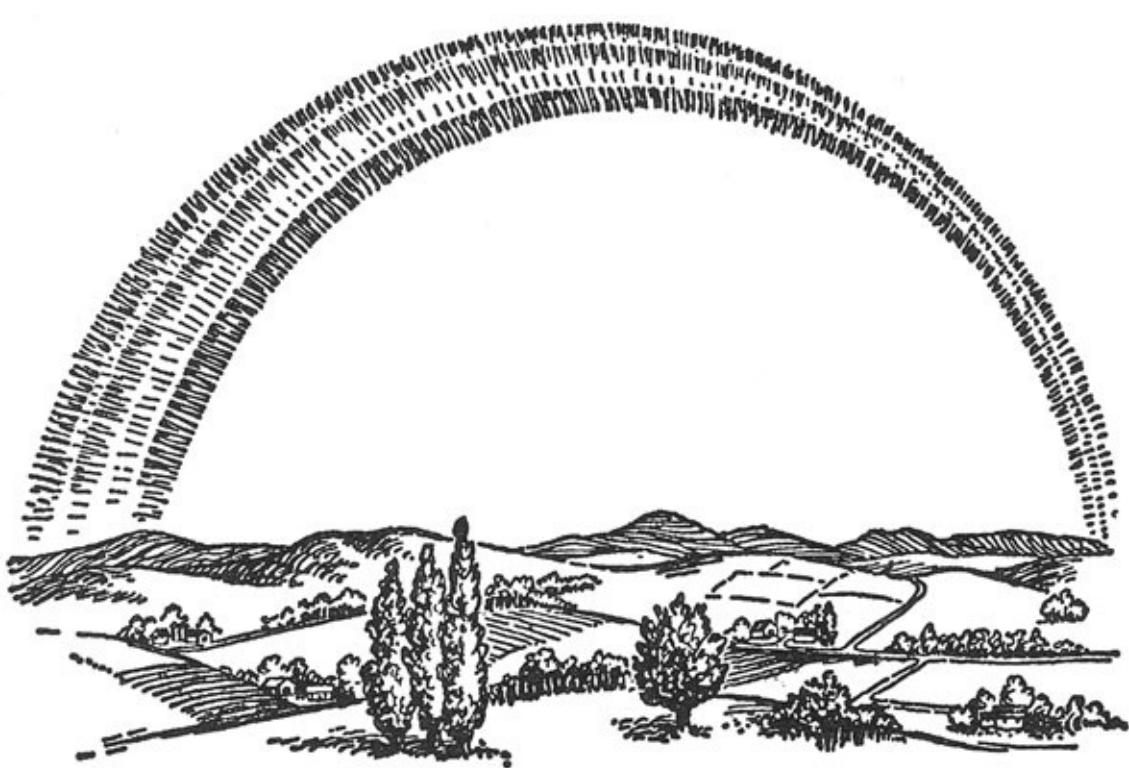
Khi bạn đọc chương tiếp theo, bạn sẽ biết cách tìm niềm vui trong công việc. Bạn sẽ học được niềm vui làm việc khi áp dụng những nguyên tắc đó và bạn sẽ thấy là *chỉ phải làm ít hơn để thành công hơn so với để thất bại*.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Con đường dẫn tới thành công bắt đầu khi bạn được *truyền cảm hứng* để nỗ lực. Cảm hứng bắt đầu khi bạn bị thúc đẩy bởi *cảm giác bất mãn* với những gì bạn đang có. Do đó, *cảm giác bất mãn truyền cảm hứng* là động lực mạnh mẽ nhất trong hệ thống thành công không bao giờ thất bại của bạn.

Hãy đọc cẩn thận từng trang của cuốn sách này cùng với bằng chứng về cảm giác bất mãn truyền cảm hứng. Đây là sức mạnh tuyệt vời để làm việc. *Hãy khiến nó phải làm việc cho bạn*.





## Phần II TÔI TÌM BẢN ĐỒ KHO BÁU

*Hãy làm những điều bạn sợ phải làm!  
Hãy tin là bạn có thể - và bạn có thể!  
Dám hướng tới tầm cao!*

# Chương 5

## THÀNH CÔNG TỐN ÍT CÔNG SỨC HƠN THẤT BẠI

Bạn nhớ ngày có nhiều sự kiện không? Lo lắng, hưng phấn, ngạc nhiên, nhẹ nhõm. Vui mừng và tự hào khôn tả!

Đó là cảm nhận của đa số người Mỹ và gần như tất cả thế giới khi Trung tá không quân John H. Glenn, Jr. và con tàu vũ trụ Friendship 7 trong chương trình Mercury được tên lửa Atlas D phóng lên không trung, bay ba vòng xung quanh trái đất với vận tốc 28.230km/h, và cuối cùng đã hạ cánh xuống địa điểm dự kiến.

Trong suốt cuộc hành trình, Trung tá Glenn được yêu cầu điều khiển bằng tay vì thiết bị tự động điều chỉnh khi tàu bay lệch, trồi sụt và quay vòng bị hỏng. Ông đã sẵn sàng. Và sau khi ông hạ cánh, đó là bằng chứng cho khán giả truyền hình cả thế giới thấy Colonel Glenn là một người quyết đoán và dũng cảm nhưng cũng dễ chịu và hiếu biết.

Nguồn năng lượng tập trung đột nhiên được giải phóng của tên lửa Atlas D có thể phóng một vệ tinh vào không gian và tiếp tục duy trì mà không cần thêm bất cứ nguồn năng lượng phụ trợ nào – tất cả là vì quy luật tự nhiên của quán tính: *Nếu không chịu tác động bởi một ngoại lực thì một vật đang đứng yên sẽ đứng yên mãi mãi, và một vật đang chuyển động sẽ chuyển động thẳng đều mãi mãi.* Nhưng nếu năng lượng được dùng để đưa một vệ tinh vào không gian cạn kiệt dần, lực của nó sẽ tiêu tan, và vệ tinh không thể thẳng được lực hút của trái đất. Kết quả cuối cùng sẽ là thất bại, chứ không phải thành công.

Giờ bạn đã biết mục đích của tất cả các câu chuyện minh họa trong cuốn sách này là để khuyến khích bạn sử dụng các nguyên tắc của những câu chuyện vào chính cuộc sống của bạn. Câu chuyện về Trung tá Colonel Glenn và chương trình Mercury quả thật rất thú vị và hùng thú – nhưng chúng ta có thể rút ra được nguyên tắc gì từ câu chuyện đó để so sánh và áp dụng trong cuộc sống của chính chúng ta?

Câu trả lời là rất nhiều. Một trong số đó là: *Chỉ phải làm ít hơn để thành công so với để thất bại.*

Và sẽ tốn ít thời gian để đạt được thành công khi bạn tập trung suy nghĩ và nỗ lực vào việc học hỏi rất nhiều về khái niệm “một chút” và trở

thành một chuyên gia hơn là so với khi bạn tiêu hao hết năng lượng của mình bằng cách cố gắng học một chút về khái niệm “rất nhiều”. Do đó, hãy tập trung sự chú ý và nỗ lực của bạn để đạt được *kiến thức, bí quyết và động lực* cần thiết để trở thành một chuyên gia và đạt được mục tiêu mong ước cụ thể của bạn.

Chắc chắn bạn sẽ thành công nếu bạn làm đúng như vậy. Nhưng bạn có thể không bao giờ thành công trong sự nghiệp, đạt được mục tiêu mong muốn hay tận hưởng chuỗi thành công nếu bạn phớt lờ những nguyên tắc này hoặc không sử dụng chúng.

## THÀNH CÔNG TỐN ÍT CÔNG SỨC HƠN THẤT BẠI

Năng lượng là để dành cho công việc. Khi tôi và bạn tham gia vào *bất cứ hoạt động nào* cũng cần phải sử dụng năng lượng. Để tập trung năng lượng của bạn vào một nhiệm vụ cụ thể, hãy tập trung sự chú ý của bạn vào nhiệm vụ đó và đừng lãng phí nỗ lực của bạn.

Đó là cách bạn đạt được *kiến thức hoạt động, bí quyết và cảm hứng hành động*, chỉ đơn giản vậy thôi. Và đó là cách tôi đã phát triển hệ thống thành công không bao giờ thất bại. Khi bạn làm việc gì đó, hãy toàn tâm toàn ý với nó. Hãy dốc toàn lực bạn có cho nó – sau đó hãy thư giãn! Tập trung chú ý và nỗ lực, sau đó nghỉ ngơi đã trở thành một thói quen sau khi tôi bắt đầu bán bảo hiểm tai nạn. Trước tiên, tôi sẽ ngủ một giấc thật ngon vào buổi tối. Việc gõ cửa từng cửa hàng, từng văn phòng và đến từng bàn trong các ngân hàng cùng với những thế chế lớn khác tiêu tốn rất nhiều năng lượng. Và vì là một thanh niên, tôi cần ngủ thật nhiều.

Sau đó, tôi tạo cho mình một thói quen là gọi điện bán hàng vào một giờ cố định – 9 giờ sáng. Nhưng trước khi thực hiện cuộc gọi đó, tôi sẽ điều chỉnh tâm trí của mình. Tôi sẽ tập trung và cầu xin lời khuyên và sự giúp đỡ của đáng tôi cao. Tôi sẽ không để điều gì làm phiền bản thân. Tôi sẽ *phán khích, căng thẳng*. Sau đó, tôi nhanh chóng vượt qua từng giờ làm việc trong ngày. Tôi cố gắng tận dụng từng giây từng phút một.

Buổi trưa, tôi sẽ thư giãn bằng một bữa ăn nhẹ và bắt đầu lại từ đầu. Nếu tôi làm trong thành phố cách xa nhà, tôi sẽ trở lại khách sạn để ăn trưa, ngủ khoảng nửa tiếng, sau đó lại bắt đầu “một ngày mới”. Tôi nghỉ lúc 5 giờ hoặc 5 giờ 30. Tôi thư giãn, và không nghĩ gì tới việc bán hàng nữa.

# TÔI ĐÃ HỌC ĐƯỢC RẤT NHIỀU VỀ RẤT ÍT

Bằng cách tập trung nỗ lực vào việc bán chỉ một loại bảo hiểm, tôi đã học được gần như tất cả những gì cần biết về loại bảo hiểm đó. Và từ trải nghiệm tôi đã học được điều phải nói, cách nên nói – điều phải làm và cách làm – để bán được nhiều. Tôi đã thu được *kiến thức hành động* và *bí quyết*, tôi cũng đã học được cách phát triển *cảm hứng để hành động* theo ý muốn.

Ở một chừng mực nào đó, giống như một nhà khoa học, tôi đã học theo phương pháp thử và sai – thử và thành công. Tôi tin chắc mình có thể phát triển một bài chào hàng và một kế hoạch bán hàng có tổ chức nhằm giúp cho việc bán hàng được dễ dàng hơn.

Ở một chừng mực khác, như một diễn viên, tôi đã đặt tình cảm, cảm xúc và thời gian vào bài chào hàng học thuộc lòng của mình. Khi bạn đến nhà hát và xem một diễn viên nổi tiếng biểu diễn, chẳng bao giờ bạn nghĩ là có ai đó đã viết lời sẵn. Bạn có thể cũng không nhận ra hành động cũng như lời nói của người diễn viên đó ở buổi diễn nào cũng như nhau bởi vì đó chỉ là một vai diễn. Tôi không chỉ diễn một vai khi bán hàng, mà còn phát triển kịch bản. Và giống như một nhà biên kịch giỏi, mỗi khi có cơ hội tôi đều cải thiện nó. Không giống nhà biên kịch, tôi đã thay đổi bài chào hàng của mình để phù hợp với những điều kiện liên tục thay đổi, nhưng những điều cần nói đã trở thành tiêu chuẩn cho những dịp như vậy. Do đó, nếu tôi bị ngắt lời vào phần đầu của bài chào hàng, tôi sẽ sử dụng một trong những câu chuyện hài của mình để giải tỏa căng thẳng thay vì để dành đến lúc cuối như dự định ban đầu của tôi.

Công việc đó sao? Phải, đó là công việc. Và tôi có rất nhiều cuộc chiến cần phải vượt qua chính mình – đó cũng là công việc.

Nhưng đó cũng là điều tốt vì tôi đã tìm kiếm những thủ thuật để kiểm soát cảm xúc, tình cảm của mình. Có những lúc tôi thường tự hỏi không hiểu mình có thể vượt qua được nỗi sợ khi giáp mặt với một ông chủ hay giám đốc một ngân hàng hoặc một cửa hàng lớn không. Nhưng tôi đã phát hiện ra là *trần tĩnh, tự trán an* và thủ thuật đơn giản là *tiếp tục cố gắng* đã giúp tôi. Cuối cùng cũng đến ngày tôi có thể chào hàng trực tiếp với người đứng đầu một thẻ chế lớn ở New York, Chicago hay bất cứ nơi nào mà không cảm thấy sợ vì tôi đã trở thành một “sản phẩm” của thói quen.

Giống như nhà khoa học cuối cùng đã khám phá ra công thức thành công cho điều mà ông ta đã dày công nghiên cứu và người diễn viên

diễn tròn vai, tôi đã phát hiện ra rằng: Bằng cách làm đi làm lại một điều theo cùng một cách, tôi đã thu được những kết quả giống nhau. Và cũng giống như nhà khoa học, tôi đã phát hiện ra thời gian là một thành tố quan trọng trong mọi công thức.

Không có gì là bất biến, luôn có sự biến đổi không ngừng cả bên trong và bên ngoài. Nếu bạn dùng kính lúp để hội tụ các tia nắng mặt trời vào một điểm trên một thân cây đổ, bạn sẽ có một ngọn lửa chỉ trong vòng vài phút. Dù mặt trời có thể chiếu sáng hàng thập kỷ vào cùng mảng gỗ đó, nhưng nó không thể bốc cháy nếu không có chiếc kính lúp kia. Sớm hay muộn thì trong điều kiện bình thường, mọi vật cũng phân hủy và trở thành một phần của trái đất. Tương tự như vậy, với tôi và bạn:

*Phải mất thời gian để thành công – phải mất thời gian để thất bại.*

*Nhưng chỉ mất ít thời gian hơn để thành công so với để thất bại.*

Chúng ta có thể hiểu rõ được điều này khi chúng ta xem xét thành công liên tục... toàn bộ một sự nghiệp... một quãng đời. Vì chỉ mất ít thời gian hơn để thành công khi bạn làm điều đúng đắn mà không làm điều sai trái – khi bạn làm đúng cách, với *kiến thức* thích hợp, *thủ thuật* và *cảm hứng* để *hành động* hiệu quả. Khi đó bạn đã có một hệ thống thành công.

Bạn có thể làm việc theo cách không đúng hoặc làm việc sai trái và vô tình thành công tạm thời hoặc thành công nhờ điều kiện lúc bấy giờ. Thậm chí bạn có thể may mắn có được hệ thống đúng đắn và thành công ngay tức khắc, nhưng sau đó lại đánh mất hệ thống và thất bại vì bạn không rút ra được các nguyên tắc từ thành công tạm thời đó để đúc kết thành một công thức.

## THÀNH CÔNG NGẮN NGỦI VÀ THẤT BẠI LÂU DÀI

Hoàn toàn bình thường khi một công ty hoặc một người thành công trong một thời gian sau đó lại thất bại. Hãy lấy một ví dụ cụ thể mà tôi rất quen thuộc.

Từ năm 1900, khi chuyên gia bán bảo hiểm Harry Gilbert tới Anh và phát hiện ra các công ty bảo hiểm tại đây đang bán hợp đồng bảo hiểm tai nạn, nhiều công ty bảo hiểm của Mỹ cũng đã bán loại bảo hiểm giống như vậy. Chúng tôi gọi đó là hợp đồng bảo hiểm tai nạn ứng trước vì hợp đồng được viết và được người bán chuyển giao ngay tại thời điểm bán.

Những hợp đồng này được bán dựa trên cơ sở gọi điện chào hàng. (Như bạn biết, gọi điện chào hàng là gọi cho một người bạn không biết mà không hề hẹn trước để chào bán thứ gì đó cho họ.)

Các đại lý của những công ty này đã thành công đặc biệt trong nhiều năm. Tuy nhiên, hiện nay, tất cả các đại lý và công ty từng triển khai hợp đồng bảo hiểm tai nạn ứng trước đều dừng kế hoạch bán hàng đó hoặc đã phá sản – chỉ trừ một ngoại lệ. Tại sao? Vì những công ty đó không đem lại lợi nhuận. Họ đều mất tiền. Họ hoặc là không phát triển được một hệ thống thành công, hoặc nếu phát triển được lại đánh mất nó.

Còn một ngoại lệ? Chính là những công ty mà tôi quản lý. Vì sao lại như vậy? Tôi đã phát triển một hệ thống bán hàng không bao giờ thất bại và với hệ thống đó, trong một tuần tôi có thể bán được nhiều hợp đồng hơn so với nhân viên kinh doanh không có hệ thống đó bán trong cả tháng. Lý do là vì tôi đã tiết kiệm thời gian.

Đó chính là lý do tại sao tôi thành công về lâu về dài còn những người khác lại thất bại. Nỗ lực của tôi đều tập trung cả vào một loại hợp đồng và sự quan tâm của tôi đều dồn cả vào doanh số của loại hợp đồng đó. Tôi đã tiết kiệm thời gian. Tôi đã cố để một giờ làm việc có hiệu quả như nhiều giờ làm việc, cũng như tôi đã cố để một đô la hiệu quả như nhiều đô la.

Tôi vẫn thường nghĩ: “Nếu đằng nào cũng phải làm việc, tôi sẽ cố để kiểm trong một năm bằng người khác kiểm cả đời”. Nhưng tôi nhận ra là điều này chỉ có thể thực hiện được bằng cách vận hành trên nền tảng của *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*. Cuối cùng tôi cũng đạt được nhiều mục tiêu có giá trị, trong đó có một mục tiêu liên quan đến thu nhập hàng năm và những nguyên tắc cơ bản tôi đã áp dụng để đạt được các mục tiêu của mình là:

1. *Cảm hứng để hành động*, có được theo ý muốn.
2. *Bí quyết*, thu được thông qua trải nghiệm.
3. *Kiến thức hoạt động*.

Nhưng làm thế nào một người có thể thu được *kiến thức hoạt động*?

## HÃY LÀM ĐIỀU BẠN SỢ PHẢI LÀM

Có nhiều cách để thu nạp kiến thức hoạt động. Tôi đã học được tất cả những điều tôi cần phải biết để bán được bảo hiểm tai nạn cá nhân với

số lượng lớn *through qua trải nghiệm*. Tôi đã học bằng cách làm việc.

Cụ thể, tôi đã học được nguyên tắc này: Hãy làm điều bạn sợ phải làm, hãy đến nơi bạn sợ phải đến. Khi bạn chạy trốn vì sợ phải làm một điều gì đó, bạn đã bỏ lỡ một cơ hội.

Trong vài năm đầu sự nghiệp bán bảo hiểm của mình, tôi thường sợ chết khiếp mỗi khi tiến vào cửa ra vào của ngân hàng, phòng bán vé tàu hỏa, cửa hàng hoặc các cơ quan văn phòng lớn khác. Và tôi thường đi thẳng qua. Sau này tôi đã biết bỏ qua một cánh cửa là bỏ qua một cơ hội. Vì tôi phát hiện ra rằng dễ bán được bảo hiểm ở những nơi đó hơn so với những nơi nhỏ mà tôi có thể ché ngự được nỗi sợ ban đầu của mình. Và cuối cùng tôi đã kết luận là thành công vượt trội trong kinh doanh có thể đạt được ở những công ty, những thế chế lớn vì những nhân viên kinh doanh khác cũng sợ những nơi đó. Họ cũng bỏ qua những cánh cửa cơ hội, và cũng giống như tôi, họ thậm chí còn không thử.

Thực tế, số người từ chối mua ở các công ty lớn còn ít hơn ở các cửa hàng và văn phòng mà người bán hàng không thấy sợ khi bước vào. Những nơi nhỏ hơn đó thường có 5, 10 hoặc 15 người bán hàng có đủ dũng cảm để ghé vào mỗi ngày. Chính vì thế, cả nhân viên và người quản lý (ở những nơi nhỏ hơn đó) đều nhanh chóng học được cách nói “không” với người chào hàng. Tất nhiên, với hệ thống đúng đắn, “không” có thể biến thành “có”, nhưng điều này thường cần phải có thời gian.

Ngoài ra, một người thực sự thành công, một người tự gây dựng sự nghiệp cần phải có một trái tim. Người đó sẽ để bạn có thời gian nghỉ ngơi. Người đó sẽ cố gắng giúp đỡ người khác trên con đường đi lên của họ. Tất cả những điều này tôi đều đã học được. Đây là căn nguyên tại sao tôi lại bắt đầu phát triển thói quen bán hàng ở những tổ chức lớn.

## CÁNH CỬA TÔI SỢ LẠI MỞ RA CƠ HỘI

Khi tôi 19 tuổi, mẹ tôi đã cho tôi tới thành phố Flint, Saginaw và thành phố Bay ở Michigan để thiết lập lại công việc kinh doanh và tìm kiếm những khách hàng tiềm năng mới. Mọi thứ ở Flint đều ổn. Ở Saginaw, tôi đã thực sự sẵn sàng bán hàng và doanh số hàng ngày của tôi thật đáng nể. Vì chúng tôi chỉ có hai khách ở thành phố Bay nên tôi đã viết thư cho mẹ, nhờ mẹ gửi thông báo cho họ để tôi có thể tiếp tục công việc ở Saginaw.

“Đừng bao giờ chạy trốn vận may hay thành công” có vẻ luôn là

phương châm tốt đối với tôi. Nhưng mẹ tôi lại gọi điện và yêu cầu tôi phải rời khỏi Saginaw, tới thành phố Bay. Tôi không muốn nhưng vẫn phải đi. Lệnh là lệnh.

Có lẽ đó là sự nỗi loạn dù tôi thích coi đó là sự phẫn nộ chính đáng và khi tôi tới khách sạn của mình ở thành phố Bay, tôi cầm danh thiếp hai vị khách đó và ném vào ngăn kéo phía bên phải tủ quần áo. Sau đó, tôi đến ngân hàng lớn nhất và phỏng vấn nhân viên thu ngân, một người đàn ông tên là Reed.

Khi đó tôi không biết tên ông ta, nhưng ông ấy đúng là nhân viên thu ngân. Trong quá trình nói chuyện, ông ấy lôi ra một chiếc huy hiệu và nói: “Tôi đã mua bảo hiểm của các anh và đã nhận được huy hiệu này cho 15 năm sử dụng. Tôi mua bảo hiểm khi còn làm việc cho một ngân hàng ở Ann Arbor. Tôi mới chuyển tới đây thôi.”

Tôi cảm ơn ông Reed và xin phép được nói chuyện với những người khác, ông đã đồng ý. Tôi đã để mỗi một khách hàng tiềm năng biết là ông Reed đã sử dụng dịch vụ của chúng tôi trong suốt 15 năm qua và đã cho phép tôi nói chuyện với ông ấy. Kết quả là tất cả mọi người đều mua.

Được đà, tôi tiếp tục đi từ cửa hàng này tới cửa hàng khác, từ văn phòng này tới văn phòng khác. Tôi ghé vào các ngân hàng, các công ty bảo hiểm và những tổ chức lớn hơn. Tôi giới thiệu với tất cả mọi người. Tôi thắng như chè tre. Trung bình mỗi ngày trong suốt 2 tuần ở thành phố Bay tôi đã bán được 48 hợp đồng.

Và vào ngày thứ Bảy khi tôi rời đi, thật công bằng cho những người mua bảo hiểm của chúng tôi và cho cả công ty chúng tôi, tôi đã mở ngăn kéo phía bên phải tủ quần áo, lấy ra danh thiếp của hai người, và phục vụ họ.

Nguyên tắc trở nên rõ ràng như pha lê đối với tôi: *Hãy làm điều bạn sợ phải làm... hãy tới nơi bạn sợ phải tới... khi bạn chạy trốn vì sợ phải làm một điều gì đó, bạn đã bỏ lỡ một cơ hội.*

Sau này tôi nhận ra mình đã bỏ lỡ nhiều cơ hội vì nhiều lý do chứ không chỉ vì sợ hãi. Và cho dù bạn cần phải có kinh nghiệm để phát triển bí quyết, bạn vẫn có thể thu được kiến thức hành động nếu bạn sẵn sàng học hỏi từ những người sẵn lòng dạy, từ kinh nghiệm của người khác và sách vở.

Lẽ ra tôi phải nhận ra điều này từ trước năm 19 tuổi nhưng với tôi lúc này, điều đó dường như rất rõ ràng. Nhưng cũng như tôi lúc đó, có rất nhiều thanh niên bỏ học. Họ cãi nhau với giáo viên hoặc không có thói

quen học hành và làm việc đúng đắn, hoặc họ muốn kiếm tiền, hoặc họ cảm thấy mình đã đủ lớn và có lẽ là thấy phẫn nộ với chính quyền.

Nhưng may mắn cho tôi, tôi đã phát triển được khao khát và lòng ham muốn học hỏi từ những người sẵn lòng chỉ dạy và từ sách vở. Và lòng ham muốn học hỏi có thể biến thất bại tạm thời thành thành công lâu dài.

## THẤT BẠI TẠM THỜI NHƯNG THÀNH CÔNG MÃI MÃI

Câu chuyện về Otto Propach là minh chứng cho sự cần thiết của việc thu nhận kiến thức cụ thể từ những nguồn khác ngoài kinh nghiệm.

Với mỗi hoạt động mới, ngay cả khi bạn có cảm hứng, bí quyết và kiến thức chuyên môn để thành công trong sự nghiệp thì bạn vẫn cần phải thu nhận thêm kiến thức để đáp ứng được những điều kiện thay đổi hàng ngày. Nước Mỹ đang thu hút những con người tuyệt vời đến từ châu Âu và từ Trung cũng như Nam Mỹ. Họ có cảm hứng, kiến thức và kỹ năng. Nhưng cũng như những người nhập cư trong quá khứ, họ thấy cần phải làm giúp việc và học ngôn ngữ trước khi được trao cơ hội để tận dụng kiến thức và kỹ năng của họ.

Otto là một trong những chuyên viên ngân hàng hàng đầu của nước Đức, nhưng khi Đức quốc xã lén nắm quyền, ông và gia đình của mình phải hứng chịu sự sỉ nhục và cuối cùng bị tống vào trại tập trung. Mọi tài sản của họ, chỉ ngoại trừ bộ quần áo họ đang mặc trên người đều bị tước đoạt hết.

Sau cuộc chiến, gia đình nhà Propach chuyển tới Mỹ – vùng đất của cơ hội – để bắt đầu một khởi đầu mới. Khi đó Otto đã 57 tuổi. Ông thấy cần phải thành công. Ông là một chuyên gia trong lĩnh vực tài chính và ngân hàng, ông có kiến thức và bí quyết. Nhưng ông không tìm được việc.

Sau nhiều tuần nỗ lực, ông đã được nhận làm kế toán kho với mức lương 32 đô một tuần. Ông vẫn tiếp tục tìm kiếm ở các trung tâm giới thiệu việc làm. Vào các ngày thứ Bảy, ông thường đến gặp những người phụ trách nhân sự ở các công ty để phỏng vấn, tìm kiếm công việc kế toán, công việc mà ông có chuyên môn sâu. Với mỗi cuộc phỏng vấn, ông đều nhận được lời từ chối nhã nhặn vì Otto là kiểu người mà ai cũng tôn trọng.

Sau nhiều tuần, thời khắc quyết định xuất hiện khi Otto Propach đột

nhiên nhận ra là dù ông biết về tài chính và ngân hàng, dù ông có thể nói được tiếng Anh nhưng ông lại không biết ngôn ngữ của ngành tài chính và kế toán Mỹ.

Khi kể lại chuyện của mình cho tôi nghe, ông đã nói: “Để có được công việc kế toán hoặc bất kỳ công việc nào, ngoài kiến thức và kinh nghiệm về công việc đó, bạn cần phải biết sử dụng và hiểu được ngôn ngữ đặc thù của công việc đó. Những thuật ngữ đặc thù đó không bao giờ có trong những khóa học về ngôn ngữ. Tôi được trang bị về tài chính và ngân hàng của nước Mỹ ở mọi khía cạnh, chỉ trừ một khía cạnh: thuật ngữ chuyên ngành.”

“Sáng thứ Bảy tiếp theo, tôi đã tới văn phòng hiệu trưởng của Đại học mở rộng LaSalle ở Chicago này”, ông kể lại. “Ông hiệu trưởng đó rất tốt bụng và hiểu chuyện. Tôi đã bước ra khỏi văn phòng của ông ấy cùng với hai khóa học liên tiếp trong một học kỳ về tài chính cơ bản như một món quà, để tôi tự học ở nhà mà không được sửa bài hoặc chấm điểm cho bài tập tôi làm. Tôi phải đăng ký thêm hai khóa học nữa, một về kế toán nâng cao và một về kế toán chi phí. Tôi chỉ phải học những thuật ngữ mà người Mỹ sử dụng.

Kể từ đó, tôi nào tôi cũng làm việc cho tới khi đi ngủ và vào tất cả các ngày thứ Bảy và Chủ nhật tôi đều làm việc. Không phải việc đọc sách mà việc nhớ từ và thuật ngữ - công việc khó khăn hơn nhiều do vốn từ tiếng Anh hạn chế của tôi - ngôn hầu hết thời gian. Ngoài ra, mỗi tuần tôi phải nộp bài tập viết cho hai khóa, công việc đôi khi phải thực hiện một loạt những phép tính nhân chia mà không có sự trợ giúp của máy móc.”

Nỗ lực tập trung học hành của Otto có được đền đáp không? Tất nhiên là có. Chỉ vài tháng sau khi ông bắt đầu học, ông đã tìm được công việc của một nhân viên kế toán với mức lương 200 đô một tháng. Sau đó ông thăng tiến rất nhanh. Như ông giải thích thì “Tôi thấy công việc của mình rất thú vị và thấy có nhiều điểm có thể cải thiện tới mức những giờ ở văn phòng không đủ để làm tất cả những điều tôi muốn làm. Tôi đã làm thêm giờ. Ngoài ra tôi còn tham gia các khóa học buổi tối về luật doanh nghiệp, thuế doanh nghiệp, kiểm toán doanh nghiệp và những môn tương tự như vậy. Thời gian của tôi dành hết cho công việc, nhưng công việc này lại rất thú vị. Nó mở rộng viễn cảnh của tôi và đưa tôi tiến về phía trước như thế một dòng thác trên núi chảy xuống sông thẳng ra biển lớn – từ nhân viên kế toán tới thư ký phòng kế toán, tới thủ quỹ, trưởng ban tài chính, phó chủ tịch và giám đốc – chỉ trong vòng vài năm.”

# LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM ĐƯỢC ĐIỀU BẠN ĐANG TÌM KIẾM?

Otto Propach đã biến thất bại tạm thời thành thành công vĩnh viễn vì ông biết điều ông đang tìm kiếm và ông đã hành động vì điều đó. Ông tìm kiếm cơ hội được làm việc trong lĩnh vực ông đã từng là chuyên gia, nhưng để làm được điều đó, ông cần tập trung nỗ lực học tập không ngừng. Và đây mới là công việc thực sự. Nhưng sau khi nắm chắc kiến thức thì kiến thức đó là của ông. Ông có thể sử dụng kiến thức như ông muốn và không ai có thể lấy nó khỏi ông.

Ông biết điều ông muốn – kiến thức về những thuật ngữ chuyên ngành được sử dụng trong ngành tài chính, kế toán Mỹ – và ông biết cần phải học hỏi từ người khác.

Trung tá John Glenn và hàng nghìn người tham gia phát triển chương trình Mercury cũng đạt được thành công vì mỗi người đều biết mình muốn gì và đã hành động vì điều đó. Nỗ lực tập trung của cá nhân tiết lộ kiến thức cần thiết để có được kết quả thành công. Mỗi người đều học rất nhiều về rất ít. Chỉ những người tìm kiếm mới tìm được kiến thức, và khi bạn đặt ra một mục tiêu, phương pháp để đạt được mục tiêu đó sẽ trở nên rõ ràng.

*Kiến thức hoạt động* không đơn thuần chỉ là các con số và sự kiện. Chẳng hạn, một người bạn của tôi có tư duy kiểu chụp ảnh. Ông ấy là một người đọc cả trang sách – người có thể đọc cả trang một lúc chứ không phải chỉ vài từ, cụm từ hoặc vài câu. Ông có thể trích dẫn nội dung của cả trang trong cuốn bách khoa toàn thư, chính xác từng từ, từng từ một. Tôi đã rất ngạc nhiên khi ông đến tìm tôi và nói: “Clem này, ông biết tài của tôi. Có lẽ ông có thể nói cho tôi biết phải làm gì với nó. Làm thế nào tôi có thể sử dụng những kiến thức mà tôi có?” Ông là một người có kiến thức và kỹ năng nhưng không biết phải làm gì với nó.

Cũng như bạn tôi, Thomas Edison là người có thể đọc cả trang sách. Ông cũng là người có tư duy kiểu chụp ảnh nhưng ông lại có *kiến thức hoạt động*. Ông biết mình đang tìm kiếm điều gì và ông đã tìm thấy điều đó vì ông biết ông cần gì để đạt được điều ông muốn. Ông có thể rút ra nguyên tắc từ những sự việc ông đã học được và liên hệ, so sánh cũng như sử dụng chúng.

Tôi cũng biết điều mình đang tìm kiếm. Tôi muốn phát triển một hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại. Do đó, tôi cố gắng nhận ra những nguyên tắc liên quan tới mỗi kinh nghiệm bán hàng, dù tốt hay xấu. Tôi tăng cường sử dụng những kinh nghiệm hữu ích và hạn chế

những kinh nghiệm gây bất lợi.

Bạn cũng có thể xác định điều bạn muôn. Bạn có thể quyết định ý định, mục tiêu, mục đích, đích đến quan trọng của bạn. Giống như Trung tá Glenn, Otto Propach và Thomas Edison, bạn có thể tập trung suy nghĩ và nỗ lực của bạn vào cách thức bạn có thể đạt được điều bạn muôn bằng cách tiếp thu kiến thức từ những người sẵn lòng dạy bạn và từ sách vở. Bạn cũng có thể thu được *kiến thức hoạt động* từ kinh nghiệm khi bạn có cảm hứng hành động.

Nhưng trong mọi khoảnh khắc, bạn cần phải liên hệ, so sánh và sử dụng những nguyên tắc giúp bạn đạt được mục tiêu của mình. Khi bạn phát triển thói quen này, bạn sẽ thấy để thành công chỉ phải làm ít việc hơn so với thất bại.

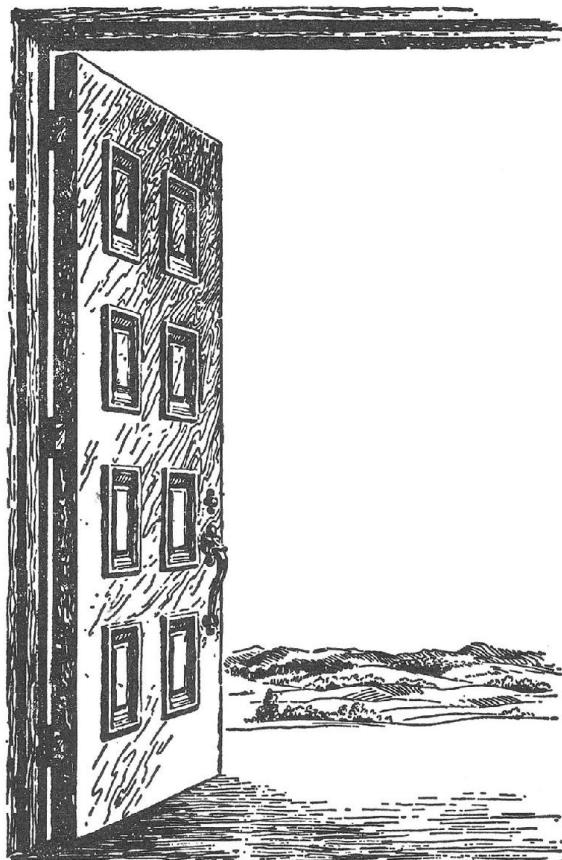
Vậy bạn đã biết, *kiến thức* là quan trọng. Nhưng trong chương tiếp theo, bạn sẽ thấy *bí quyết* cũng là điều bắt buộc phải có để thành công. Do đó, nếu bạn muốn thành công, hãy học cách có được *bí quyết*. Hãy đọc chương tiếp theo: “Đi đúng lộ trình.”

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LÓN

*Chờ một chút!* Bạn có đọc những mẫu chuyện trong cuốn sách này như những mẫu chuyện giải trí không? Nếu bạn đọc theo cách này thì có nghĩa là, bạn đã bỏ qua giá trị của chúng rồi! Mỗi mẫu chuyện lại có một phần nhỏ của một nguyên tắc bất biến. Hãy gieo hạt nguyên tắc này trong cuộc sống của bạn và nhìn nó nảy mầm, lớn lên!

Có một suy nghĩ khiến người ta ngạc nhiên đó là: *Để thành công, chỉ phải làm ít việc hơn so với thất bại!* Nói cách khác, thất bại có nghĩa là bạn làm việc chǎm chǐ chǎng vì cái gì! Làm ít hơn nhưng định hướng theo hệ thống, bạn sẽ thành công.

Hãy đổi mới với nỗi sợ hãi của bạn, nỗi sợ hãi của bạn chắc chắn sẽ



“chết yêu”.

## Chương 6

# ĐI ĐÚNG LỘ TRÌNH

Có thể bạn đã từng nghe câu: “Mẹ là một đầu bếp tuyệt vời nhưng mẹ không bao giờ nói cho tôi biết chính xác mẹ đã làm thế nào. Mẹ chỉ bảo “Một chút cái này, một chút cái kia”, nhưng những món hầm, lát thịt, chiếc bánh của mẹ lúc nào cũng ngon tuyệt.”

Mẹ có bí quyết.

Khác biệt giữa *kiến thức* và *bí quyết* là gì? Đó chính là khác biệt giữa thành công và thất bại!

Từ *bí quyết* không có nghĩa là biết cách làm một việc gì đó – đó là kiến thức hoạt động. *Bí quyết* là làm một việc gì đó theo cách đúng đắn cùng với kỹ năng, đạt được hiệu quả và với chi phí tối thiểu về thời gian và nỗ lực. Khi bạn có *bí quyết*, bạn có thể thực hiện thành công điều gì đó lặp đi lặp lại. Đó là một thói quen và nó bắt nguồn một cách hoàn toàn tự nhiên từ kinh nghiệm. *Bí quyết* là một trong ba thành tố quan trọng trong *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*.

Nhưng làm cách nào bạn có thể phát triển *bí quyết*?

Chỉ bằng cách bắt tay vào làm.

Đó là cách tôi đã phát triển *bí quyết* tôi cần để bán được bảo hiểm tai nạn. Và đó cũng là cách “mẹ” trở thành đầu bếp tuyệt vời. Trên thực tế, đó là cách mà tất cả mọi người đã phát triển *bí quyết*. Kinh nghiệm phải thuộc sở hữu của bạn.

## KHI CẦN, BẠN PHẢI BIẾT TÌM NÓ Ở ĐÂU

Tôi bỏ học khi đang học năm thứ hai trung học – tôi sẽ nói cho bạn biết lý do tại sao sau. Một thời gian ngắn sau khi bỏ học, tôi tham gia một lớp học luật vào buổi tối. Vào thời đó, bạn có thể vào được trường Luật Detroit nếu hoàn thành 4 năm trung học ở bất kỳ đâu trước khi tốt nghiệp trường luật. Vậy nên tôi đã làm việc ban ngày và tới trường vào buổi tối. Tôi không được xem là một học sinh giỏi vì tôi không làm bài tập về nhà. Nhưng tôi thực sự đã học và tôi đã tạo thành một thói quen là phải học các nguyên tắc.

Giáo viên hướng dẫn của chúng tôi là một trong những luật sư hàng

đầu của Detroit về luật hợp đồng đã nói trong buổi thuyết giảng đầu tiên của ông: “Mục đích của trường luật là dạy các bạn biết tìm luật ở đâu khi bạn cần nó, và trường luật sẽ đạt được mục tiêu của mình nếu các bạn học được điều đó.” Tôi tin ông. Tôi đã tiếp nhận câu nói của ông hoàn toàn theo nghĩa đen. Tôi tin là có nhiều sinh viên đã học luật được cả năm cũng không sử dụng luật nhiều như tôi, vì tôi có thể tìm được luật khi tôi cần và sử dụng một cách thuận lợi.

Hầu hết luật mà một nhân viên hoặc giám đốc kinh doanh của một công ty bảo hiểm cần biết đều có thể tìm thấy trong Luật Bảo hiểm và đó cũng chính là nơi tôi tìm luật khi tôi cần. Tôi đã phát triển *bí quyết* để áp dụng với kiến thức thông thường về luật thu được từ bộ Luật Bảo hiểm và tại trường luật. Tôi sẽ không nhắc lại lần tôi phải đổi mặt với một vấn đề pháp lý mà không được xử lý tốt đẹp. Lúc đó, tôi đang điều hành công ty bảo hiểm của riêng mình và *bí quyết* đã trở thành vô giá đối với tôi cũng như các công ty bảo hiểm mà tôi đại diện.

## NGƯỜI BIẾN THẤT BẠI THÀNH THÀNH CÔNG

Câu chuyện này nhắc tôi nhớ tới một người tôi biết mà gần như lần nào thi kiểm tra anh ta cũng trượt. Nhưng anh ta đã may mắn qua được cả bậc trung học phổ thông. Khi đã là sinh viên năm đầu đại học, anh ta trượt ngay ở kỳ học đầu tiên.

Anh ta là một người thất bại nhưng đó lại là điều tốt vì nó đã phát triển sự bát mản truyền cảm hứng cho anh ta. Anh ta biết mình có khả năng thành công và sau khi suy nghĩ kỹ, anh ta nhận ra mình cần phải thay đổi thái độ và làm việc chăm chỉ để bù lại khoảng thời gian đã mất.

Với thái độ, tinh thần mới và đúng đắn này, anh đã theo học trường cao đẳng và quả thực đã học rất chăm chỉ. Anh tiếp tục nỗ lực. Và vào ngày tốt nghiệp, anh đã nhận được phần thưởng dành cho sinh viên có thành tích đứng thứ hai trong lớp.

Không, anh không dừng lại ở đó. Anh nộp đơn đăng ký vào một trong những trường đại học hàng đầu của cả nước, ngôi trường có tiêu chuẩn học bổng rất cao và cũng là ngôi trường khó xin vào nhất. Khi Hiệu trưởng của Đại học Men viết thư trả lời đơn đăng ký vào trường của anh, ông đã hỏi: “Chuyện gì đã xảy ra? Làm thế nào em có thể đạt được thành công ở trường cao đẳng sau nhiều năm thất bại như vậy?”

Anh đã trả lời rằng:

“Lúc đầu, học thực sự là một công việc đối với em, nhưng sau vài tuần nỗ lực hàng ngày, học đã trở thành một thói quen của em. Với em,

học vào những khoảng thời gian nhất định đã trở thành một điều tự nhiên. Và có những lúc em thực sự trông chờ vào việc học vì thật thú vị khi có thể trở thành 'ai đó' ở trường và được ghi nhận vì thành tích học tập của mình.

Em đã đặt mục tiêu là phải trở thành người đứng đầu lớp. Có lẽ cảm giác sốc vì trượt ngay trong năm đầu tiên ở Đại học Illinois đã thúc tinh em. Đó chính là lúc em bắt đầu trưởng thành. Em phải chứng minh cho bản thân biết rằng mình có khả năng."

Vì thái độ tinh thần đúng đắn đó và vì thành tích học tập ở trường cao đẳng mà chàng trai trẻ kia đã được nhận vào trường đại học – và ở đó anh cũng lập được một bảng thành tích đáng ghen tị.

Đây là ví dụ về một cậu bé đã từng học hành bê bết được thôi thúc phải tìm kiếm kiến thức và quy củ cần thiết để học hỏi. Cậu đã chọn trường cao đẳng đó vì môi trường ở đây có lợi cho việc phát triển những thói quen học tốt. Nhưng chính cậu mới là người đạt được *bí quyết* thông qua những nỗ lực lặp đi lặp lại của cậu và cũng chính cậu là người đã biến thất bại thành thành công.

## LUYỆN TẬP VƯỢT QUA TRỞ NGẠI

Raymond Berry gặp nhiều bất lợi về sức khỏe khi anh còn nhỏ. Lớn lên, lưng anh vẫn yếu, một chân tập tợn, và thị lực kém tới mức anh phải đeo kính cận nặng. Nhưng bất chấp những khiếm khuyết của bản thân, anh vẫn quyết tâm tham gia đội bóng của Đại học Nam Methodist. Với nỗ lực bền bỉ, sự chăm chỉ và luyện tập cả năm, anh đã làm được điều mình thích. Sau đó, anh đã quyết định chơi bóng chuyên nghiệp. Nhưng ngay sau mùa giải sinh viên, mọi đội bóng trong Liên đoàn bóng bầu dục quốc gia đã bỏ qua anh trong 19 vòng trong vai trò cầu thủ dự bị. Cuối cùng, ở vòng thứ 20, anh đã được chọn vào Baltimore.

Chẳng có mấy người nghĩ anh có thể tham gia đội bóng, chứ đừng nói tới việc trở thành cầu thủ ném. Nhưng Raymond Berry đã hạ quyết tâm. Anh chữa bệnh đau lưng, chèn giày để dáng đi thẳng và dùng kính áp tròng để có thể nhìn rõ, anh tiếp tục tập các đường chuyền bóng như một hộ công. Anh trở thành bậc thầy về chặn bóng, lừa bóng và bắt bóng từ mọi góc.

Vào những ngày đội Baltimore không phải tập luyện, anh thường chạy tới sân bóng gần đó và thuyết phục các em học sinh cấp ba ném bóng cho mình. Ngay cả trong hành lang khách sạn, anh cũng thường

mang theo bóng để giữ cho tay “quen với cảm giác có bóng”.

Chuyện gì đã xảy ra? Raymond Berry đã trở thành nhà vô địch nhận bóng trong Liên đoàn bóng bầu dục quốc gia. Khi đội Baltimore Colts giành giải vô địch trong 2 năm liền 1958 và 1959, Berry trở thành một ngôi sao!

Và thật dễ hiểu tại sao Raymond Berry lại trở thành một nhà vô địch: đó là nhờ luyện tập, luyện tập và luyện tập. *Chính luyện tập đã phát triển bí quyết*. Người ta nói *khổ luyện thành tài*, vì luyện tập phát triển kỹ năng bằng kinh nghiệm hoặc thao tác.

## BA KHÔNG THỂ LÀ BA NẾU THIẾU ĐI MỘT

Có thể dễ dàng nhận thấy khi mất đi một số trong một tổ hợp, bạn sẽ không còn tổ hợp đó nữa. Bộ ba không còn là bộ ba nếu thiếu đi một. Hệ thống thành công không bao giờ thất bại là một bộ ba và nó sẽ không phải là hệ thống thành công không bao giờ thất bại nếu thiếu đi bất kỳ một thành tố nào – cảm hứng hành động, bí quyết hoặc kiến thức hoạt động.

Đó là lý do một người thành công trong hoạt động này có thể thất bại trong hoạt động khác. Nhiều người có thể thành công tốt đinh ở công ty này hoặc thất bại thảm hại ở doanh nghiệp khác. Họ đều thu được kỹ năng thông qua trải nghiệm và họ đã leo lên đỉnh cao công việc của chính họ. Nhưng khi chuyển sang một công việc khác, họ không sẵn lòng tìm kiếm kiến thức và kinh nghiệm phụ trợ cần thiết để thành công trong hoạt động mới.

Ở trường luật, tôi thiếu ít nhất một thành tố trong bộ ba thành công để trở thành một sinh viên giỏi. Nhưng tôi lại có cảm giác thôi thúc phải tìm kiếm và sử dụng ba thành tố cần thiết đó khi cần chúng cho công việc kinh doanh.

Người sinh viên thi trượt kể trên đã thiếu ít nhất một thành tố, nhưng đã biến thất bại thành thắng lợi khi kết hợp cả ba thành tố với nhau.

Raymond Berry được thôi thúc, anh đã tìm kiếm kiến thức và đã thu được bí quyết. Từ đó, anh đã sử dụng ba thành tố kỳ diệu cần thiết để trở thành nhà vô địch.

## TỪ THÀNH CÔNG TỚI THẤT BẠI

Richard H. Pickering là một trong những người tuyệt vời nhất mà tôi từng biết, một người đàn ông đích thực – một người cá tính. Ông đặc biệt thành công trên cương vị một chuyên gia tư vấn bảo hiểm nhân thọ vì những lời khuyên của ông luôn dựa trên câu trả lời cho câu hỏi ông tự đặt ra cho mình: “Điều gì là tốt nhất cho khách hàng của mình?” Sau nhiều năm, ông đã tích lũy được một gia tài nho nhỏ vì ông để khoản hoa hồng tái tục của ông lại công ty.

Khi bước sang tuổi 60, ông quyết định chuyển từ Chicago tới Florida. Kinh doanh nhà hàng ở đây rất phát triển và ông cũng muốn sở hữu một nhà hàng mặc dù ông không biết gì về cách vận hành loại doanh nghiệp này. Kinh nghiệm duy nhất của ông là kinh nghiệm của một khách hàng.

Nhiệt tình trong ông lớn tới mức ông không hài lòng với việc điều hành chỉ một nhà hàng, nên ông đã mở cùng lúc 5 nhà hàng. Ông đã bán số cổ phiếu tương đương với khoản hoa hồng tái tục của ông và đầu tư tất cả những gì ông có. Chỉ trong năm tháng, ông đã thua lỗ. Ông đã khánh kiệt.

Kinh nghiệm của Pickering khác một chút so với kinh nghiệm của những người thành công nhưng không sẵn lòng tiếp nhận kiến thức và bí quyết cần thiết trước khi điều hành một doanh nghiệp mới trên diện rộng. Giá như ông đã làm công việc thu mua, công việc thu ngân hoặc điều hành nhà hàng cho một người đã từng là chuyên gia trong ngành kinh doanh đó thì ông đã nhanh chóng có được kiến thức và kinh nghiệm và đã không thất bại. Vì ông Pickering là một người thông minh – ông đã chứng minh điều đó bằng cách trở lại ngành kinh doanh bảo hiểm nhân thọ, ngành kinh doanh ông đã có kiến thức và bí quyết.

Thất bại này bắt nguồn từ sự thiếu kiến thức và kinh nghiệm cần thiết. Đây giờ là câu chuyện về một người bạn khác của tôi. Người này đã thu nhận kiến thức và bí quyết cho sự nghiệp kinh doanh của ông ta bằng cách trải nghiệm khi còn đi học. Bạn sẽ ngạc nhiên với điều thú vị rằng bản thân đã truyền cảm hứng cho ông hành động.

## “CÓ NGHỊ LỰC – CÓ THÀNH CÔNG!”

“Có nghị lực – có thành công! Đó là điều đã truyền cảm hứng cho tôi”. Đó là câu nói của Karl Eller, vị giám đốc 33 tuổi của Công ty quảng cáo ngoài trời Eller trong một buổi phỏng vấn vào bữa sáng gần đây.

Sáng hôm đó, tôi đã phỏng vấn Karl và vợ anh vì tôi nghe nói anh đã mua chi nhánh Arizona của Foster & Kleiser với giá 5 triệu đô. Cuộc

phóng vân rất dễ chịu, hứng thú và có nhiều thông tin.

Karl kể: “Chuyện xảy ra như thế này. Khi đó tôi còn là học sinh trường Tucson. Tôi chẳng biết gì về bóng chày. Những lần thi đấu cọ xát, tôi thậm chí còn không có đồng phục. Nhưng vì lý do nào đó, khi cầu thủ ngôi sao của đội đầu tiên lao về phía tôi, tôi đã chặn được cậu ta. Tôi đấm cậu ta đau, và vật cậu ta xuống đất. Trong một nỗ lực khác, cậu ta lại cố kết thúc một đường chuyền, nhưng một lần nữa, tôi lại có mặt ở đó và chặn cậu ta lại. Điều này khiến cậu ta nổi điên. Cậu ta càng cố gắng, cậu ta càng nổi điên. Cậu ta càng nổi điên, tôi càng dễ dàng chặn được cậu ta. Tôi đã chặn cậu ta 6 lần trong một trận.

Sau khi luyện tập, tôi được cho về ngồi ở dãy ghế dài của phòng thay đồ. Khi đang tháo tất, tôi có cảm giác ai đó đặt tay lên vai mình. Khi tôi quay lại và nhìn lên, huấn luyện viên liền hỏi: ‘Đã bao giờ em chơi cản phá chưa?’

’Chưa ạ, em chưa bao giờ chơi ở vị trí cản phá‘, tôi trả lời.

Sau đó huấn luyện viên nói một điều mà tôi không bao giờ quên: ’Có nghị lực – có thành công!‘ và ông ấy bỏ đi.

’Điều đó có nghĩa là gì?‘ tôi tự hỏi. Ngày hôm sau tôi đã biết. Tôi rất ngạc nhiên khi nghe thấy huấn luyện viên gọi: ’Karl Eller – cản phá – đội 1‘.

Và đó là lúc tôi nhớ câu ’Có nghị lực – có thành công‘.

”Có thành công“ có nghĩa là thầy tin vào tôi và thầy đã củng cố niềm tin của mình bằng cách giao cho tôi một vị trí quan trọng. Tôi không thể khiến thầy thất vọng. Niềm tin của thầy dành cho tôi khiến tôi thấy tin tưởng vào bản thân mình. Kể từ đó – khi tôi bắt đầu nghi ngờ khả năng của mình, khi mọi chuyện trở nên khó khăn, khi tôi được giao làm một việc mà tôi không biết chính xác phải làm thế nào – tôi thường tự nói với mình: ”Có nghị lực – có thành công“ và sự tự tin của tôi lại được khôi phục.

Thầy Ronald T. Gridley, huấn luyện viên trường cấp 3 Tucson biết làm cách thế nào để phát huy tối đa khả năng của một người. Chúng tôi không bị đánh bại trong 33 trận đấu và chúng tôi đã chiến thắng 14 trong số 15 ứng viên cho chức vô địch của bang. Tại sao? Vì thầy Gridley biết cách khơi gợi cảm hứng đúng đắn trong mỗi người và tất cả chúng tôi.”

”Anh có phải kiém sống khi còn đi học không?“, tôi hỏi.

Karl trả lời: ”Khi theo học Đại học Arizona, tôi không phải trả tiền

phòng. Trọng tài Pickett đã cho tôi ở nhà để xe của ông, đổi lại tôi phải cắt cổ cho ông ấy. Tôi cũng chẳng tồn đồng tiền ăn nào vì tôi phục vụ bàn ở hội nữ sinh Kappa Alpha Theta. Đó là nơi tôi gặp Sandy, vợ của tôi.”

Sandy ngắt lời Karl: “Khi đi học Karl còn kiếm được nhiều tiền hơn khi làm công việc đầu tiên lúc mới ra trường. Ở trường, anh ấy có 25 sinh viên làm việc cho mình. Karl bán đủ mọi thứ: xúc xích, đồ uống nhẹ, kẹo, kem... Anh ấy xuất bản và phân phối tờ *Fiji Notes* – 600 bản một học kỳ với giá 4 đô la mỗi bản. Việc xuất bản về các chương trình thể thao và bán quảng cáo cho các chương trình đó đã đưa anh đến với công việc quảng cáo sau khi tốt nghiệp.”

Với tôi, điều này hoàn toàn có thể hiểu được. Đây là một chàng trai trẻ với tính cách dễ chịu, còn là một người hùng bóng bầu dục. Mọi doanh nhân ở Tucson đều có cơ hội nói chuyện trực tiếp với anh và khi anh đề xuất một mẫu quảng cáo trong một chương trình thể thao hoặc trong những tờ báo hay tạp chí của trường đại học, doanh nhân đó sẽ mua ngay. Vậy là Karl cũng là một người bán hàng giỏi. Anh giữ khách hàng năm này qua năm khác. Họ thích gặp anh và anh cho họ cơ hội.

Sau khi tốt nghiệp, Karl nộp đơn xin việc vào một công ty quảng cáo hàng đầu ở một thành phố lớn – Chicago. Mức lương công ty đưa ra là 25 đô một tuần.

“Vậy là, thay vào đó, tôi đã vào làm cho công ty Quảng cáo ngoài trời Foster & Kleiser ở ngay Tucson này”, Karl nói.

Doanh số của anh thật đáng nể và sự tiến bộ của anh cũng vậy. Anh được đề bạt lên chức giám đốc kinh doanh của văn phòng ở Phoenix, trở thành giám đốc kinh doanh quốc gia ở trụ sở chính tại San Francisco, và sau đó giữ chức phó chủ tịch kiêm giám đốc chi nhánh Chicago ở tuổi 29.

Sau đó có sự thay đổi chủ sở hữu của công ty, và vấn đề chính là Karl hay một người già dặn, giàu kinh nghiệm hơn sẽ trở thành chủ tịch. Người đàn ông kia đã được chọn. Karl rời công ty và vào làm cho một công ty quảng cáo khác ở Chicago.

Tại một hội nghị toàn quốc, anh nghe đồn chi nhánh Arizona của Foster & Kleiser đang được rao bán. Karl nói: “Đây là một cơ hội nhưng tôi không biết phải làm gì với nó. Và số tiền cần có dường như vô cùng lớn. Lại một lần nữa, câu ‘có nghị lực – có thành công’ lại xuất hiện trong đầu tôi.”

Anh tiếp tục: “Tôi và Sandy yêu Arizona. Tôi biết công ty này. Mọi

người cũng biết tôi. Tôi có một thôii thúc mãnh liệt là phải nắm bắt cơ hội này. Tôi biết điều mình muốn, và tôi biết mình có thể tạo ra sự thành công. Nhưng trên tất cả, tôi có khao khát mãnh liệt là phải tự mình làm được một điều gì đó lớn lao. Nếu tôi có thể làm cho người khác, tôi cũng có thể làm cho bản thân. Nhưng tôi không biết chính xác làm thế nào để thành công trong việc này. Thực tình, tôi có tất cả mọi thứ, trừ tiền: kiến thức, bí quyết, kinh nghiệm, danh tiếng, những người bạn tuyệt vời, những quan hệ làm ăn ở khu vực Tucson”.

“Thế tiền thì sao?”, tôi hỏi.

“Một người bạn của tôi làm việc ở phòng cho vay thuộc Ngân hàng Tiết kiệm và Tín dụng Harris, Chicago”, Karl trả lời. “Cậu ấy đã giới thiệu tôi với những người thích hợp. Một hợp đồng đã được ký kết giữa Tín dụng Harris và Ngân hàng quốc gia Valley ở Phoenix với một khoản cho vay kéo dài trong vòng 5 năm. Và 9 người bạn của tôi cũng tham gia vào cuộc mua bán. Hợp đồng quy định tôi có quyền mua lại cổ phần của họ vào bất kỳ thời điểm nào trong vòng 5 năm với mức giá bằng giá họ đã trả (khi mua). Có rất nhiều điều kiện thuận lợi về thuế cũng như những thuận lợi khác cho họ nhờ yếu tố của doanh nghiệp quảng cáo ngoài trời. Do đó, ngay cả khi tôi đạt được sở nguyện, vụ này vẫn là một vụ có lợi cho tất cả.”

Câu chuyện của Karl Eller cho thấy một điều rõ ràng là để giải quyết một vấn đề hoặc để thành công trong kinh doanh, bạn không cần biết trước tất cả câu trả lời – nếu bạn đi đúng lộ trình. Vì sau đó bạn sẽ giải quyết được từng vấn đề khi gặp phải.

## BẠN KHÔNG CẦN BIẾT HẾT CÁC CÂU TRẢ LỜI

Để giải quyết một vấn đề hoặc đạt được một mục tiêu, cũng như Karl Eller, bạn không cần phải biết trước tất cả câu trả lời. Nhưng bạn cần phải có ý tưởng rõ ràng về vấn đề hoặc mục tiêu bạn muốn đạt được.

Vậy hãy bắt đầu xác định điều bạn thực sự muốn trong tương lai gần, tương lai xa và tương lai rất xa. Nếu bạn chưa sẵn sàng đặt ra những mục tiêu cụ thể, chính xác cho tương lai xa và rất xa, hãy tích cực làm điều đó. Tại thời điểm này, việc quyết định mục tiêu chung hoặc trừu tượng của bạn là gì – khỏe mạnh về thể chất, tinh thần và đạo đức; giàu có; là người cá tính; là công dân tốt; bố hoặc mẹ, chồng hoặc vợ, con trai hoặc con gái – sẽ có lợi hơn. Dù những mục tiêu chung chung này là gì, chúng cũng cần là mục tiêu trước mắt luôn.

Ai cũng có mục tiêu, mục đích cụ thể, trước mắt. Chẳng hạn, bạn biết

bạn định làm gì vào ngày mai hoặc bạn thích làm gì trong tuần tới hoặc tháng tới. Và sẽ thật dễ dàng cho bạn để viết ra những mục tiêu trực tiếp, cụ thể mà khi đạt được, những mục tiêu đó sẽ đưa bạn đến gần hơn với sức khỏe, sự giàu có, hạnh phúc hay cá tính mà bạn kỳ vọng đạt được trong tương lai xa và rất xa. Nhưng bạn cần phải muôn.

## THÀNH TỐ QUAN TRỌNG NHẤT CỦA THÀNH CÔNG

Có những người có kiến thức, có bí quyết nhưng lại không thành công. Vì cho dù họ biết điều cần làm và cách để làm điều đó, họ lại không thấy thích làm. Họ không có cảm hứng để hành động.

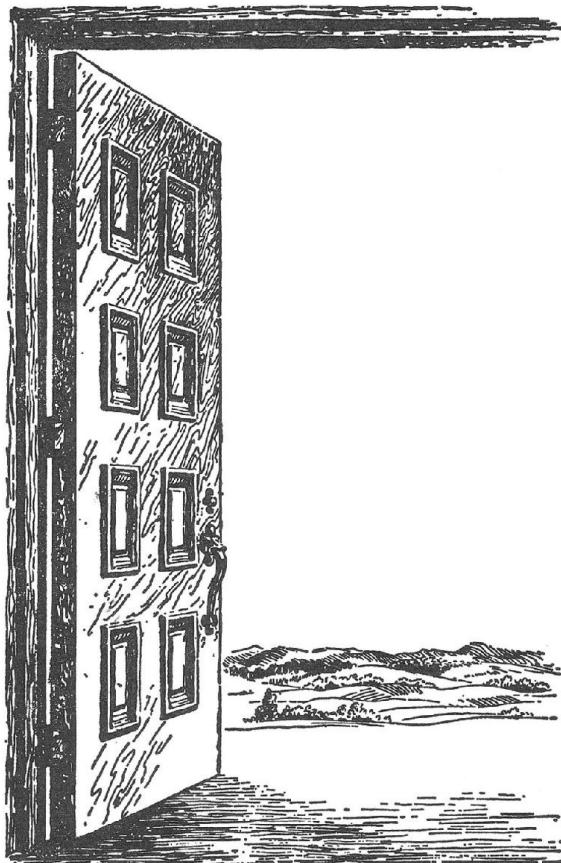
*Cảm hứng để hành động là nhân tố quan trọng nhất giúp con người thành công trong bất cứ hoạt động nào. Và cảm hứng để hành động có thể phát triển theo ý muốn.*

Người được truyền cảm hứng có thể vượt qua mọi trở ngại, vì anh ta có *sức mạnh tiến lên*. Bạn sẽ tạo ra được *sức mạnh tiến lên* khi bạn làm theo hướng dẫn được tiết lộ ở chương tiếp theo.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

*Bí quyết* là một trong ba yếu tố thiết yếu của hệ thống thành công không bao giờ thất bại. Nhưng *chính xác* thì nó là gì và làm thế nào bạn có được nó.

*Bí quyết* là đặc tính cho phép bạn làm điều gì đó theo ý muốn, với kỹ năng và hiệu quả và với chi phí tối thiểu về thời gian và nỗ lực. *Bí quyết* luôn hoàn thành điều nó xác định phải hoàn thành. *Bí quyết* giúp cho mọi việc được hoàn thành trong khi mọi người vẫn đang băn khoăn không hiểu có thể hoàn thành được những việc đó không. *Bí quyết* đã dựng nên những kim tự tháp của Ai Cập và những thánh



đường lớn của châu Âu; nó giúp con người khai thác điện và một ngày nào đó sẽ đưa con người lên mặt trăng. Bí quyết có thể đem đến thành công cho bạn.

Làm thế nào bạn có được bí quyết? Bạn không có nó và bạn tích lũy nó. Bằng cách thực hiện, trải nghiệm và hành động, bí quyết sẽ đến với bạn. Khi bạn có kinh nghiệm, bạn sẽ biết được sức mạnh của nó.

## Chương 7

# SỨC MẠNH TIẾN LÊN

“Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên!” những lời cổ vũ vang lên từ hàng ghế của đội White Sox Chicago. Và cầu thủ được cổ vũ đúng là đã tiến lên! Anh ta đã an toàn trượt lên vị trí thứ ba, trước cả hàng cầu thủ ở khu vực ngoài.

“Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên! White Sox!” đã trở thành khẩu hiệu của cổ động viên năm 1959. Điều này đã thúc đẩy đội White Sox tiến lên hết trận này tới trận khác để giành ngôi quán quân của giải vô địch Mỹ.

Khẩu hiệu “Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên! Tiến lên! White Sox!” đã thúc giục mỗi thành viên của đội phải nỗ lực hơn bao giờ hết. Nhưng thế nào là thúc đẩy?

*Thúc giục là điều tạo ra hành động hoặc quyết định lựa chọn. Đó là điều tạo ra động cơ. Động cơ là sự “thôi thúc bên trong” mỗi cá nhân như ý tưởng, cảm xúc, khao khát hoặc sự bốc đồng khiến người đó hành động. Nó là hi vọng hoặc một loại động lực khác khơi gợi mong muốn tạo ra những kết quả cụ thể<sup>(1)</sup>.*

## CẢM XÚC PHA TRỘN TĂNG CƯỜNG SỨC MẠNH TIẾN LÊN

Khi những cảm xúc mạnh như tình yêu, niềm tin, sự giận dữ và sự căm ghét hòa trộn với nhau – giống như lòng yêu nước nồng nàn – sức mạnh tiến lên được tạo ra bởi những cảm xúc đó là một động lực thúc đẩy mạnh mẽ, có thể kéo dài cả đời. Điều này đúng với những người yêu thích tự do đang sống dưới thời xã hội chủ nghĩa. Và điều này cũng đúng với những người yêu nước thời xưa. Dưới đây là câu chuyện về một người như thế:

Khi người Cô-dắc đến, một đứa bé thấy cha mẹ mình bị đánh đập tàn bạo cho tới lúc chết. Đứa bé chạy ra khỏi nhà nhưng gã chăn ngựa tóm được nó, và nó cảm thấy sợi roi quất ngựa đang siết chặt lấy mình, máu chảy khắp mặt đất. Khi tỉnh lại, đứa bé nhìn thấy túp lều của cha nó

đang bốc cháy. Chính lúc đó, và chính tại nơi đó, nó đã thề rằng sẽ giải phóng người Ba Lan khỏi người Nga.

Tự do cho người Ba Lan trở thành nỗi ám ảnh đối với đứa bé. Bức tranh đứa bé đó nhìn thấy – nỗi buồn đau và sự khiếp đảm – đã ăn sâu vào tâm trí nó khi trưởng thành. Nó thôi thúc đứa bé phải hành động.

Người đàn ông đó – Ignace Jan Paderewski, nghệ sĩ dương cầm vĩ đại – đã được bầu là Thủ tướng và Bộ trưởng Bộ Ngoại giao nước Cộng hòa Ba Lan vào tháng Một năm 1919 và sau đó trở thành Chủ tịch Hội đồng quốc gia Ba Lan.

Paderewski sống để thấy người Ba Lan lại đánh mất tự do của họ, nhưng việc làm của ông không vô ích. Ba Lan vẫn là một quốc gia và người dân nước này vẫn có tình yêu nước nồng nàn – tình yêu ấy sẽ lại giải phóng sức mạnh tiến lên để giành được tự do cho họ.

Paderewski có sức mạnh tiến lên thôi thúc ông hành động.

Bạn cũng có *sức mạnh tiến lên*.

Và trong chương này bạn sẽ được học cách tạo ra, tăng cường và giải phóng *sức mạnh tiến lên* của bạn. *Sức mạnh tiến lên* là “thôi thúc nội tại” thúc đẩy con người tiến tới mọi thành tích có giá trị. Bạn có thể sử dụng nó để đạt được sự giàu có, sức khỏe, hạnh phúc và làm việc thiện giúp người. Vì cảm hứng để hành động khi đã đủ mạnh có thể thúc đẩy bạn hành động.

Và điều có tác dụng thúc đẩy nhất chính là tình yêu.

## ĐIỀU CÓ TÁC DỤNG THÚC ĐẨY NHẤT

Khi học lớp Sáu, tôi đã quyết định là tôi muốn trở thành luật sư. Đó chính là lý do tại sao khi vào trung học, tôi lại quan tâm tới những môn như toán học (giúp tôi suy nghĩ logic), lịch sử (giúp tôi hiểu quá khứ, hiện tại và tiên đoán tương lai), viết luận tiếng Anh (cho tôi cơ hội diễn đạt suy nghĩ và triết lý của mình) và tâm lý học (giúp tôi hiểu chức năng của não bộ con người). Tôi tham gia Câu lạc bộ tranh luận trường trung học Senn chủ yếu là vì muốn trở thành một chuyên gia về lập luận.

Sau này tôi theo học trường Cao đẳng Luật Detroit, nhưng tôi bỏ học sau đó một năm vì tôi đã quyết định sẽ lập gia đình khi tôi 21 tuổi. Và tôi biết rằng cô gái tôi sắp cưới sẽ có ảnh hưởng quan trọng nhất tới những điều tốt đẹp trong đời tôi. Tất nhiên, điều đó đúng với bất kỳ ai: Chồng hoặc vợ là sự ảnh hưởng lớn nhất đối với bất kỳ người phụ nữ hoặc người đàn ông nào.

Tôi bỏ trường luật vì tôi cảm thấy mình không thể kiểm được nhiều tiền với nghề luật sư cho tới khi tôi ít nhất 35 tuổi. Thật trái với luân thường đạo lý nếu một luật sư cố chèo kéo khách hàng, nhưng là nhân viên kinh doanh tôi có thể gọi cho tất cả các khách hàng tiềm năng mà tôi muốn. Thu nhập của tôi phụ thuộc vào khả năng của tôi cùng việc ứng dụng khả năng đó – và tôi biết tôi có thể bán được. Hơn nữa, tôi lập luận rằng có thể kiếm và tiết kiệm đủ tiền thông qua việc bán hàng để nghỉ hưu ở tuổi 30, quay trở lại trường, học luật và theo đuổi sự nghiệp pháp lý và chính trị. “Ngoài ra”, tôi tự nói với mình, “mình có thể xử lý các vụ mình muốn xử lý – chứ không phải các vụ mình phải xử lý.”

Tôi và Jessie gặp nhau ở trường trung học Senn. Thời gian tìm hiểu của chúng tôi và tình yêu của tôi dành cho cô ấy có thể diễn tả bằng lời bài hát “Why I love you” (Sao anh lại yêu em) của Mary Carolyn Davie:

*Sao anh lại yêu em?*

*Anh yêu em, không chỉ vì con người em,*

*Mà còn vì con người anh khi ở bên em.*

*Không chỉ vì điều em làm cho bản thân em,*

*Mà còn vì điều em làm cho anh.*

Sau hai năm ở trường trung học Senn, tôi đã chuyển tới Detroit và theo học trường trung học Tây Bắc (Northwestern). Chúng tôi liên lạc thường xuyên. Jessie và mẹ cô ấy có thể thỉnh thoảng tới thăm mẹ con tôi và tôi cũng vài lần tới Chicago. Tôi kết luận rằng tốt nhất là thành lập công ty bảo hiểm của riêng mình ở Chicago. Mẹ tôi đã viết thư cho Harry Gilbert, vị quan chức chúng tôi đã làm việc cùng của công ty United States Casualty Company và New Amsterdam Casualty Company. Bạn có thể nhớ lại từ Chương 5, Harry Gilbert là cha đẻ của hợp đồng bảo hiểm tai nạn ứng trước ở Mỹ.

Ông Gilbert trả lời là ông rất vui mừng để tôi đại diện hai công ty ở Illinois, nhưng trước tiên tôi phải xin phép để được kết nối với tổng đại lý ở Chicago.

## NẾU BẠN MUỐN THÚ GÌ ĐÓ, HÃY ĐI THEO NÓ

Tôi đã hẹn gặp ông tổng đại lý đó. Tôi chỉ có duy nhất một công việc là thuyết phục ông ta. Cả chương trình của tôi phụ thuộc vào sự cho phép của ông ta. Nhưng tôi là một người bán hàng có nồng khiếu và từ kinh nghiệm của mình tôi biết là nếu bạn muốn một thứ gì đó, bạn cần phải đi theo nó. Ông tổng đại lý đó rất nhã nhặn và tôi sẽ không bao giờ

quên điều ông đã nói với tôi:

“Tôi sẽ cho phép cậu. Nhưng cậu sẽ sập tiệm trong vòng sáu tháng thôi. Ở Chicago này rất khó bán đấy. Nếu cậu chỉ định lập đại lý, cậu sẽ chẳng có gì ngoài rắc rối và cậu sẽ mất tiền.”

Tôi sẽ luôn biết ơn ông vì đã không can thiệp vào cơ hội của tôi.

Vậy là vào tháng Mười một năm 1922, tôi đã thành lập chi nhánh của mình dưới tên Công ty đăng ký hợp nhất. Vốn lưu động của tôi là 100 đô la, nhưng tôi không mắc nợ và tổng chi phí phải trả của tôi rất thấp vì tôi chỉ thuê chỗ đặt bàn của Richard H. Pickering với giá 25 đô một tháng. Ông Pickering là nguồn cảm hứng thực sự đối với tôi và ông cũng là người rất hữu ích khi đưa ra những lời khuyên tốt. Chẳng hạn, khi thấy đến lúc phải để tên tôi ở bảng chỉ dẫn ngoài hành lang, ông đã hỏi tôi: “Cậu muôn tên cậu được viết thế nào?”

“C. Stone”, tôi trả lời. Khi còn học ở trường và cho tới thời điểm này, tôi vẫn luôn ký tên mình theo cách đó.

“Cậu xấu hổ vì cái gì?”, ông ấy hỏi.

“Ý ông là gì?”

“Sao cậu không viết đầy đủ cả họ và tên?”

“À, vâng... William Clement Stone.”

“Đã bao giờ cậu nghĩ xem có hàng nghìn người tên là C. Stone chưa? Nhưng có khi cả nước Mỹ chỉ có một W. Clement Stone.”

Điều này đã đánh thức lòng tự tôn trong tôi. “Chỉ có một W. Clement Stone”, tôi nghĩ. Và kể từ đó, đây là cách tôi thường ký tên của mình.

Đám cưới của tôi và Jessie được tổ chức vào tháng Sáu. Trước đó, tôi muốn kiếm được càng nhiều tiền mặt càng tốt, vậy nên tôi đã không lãng phí thời gian. Ngày đầu tiên, tôi làm việc trên đường North Clark ở công viên Rogers, chỉ cách nơi tôi đang ở vài tòa nhà. Hôm đó tôi đã bán được 54 hợp đồng. Vậy nên tôi biết Chicago sẽ là nơi tôi có thể dễ dàng bán được hợp đồng và tôi có thể duy trì hoạt động của công ty lâu hơn sáu tháng.

Tôi có động lực làm việc chăm chỉ để thành lập công ty của mình và kiếm số tiền tôi cần để cưới cô gái tôi yêu. Điều này rất dễ hiểu vì bạn có thể sử dụng lý do, lập luận để thúc đẩy bản thân và thúc đẩy người khác, nhưng thôi thúc nội tại trong cảm xúc của bạn, tình cảm của bạn, bản năng của bạn và thói quen thâm căn cố đế của bạn mới là điều đem lại sức mạnh tiến lên buộc bạn phải hành động.

## ĐỂ THÚC ĐẨY... HÃY TẠO CẢM XÚC

Một trong những cách tốt nhất để truyền cảm hứng cho người khác thực hiện hành động mong muốn là liên hệ với câu chuyện có thật khơi gợi cảm xúc của người đó. Tại một cuộc họp bán hàng, việc đọc phần sau bức thư của Jean Clary đã khiến những người bán hàng hành động.

*Sáu tuần trước, cô con gái 6 tuổi của tôi, Pamela đã đến bên tôi và nói: "Bố ơi, khi nào bố sẽ thắng được viên ngọc Ruby?" (Đây là một phần thường dành cho người đạt được mức doanh số cao trong một khoảng thời gian hạn định.) "Khi nào bố sẽ bán được 100 hợp đồng một tuần? Bố biết không, tôi nào con cũng cầu xin Chúa giúp bố kiếm được viên Ruby của bố. Con đã xin Chúa nhiều đêm rồi bố ạ, nhưng con không biết là Người có đang giúp bố không." Niềm tin của đứa trẻ vào Chúa trời, niềm tin của đứa trẻ vào cha mình – ngây thơ, chân thành và tình cảm như thế. Sau một hồi cân nhắc và suy nghĩ, tôi đã phải trả lời con gái mình vì tôi nhận ra con bé đã hiểu làm là Chúa không giúp đỡ tôi. Câu trả lời của tôi là: "Pam này, Chúa vẫn đang giúp bố đây chứ, nhưng bố không nghĩ là bố đang giúp Chúa." Trên thực tế, tôi thậm chí còn không giúp đỡ được bản thân mình. Tôi đang phải trả giá cho thất bại. Tại sao? Vì tôi đã không có gắng. Tôi chỉ biết xin lỗi và ngụy biện. Tôi đổ lỗi cho tất cả mọi người trừ bản thân tôi. Một người có thể mù quáng tới mức nào? Chính vào lúc đó và chính tại nơi đó, tôi đã quyết định...*

Cuối bức thư đó, Jean đã liệt kê rất nhiều thành tích có được nhờ tình cảm sâu đậm mà cô con gái đã truyền cho ông để ông có được *sức mạnh tiến lên*.

## NIỀM TIN LÀ ĐỘNG LỰC SIÊU PHÀM

Jean đã giành được viên Ruby và những lời cầu nguyện của Pamela đã được đền đáp.

Lúc nào Jean cũng có *sức mạnh tiến lên*. Ai cũng có *sức mạnh tiến lên*. Nhưng chính sự gợi ý từ lời cầu nguyện của Pamela đã hình thành gợi ý về sự bất mãn truyền cảm hứng trong suy nghĩ của Jean: Tôi thậm chí còn không giúp đỡ được bản thân mình. Tôi đang phải trả giá cho thất bại. Tại sao? Vì tôi đã không cố gắng. Tôi chỉ biết xin lỗi và ngụy

biện. Tôi đỗ lỗi cho tất cả mọi người, trừ bản thân tôi. Một người có thể mù quáng tới mức nào...?

*Cảm hứng hành động* này đã kích hoạt sức mạnh tiến lên thực hiện.

Niềm tin là động lực siêu phàm và lời cầu nguyện – biểu hiện của niềm tin – làm nổi bật sức mạnh thúc đẩy được giải phóng từ cảm xúc của một người. Một dẫn chứng điển hình: Cách đây không lâu, ở San Juan, Puerto Rico, khi Napoleon Hill và tôi tổ chức chương trình hội thảo “Khoa học về sự thành công” kéo dài ba tối. Vào buổi tối thứ hai, tất cả khán giả đều được yêu cầu áp dụng các nguyên tắc cho ngày tiếp theo. Và mỗi người phải báo cáo kết quả đạt được của mình.

Trong số những người tình nguyện ở tối thứ ba có một nhân viên kế toán và đây là những gì anh ta đã nói:

“Sáng nay, khi tôi đến chỗ làm, tổng giám đốc của tôi – ông ấy cũng đang tham dự chương trình hội thảo này – đã gọi tôi vào văn phòng của ông ấy. ‘Chúng ta hãy cùng xem liệu thái độ tinh thần tích cực có hiệu quả không’, ông ấy nói. ’Cậu biết đấy, chúng ta có một khoản 3.000 đô đã quá hạn nhiều tháng rồi. Sao cậu không đi thu nhỉ? Hãy gọi cho người quản lý của công ty đó và khi gọi hãy sử dụng thái độ tinh thần tích cực. Hãy bắt đầu với điều mà ông Stone vẫn gọi là bộ khởi động: *Hãy làm liền tay!*’”

Tôi ám tượng với phần thảo luận tối qua của ông về cách mọi người có thể khiến tiềm thức làm việc cho mình tới mức khi người quản lý yêu cầu tôi đi thu tiền, tôi đã quyết định sẽ bán cả hàng nữa.

Khi rời văn phòng, tôi trở về nhà. Trong ngôi nhà yên tĩnh của mình, tôi đã xác định được chính xác là mình cần phải làm gì. Tôi thành tâm cầu nguyện và kỳ vọng được giúp đỡ để vừa thu được tiền, vừa bán được một khoản lớn.

Tôi tin là mình có thể đạt được kết quả nhất định. Và quả thực tôi đã đạt được. Vì tôi đã thu được khoản nợ 3.000 đô và bán được thêm một hợp đồng trị giá hơn 4.000 đô. Khi tôi chào khách hàng của mình để đi, ông ta đã nói: ’Anh làm tôi hoàn toàn ngạc nhiên. Khi anh đến đây, tôi không hề có ý định mua. Tôi không biết anh là một người bán hàng. Tôi cứ nghĩ anh là kế toán trưởng’. Đây là lần bán hàng đầu tiên trong sự nghiệp kinh doanh của tôi.”

Anh chàng kế toán này cũng chính là người can đảm đặt ra câu hỏi: “Làm thế nào để tiềm thức của tôi làm việc cho tôi?” vào tối hôm trước. Và anh đã được trả lời là phải đặt ra mục tiêu, phải xác định được sự bất mãn truyền cảm hứng, động lực tự thúc đẩy và sự năng động *Làm liền*

*tay!* Anh ta cũng học được là cần phải chọn một mục tiêu cụ thể trước mắt và bắt đầu hướng tới nó. Ngoài ra, anh ta còn được học những điều này:

- Bạn tác động tới tiềm thức của mình bằng những lời nói lặp đi lặp lại. Tiềm thức bị ảnh hưởng đặc biệt bởi những lời tự gợi ý xuất hiện trong trạng thái căng thẳng hoặc với những cảm xúc cụ thể.
- Sức mạnh lớn nhất mà một người có chính là sức mạnh cầu nguyện.

Anh ta đã lắng nghe. Anh ta đã dành thời gian so sánh và đối chiếu các nguyên tắc. Anh ta thành tâm, tôn kính và khiêm nhường cầu nguyện sự chỉ dẫn thiêng liêng. Anh ta tin là mình có thể đạt được, và vì thế anh ta đã đạt được. Khi đã đạt được, anh ta không quên thành tâm cảm ơn.

## CẢM HỨNG KHƠI NGUỒN KIẾN THỨC VÀ BÍ QUYẾT

Một buổi tối, trong lớp “Khoa học về thành công”, một giáo viên dạy nhạc làm thêm công việc biên tập viên âm nhạc ở một đài phát thanh hàng đầu của thành phố đã đứng lên và đặt ra câu hỏi:

“Làm thế nào thái độ tinh thần tích cực có thể giúp được tôi? Tôi sống đến tận lúc này nhưng chưa bao giờ tôi có thể kỳ vọng kiếm được nhiều hơn 100 đô một tuần với nghề dạy nhạc. Điều này đúng với bất kỳ một giáo viên dạy nhạc bình thường nào.”

Ngay lập tức, tôi đã trả lời: “Bạn hoàn toàn đúng! Bạn có thể không bao giờ kiếm được nhiều hơn 100 đô một tuần – *nếu đó là điều bạn tin*. Nhưng nếu bạn chọn tin rằng bạn có thể kiếm được 250, 300, 350 đô hoặc bất kỳ một con số cụ thể nào thì điều đó cũng đơn giản, hoặc cũng chỉ cần làm việc chăm chỉ như khi bạn kiếm được 100 đô một tuần thôi. Hãy nhớ câu nói truyền cảm hứng nổi tiếng của Napoleon Hill: *Điều gì bộ não có thể tiếp nhận và tin tưởng, bộ não có thể đạt được*. Hãy nhắc đi nhắc lại câu đó suốt cả ngày, sau đó hãy đặt ra mục tiêu của mình. Nhớ đặt những mục tiêu cao và hãy bắt tay vào hành động. Và hãy cho tôi biết chuyện gì xảy ra!”

Khoảng 3 tháng rưỡi sau, người giáo viên này đã viết thư cho tôi:

“Tôi đã vượt qua trạng thái hỗn độn kể từ khi tôi bắt đầu khóa học thái độ tinh thần tích cực. Sức khỏe của tôi tốt hơn bao giờ hết. Thu nhập trung bình của tôi trong 10 tuần qua đã tăng lên mức 370-380 đô

một tuần. Không kể tôi dành ra bao nhiêu giờ để làm việc, thái độ của tôi lúc nào cũng vui vẻ và tích cực.”

Vào buổi tối khi người giáo viên dạy nhạc đó hỏi “Làm thế nào thái độ tinh thần tích cực có thể giúp tôi?”, anh ta không chỉ *nghe* câu trả lời dành cho mình mà đã *lắng nghe!* *Nghe* không nhất thiết phải có sự chú ý hoặc có ý định áp dụng. Còn *lắng nghe* thì ngược lại. Và anh ta đã lắng nghe những thông điệp có thể áp dụng được đối với bản thân. Anh ta bắt đầu nhận ra và hiểu được tác dụng mang tính xây dựng của thái độ tinh thần tích cực trong từ *tin tưởng*. Và anh ra bắt đầu sử dụng tác dụng này.

Khi viết thư cho tôi, anh ta vẫn là một giáo viên dạy nhạc và vẫn làm nghề biên tập viên âm nhạc ở đài phát thanh nọ. Anh ta vẫn là người đàn ông đó. Vậy thì chuyện gì đã xảy ra? Ai đã khiến nó xảy ra? Anh ta đã phản ứng với lời gợi ý. Anh ta đã sử dụng lời tự gợi ý như được hướng dẫn. Anh ta đã thay đổi niềm tin từ “không thể làm được” thành “có thể làm được”! Anh ta dám đặt ra mục tiêu cao hơn.

Một buổi chiều, khi một diễn viên nổi tiếng xuất hiện ở đài phát thanh trong vai trò một nghệ sĩ khách mời, anh chàng giáo viên dạy nhạc đã quyết định hành động. Anh ta đã trở thành người tự bắt đầu *Làm liền tay!*

Anh ta nhiệt tình nói về niềm vui một người có thể có được khi học cách yêu thích âm nhạc bằng cách chơi tốt một nhạc cụ, nhiệt tình tới mức người diễn viên kia đã yêu cầu anh ta dạy cho ông ấy. Người diễn viên có thể trả phí đào tạo như trả cho một chuyên gia sẵn sàng sắp xếp thời gian của mình cho phù hợp với người học.

Chính vì thái độ tinh thần mới của mình, người giáo viên đã nhận ra những nguyên tắc và đã phát triển được bí quyết từ kinh nghiệm này. Khi những người nổi tiếng hoặc những nghệ sĩ khách mời khác xuất hiện ở đài phát thanh, anh ta đã “bán” cho họ niềm yêu thích học về âm nhạc. Anh ta nói với họ học nhạc vô cùng dễ dàng nếu một người được dạy dỗ đúng đắn. Anh ta chỉ đơn giản nhắc đi nhắc lại những gì đã được chứng minh là có thể tác động tới người diễn viên. Và đó chính là *bí quyết*.

Đó chính là cách người giáo viên dạy nhạc thu nhận *kiến thức* để tăng thu nhập của mình. Ngoài việc dạy học, anh ta đã tìm kiếm những phương cách khác để tăng thu nhập của mình, và vì đã tìm kiếm nên anh ta đã tìm thấy điều mình muốn.

# HÃY LÀ NGƯỜI TỰ BẮT ĐẦU

“Hãy tìm và bạn sẽ thấy” là sự thật hiển nhiên trong vũ trụ. Điều này có thể được áp dụng để tìm cảm hứng hành động, tìm kiếm bí quyết và kiến thức.

Trong mỗi ví dụ được đưa ra ở chương này, những lời gợi ý bên ngoài đã khởi động suy nghĩ cá nhân. Những gì bạn nghĩ, những lời bạn nói, những việc bạn làm đều là sự tự gợi ý. Bạn có khả năng kích hoạt sự tự gợi ý bằng những suy nghĩ của mình, và khi bạn lặp lại những suy nghĩ này và phản ứng với chúng bằng hành động lặp đi lặp lại, có nghĩa là bạn đã hình thành được một thói quen. Bằng cách điều chỉnh suy nghĩ của mình, bạn có thể xây dựng và kiểm soát những thói quen bạn muốn thu nhận và thay thế những thói quen cũ bằng những thói quen mới.

Chẳng hạn, nếu bạn nghĩ tới việc làm một việc thiện cụ thể nào đó và nếu bạn thực hiện việc đó mỗi lần bạn có suy nghĩ này, bạn sẽ nhanh chóng phát triển được thói quen làm việc tốt.

Và đó chính là cách bạn chủ tâm phát triển thói quen nội tại truyền cảm hứng cho bạn hành động. Chính *sức mạnh tiến lên* đã giúp bạn. Bạn có thể tạo ra và sử dụng sức mạnh này để thúc đẩy bản thân đạt được những thành tựu có giá trị.

Khi đọc tiếp, bạn sẽ thấy mình có thể cố tình sử dụng nó để đạt được sự giàu có, sức khỏe và hạnh phúc và khiến thế giới này trở thành một thế giới tốt đẹp hơn.

Động lực mạnh mẽ của những cảm xúc, đam mê, bản năng cùng những xu hướng được thừa hưởng từ quá khứ của chúng ta sẽ được nghiên cứu, tìm hiểu. Những điều này tạo ra thói quen nội tại buộc chúng ta hành động – thực hiện những việc chúng ta nên làm và cả những việc chúng ta không nên.

Thỉnh thoảng có sự mâu thuẫn giữa sự thúc đẩy mạnh mẽ nội tại mà bạn chủ tâm phát triển và sự thúc đẩy bạn được thừa hưởng. Nhưng những mâu thuẫn đó có thể được dung hòa bằng cách lựa chọn những suy nghĩ đúng đắn, tham gia vào những hoạt động tích cực và chọn môi trường thích hợp. Do đó, chúng ta có thể hoàn thành mục tiêu mong đợi của những sự thúc đẩy mạnh mẽ này, để có được cuộc sống lành mạnh, hạnh phúc mà không vi phạm những tiêu chuẩn đạo đức cao nhất.

*Sức mạnh tiến lên* là sự thói quen nội tại, giải phóng nguồn lực không giới hạn trong tiềm thức của mỗi cá nhân. Nhưng tất cả chúng ta đều

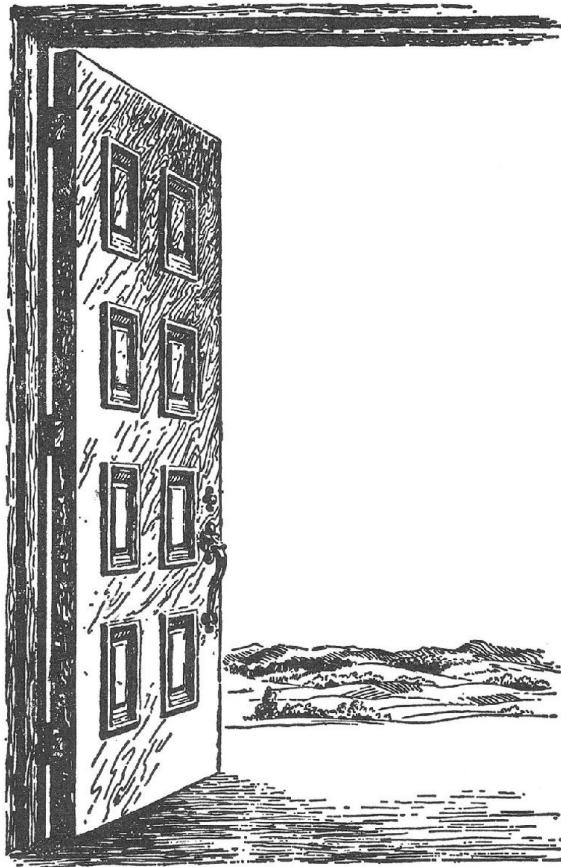
cần sự giúp đỡ của người khác, và chương tiếp theo sẽ chỉ ra cách bạn có thể đạt được điều này thông qua cảm hứng, bí quyết và kiến thức.

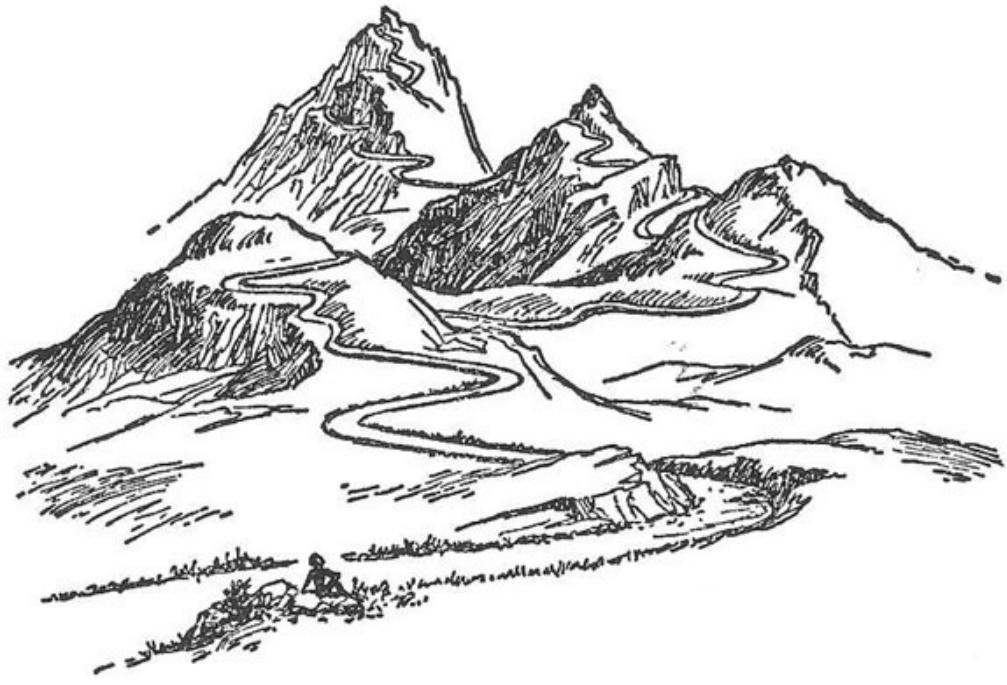
## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

*Sức mạnh tiến lên* là động cơ thần bí trong tinh thần của bạn. Nó là thôi thúc nội tại đưa bạn đến với thành công. “Nhiên liệu” của nó là cảm xúc, khao khát hoặc sự thúc đẩy.

Để phát triển *sức mạnh tiến lên*, vào mỗi buổi tối trong vòng 10 ngày hãy lặp đi lặp lại ít nhất 50 lần câu: *Điều gì bộ não có thể tiếp nhận và tin tưởng, bộ não có thể đạt được.*

Khi *sức mạnh tiến lên* thúc đẩy bạn hướng đến những hành động tốt, hãy chủ tâm phản ứng bằng cách thực hiện chúng. Mỗi lần bạn thực hiện, bạn đã gia tăng khả năng bắt đầu *sức mạnh tiến lên* theo ý muốn của mình.





## Phần III

# CUỘC HÀNH TRÌNH CÓ NHIỀU SỰ KIỆN QUAN TRỌNG

*Hãy xử lý vấn đề khi bạn gặp phải nó  
Thành công chỉ dành cho những người nỗ lực!  
Trong công việc, rắc rối có thể là một cơ hội  
Đừng sợ những điều bạn không biết  
Sự tự gợi ý giúp bạn làm chủ bản thân  
Khi mọi việc trở nên khó khăn chát chòng.*

## Chương 8

# TÔI ĐÃ CHỌN MỘT ĐỘI GIỎI

Con thuyền nhỏ Tuntsa chỉ dài chừng 1m lặng lẽ rời cảng Helsinki hướng về nước Mỹ. Trên thuyền có sáu người đàn ông và ba người phụ nữ. Chỉ có duy nhất một người từng đi thuyền trước đó. Mỗi người đều sẵn sàng mạo hiểm cả mạng sống để được tự do – thoát khỏi thế lực kìm kẹp của chủ nghĩa cộng sản Nga.

“Bị quăng quật và chèn ép bởi những ngọn sóng cao như ngọn núi và những cơn gió mạnh, bị chôn chân ở vùng bùn cửa biển Sargasso hay khi phải đối mặt với cái đói, cái khát, đoàn thủy thủ Tuntsa vẫn duy trì được sự khéo léo và tài tháo vát để sống sót”. Teppo Turen, một trong những người lãnh đạo cuộc hành trình đó đã kể lại câu chuyện của mình trong cuốn sách *The Tuntsa* (Con thuyền Tuntsa), một câu chuyện vừa mang tính hiện thực vừa mang tính tượng trưng – không chỉ về biển cả mà còn về tâm hồn của con người.

Tôi đã có rất nhiều lần nói chuyện với Teppo về con thuyền Tuntsa trước khi ông viết cuốn sách của mình vì Teppo Turen có quan hệ làm ăn với tôi. Khi Teppo kể cho tôi nghe câu chuyện của ông, tôi đã nghĩ: “Đây là một minh chứng khác cho thấy sức mạnh của sự thôi thúc nội tại đã biến thành cảm hứng hành động để chứng minh có thể biến điều không thể thành có thể.”

Teppo và đoàn thủy thủ của ông đã chứng minh được khả năng có thể của những điều tưởng như không thể vì họ đều được truyền cảm hứng để mạo hiểm mạng sống vì tự do. Nhưng giống như nhiều người bước vào một công việc mới, họ thiếu *kiến thức* và *bí quyết* vì *kiến thức* cần phải được học và *bí quyết* cần phải thu nhận qua kinh nghiệm.

Nhưng khi bạn có khao khát cháy bỏng thôi thúc bạn hành động để đạt được mục tiêu của mình, bạn sẽ tìm thấy những phương pháp có thể thu được *kiến thức* và kinh nghiệm đem lại cho bạn *bí quyết*. Trước khi rời Helsinki, Teppo Turen đã tự trang bị cho mình những kiến thức mang tính lý thuyết về việc chèo thuyền từ những cuốn sách và từ những cuộc nói chuyện với những thủy thủ dày dạn kinh nghiệm. Và bằng cách đó, ông đã học được bí quyết để điều khiển một con thuyền nhỏ.

Đó chính là cách bạn có được kiến thức: Bạn có thể tìm kiếm nó. Bạn

cũng có thể tìm thấy nó trong những cuốn sách và những cuộc nói chuyện với những người khác. Nhưng cũng như thủy thủ đoàn của con thuyền Tuntsa, bạn chỉ có được bí quyết thực sự bằng cách hành động.

Khi cả đoàn rời Helsinki trên con thuyền dài chừng một mét và mới được sửa chữa lại, họ biết rằng họ có thể phải đối mặt với những khó khăn. Nhưng may mắn là họ không biết cuộc hành trình nguy hiểm đến mức nào, cũng như bạn không biết mình sẽ phải đối mặt với những vấn đề gì để đạt được mục tiêu của mình. Đói, khát, mưa bão, biển Sargasso, ngay cả việc vỡ thuyền khi va phải dải san hô ngầm cũng không ngăn được Teppo Turen và những người Phần Lan khác tiến tới cái đích mong đợi của họ. Vì họ cũng như bất kỳ ai khác đạt được thành công trong một công việc mạo hiểm đã giải quyết từng vấn đề một khi họ gặp phải nó. Họ tự giúp đỡ nhau. Và họ đã được giúp đỡ thông qua những sức mạnh huyền hình và vô hình tại thời điểm họ bắt đầu cuộc hành trình của mình. *Họ tiếp tục tiến bước*, bắt chấp những trở ngại.

### CÓ DŨNG KHÍ BUỚC VÀO NƠI KHÔNG BIẾT

Đó chính là lý do tại sao nhiều người lại thành công – vì họ bắt đầu hướng về một đích đến cụ thể và tiếp tục tiến bước cho tới khi đến được nơi đó. Khó có thể ngăn cản được họ. Và đó cũng chính là lý do tại sao nhiều người lại thất bại, vì họ không bắt đầu, họ không tiến bước. Họ không thắng được sự trì trệ. Họ không bắt đầu.

Đó là một quy luật phổ biến. *Cần nhiều năng lượng để thắng được tính i của một vật đang đứng yên để nó bắt đầu dịch chuyển hơn là để tiếp tục của một vật đang dịch chuyển khi nó đã chuyển động.*

Chính nỗi sợ điều không biết đã ngăn cản một người bắt đầu, ngay cả khi người đó có khao khát mãnh liệt. Người khác có thể sợ, nhưng ông thực sự đã bắt đầu và một khi đã bắt đầu, ông không cho phép bát cứ điều gì có thể ngăn cản mình.

Trong những chương trước, bạn đã được đọc về sự tự thúc đẩy *làm liền tay!* Đây là cái tên tôi đã đặt cho bộ khởi động của mình. Nó thôi thúc tôi hành động. Đây là cách để bạn cũng có thể sử dụng được nó:

- Tự lặp đi lặp lại câu *Làm liền tay* ít nhất 50 lần vào buổi sáng và buổi tối và bất kỳ lúc nào nó xuất hiện trong đầu bạn trong vài ngày liền. Như vậy nó mới có thể in sâu vào tiềm thức của bạn.
- Mỗi khi bạn phải làm một việc gì đó mà bạn không thích và sự tự thúc đẩy *Làm liền tay!* lóe sáng từ tiềm thức tới ý thức của bạn thì hãy *hành động* ngay lập tức!

Khi bạn đối mặt với nỗi sợ hãi vì một điều gì đó không biết, nhưng lại có khao khát làm việc đúng đắn vì đó là điều đúng đắn, bạn hãy tự nói với bản thân: *Làm liền tay!* Sau đó lập tức bắt tay vào hành động. Đó là điều tôi đã làm. Việc sử dụng thói quen tại *Làm liền tay!* là một thói quen phải đạt được. Đó là một thủ thuật tôi đã áp dụng thành công để dung hòa những cảm xúc với nỗi sợ thông qua việc tự gợi ý.

Tuy nhiên, phải vài năm sau khi bắt đầu xây dựng tổ chức bán hàng tôi mới bắt đầu dạy cho các đại lý của mình những thủ thuật tôi đã học được để điều chỉnh suy nghĩ và kiểm soát cảm xúc của mình.

### ĐẶT NỀN MÓNG THÍCH HỢP

Mọi thành viên của con thuyền Tuntsa đều tự nguyện – và nhân viên bán hàng đầu tiên tôi thuê cũng tự nguyện. Có một câu chuyện đã xảy ra:

Một buổi sáng thứ Hai, ngay sau khi tôi bắt đầu mở công ty của mình, tôi đã đi gõ cửa từng công ty trong một tòa nhà văn phòng ở Chicago để bán hàng. Tôi đã bán được hợp đồng cho một người đàn ông trung niên hoạt động trong lĩnh vực bất động sản và ông ấy đã hỏi tôi: “Văn phòng của anh đặt ở đâu?”

“Số 29, phố S. LaSalle a”, tôi trả lời.

Buổi trưa, khi tôi trở về văn phòng và kiểm tra thư, khách hàng của tôi – người đàn ông kinh doanh bất động sản đó đang ngồi chờ tôi. Có vẻ ông ấy ngạc nhiên khi thấy tôi, một người bán hàng còn rất trẻ, mới 20 tuổi lại có thể là quản lý vì tôi yêu cầu ông ta – khách hàng của tôi – nộp đơn xin việc.

Tôi đã kiên quyết không thuê người bán hàng trong năm đầu tiên. Tôi biết mình có thể kiếm được một khoản thu nhập lớn bằng cách dành toàn bộ nỗ lực của mình cho việc nâng cao doanh số cá nhân. Tôi cũng biết cần phải mài công sức, tiền bạc và thời gian bán hàng để xây dựng được một bộ máy kinh doanh và tôi không dám lãng phí bất cứ thứ gì trong số đó. Vì tôi đã nhận tất cả số hoa hồng cho doanh số cá nhân của mình, nhưng chỉ chiếm một phần ba tổng số hoa hồng bán hàng dành cho toàn bộ nhân viên kinh doanh, nên sẽ cần nhiều nhân viên kinh doanh để đem lại được khoản hoa hồng thực tương đương với những gì tôi có thể tự mình kiếm được.

Nhưng tôi đã chấp nhận người kinh doanh bất động sản đó làm nhân viên kinh doanh đầu tiên của mình. Vì ông ấy có kinh nghiệm trong việc bán hàng và ông ấy là một người cá tính – cá tính là điều đầu tiên một người quản lý cần lưu ý khi phỏng vấn một nhân viên kinh doanh tương

lai. Hơn nữa, tôi xác định mình có thể đạt được mọi thứ mà chẳng có gì để mất. Và tôi đã đúng vì người nhân viên kinh doanh này đã ở lại với tôi và có biểu hiện rất tốt trong nhiều năm liền.

Bài học cùn rút ra từ kinh nghiệm này không xuất hiện trong tôi cho tới tận nhiều năm sau: Bạn có thể xây dựng được một tổ chức bằng cách thuê khách hàng của bạn làm việc cho bạn. Nhưng khi đó tôi đã nhận ra, giống như tôi đã nhận ra lúc này, điều còn quan trọng hơn là: *Bạn cần phải đặt nền móng thích hợp cho công việc của mình trước khi mở rộng nó.*

Một người bán hàng giỏi có thể được truyền cảm hứng để tự mình bước chân vào một công việc kinh doanh và trở thành ông chủ. Nhưng anh ta có thể thiếu *kiến thức* và *bí quyết* cần thiết để điều hành doanh nghiệp. Anh ta bị cuốn vào một trong hai con đường – một đưa đến thất bại và vỡ nợ, một đưa đến sự tầm thường – chứ không phải con đường thứ ba đưa đến thành công.

Con đường #1: Anh ta thiếu vốn lưu động nhưng anh ta vẫn cố kiếm sống từ những người bán hàng mới mà anh ta thuê. Chi tiêu của công ty và của cá nhân anh ta vượt xa thu nhập của anh ta. Anh ta lún sâu vào nợ nần. Anh ta vỡ nợ. Tất cả là vì anh ta phung phí *thời gian bán hàng và nỗ lực cá nhân* của mình. Đây là con đường dẫn tới thất bại và vỡ nợ.

Con đường #2: Anh ta có vốn lưu động. Anh ta là một người bán hàng giỏi, anh ta dành toàn tâm toàn ý cho việc bán hàng của cá nhân mình. Anh ta không đầu tư thời gian, công sức và tiền bạc cần thiết để xây dựng một tổ chức kinh doanh, vì thế anh ta cũng chẳng khác gì một người bán hàng với hoa hồng doanh số dành cho người quản lý. Anh ta không phá sản, nhưng trên cương vị quản lý, anh ta đã thất bại.

Con đường #3: Đây là con đường dẫn tới sự tầm thường đối với người chủ doanh nghiệp. Anh ta thiếu vốn lưu động nhưng anh ta đảm bảo thu nhập và khả năng thanh toán thông qua doanh số cá nhân và thỉnh thoảng lại thuê một nhân viên kinh doanh mới. Như vậy anh ta có thể xây dựng một tổ chức kinh doanh và khi tổ chức của anh ta đủ lớn, anh ta dành toàn bộ nỗ lực của mình cho việc quản lý.

## XÚC XÍCH VÀ CÓC SỮA

Một người bán hàng giỏi có niềm tin vào bản thân mình. Anh ta biết điều anh ta có thể làm và biết điều gì cần để buộc anh ta làm điều đó.

Khi tôi chỉ quan tâm đến doanh số cá nhân, thu nhập của tôi được nhiều người xem là rất cao. Nhưng đường như tôi vẫn luôn có nhu cầu cần tiền. Tiền cho xe ô tô, tiền cho đồ đạc, tiền bảo hiểm nhân thọ. Có lẽ

– vì tôi đã mua những gì tôi muốn và sau đó lại làm việc hùng hục để trả.

Buổi sáng tôi thường ra khỏi nhà với rất ít tiền mặt, vì tôi biết mình sẽ có một khoản đáng kể vào cuối ngày. Chẳng hạn, lần đầu tiên tôi làm việc ở Joliet, Illinois, tôi đến công ty vào lúc 8 giờ 30 sáng với 10 xu trong túi. Điều đó chẳng khiến tôi bận tâm, ngược lại nó còn truyền cảm hứng cho tôi. Tôi điểm danh ở công ty Woodruff Inn, sau đó tôi đi bộ sang bên kia đường và ăn sáng – một xúc xích và một cốc sữa. (Khi đó đang lạm phát.)

Joliet chỉ cách nhà tôi khoảng 64km nhưng tôi lại bắt tàu thay vì lái xe và ở khách sạn thay vì về nhà mỗi tối. Ở trên tàu, tôi sẽ thư giãn vì tôi đã phát triển được khả năng ngủ ở bất kỳ đâu, vào bất kỳ lúc nào, trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Vậy là trên chiếc tàu chở, tôi chỉ việc khoanh tay trên bụng cửa sổ, ngả đầu vào tay và đánh một giấc.

Nhưng tôi luôn làm một việc có ý nghĩa hơn trước khi ngủ: Tôi điều chỉnh tâm trí mình, tôi cầu nguyện xin sự giúp đỡ và hướng dẫn.

Việc ở lại khách sạn thay vì về nhà mỗi tối giúp tôi có ít nhất 10 tiếng để ngủ vì đã tiết kiệm được thời gian đi lại. Được ngủ thêm, tôi sẽ ở trong trạng thái tốt nhất. Khi bán hàng, tôi thường hồi hộp và đưa mọi điều tôi có vào bài chào hàng của mình.

## HỒI HỘP

Nhiều người bán hàng có những ngày tệ hại vì họ kiệt sức, mệt mỏi. Họ cần nạp lại năng lượng. Họ cần nghỉ ngơi. Nhưng khi tôi gọi điện cho khách hàng tiềm năng của mình, tôi đã được nghỉ ngơi. Xin nhắc lại một lần nữa, trước khi gọi điện cho một khách hàng, tôi thường điều chỉnh tâm trí mình.

Và khi tôi trình bày bài chào hàng, năng lượng của tôi được tập trung chỉ vào một công việc hiện tại: bán được hàng trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể, để người mua hiểu anh ta sắp mua cái gì và gieo mầm suy nghĩ để anh ta tiếp tục ký hợp đồng năm này qua năm khác mà không chút do dự. Vì tôi đã nhận ra:

*Có một cách để kiểm tiền là bán điều cần thiết với chi phí thấp kèm giấy đặt hàng lặp lại. Bạn sẽ kiếm được tiền trong công việc lặp đi lặp lại.*

## TÔI QUYẾT TÂM “TỰ NHÂN BẢN MÌNH”

Ở Joliet, tôi đã lập kỷ lục lớn nhất của mình tính tới thời điểm đó: trung bình 72 hợp đồng mỗi ngày trong vòng 9 ngày làm việc. Và đó là

buổi sáng sau cái ngày đáng nhớ khi tôi bán được 122 hợp đồng, tôi đã quyết tâm phải nhân số lượng – bắt đầu xây dựng một tổ chức.

Cuối ngày hôm đó, tôi rất vui nhưng hơi mệt. Tôi đi ngủ sớm hơn thường lệ và tối hôm đó tôi đã bán được rất nhiều hợp đồng trong lúc ngủ. Sáng hôm sau, tôi nhận ra mình đã đạt đến đỉnh điểm về doanh số cá nhân.

Vào bữa sáng, tôi đã lập luận: “Nếu mỗi ngày mình bán được 122 hợp đồng và sau đó lại bán hợp đồng trong lúc ngủ thì sẽ không có lợi cho sức khỏe của bộ não. Giờ là lúc cần phải xây dựng một tổ chức. Giờ là lúc phải ‘tự nhân bản mình rồi’. Và khi tôi hoàn thành nhiệm vụ ở Joliet, tôi đã thực hiện được lời hứa ‘tự nhân bản mình’ để bắt đầu thuê nhân viên kinh doanh ngay lập tức.

Khi tôi thực hiện điều đó, một điều kinh ngạc đã xảy ra: Tôi đã “chạm trán” sức mạnh tiềm ẩn của mình. Tôi đã mở rộng tầm mắt. Vì tôi nhận ra nguyên tắc tôi có thể sử dụng và khi sử dụng tôi đã nhìn thấy cơ hội và chộp lấy nó. Điều tôi thấy và điều tôi làm đã đánh dấu sự khởi đầu của một đế chế tài chính. Công việc của tôi rất đơn giản thế này: Tôi đã đăng một mẫu quảng cáo bốn dòng tìm nhân viên kinh doanh trên mục quảng cáo của tờ *Tribune* Chủ nhật ở Chicago.

Tôi có cảm hứng để hành động nhưng lại thiếu kiến thức và bí quyết trong kỹ năng thuê nhân sự. Tuy nhiên, sau khi suy nghĩ kỹ càng, tôi đã tạo ra một mẫu quảng cáo 4 dòng không cần thay đổi gì nhiều trong suốt nhiều năm. Nó đã đem lại kết quả - thỉnh thoảng còn là những kết quả tuyệt vời.

### NĂM BẮT CƠ HỘI BẠN TẠO RA

“Cơ hội hiếm có để kiếm tiền...” là dòng đầu tiên của quảng cáo. Số người gọi điện đến văn phòng của tôi theo quảng cáo đó khiến tôi vô cùng hài lòng. Nhưng điều ngạc nhiên đối với tôi là số thư tôi nhận được từ những ứng viên sống ngoài Chicago: miền nam Illinois, Indiana, Wisconsin, Michigan và cả những nơi khác. Tôi đã không nhận ra sức mạnh của quảng cáo ở một tờ báo Chủ nhật của một thành phố lại có thể vươn xa tới những giới hạn ở bên ngoài thành phố nhưng tôi đã nhanh chóng quyết định chộp lấy cơ hội mà tôi nhìn thấy – khả năng mở rộng ra ngoài thành phố Chicago và bang Illinois.

Vậy nên tôi đã ngay lập tức viết thư cho Harry Gilbert và trình bày là tôi đã có một nhân viên kinh doanh tiềm năng ở Wisconsin và một nhân viên khác ở Indiana. “Liệu thuê họ có được không?”, tôi hỏi. Tôi có cảm giác mình không được thông minh cho lắm khi thuê nhiều hơn hai người cho tôi khi tôi đã thuận lợi bước vào nghề. Tôi đã gửi những

điều tra về Michigan cho mẹ tôi ở Detroit.

Năm ngày bồn chồn lo lắng chờ đợi thư trả lời dường như dài vô tận. Trước khi nhận được câu trả lời, tôi đã thuê hai người cho chi nhánh ở Chicago, viết thư trả lời cho những người ở các nơi khác của bang và đã tham gia bán hàng bốn trong năm ngày đó vì tôi cần thu nhập ngay lập tức.

Thư của ông Gilbert đến vào ngày thứ Bảy. Ông ca ngợi, khuyến khích việc làm của tôi và cho phép tôi thuê người ở Wisconsin và Indiana. Ông Gilbert không có đại diện nào cho ban Hợp đồng đặc biệt của ông ở cả hai bang đó. Vậy nên tôi đã viết thư cho những ứng viên đó (tôi chưa bao giờ nghĩ tới việc phỏng vấn trực tiếp) và họ đã chấp nhận lời đề nghị của tôi. Sau đó tôi đã lập luận: “Nếu ông Gilbert cho mình thuê một người ở mỗi bang, ông ấy sẽ cho phép mình thuê nhiều hơn.”

Đây là một cơ hội đặc biệt đối với tôi và tôi đã quyết định nắm bắt nó. Ngoài việc tiếp tục quảng cáo trên cả tờ *Tribune* Chủ nhật của Chicago, tôi còn đăng quảng cáo trên tờ *Milwaukee* và *Indianapolis* Chủ nhật. Kết quả là tôi có nhiều hồ sơ hơn, có nhiều nhân viên kinh doanh ở những bang này hơn và có cả hồ sơ ở những bang khác nữa.

Tôi lại viết thư cho ông Gilbert và chỉ là vấn đề thời gian cho tới khi tôi thuê nhân viên kinh doanh ở khắp các bang nơi ông không có người đại diện cho công ty của mình. Tôi nhận ra mình đã chạm tới công thức thành công, và sẽ thu được lợi nhuận nếu biết tận dụng điều đó.

#### XIN LỜI KHUYÊN TỪ NGƯỜI CÓ THỂ GIÚP ĐỠ BẠN

Tôi đã nhanh chóng xây dựng một tổ chức kinh doanh thông qua thư điện tử. Tuy nhiên tôi vẫn tiếp tục công việc bán hàng của cá nhân mình vì tôi cần có thu nhập. Lịch trình của tôi là trả lời các bức thư vào buổi sáng, bán hàng cho tới 5 giờ chiều, sau đó quay trở lại văn phòng khoảng một tiếng để hoàn thành bất cứ công việc cần làm thêm nào. Tôi thích làm việc ở khu trung tâm Chicago vì ở đó tôi có thêm nhiều thời gian làm việc ở văn phòng hơn.

Hiển nhiên, với việc mở rộng kinh doanh, tôi cần phải tăng cường cơ sở vật chất cho văn phòng của mình. Do đó, tôi đã cắt hợp đồng thuê chỗ đặt bàn làm việc với ông Pickering và thành lập một văn phòng của riêng mình. Ban đầu tôi cũng thuê chỗ đặt bàn làm việc cho những người khác để giảm tổng chi phí. Bằng hợp đồng của tôi với các công ty bảo hiểm mà tôi làm đại diện, tôi đã sở hữu một doanh nghiệp và có thể trả mọi chi phí ngoại trừ việc in hợp đồng và chi trả tiền bồi thường.

Tôi nhanh chóng mở rộng quảng cáo của mình trên các tạp chí quốc

gia và nhận được cả hồ sơ ứng tuyển từ các bang mà ông Gilbert vốn đã có đại lý. Vậy nên tôi đã viết thư cho ông, đề cập đến những hồ sơ này, và hỏi xin ông lời khuyên.

Harry Gilbert là một người đàn ông rộng lượng và ông rất hài lòng với khối lượng công việc tôi làm. Ông muốn giúp đỡ tôi nên ông đã gợi ý tôi viết thư cho E.C. Mehrhoff của Công ty bảo hiểm thương mại Newark, New Jersey, với sự giới thiệu của ông.

Lại một lần nữa tôi đã học được một bài học quan trọng ở đây: Khi bạn có một vấn đề phúc tạp vì khả năng cảm nhận của bạn bị ảnh hưởng, hãy tới gặp người có liên quan trực tiếp và hỏi xin lời khuyên giải quyết vấn đề từ người đó. Đó chính là người có thể giúp đỡ bạn. Nếu bạn tiếp tục đọc, bạn sẽ thấy nguyên tắc này được sử dụng như thế nào. Động lực tự thúc đẩy tôi trong tình huống này là: *Hãy xin lời khuyên từ người có thể giúp đỡ bạn*.

Bức thư tôi gửi ông Mehrhoff đã đem tới cho tôi câu trả lời tôi mong muốn. Ông đã cho đại lý của tôi, công ty đăng ký hợp nhất, được độc quyền trên toàn nước Mỹ để bán hợp đồng tai nạn đặc biệt theo thiết kế của riêng tôi. Tôi đặt tên cho nó là “Người không lồ bé nhỏ” để thể hiện cho sự bảo vệ lớn với chi phí rất nhỏ và kể từ đó tôi thường sử dụng cái tên này cho những hợp đồng tương tự. Tôi vẫn tiếp tục làm việc với ông Gilbert, và ở một vài bang, tôi điều hành cả hai tổ chức kinh doanh.

Thêm quảng cáo, thêm nhân viên kinh doanh, thêm hợp đồng, tôi lại tự nhân bản thân thành nhiều người. Lần này, tôi cần giám đốc kinh doanh ở mỗi bang. Người này được lựa chọn từ đội ngũ nhân viên kinh doanh của tôi và hoa hồng của họ được nâng lên, nghĩa là phần trăm lợi nhuận mỗi thương vụ của tôi lại giảm đi – nhưng tôi lại kiếm được khoản thu nhập ròng lớn hơn từ tổng doanh số. Cuối cùng, tổ chức của tôi đã bán được vài trăm nghìn hợp đồng mỗi năm.

Giám đốc kinh doanh được thúc đẩy để nỗ lực hết sức. Hợp đồng nhân viên dưới quyền họ bán được càng nhiều thì người giám đốc kinh doanh đó càng kiếm được nhiều. Hoa hồng họ nhận được đủ cao để đảm bảo cho việc đầu tư thời gian, công sức, tiền bạc để xây dựng một tổ chức ở khắp các bang dưới sự giám sát của họ. Như vậy thì thời gian, công sức và tiền bạc của tôi mới được tiết kiệm.

## KHÔNG BAO GIỜ LÀ QUÁ MUỘN ĐỂ HỌC

Tôi đã quyết định đầu tư tiền bạc và công sức của mình để hoàn thành chương trình phổ thông, chuẩn bị vào cao đẳng. Tôi bắt buộc phải có bằng cao đẳng mới được vào trường luật Harvard và đó chính là điều tôi hướng tới.

Không cần nhiều kinh nghiệm kinh doanh để nhận ra đó là việc hoàn toàn bình thường khi tiếp tục thu nhận kiến thức và trở thành một người có giáo dục. Tôi biết, với tôi việc kiếm tiền mà không cần bằng cấp ba là điều hoàn toàn có thể – nhiều người Mỹ vĩ đại cũng đã làm được như thế. Nhưng khi nghiên cứu tiểu sử của họ, tôi nhận ra họ vẫn tiếp tục học sau khi họ rời ghế nhà trường. Hơn nữa, *cuộc sống còn có nhiều thứ quan trọng hơn kiếm tiền.*

Tôi đã bỏ học cấp ba ở Detroit. Khi đó mẹ tôi đang đi công tác, tôi và thầy giáo đã có bất đồng về khả năng của thầy trong việc đánh giá những ý tưởng của tôi. Vì một vài lý do, thầy đã báo việc này với thầy hiệu trưởng và thầy hiệu trưởng đã gọi tôi lên văn phòng thầy. Thầy có gắng chứng minh rằng thời gian thầy dành để nói chuyện với tôi rất đáng tiền – mỗi phút có giá vài trăm đô la.

“Tiền ư?”, tôi tự nhủ “Khả năng kiếm tiền của mình trong vai trò một người bán hàng còn xa hơn khả năng của thầy giáo mình!” Vậy là, thay vì thúc đẩy bản thân làm điều thầy giáo muốn – sau này không tranh luận với giáo viên nữa – thì lập luận của thầy lại tạo ra phản ứng ngược. Tôi đã bỏ học. Và nếu lập luận của thầy đúng, Detroit đã tiết kiệm được hàng nghìn đô la vì tôi không bao giờ phải nói chuyện lại với thầy hiệu trưởng nữa.

Có lẽ khi đó tôi đã chống lại “ché độ” như nhiều học sinh trung học vẫn làm. Có thể vẫn có lý do khác nhưng sau tôi đã nhanh chóng theo học lớp học buổi tối – trường Cao đẳng luật Detroit – và làm việc ban ngày. Vì tôi chưa bao giờ dù là bất kỳ lúc nào, từ bỏ ý tưởng: *Tiếp tục học!*

Nền kinh tế của đất nước tăng trưởng nhanh chóng khi tổ chức kinh doanh toàn quốc của tôi phát triển. Công việc kinh doanh của tôi phát triển rực rỡ. Giờ tôi đã có thể quay trở lại trường – trước tiên là trường học buổi tối, sau đó là trường học ban ngày ở YMCA. Ngày tốt nghiệp trường Y, tôi đã đăng ký vào Đại học Northwestern ở Evanston, nơi tôi đang sống.

Chương trình của tôi là: các lớp học buổi sáng trong khóa học 18 tiếng liền; đi bơi, tắm hơi, ngủ nửa tiếng, ăn trưa ở câu lạc bộ Hamilton; vài tiếng ở văn phòng; sau đó là ở nhà.

Mọi thứ tiến triển tốt đẹp. Thật đáng sống! Vì khi đó chúng tôi đang ở trong “thời kỳ phát đạt”.

Nhưng ngay sau đó là thời kỳ sụp đổ và suy thoái nghiêm trọng. Rất nhiều người khổ sở, đói khát, thất nghiệp, vô gia cư, sợ nước mìn kíet quệ; người giàu trở thành người nghèo chỉ trong một đêm.

Nhưng từ thảm họa này cá nhân và đất nước mới có sức mạnh, vì thái độ tiêu cực của mọi người đã chuyển thành thái độ tích cực: sự khai sáng, dũng cảm, đánh giá cơ hội, tinh thần sẵn sàng làm việc. Và trên hết cả, mọi người tìm đến nhà thờ để xin sự chỉ dẫn.

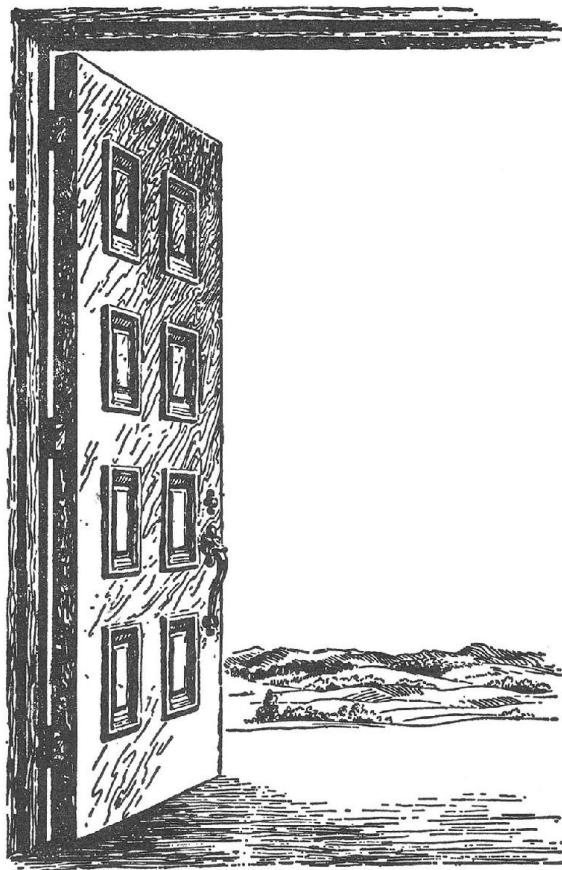
Những ý tưởng và những khái niệm sẽ chứng tỏ khả năng truyền cảm hứng khi bạn đọc chương tiếp theo: “Chúng ta đã vượt qua cơn bão”.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

*Kiến thức* là sự hiểu biết về thứ gì đó. *Bí quyết* là biết cách làm điều gì đó. *Kiến thức* là thông tin. *Bí quyết* là thủ thuật. Bạn cần cả hai cho hệ thống thành công không bao giờ thất bại.

Kiến thức có thể thu nhận được ở bất cứ nơi đâu và ở khắp mọi nơi. Nó có thể được lấy ra từ sách vở, từ mọi người, mọi vật, từ những việc xảy ra, từ lịch sử và từ những quan sát thông thường. Nhưng để có thể phát huy tác dụng, kiến thức cần phải được tổ chức, sắp xếp. Bạn cần phải hiểu điều bạn biết.

Có hai sự thúc đẩy giúp bạn bổ sung kiến thức đó là: *Hãy xin lời khuyên từ một người có thể giúp bạn, và Không bao giờ là quá muộn để học - vì thế đừng ngừng học.*



# Chương 9

## CHÚNG TA ĐÃ VƯỢT QUA CƠN BÃO

Trước khi cơn bão xuất hiện thường là sự tĩnh lặng tuyệt đối, trời yên, biển lặng... cơn bão bắt nguồn từ thái độ và hành động tiêu cực của con người; cơn bão có sức công phá và hủy hoại hơn bất cứ thiên tai nào; cơn bão đó được gọi là cuộc *Đại suy thoái* vì nó tượng trưng cho thái độ của con người cũng như thực trạng của nền kinh tế.

Cuộc Đại suy thoái lần đầu xuất hiện vào tháng Mười năm 1929. Ngày thứ Ba đen tối, ngày 29 là ngày thị trường cổ phiếu sụp đổ. Sau đó, càng lúc càng có nhiều con sóng dữ dội trước khi siêu bão tài chính đổ bộ với tất cả cơn thịnh nộ để đạt tới đỉnh điểm – Ngày lễ Ngân hàng<sup>(1)</sup>, mùng 6 tháng Ba năm 1933. Và khi đó:

### KHÔNG CÓ GÌ PHẢI SỢ NGOÀI CHÍNH NỐI SỢ HÃI

Tuyên bố này của Tổng thống Mỹ đã tượng trưng cho sự thay đổi thái độ từ tiêu cực sang tích cực trên bình diện quan chức chính phủ, biên tập viên báo, bình luận viên đài, giới tu sĩ, lãnh đạo doanh nghiệp và người dân. Và thái độ tinh thần tích cực mới này đã giúp mọi người bắt đầu cuộc sống mới và sức mạnh mới... tiến trình mới.

Cả tôi và bạn đều có thể sử dụng những nguyên tắc dựa trên những kinh nghiệm này để tránh bước vào khu vực có bão, và để tự mình chuẩn bị vượt qua bất kỳ cơn bão nào bằng cách phát triển thái độ tinh thần đúng đắn.

### HÃY CHUẨN BỊ ĐỂ ĐỐI PHÓ VỚI TÌNH TRẠNG KHẨN CẤP

Trước tiên, với tôi, ngày thứ Năm đen tối và ngày thứ Ba đen tối chỉ là những thảm họa xa xôi mà tôi đọc được trên báo chí hàng ngày. Tôi đã gây dựng được một doanh nghiệp và mua được một ngôi nhà bằng tín dụng nhưng cuối cùng lại không còn tiền để đầu tư vào cổ phiếu. Tôi muốn sử dụng toàn bộ khả năng của mình để thể hiện, nhưng không phải bằng cách mua cổ phiếu đang trên bờ vực. Cho tới tận những năm 1931, 1932 tôi mới nhận ra tác động sự sụp đổ của thị trường lên bản thân và doanh nghiệp của mình.

Đúng là báo chí đã đầy rẫy những câu chuyện thường nhật về bi kịch.

Tôi đã gặp một người môi giới chứng khoán vô cùng tài năng và thành công ở một câu lạc bộ vào năm 1928. Khi tôi đọc thấy trên báo về vụ tự tử của anh ta, tôi cảm thấy rất tiếc và thương cho anh ta cũng như những người giống anh ta – chỉ biết đối phó với cuộc khủng hoảng này bằng cách tự hủy hoại bản thân. Tiếc vì anh ta đã không tự chuẩn bị trước để đối phó với những tình trạng khẩn cấp trong cuộc sống bằng thái độ tinh thần đúng đắn và thương vì tình trạng tinh thần yếu đuối, sợ hãi, vô vọng và thất bại của anh ta.

Người môi giới chứng khoán này đã không sờm trang bị cho mình nguồn sức mạnh bắt nguồn từ triết lý tôn giáo và đạo đức mạnh mẽ. Niềm tin *Chúa luôn là một vị Chúa nhân từ* không phải là một phần tín ngưỡng của anh ta. Và chắc chắn anh ta đã bỏ qua sức mạnh của lời cầu nguyện. Bạn có thể đánh giá niềm tin của một cá nhân bằng việc anh ta làm vào thời điểm khó khăn nhất của anh ta, khi anh ta buộc phải chạy, phải từ bỏ hay phải chiến đấu.

## MỤC ĐÍCH CỦA CUỘC SỐNG CHÍNH LÀ BẢN THÂN CUỘC SỐNG

Alexis Carrel, nhà khoa học vĩ đại người Pháp, người đã trải qua những quãng thời gian khó khăn này đã nói: “*Khi người ta hiểu được mục đích của cuộc sống không phải là lợi ích vật chất mà là chính bản thân cuộc sống, người ta sẽ dừng lại để điều chỉnh sự chú ý dành riêng cho thế giới bên ngoài.*”

Tôi tin rằng mỗi người trong số chúng ta ngay từ sớm nên quyết định mình sẽ làm gì nếu có lúc cuộc sống không

còn đáng sống nữa. Tôi biết mình đã quyết định. Quyết định của tôi là: Nếu cuộc sống đối với tôi không còn đáng sống nữa thì ít nhất nó cũng đáng với những người khác.

Vì bất cứ tổn thương hay nỗi đau về thể xác, tinh thần nào có nghiêm trọng đến đâu, cũng có thể bị vô hiệu phần lớn bằng niềm vui và sự hài lòng khi nỗ lực giúp đỡ người khác. Và đó mới là điều đáng để sống.

Có lẽ bạn đã học được điều đó khi bạn đọc cuốn *Before I Sleep: The Last Days of Dr. Tom Dooley* (Trước khi tôi ngủ: Những ngày cuối cùng của bác sĩ Tom Dooley) của tác giả James Monahan – dù là dưới dạng dày đủ hay dưới dạng cô đọng trong *The Reader's Digest* (Tập san đọc giả) hay dưới dạng những bài báo.

Tom Dooley là một bác sĩ trẻ nhưng bị hành hạ bởi nỗi đau từ một căn bệnh khủng khiếp. Anh biết thời gian sống của anh chỉ còn tính bằng ngày. Nhưng anh vẫn nỗ lực sống vì nỗi ám ảnh phải chăm sóc cho

hàng trăm nghìn người đau ốm, sống ở những túp lều tranh ở châu Á và châu Phi. Anh tin *mục đích của cuộc sống chính là bản thân cuộc sống* và anh cố gắng giữ cho người khác được sống cũng như bản thân anh phải chiến đấu giành sự sống để giúp đỡ họ.

Anh cố gắng để mỗi giờ mỗi phút đều có ý nghĩa vì anh đang phải chiến đấu với thời gian. Với sự tự thúc đẩy bản thân bằng nỗ lực siêu phàm của ý chí, anh có thể tăng gấp bội lợi ích công việc anh làm thông qua những bài viết, những buổi nói chuyện và những lần xuất hiện trên truyền hình để gây quỹ cho Medico – tổ chức do anh thành lập để đem lại dịch vụ chăm sóc y tế cho những người kém may mắn trên thế giới. Vẫn có những khoản tiền không lồ đang được chuyển đến để thực hiện công việc của Tom Dooley.

Tom Dooley, không giống những nhà môi giới chứng khoán khác, đã sớm chuẩn bị cho mình một triết lý đạo đức và tôn giáo tốt đẹp. Cuộc sống của anh đã chứng minh điều đó. Anh tin rằng *Chúa luôn là một vị Chúa nhân từ*. Và anh không hề bỏ qua sức mạnh của lời cầu nguyện vì chính sức mạnh này đã cho anh động lực để tiếp tục sống.

Anh chàng môi giới đó đã từ bỏ trong nỗi tuyệt vọng. Thay vào đó, có lẽ anh ta nên bắt đầu một cuộc sống mới, dành trọn cuộc đời mình cho người khác và sống để trở thành một người hùng.

Vì đây là một cuốn sách phát triển bản thân nên tôi cho rằng bạn nên suy nghĩ tìm cho mình một triết lý đạo đức và tôn giáo riêng. Hãy quyết định ngay từ bây giờ điều bạn sẽ làm nếu cuộc sống của bạn không có giá trị gì đối với bạn.

Vì một cuốn sách phát triển bản thân có thể cứu sống bạn theo đúng nghĩa đen của từ này. Có một người mẹ đã viết thế này:

*Tôi là một bà nội trợ có ba đứa con tuyệt vời và một người chồng tử tế, nhưng vì thái độ tinh thần tiêu cực, tôi đã tin rằng thế giới sẽ tốt đẹp hơn nếu không có tôi, đặc biệt là đối với chồng và các con tôi. Tôi tin rằng tôi không thể kiểm soát được suy nghĩ và cảm xúc của mình.*

*Tôi đã nghĩ tới việc tự tử. Tôi đã cầu nguyện để được giúp đỡ, nhưng dường như chẳng nhận được gì cho tới một buổi chiều tôi cầm trên tay cuốn Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực.*

*Kể từ đó, mỗi khi có thời gian tôi lại nghiên ngâm cuốn sách. Tôi đã xem thái độ tinh thần tích cực là lẽ sống, và những thay đổi trong bản thân tôi, gia đình tôi, trong quan hệ của tôi với chồng giống như một điều kỳ diệu vậy. Tôi đã đọc những cuốn sách truyền cảm hứng khác, nhưng cuốn sách của ông đã nói với tôi cách để có thể thực sự giúp đỡ*

*được bản thân và đây là điều tôi cần hơn bất kỳ liều thuốc hay vị danh y nào trên thế giới.*

*Cám ơn ông, ông Hill, và cả ông nữa, ông Stone vì đã viết cuốn sách này. Cám ơn Chúa vì đã đặt nó vào tay tôi đúng lúc để cứu sống cuộc đời tôi.*

*Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực đã thôi thúc tôi thay đổi tốt hơn. Tôi tin rằng mình sẽ không bao giờ quay trở lại trạng thái trước đây. Việc thường xuyên đến nhà thờ cũng giúp tôi và việc này là kết quả trực tiếp từ việc đọc cuốn sách của các ông.*

### CHUẨN BỊ CHIẾN ĐẤU

Một cuốn sách như *You and Psychiatry* (Bạn và tâm thần học) có thể giúp bạn đi đến quyết định đúng đắn. Trong cuốn sách này, tiến sĩ William C. Menninger đã viết:

*Hầu hết chúng ta đã chứng kiến sự khác biệt trong phản ứng của cá nhân trước sự tấn công dữ dội của hoàn cảnh. Một số người có thể tiếp nhận việc mất tất cả nhà cửa và của cải; họ thích nghi với cái chết của những người họ thương yêu hoặc vượt qua trở ngại. Nhưng số khác lại không thể. Không mấy người có thể thích nghi khi phải đối mặt với hoàn cảnh khủng khiếp như đâm phải một chiếc xe tải cả chục tấn.*

*Thất bại của chúng ta được thể hiện dưới một trong hai dạng phản ứng: chạy trốn hoặc tấn công. Nếu chúng ta phải đối mặt với một tình huống quá khó để vượt qua, để chấp nhận hoặc đối phó (và tình huống đó không “hất tung” chúng ta như chiếc xe tải nói trên), chúng ta sẽ né tránh hoặc bỏ chạy, hoặc chúng ta sẽ cố gắng vượt qua nó bằng cách này hay cách khác.*

### HỌC HỎI TỪ KINH NGHIỆM CỦA NGƯỜI KHÁC

Trong chương tiếp theo, bạn sẽ được đọc những câu chuyện về những khó khăn khiến con người trở nên mạnh mẽ hơn – *con người có thể vượt qua khó khăn, nghịch cảnh bằng cách này hay cách khác*. Nhưng bây giờ hãy để tôi kể cho bạn nghe một trường hợp tôi đã học được từ kinh nghiệm của người khác như thế nào để tự mình chuẩn bị cho tương lai. Vì giờ đây bạn đã có thể nhận ra: người thành công trong cuộc sống là người phát triển được thói quen liên hệ, so sánh và ứng dụng những nguyên tắc anh ta học được từ kinh nghiệm – cả kinh nghiệm của bản thân và những người khác.

Như tôi đã nói lúc trước, lúc đầu tôi không hề nhận ra tác động của việc thị trường sụp đổ cùng với những biến động kinh tế theo sau sự sụp đổ đó. Nhưng tôi thấy những dấu hiệu nguy hiểm buộc tôi phải hành động.

Ở phố LaSalle năm 1930, tôi thường gặp một người bạn – một người tôi rất ngưỡng mộ vì anh đã có được sự thành công trong kinh doanh khi mới ở độ tuổi đôi mươi. Sau khi nói chuyện vui vẻ, và chỉ trước khi bắt tay tạm biệt, anh thường hỏi: “Nhân tiện, Clem này, cậu có thể cho tôi vay 10 đô la cho tới ngày thứ Ba không?” Tôi đã cho anh ta vay 10 đô la, nhưng cái ngày thứ Ba mà anh ta nhắc dường như không bao giờ xuất hiện.

Những lần như thế khiến tôi phải suy nghĩ. Vì dù tôi có hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại và tôi hoàn toàn tin tưởng khả năng đối phó với bất kỳ tình huống nào có thể xảy ra của mình, tôi vẫn lập luận: “Ngay cả những bộ óc tinh anh, sắc bén nhất trên đất nước này cũng mất tiền, mất của khi thị trường sụp đổ. Mình là ai mà lại không nhận ra điều này? Đã đến lúc phải dự trữ tiền cho lúc cấp bách hoặc để chuẩn bị nắm bắt cơ hội tuyệt vời nếu một trong hai trường hợp đó xuất hiện.”

Tôi không phải kiểu người “biết tiết kiệm”. Tôi có thể mua thứ tôi muốn rồi làm việc để trả sau. Tôi tăng thu nhập của mình bằng cách tăng doanh số và tôi tăng doanh số bán hàng cá nhân bằng cách tăng kiến thức và kỹ năng bán hàng.

Mỗi lần tôi bước vào tòa nhà Roanoke nơi đặt văn phòng của tôi, tôi lại bị cuốn hút bởi tấm biển trên cửa sổ của một ngân hàng ở tầng một. Tấm biển đó dường như xác minh cho triết lý này. Trên đó viết:

*Người trẻ có thể sở hữu được một gia tài nếu anh ta buộc bản thân phải có, vì nếu anh ta thành thật, anh ta sẽ trả được hết nợ nần của mình.*

Tôi đã bắt mình phải mua được một ngôi nhà, hai chiếc xe ô tô cùng với những gì tôi cho là cần thiết – và cả những thứ xa xỉ khác có thể mua – tất cả đều trả tiền đúng hạn. Ngoài ra, tôi luôn cố mở rộng công việc kinh doanh của mình và những công ty bảo hiểm mà tôi làm đại lý, mỗi công ty đều đem lại cho tôi một khoản tín dụng tương đối.

Chính vì thế, tôi đã tự buộc mình phải tiết kiệm bằng cách mua một hợp đồng bảo hiểm 20 năm – loại bảo hiểm nhân thọ có giá trị tiền mặt lớn nhất. Tôi đã mua gói lớn nhất – đủ lớn để có thể vay được 20.000

đô 9 năm sau đó khi cả trường hợp cấp bách và cơ hội cùng xuất hiện. Tôi đã làm điều này dù tôi vẫn còn nợ. Tôi biết mình sẽ trả được hết. Vì từ lâu trong kinh nghiệm của tôi, tôi đã hình thành một động cơ tự thúc đẩy bản thân: *Thỏa thuận là thỏa thuận – hứa là hứa!*

Với tôi, điều này có nghĩa là dù có chuyện gì xảy ra và cần phải hi sinh những gì, bạn cũng phải sống đúng với cam kết hoặc lời hứa của bạn, dù đó là lời nói hay văn tự. Tới tận cuối năm 1931, tôi mới bắt đầu cảm nhận được tác động của cuộc suy thoái. Vì khi đó tôi mới bắt đầu nhận ra mình có một vấn đề nghiêm trọng – *tiền*.

### TÔI ĐÃ TÂN CÔNG VẤN ĐỀ CỦA MÌNH

Tôi vẫn đi học và điều hành doanh nghiệp của mình. Những người cho tôi vay đang thúc giục tôi, có vẻ như tất cả những người đó đều muốn đòi lại tiền của mình cùng một lúc. Tôi biết là tất cả họ sẽ được trả hết tiền, tôi tin là họ cũng biết thế. Nhưng khi đó, tất cả mọi người đều gấp khó khăn về tài chính.

Vấn đề tiền nong của tôi bắt nguồn từ các đại lý đăng ký của tôi, dù tôi có hàng nghìn đại lý như vậy nhưng đều không đem lại doanh thu thỏa đáng và thu nhập của tôi bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Tôi nợ hơn 28.000 đô la. Khi tôi ngừng suy nghĩ về vấn đề đó, tôi đã nhận ra vấn đề không phải là tôi có bao nhiêu đại lý mà là họ bán được bao nhiêu – nghĩa là tôi kiếm được bao nhiêu tiền.

Tôi đã nghĩ rằng: “Học đại học là một điều tuyệt vời nhưng quan trọng hơn là tôi phải kiếm được tiền nuôi thân, nuôi gia đình mình và trả được nợ.” Vậy là một lần nữa, tôi lại bỏ học.

Ngay lập tức, tôi đã tân công vấn đề của mình. Trước tiên, tôi đã rà soát một lượt các tài sản của mình. Vào thời điểm đó, tôi đã sắp xếp để đại lý của tôi đại diện thêm cho ba công ty nữa, ngoài hai công ty tôi đã là đại diện. Do đó tôi có thể chỉ định thêm nhân viên kinh doanh trong khu vực thích hợp để có nhiều hơn một tổ chức kinh doanh.

May mắn là tôi đã có một doanh nghiệp lớn. Chúng tôi đã mất những người mua bảo hiểm nhưng tôi không biết chính xác là bao nhiêu. Tôi không hề nhận ra tình huống nghiêm trọng tới mức nào cho tới khi bản thân bắt đầu gặp khó khăn về tài chính.

Nhưng tôi biết rằng cơ hội là không giới hạn. Vì *doanh số phụ thuộc vào thái độ của người bán hàng – chứ không phải thái độ của khách hàng tiềm năng*. Người bán hàng được truyền cảm hứng và có *kiến thức* cũng như *bí quyết* thích hợp có thể tác động tới quyết định mua của khách hàng tiềm năng. Kinh nghiệm đã dạy tôi như vậy.

Tôi đã chứng minh điều đó trong suốt các kỳ nghỉ khi còn đi học của mình, khi tôi có thể trực tiếp tham gia bán hàng. Chẳng hạn, có mùa hè tôi đã dành ra 10 tuần để bán hàng ở bang New York. Tôi phải chứng minh chắc chắn là *việc bán phụ thuộc vào thái độ tinh thần của người bán*. Vì tôi đã thỏa thuận với Công ty bảo hiểm thương mại để tung ra một hợp đồng mới với phí bảo hiểm thuần chỉ hơi cao hơn một chút. Các giám đốc kinh doanh của tôi nói là loại bảo hiểm đó không thể bán được và nhân viên kinh doanh của tôi đã không bán nó. Vì họ cũng đã đọc về suy thoái và họ tin rằng điều họ nghe thấy, nhìn thấy cũng đúng với họ. Cũng như hàng triệu người khác khi đó, họ có thái độ tinh thần tiêu cực về chính bản thân họ.

Mùa hè năm đó ở Buffalo, Niagara Falls, Rochester và nhiều thành phố khác ở phía tây New York, tôi đã bán được nhiều hợp đồng hơn số lượng tôi đã từng bán được trước kia. Tôi đã sử dụng hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại của mình, bắt chấp khu vực địa lý, thời kỳ hưng thịnh hay suy thoái. Dù trong điều kiện kinh tế bất lợi hay thuận lợi nó cũng hiệu quả. Khi đó tôi cũng đã biết điều này giống như hiện tại.

Vì vậy, khi tôi trở lại Chicago, tôi đã viết thư cho từng đại lý bán hàng của mình và giục họ bán loại bảo hiểm mới. Vì họ tin tưởng tôi nên họ đã tích cực thử. Vì họ thử, họ đã phát hiện ra là loại hợp đồng mới cũng dễ bán như loại hợp đồng cũ. Tôi đã truyền cảm hứng cho họ.

### ĐIỀU TÔI KHÔNG BIẾT

Dù tôi có hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại nhưng những nhân viên kinh doanh của tôi cũng không ứng dụng nó trọn vẹn được. Họ đã không học, họ cũng chẳng được dạy. Lúc này tôi đã bắt đầu nhận ra, là một giám đốc kinh doanh, tôi đã thiếu hai thành phần tạo nên *hệ thống thành công không bao giờ thất bại* khi áp dụng nó vào đào tạo, giám sát và giữ chân đại lý kinh doanh. Hai thành phần đó là *bí quyết* và *kiến thức hoạt động*.

Khi nhìn lại, tôi đã ngạc nhiên là mình biết rất ít về thông tin liên lạc thích hợp, đào tạo kinh doanh và quản trị doanh nghiệp. Có lẽ là vì trong những ngày buôn bán phát đạt, bất kỳ người nào cũng có thể bán bất kỳ thứ gì. Tất cả những gì người ta cần làm là gấp gõ những người khác và nói cho họ biết mình có gì.

Giá mà khi đó tôi cũng biết được như bây giờ thì doanh số bán hàng của tôi đã thể hiện chính xác cách doanh nghiệp trụ vững tại một thời điểm cụ thể - nơi hướng đến của tổ chức bán hàng của tôi. Nhân viên bán hàng và giám đốc kinh doanh phải được đào tạo bài bản. Đáng lẽ

tôi phải có *hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại* để quản lý kinh doanh. Nhưng tôi lại không làm như vậy bởi vì trong thời kỳ phát đạt:

- Tôi thậm chí không gặp nhân viên kinh doanh cũng như giám đốc kinh doanh của mình. Tôi còn chẳng buồn nghĩ tới điều đó.
- Các đại lý chỉ nhận được bản hướng dẫn kinh doanh dài 4 trang dưới dạng in, bao gồm một bài chào hàng mẫu, một số gợi ý kinh doanh và một vài động lực thúc đẩy. Họ được yêu cầu là phải học thuộc bài chào hàng từng câu, từng chữ.
- Không có cuộc họp hay hội nghị bán hàng nào được tổ chức. Điều đó không bao giờ xuất hiện trong đầu tôi.
- Không có hướng dẫn cụ thể nào về quản lý được đưa cho giám đốc kinh doanh. Họ biết làm cách nào để bán được những hợp đồng mới vì mỗi người được thúc đẩy bởi một động lực doanh số khác nhau.
- Hồ sơ duy nhất mà tôi giữ là tên của những người mua bảo hiểm, một hệ thống sổ sách kế toán tiền mặt đơn giản và một danh sách các đại lý cùng địa chỉ của họ - không có bất kỳ loại hồ sơ kinh doanh nào.

Như rất nhiều người bắt đầu xây dựng do một người làm chủ, tôi cũng học hỏi từ những kinh nghiệm. Nhưng nếu lúc đó tôi cũng biết những điều mà bây giờ tôi biết, chắc chắn tôi đã áp dụng những thủ thuật hiện đại vào đào tạo kinh doanh, thông tin liên lạc và quản trị doanh nghiệp. Kiến thức này có thể học được từ trường lớp hoặc sách vở.

### SỰ CẦN THIẾT TẠO ĐỘNG LỰC CHO TÔI HÀNH ĐỘNG

Khi tôi bỏ học, tôi bắt tay vào hành động – ban đầu là tinh thần, sau đó là vật chất.

*Mọi thành tích cá nhân đều bắt nguồn từ bên trong tâm trí của cá nhân đó.*

Tôi biết vấn đề của tôi là gì. Và *biết vấn đề chính là bước đầu tiên trong việc tìm kiếm giải pháp*. Để giải quyết vấn đề của mình, tất cả những gì tôi cần làm là:

- Tạo ra thu nhập càng lớn càng tốt thông qua doanh số cá nhân.
- Tiếp tục thuê thêm nhân viên kinh doanh.
- *Đào tạo* nhân viên kinh doanh mới và cả những nhân viên cũ để giúp họ làm tốt như tôi hoặc tốt hơn tôi.

- Phát triển hệ thống hồ sơ ghi chép doanh số bán hàng để tôi có thể biết chính xác công ty mạnh mẽ như thế nào ở từng thành phố, từng thị trấn, từng ngôi làng trên cả nước.

Nhưng trước khi đề cập tới những hành động tôi đã thực hiện, hãy để tôi cho bạn thấy cảm giác cần thiết đã tạo động lực cho tôi hành động. Tôi đã chậm thanh toán các hóa đơn và những người cho tôi vay tiền liền thúc giục tôi. Nhưng có một nghĩa vụ tôi luôn hoàn thành đúng hạn đó là bảng lương mỗi thứ Bảy.

Bạn đã bao giờ phải cầm cố đồng hồ chưa? Tôi đã hai lần làm như vậy để có đủ tiền thanh toán lương cho nhân viên. Thế còn trả tiền thuê văn phòng thì sao?

Khi văn phòng mất điện, tôi biết lý do tại sao. Tôi sẽ gọi cho người quản lý tòa nhà và ông ta sẽ hỏi: “Khi nào anh sẽ trả tiền thuê nhà?” Năm phút sau khi tôi đưa ra câu trả lời của mình, đèn lại sáng trở lại. Chuyện này đã xảy ra với tôi nhiều lần rồi.

Hãy nhớ, tôi đã dành từng đồng có thể để trả các khoản nợ của mình. Thật khó thanh toán các hóa đơn hiện tại khi bạn phải trả các khoản nợ cũ, đồng thời tiết kiệm một vài đồng cho tương lai. (Nhưng điều đó tốt cho bạn.)

Vậy là sự cần thiết tạo động lực cho tôi biến mỗi giờ bán hàng của mình thành một giờ ý nghĩa và tôi đã làm đúng như vậy. Khoảng thời gian vốn dành để lên lớp giờ được dành làm thời gian bán hàng. Tôi sẽ nói cho bạn nghe về một vài kinh nghiệm của tôi sau vì những kinh nghiệm đó sẽ chứng minh cho sức mạnh truyền cảm hứng để hành động. Và những nguyên tắc đó có thể áp dụng cho bất kỳ ai.

Việc thuê thêm nhân viên kinh doanh chẳng có vấn đề gì vì tôi đã sử dụng cùng một mẫu quảng cáo 4 dòng đã từng đem lại hiệu quả.

## THỦ VÀ THÀNH CÔNG

Lúc này, một lần nữa, tôi đã phát hiện ra hệ thống không bao giờ thất bại để thuê được nhân viên kinh doanh thông qua thư điện tử. Thông qua việc *thủ và thành công*, tôi đã viết một bức thư dài hai trang giấy và hai tờ giấy báo đi kèm với bức thư đó. Chúng đã đem lại kết quả tuyệt vời và chưa bao giờ thay đổi, trừ một vài chi tiết rất nhỏ.

Bức thư và những thông báo khiến cho những lời hứa trong mẫu quảng cáo của chúng tôi trở nên đáng tin, hấp dẫn và có thể đạt được – ba yếu tố cần thiết để thúc đẩy. Chúng buộc người đọc phải hành động.

Chúng chứa đựng những động cơ tự thúc đẩy có tác động lớn lao

như:

*Thành công chỉ dành cho những người nỗ lực.*

*Nếu chẳng có gì để mất khi nỗ lực và có được nhiều thứ nếu thành công thì bằng mọi cách hãy nỗ lực!*

*Hãy làm liền tay!*

Bức thư chỉ ra những điểm bất lợi và thuận lợi. Chẳng hạn, nó cho biết ứng viên cần phải đóng một khoản phí cấp giấy phép của tiểu bang và phí “đồ nghề” được cung cấp cho anh ta. Tôi đề cập tới những chi tiết này vì:

- Bạn có thể thắc mắc làm thế nào tôi xây dựng được một tổ chức quốc gia mà không cần dành nhiều thời gian, công sức của mình. Tôi đã sử dụng thư in sẵn.
- Lúc này bạn có thể thấy làm cách nào tôi có thể xây dựng được (tổ chức) chỉ với một khoản vốn lưu động rất nhỏ. Bằng cách yêu cầu đại lý đóng tiền trước để trả tiền phí cấp phép và cung cấp đồ nghề, tôi có thể sử dụng khoản tiền đóng trước đó của họ làm vốn lưu động. Tôi đã cam kết trả lại theo yêu cầu.
- Ngoài ra, bạn sẽ biết bức thư và tài liệu này có ích như thế nào trong quá trình thuê người thông qua phỏng vấn trực tiếp vì họ đã tiết kiệm được thời gian phỏng vấn của tôi bằng cách cung cấp cho tôi một câu chuyện hoàn chỉnh.

## CÁ TÍNH - THÁI ĐỘ - SẴN SÀNG HỌC HỎI

Thường thì trong suốt những năm suy thoái, có khoảng 200 ứng viên gọi điện tới văn phòng tôi vào mỗi sáng thứ Hai để phỏng vấn trực tiếp theo quảng cáo trên tờ *Tribune* Chủ nhật ở Chicago. Hàng người có thể bắt đầu từ ngoài cửa văn phòng tôi ở tòa nhà Roanoke và kéo dài tới tận hành lang tầng 7.

Nhiều người có thể cười nhạo nhưng khi đó tôi đã biết – mình có khả năng đánh giá khá chính xác một người trong vòng vài phút ngắn ngủi. Vì kinh nghiệm bán hàng của tôi đã khiến tôi nhạy cảm với phản ứng của người khác và tạo điều kiện cho tôi giải nghĩa phản ứng đó chính xác.

Tôi đã phát triển được một thủ thuật giúp tôi quyết định nhanh chóng – chọn những người tôi muốn thuê và loại bỏ những người tôi nghĩ sẽ không đủ điều kiện mà không làm họ mất mặt. Tôi đã làm như sau:

Tất cả mọi người đều được nhận một đoạn văn giống nhau (được gửi cho ứng viên dự tuyển thông qua thư). Tôi không quan tâm tới việc lấy tên và địa chỉ của bất cứ ứng viên vào trong cuộc phỏng vấn đầu tiên.

- “Người đó có cá tính không? Thái độ của anh ta tích cực hay tiêu cực? Anh ta có sẵn lòng học hỏi không?” Đây là những câu hỏi tôi đã tự hỏi mình.
- Nếu tôi không tin một ứng viên nào đó đủ tiêu chuẩn, tôi sẽ cố lịch sự và thận trọng suy nghĩ tới cảm giác của người đó. Tôi sẽ nói: “Để công bằng, tôi dự định phỏng vấn tất cả mọi người. Đây là thông tin cần hoàn thành. Nếu anh quan tâm, hãy trở lại phỏng vấn lần thứ hai”. Tôi biết rất ít người sẽ trở lại vì yêu cầu đóng tiền mặt nhưng ứng viên đó đã giữ được thể diện.
- Những người tôi muốn, tôi đã thuê. Thủ tục cũng giống như tôi làm với những ứng viên tôi muốn loại, chỉ trừ duy nhất điều này: Tôi sẽ nói với họ: “Hãy đọc tài liệu và hãy nhớ là tôi sẽ chứng minh cho anh bằng hành động thực tế là anh có thể dễ dàng kiểm được một khoản thu nhập lớn. Nếu kế hoạch đó hấp dẫn anh, chúng tôi sẽ cấp phép cho anh ngay lập tức. Tôi sẽ bán hàng trọn vẹn một ngày và chuyển hoa hồng qua cho anh”. Sau đó tôi sẽ dành ra một hoặc hai phút để nói cho anh ta biết khoản hoa hồng khủng tôi đã kiểm được tuần trước đó trong vai trò một nhân viên kinh doanh.

Khi ứng viên khán kiệt và người quản lý kinh doanh đưa ra đề nghị làm việc, rồi chuyển khoản hoa hồng kiếm được cho anh ta, anh ta sẽ sẵn sàng xem tất cả những chuyện đó là thế nào. Sau đó, khi anh ta nhận được 30 tới 50 đô la tiền mặt vào cuối ngày đầu tiên thì cơ hội đã trở nên rõ ràng hơn. (Những ngày đó, một đô la cũng là một khoản tiền lớn!)

## THÁI ĐỘ BIẾN MỘT NGƯỜI THÀNH KẺ LỐI THỜI

Tôi thấy tiếc và thương cho những người lối thời. Đó là những người đã từng kiếm được 15.000 đến 30.000 đô la một năm trong những ngày hưng thịnh. Nhưng họ đã trở nên lối thời, hoặc là vì họ không sẵn sàng bắt đầu từ đáy và trèo lên cao, hoặc là vì thái độ của họ tiêu cực tới mức bất cứ công việc nào mà họ làm cũng đem lại kết quả là sự thất bại. Tương lai của họ ở phía sau họ - trừ khi người chủ thuê họ biết nghệ thuật truyền cảm hứng để hành động.

Tôi kể những kinh nghiệm này vì tôi đã có một khám phá tuyệt vời. Tôi đã nhận ra rằng mình có thể đào tạo những nhân viên kinh doanh mà tôi đã thuê bằng cách đưa họ đi bán hàng cùng và chứng tỏ hệ thống

kinh doanh của mình cho họ. Bằng cách làm như vậy, tôi đã bắt đầu có kiến thức để phát triển bí quyết hoàn thiện *hệ thống thành công không bao giờ thất bại* để huấn luyện nhân viên kinh doanh – một điều tôi chưa từng có trước đó. Những câu chuyện bạn đọc trong chương tiếp theo sẽ cho thấy hệ thống này được hoàn thiện như thế nào.

Nhận ra những đại diện kinh doanh của tôi cần được đào tạo, hàng ngày tôi bắt đầu gửi đi những bức thư kinh doanh dài một trang giấy. Mỗi bức thư lại chứa một lời gợi ý hoặc một lời từ chối mà cá nhân tôi thấy hiệu quả. Bạn thấy đây, tôi bán hàng và tôi ở trong tình trạng tốt để bán hàng.

Trong những bức thư, tôi đã nói với các nhân viên kinh doanh cần phải nói gì và nói như thế nào. Do đó, những nhân viên kinh doanh này sẽ được hướng dẫn làm thế nào để có thể bán được hàng cho người khách trả lời “Tôi không có tiền”, ngay cả khi vị khách đó phải mượn tiền từ ông chủ hoặc hàng xóm của ông ta.

Ngoài ra, mỗi bức thư lại chứa đựng một ý tưởng hoặc một động lực thúc đẩy để truyền cảm hứng cho nhân viên kinh doanh hành động, chẳng hạn như: *Trong mỗi bất lợi luôn có một thuận lợi lớn hơn*. Viết những tài liệu này khiến tôi bộc lộ được hết suy nghĩ của mình trên giấy. Đó là một bước tiến tới khám phá *hệ thống kinh doanh không bao giờ thất bại* của tôi để huấn luyện những người khác.

Những vấn đề của tôi rất nhỏ so với vấn đề của những người mà trong suốt thời kỳ suy thoái đã duy trì thái độ tinh thần tiêu cực. Nhưng đúng là tôi đã có những vấn đề như điện thoại, thư từ và những cuộc chất vấn từ những người cho tôi vay tiền, những người đang trở nên khó chịu, cău kỉnh. Vậy nên, một hôm, tôi đã để những người cho tôi vay tiền biết là họ sẽ nhận được thêm 100 xu cho mỗi đô la, ngoài 6 xu tiền lãi vào ngày tôi trả nợ. Họ sẽ nhận được một khoản tương xứng với thu nhập của tôi. Dù đây chỉ là một tuyên bố mang tính quyết định cá nhân của tôi chứ không phải một thính cầu cần được cho phép nhưng chẳng có ai phàn nàn cả. Tất cả mọi khoản đều được thanh toán đầy đủ, đúng hạn.

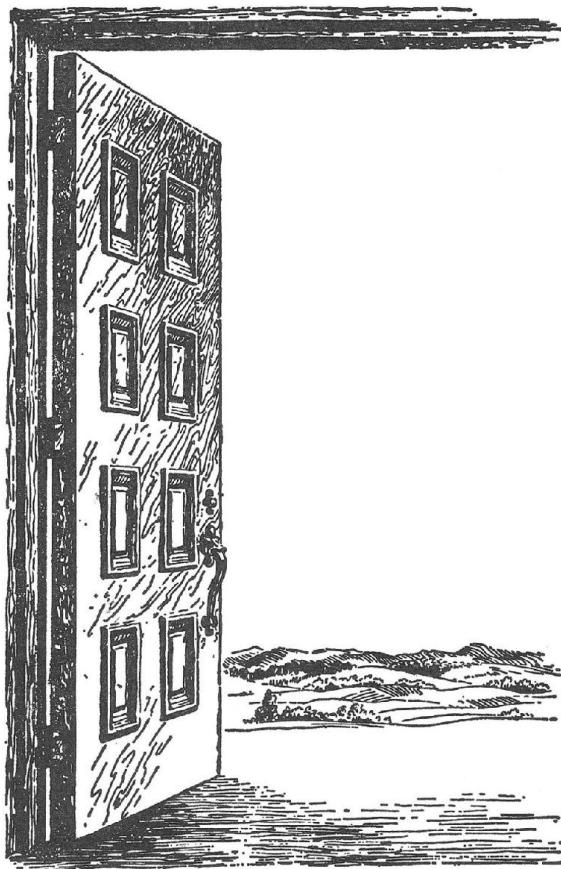
Trong chương tiếp theo, bạn sẽ được đọc hết chuyện này tới chuyện khác cho thấy khó khăn đã tôi luyện con người như thế nào, bạn có thể gây dựng như thế nào khi mọi thứ quanh bạn đang sụp đổ và làm cách nào bạn có thể biến bất lợi thành thuận lợi.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LÓN

Mọi thành tích cá nhân đều bắt nguồn từ tâm trí của cá nhân đó. Thành tích cá nhân của bạn bắt nguồn từ tâm trí của bạn. Bước đầu tiên

là phải biết chính xác vấn đề, mục tiêu hoặc khao khát của bạn là gì. Nếu bạn không rõ điều này, hãy viết nó ra, viết đi viết lại cho tới khi ngôn ngữ thể hiện chính xác điều bạn theo đuổi.

Mọi bất lợi đều có thuận lợi tương đương - nếu bạn chịu khó tìm kiếm. Hãy học cách làm điều đó, và bạn sẽ *vượt qua được mọi khó khăn, nghịch cảnh*.



# Chương 10

## THẬT DỄ NẾU BẠN BIẾT CÁCH

Suy thoái là cái may trong cái rủi đối với những người đã phát triển thái độ tinh thần đúng đắn. Vì hoàn cảnh có thể tạo ra hoặc làm suy sụp một con người.

Hoàn cảnh đã làm nên Leo Fox. Tôi có thể miêu tả lại lần đầu tiên tôi gặp anh ta. Anh ta đã tạo ra một ấn tượng sâu sắc với tôi. Leo đã trả lời quảng cáo của tôi. Khi đó anh ta có nụ cười chiến thắng và giờ đây anh ta cũng có nụ cười chiến thắng. Anh ta nhiệt tình tới mức tôi đã thuê anh ta ngay lập tức.

Leo có một công việc nhưng anh ta không kiếm được tiền. Dù vất vả của anh ta nghiêm trọng nhưng con người anh ta vẫn toát lên vẻ khỏe mạnh, hạnh phúc, nhiệt tình và thành công. Tuy nhiên, lúc đầu khi mới làm việc cho tôi, anh ta túng bấn tới mức cả gia đình anh ta phải sống ở một khách sạn rẻ tiền gần phía bắc Chicago. Họ không có tiền để mua đồ đạc, cũng không có tiền để thuê một căn hộ có đủ đồ đạc. Trên thực tế, anh ta còn chậm trả tiền thuê khách sạn.

Bà Fox không dám rời phòng khách sạn cùng với các con khi Leo đi vắng, vì khi gia đình họ rời khỏi phòng đó, người quản lý có thể sẽ khóa cửa cho tới khi họ trả được một ít tiền thuê phòng. Ấy vậy mà Leo vẫn mỉm cười rất nhiệt tình khi tôi phỏng vấn anh ta sáng hôm đó. Tôi vẫn tiếp tục đến Đại học Northwestern và chưa thực hiện được việc huấn luyện trực tiếp nhân viên kinh doanh trong ngày đầu tiên. Nhưng sau đó tôi đã huấn luyện cho Leo.

Sau vài tháng, Leo Fox thông báo với tôi là khoản tiền anh ta kiếm được trong ngày đầu tiên đã được chuyển vào tài khoản của khách sạn và anh ta đã thức dậy sớm vào sáng hôm sau để kiểm đủ khoản hoa hồng mua bữa sáng cho cả gia đình.

Leo có tinh thần sẵn sàng làm việc, nhưng thời điểm đó anh ta vẫn có những hóa đơn phải thanh toán gấp. Sau bốn tháng, anh ta đã có thể kiếm được tiền mua ô tô. Chỉ trong vòng hai năm, thành công của anh đã đủ đảm bảo để tôi cho anh ta cơ hội trở thành giám đốc kinh doanh của chúng tôi ở Pennsylvania.

SỰ NHIỆT TÌNH TẠO SỨC HÚT

Leo mới làm việc được cho tôi vài tuần thì có một việc kỳ lạ xảy ra. Một nhân viên kinh doanh từ tổ chức cũ của anh đến tìm gặp tôi. Người này nói đã gặp Leo trên đường và Leo trông rất hạnh phúc, giàu có, tới mức anh ta đã đặt câu hỏi liệu tôi có còn cơ hội nào cho anh ta nữa không. Tất nhiên là tôi sẵn sàng dành cho anh ta một cơ hội.

Chỉ trong vòng hai tháng, tôi đã thuê thêm năm nhân viên kinh doanh từ tổ chức cũ của Leo. Họ cũng gặp Leo trên đường, đã hỏi anh làm việc ở đâu và họ cũng nộp đơn ứng tuyển.

Leo Fox là một người mà tôi kính trọng. Anh đã từng là một người nghiện rượu. Đó chính là lý do tại sao anh bị bố anh – ông John Fox, chủ sở hữu kiêm chủ tịch công ty First National Casualty ở Fond du Lac, Wisconsin – “đá ra khỏi nhà”, theo lời anh nói.

Trong một hội nghị hoặc trong một dịp gặp gỡ mọi người, nếu có ai đó hỏi: “Anh có uống cùng với tôi không?” Leo rất nhiệt tình, anh sẽ trả lời: “Tôi rất vui”. Và khi phải gọi đồ uống, anh không hề xin lỗi, anh tự hào nói: “Cho tôi một tách cà phê nóng”. Anh không hề đụng tới một giọt rượu nào kể từ khi anh vào viện Keeley.

Leo Fox và gia đình anh đã lái xe tới Fond du Lac để gặp cha mẹ anh trước khi anh chuyển tới Pennsylvania làm giám đốc kinh doanh cho tôi. Khi bố anh thấy những gì anh đã làm để cải thiện bản thân, ông đã nói: “Nếu con đủ giỏi để trở thành giám đốc kinh doanh cho ông Stone ở Pennsylvania thì con cũng đủ giỏi để trở thành chủ tịch của First National.”

Leo đã nhận công việc của cha anh và cuối cùng trở thành chủ tịch. Sau này, chính nhờ Leo Fox mà tôi đã có cơ hội mua lại công ty First National Casualty. Hiện nay, Leo là một người giàu có và thành công trong công việc. Tôi đã kể câu chuyện của anh để truyền cảm hứng cho rất nhiều người.

## TÔI CÓ MỘT VĂN ĐỀ

Bây giờ tôi sẽ nói cho bạn cách tôi đã phát triển hệ thống không bao giờ thất bại để huấn luyện những nhân viên kinh doanh của mình như thế nào. Tôi cũng sẽ tiết lộ cho bạn biết động lực tự thúc đẩy *Biến mới bất lợi thành thuận lợi lớn hơn* được sử dụng như thế nào.

Sau khi rời Northwestern, tôi bắt đầu dành hầu hết thời gian của mình để nâng doanh số cá nhân và huấn luyện những nhân viên kinh doanh “xung trận”. Cụm từ “xung trận” có nghĩa là thực sự gọi điện cho khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng. Điều đó có nghĩa là “làm”, trái ngược với lý thuyết suông. Khi tôi đi bán hàng cùng với một nhân viên

kinh doanh, nhân viên đó có thể thấy nếu anh ta bán đúng như cách tôi đã bán, anh ta cũng có thể có được một khoản thu nhập lớn. Nhưng tôi nhanh chóng phát hiện ra là chỉ điều này thôi thì chưa đủ.

Người được huấn luyện thường bị tâm trạng hồi hộp cuốn đi và không quan sát những nguyên tắc cụ thể mà anh ta cần phải áp dụng. Điều đó giống với việc đọc những câu chuyện trong một cuốn sách phát triển bản thân: Một số cá nhân quan tâm tới lối dẫn chuyện tới mức họ hoàn toàn bỏ qua những nguyên tắc cần được áp dụng. Vì vậy tôi đã kết luận rằng: Nhân viên kinh doanh được truyền cảm hứng hành động bởi sự thúc bách về thời gian. Nhưng họ không học được nếu không được dạy, và không ai dạy họ làm thế nào để thu nhận kiến thức thông qua quan sát. Nhận ra điều này, tôi bắt đầu phát triển một phương pháp huấn luyện hiệu quả.

Trước tiên, nhân viên kinh doanh được tạo động lực để học thuộc từng câu, từng chữ bài chào hàng và những lập luận từ chối. Tôi đã nói với họ có thể kiểm được phần lớn thu nhập hàng ngày nếu họ biết phải nói gì và nói như thế nào; tại sao họ có thể hạnh phúc trong công việc nếu họ biết lý thuyết và họ có thể tiết kiệm thời gian như thế nào khi họ sử dụng bài chào hàng mẫu. Sau đó, khi nhân viên kinh doanh đã học những gì họ nên biết, tôi sẽ dẫn họ “xung trận” với tôi trọn một ngày. Khi đó họ có thể hiểu rõ hơn phải nói gì và làm gì.

### BẢN KẾ HOẠCH CHI TIẾT CHO THÀNH CÔNG

Khi một nhân viên kinh doanh làm việc với tôi, tôi đã thu được kiến thức và bí quyết đào tạo. Và chẳng bao lâu sau tôi đã phát triển được một bản kế hoạch chi tiết cho thành công để đào tạo những người mới hoặc những người đã có kinh nghiệm. Và bản kế hoạch đó đây:

1. Tôi giữ tinh thần tích cực, di chuyển nhanh và làm việc cả ngày. Mục tiêu của tôi là biến ngày hôm đó thành ngày tuyệt vời nhất mà tôi từng có. Người được huấn luyện không được làm phiền khi tôi nói chuyện hoặc không được ngắt lời khi tôi chào hàng. Anh ta phải ở bên cạnh tôi, thể hiện sự quan tâm tới điều tôi đang làm và di chuyển nhanh như tôi.
2. Chúng tôi sẽ gọi cuộc gọi đầu tiên vào 9 giờ sáng và tôi sẽ bán cho tới 11 giờ 30.
3. Người đại diện đó có thể bán hàng trong nửa tiếng.
4. Với tất cả những thắc mắc mà người đó hỏi, tôi sẽ ghi chú lại bất cứ lỗi sai nào.

5. Buổi trưa, tôi hướng dẫn cụ thể cho nhân viên kinh doanh phải viết lại những gì khi tôi thảo luận về công việc buổi sáng. Trước tiên, tôi sẽ nói với anh ta những việc tốt anh ta đã làm được. Sau đó, tôi sẽ đưa ra một vài gợi ý có thể có ích cho anh ta. Những điểm tạo nên thành công hoặc thất bại của một thương vụ được tôi nhấn mạnh và những điểm thứ yếu chỉ được nhắc đến thôi.
6. Sau bữa trưa, tôi sẽ bắt đầu bán hàng lại và tiếp tục cho tới 4 giờ 30.
7. Sau đó nhân viên kinh doanh có thể bán hàng cho tới khi hết giờ làm.
8. Một lần nữa, tôi lại ghi chú cho mỗi bài chào hàng mà nhân viên kinh doanh thực hiện.
9. Sau đó chúng tôi lặp lại quá trình của mục số 5.
10. Buổi tối sau bữa ăn, nhân viên kinh doanh đó sẽ trình bày bài chào hàng ở cuộc họp nhân viên kinh doanh nếu một nhóm chúng tôi cùng bán hàng ở khu vực ngoài Chicago. (Nếu chúng tôi cùng bán hàng tại Chicago, cuộc họp này sẽ không được tổ chức.)
11. Tất cả mọi người tham dự cuộc họp đều được hướng dẫn tìm kiếm những điểm tốt và bất cứ điều gì tạo nên thành công hoặc thất bại của việc bán hàng. Bất cứ nhân viên kinh doanh nào không thể phát hiện ra thiếu sót trong bài trình bày chào hàng cũng bị xem là mắc cùng lỗi sai như người nhân viên bán hàng đã trình bày bài chào hàng đó.
12. Sau khi nhân viên kinh doanh trình bày bài chào hàng của mình, quy trình tiếp tục như sau: Anh ta có cơ hội tự nhận xét anh ta có thể làm gì để có bài chào hàng hoàn thiện hơn.
13. Tất cả mọi người sẽ lần lượt được gọi để nhận xét của mình. Nhưng người được huấn luyện chỉ phải ghi lại những gợi ý mà tôi yêu cầu anh ta ghi.
14. Cuối cùng, tôi sẽ đưa ra tổng kết về những nguyên tắc đã được liệt kê và chỉ ra những nguyên tắc phụ có thể không được đề cập đến.
15. Vì cảm hứng để hành động là thành tố quan trọng nhất của thành công nên tôi sẽ cố gắng truyền cảm hứng cho mỗi người trong số những người đại diện đó – đặc biệt là người được huấn luyện đã làm việc với tôi suốt ngày hôm đó.

Sau khi đã làm việc cả ngày với nhân viên kinh doanh đó và thực hiện xong quy trình trên, các bước tiếp theo sẽ là:

- Người đó phải tự mình làm việc suốt cả ngày hôm sau.
- Người đó sẽ phải trình bày bài chào hàng vào buổi tối trong cuộc họp nhóm kinh doanh nếu cuộc họp đó được tổ chức.
- Chúng tôi sẽ lặp lại các thủ tục của buổi tối hôm trước như đã miêu tả ở mục 12. Đây là cách kiểm tra những gì người đó đã học được từ buổi tối hôm trước. Nó cho biết anh ta đã học được thói quen hay bí quyết gì.
- Sáng hôm sau tôi sẽ đi cùng với nhân viên kinh doanh đó. Anh ta sẽ bán trong khoảng nửa tiếng. Nếu muốn, tôi có thể gọi một hoặc hai cuộc điện thoại và chỉ cho anh ta biết cách xử lý với một tình huống cụ thể nào đó, sau đó để anh ta thử gọi một hoặc hai cuộc khác. Trong khi anh ta bán, tôi lại tiếp tục ghi chú.
- Khi đó tôi sẽ cho anh ta một vài gợi ý và để anh ta một mình cho tới tận tối chúng tôi mới gặp lại nhau.
- Nếu anh ta không thực hiện theo những gợi ý được đưa ra trước đó và cần nghiên cứu lý thuyết, anh ta sẽ được khuyến khích dành cả ngày để nghiên cứu. Điều này rất hiếm khi xảy ra vì trong suốt thời kỳ suy thoái, người ta thường bị thôi thúc bởi nhu cầu kiếm tiền nên sẽ cố gắng học bát cứ điều gì có thể giúp được họ.
- Ngay khi trở về văn phòng, tôi sẽ viết một lá thư cho mỗi nhân viên kinh doanh tôi đã làm việc cùng. Trong bức thư này, tôi cố gắng:
  - Chỉ ra một tiến bộ nào đó anh ta đã đạt được;
  - Khích lệ anh ta với những nhận xét khác;
  - Liệt kê tất cả những gợi ý cụ thể, quan trọng mà anh ta được yêu cầu tự viết lại.

Chương trình này trở thành bản kế hoạch chi tiết cho thành công thực sự trong công tác huấn luyện đại diện kinh doanh của tôi. Những nguyên tắc chỉ cần có thể ứng dụng được đều được liên hệ, so sánh và ứng dụng bởi bất kỳ người nào nhằm phát triển hệ thống thành công để huấn luyện những người khác.

Một lần nữa tôi xin được nhắc lại: Vào thời điểm đó tôi rất cần tiền vì tôi đang nỗ lực hết sức để trả hết nợ nần. Chương trình không đòi hỏi quá nhiều thời gian để huấn luyện bất cứ một người đại diện nào nhưng nó lại rất thấu đáo, kỹ lưỡng. Và những người này bị thôi thúc bởi nhu cầu kiếm tiền của họ để nỗ lực hết sức mình, họ không cần tôi làm điểm tựa vĩnh viễn để họ dựa vào. Vì khi họ có kiến thức và bí quyết, họ sẽ tự tiến tới bằng sức mạnh của chính họ. Chẳng bao lâu sau tôi đã có một

đội nhân viên kinh doanh được đào tạo bài bản cho bang Illinois. Một vài người trong số họ được khuyến khích chuyển tới những bang khác.

Tôi lại phải đối mặt với một vấn đề nghiêm trọng khác – một vấn đề mà đối với tôi còn quan trọng hơn kiềm tiền. Nó liên quan đến sức khỏe của con trai tôi.

### ĐỀ THÀNH CÔNG – HÃY CHỌN MÔI TRƯỜNG CỦA BẠN

Con trai tôi, Clem, Jr., sinh ngày 12/6/1929. Suốt từ lúc mới sinh cho tới khoảng 2 tuổi rưỡi, có vẻ như lúc nào cháu cũng bị cảm lạnh, dị ứng phấn hoa và bị hen suyễn. Suốt những tháng mùa đông, cháu ốm liên miên mà dường như bác sĩ cũng chẳng thể giúp được gì.

Lúc này một trong những nguyên tắc cơ bản của phát triển bản thân, nguyên tắc trở thành một phần triết lý của tôi khi lần đầu tôi khám phá ra chức năng của bộ não con người ở trường trung học Senn là:

*Vì con người là sản phẩm của môi trường nên cần chú tâm chọn môi trường nào có thể phát triển bản thân tốt nhất, hướng tới những mục tiêu của họ.*

Và đây cũng là điều tôi đã cố gắng làm.

Gần như bất cứ điều gì cũng có thể tìm thấy trong sách vở. Khi tôi vẫn còn theo học ở Northwestern, tôi đã đọc được là ở một số khu vực của nước Mỹ – những bang như Oregon, Washington, Colorado, và bắc Michigan – không còn vùng cỏ phán hương. Vì vậy tôi đã mua thẻ hội viên của câu lạc bộ North Woods ở Ishpeming, Michigan.

Đó là vùng đất rộng 43.000 hécta, với những vùng hồ tư nhân và những tiện nghỉ dưỡng. Tôi không có ý định tới đây cho tới khi Clem đủ lớn để tận hưởng nó. Chỉ là tôi muốn chuẩn bị sẵn cho tương lai của con.

Clem, Jr., dường như luôn khỏe mạnh vào mùa hè, ngoại trừ tháng Chín khi có nhiều cỏ phán hương. Tháng Mười năm 1931, tôi nhận được một bức thư khát báo Clem đang ốm. Tôi sẽ không bao giờ quên ngày hôm đó. Khi đó tôi đang bán hàng ở Pontiac, Illinois. Chính vào thời điểm đó và chính tại nơi đó, tôi đã quyết định hành động – lựa chọn môi trường có thể hỗ trợ sức khỏe cho con ngay lập tức. Tôi tự nói với mình:

“Nếu Clem cảm thấy khỏe mạnh nhất vào mùa hè, sao lại không đưa thằng bé tới nơi có khí hậu ám áp? Tại sao lại không đưa thằng bé ra khỏi vùng có nhiều cỏ phán hương? Tại sao lại không đi theo “mặt trời”?

Và khi thằng bé khỏe mạnh chúng ta lại có thể trở về nhà.”

Vậy là bắt đầu từ tháng Mười một năm 1931, vợ chồng tôi và Clem đã lái xe từ bang này tới bang khác. Chúng tôi “theo chân” mặt trời khoảng một năm rưỡi - ở miền nam vào mùa đông và ở miền bắc vào mùa hè. Clem tăng cân và lớn nhanh, khỏe mạnh.

Chúng tôi ở trong những khách sạn nghỉ dưỡng tốt nhất. Và vì chúng tôi cần tiền, tôi đã bán bảo hiểm cho ban quản lý những khách sạn này để họ cho tôi mức lãi suất thương mại tốt nhất của họ.

### BIẾN BẤT LỢI THÀNH THUẬN LỢI

Tôi sẽ kiểm được giấy phép ở mỗi bang để tôi có thể tự mình bán hàng ở đó. Suy nghĩ của tôi là nhiệm vụ tái tục có thể được giao cho một nhân viên kinh doanh tôi đã hoặc sẽ chỉ định. Tôi đã trực tiếp đào tạo mỗi nhân viên kinh doanh vẫn còn ở lại với tổ chức của tôi. Chương trình đào tạo của tôi chính xác như được miêu tả trong phần “Bản kế hoạch chi tiết để thành công.”

Vào thời điểm đó, ở New England các nhà máy bị đóng cửa. Các khu mỏ bị đóng cửa ở Pennsylvania, Arizona và những nơi khác. Giá bông và lạc ở Virginia cũng như những bang miền nam khác thấp tới mức vụ mùa chỉ có tác dụng làm giàu cho đất – chẳng có lãi khi đem chúng ra chợ bán. Dầu ở Texas được bán với giá 60 xu một thùng. Tuy nhiên, những nhân viên kinh doanh mà tôi đào tạo lại có thể ngay lập tức kiếm được từ 20 đến 50 đô la một ngày.

Vì hoàn cảnh cho họ *cảm hứng để hành động*, kinh nghiệm cho họ *bí quyết* và tôi đã dạy cho họ những *kiến thức* cần thiết. Đây là ba nhân tố quan trọng trong bất cứ *hệ thống thành công không bao giờ thất bại* nào.

Trong suốt một năm rưỡi dịch chuyển, lực lượng kinh doanh của tôi đã giảm xuống còn 135 người đại diện được đào tạo bài bản vì tôi đã để mắt nhiều người trước khi có cơ hội trực tiếp đào tạo họ. Nhưng trong những năm suy thoái, 135 nhân viên kinh doanh này đã tạo ra doanh thu lớn hơn nhiều so với 1.000 người không được đào tạo đã từng làm việc cho tôi trong thời kỳ hưng thịnh.

Vậy là trong quá trình tìm kiếm và phục hồi sức khỏe cho con trai tôi bằng cách chọn môi trường có lợi cho sức khỏe của cháu, một số bất lợi đã được chuyển hóa thành thuận lợi: Tôi đã gây dựng được một nền tảng vững chắc cho việc tiếp tục mở rộng doanh nghiệp của mình và đã thu được những kiến thức cũng như bí quyết còn thiếu để huấn luyện tốt những nhân viên kinh doanh. Và tôi đã khám phá ra một điều vô cùng

ngạc nhiên.

## KHÁM PHÁ BẤT NGỜ

Khi tôi tổng kết lại những bức thư tôi đã gửi cho mỗi người đại diện, chỉ ra những nguyên tắc mà người đó cần có để đạt được thành công, tôi đã thấy bất ngờ. Vì tôi đã khám phá ra rằng những chỗ cần gởi ý không khác nhau nhiều. Điều áp dụng cho một người có thể áp dụng được cho nhiều người.

Trên cơ sở phát hiện này, tôi đã viết một loạt những cẩm nang huấn luyện để từ đó một người đại diện có thể học được những nguyên tắc mà chúng tôi cần phải dạy anh ta. Khi đó, với việc huấn luyện thực tế thích hợp, anh ta có thể bắt đầu kiểm được khoản thu nhập khổng lồ.

Khi anh ta bắt đầu đọc trang đầu tiên của cuốn Cẩm nang #1, anh ta sẽ bắt đầu từ nơi có thể luôn luôn tìm thấy cảm hứng để hành động – với những suy nghĩ về Chúa. Và đây là những gì anh ta đọc được:

Thành công với bất cứ sự nỗ lực nào đều có sự hỗ trợ của những lời cầu nguyện. Bất kể đức tin của một người là gì, lời cầu nguyện từ góc độ tâm lý đều có thể có lợi trong việc kết tinh những ý tưởng hướng tới mục tiêu và phát triển một động lực thúc đẩy nội tại. Cám ơn Đáng Tối cao – cầu xin Người hỗ trợ để có được thành công...

... Nếu bạn muốn có kết quả tốt đẹp, hãy thử cầu nguyện!

## NHẬT KÝ KINH DOANH

Khi xảy ra suy thoái, tôi không có bất cứ chỉ dẫn nào cho biết chính xác chuyện gì đang diễn ra với doanh nghiệp của mình. Nhưng khi tôi thực sự nhận thức được sự thật này, tôi đã nhờ Rand McNally cài đặt những hệ thống Kardex đặc biệt cho tôi. Những hệ thống này được thiết kế để cung cấp các thông tin hàng tháng và hàng năm về doanh số bán hàng theo bang, thành phố, theo người quản lý kinh doanh và theo nhân viên kinh doanh. Những hệ thống này được thiết kế bởi chuyên gia – những người có *kiến thức* và *bí quyết* cần thiết từ kinh nghiệm. Những thanh công cụ bôi màu được sử dụng để thể hiện ngày gần đây nhất chúng tôi biết thông tin về một người đại diện và ngày chúng tôi nên viết thư cho anh ta.

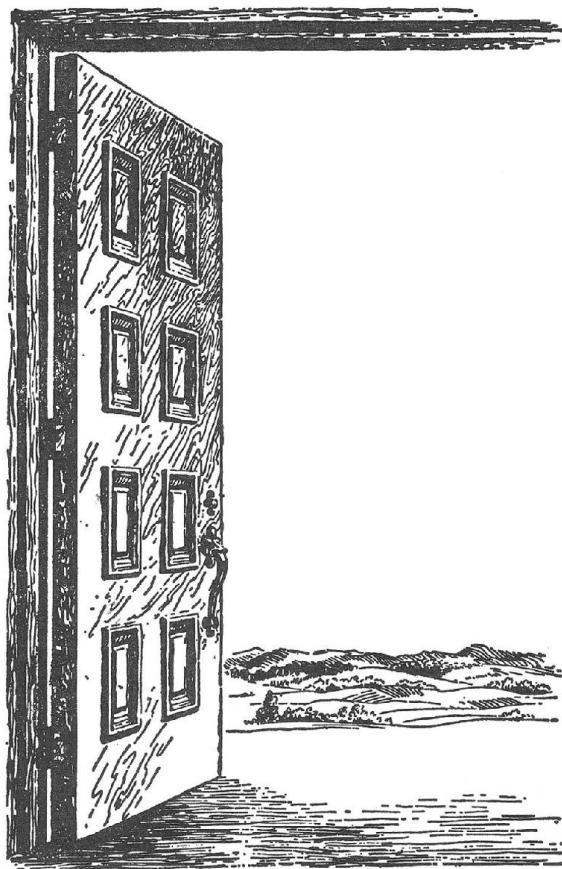
Từ những hệ thống này, cuối cùng một bảng “nhật ký kinh doanh” cũng xuất hiện. Khi được sử dụng một cách thích hợp, nó có thể cho thấy sự thực hiện trong quá khứ, vị trí hiện tại, hướng chúng ta bước tới và những khu vực nguy hiểm. Nhưng tôi không cần một hệ thống để thấy khó khăn đã tôi luyện con người như thế nào hoặc tại sao suy thoái lại là cái may trong cái rủi đối với những người có được thái độ tinh thần

đúng đắn.

Trong chương tiếp theo, bạn sẽ thấy một số người với thái độ tinh thần tiêu cực đã được dạy như thế nào để tự thúc đẩy bản thân phát triển thái độ tinh thần đúng đắn.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Bạn là sản phẩm môi trường của bạn. Vì thế hãy chọn môi trường có thể phát triển bạn tốt nhất hướng đến mục tiêu của mình. Hãy phân tích cuộc sống của bạn theo môi trường. Những gì xung quanh bạn có giúp bạn hướng tới thành công không hay chúng chỉ cản trở bạn?



## Chương II

# NGUỒN SỨC MẠNH THẦN KỲ

*“Chúa ơi, xin Người hãy giải thoát cho con... Xin Người hãy giải thoát cho con...!”* Bill Toles cứ lặp đi lặp lại hết lần này tới lần khác với tất cả sự chân thành, nhún nhường và kỳ vọng: *“Xin Chúa hãy giải thoát cho con... Xin Người hãy giải thoát cho con...!”*

William Toles, một thủy thủ hải quân đã bị rơi từ tàu xuống biển vào lúc 4 giờ sáng. Khi rơi xuống nước, anh đã làm theo chỉ dẫn của lính thủy: anh đã cởi phăng chiếc áo của mình và biến nó thành một chiếc phao giống như anh vẫn thường làm khi luyện tập.

Nhiều giờ trôi qua; rõ ràng là chẳng ai thấy anh rơi xuống biển. Ba giờ chiều ngày hôm đó, những thủy thủ trên con tàu *Executor*, con tàu chở hàng của người Mỹ đã nhìn thấy anh. Và khi anh được đưa ra nước ngoài, điều đầu tiên anh làm là cầu nguyện tạ ơn.

Câu chuyện này được kể trong một cuốn sách phát triển bản thân tuyệt vời, cuốn *TNT, The Power Within You* (*TNT, Sức mạnh bên trong bạn*). Tôi đã sử dụng câu chuyện này nhiều lần trong những bài nói chuyện của mình và tôi đã gửi cuốn sách này để truyền cảm hứng cho những đại diện kinh doanh dưới quyền tôi. Tại sao? Vì thuyền trưởng của con tàu *Executor* đã thay đổi lộ trình của mình và cứu sống Bill Toles ở xa 200 dặm so với lộ trình thông thường của ông và cho tới tận hôm nay, ông vẫn không biết tại sao ông lại thay đổi lộ trình của mình.

### CHU KỲ

Nếu quan sát kỹ, bạn sẽ nhận thấy có nhiều sự kiện có xu hướng lặp lại theo chu kỳ vào những khoảng thời gian nhất định.

Một khi được hình thành, sẽ có một xu hướng để các mô hình mang tính chu kỳ tiếp tục. Chính vì vậy, chu kỳ có thể là một công cụ dự đoán giá trị đáng kể.

Ai cũng biết chu kỳ của các mùa trong năm nhưng không phải ai cũng biết còn có cả những chu kỳ khác nữa.

Ai đi săn cũng biết có những năm có rất nhiều thú để săn bắt nhưng cũng có những năm rất khan hiếm. Điều mà hầu hết những người đi săn *không* biết là khoảng thời gian giữa các năm thường không thay đổi và do đó, thường có thể đoán được. Nhưng công ty Bay của Hudson biết

điều đó nên họ đã sử dụng kiến thức này để dự đoán “con mồi” từ nhiều năm trước và chuẩn bị sẵn cho nó.

Người dân nào cũng biết rằng có sự khác biệt về số lượng cá theo mùa. Kiến thức này có thể (và vẫn luôn) được cập nhật để xác định chính xác độ dài sóng và dự đoán chính xác lượng cá.

Những nhà nghiên cứu núi lửa sử dụng kiến thức kiểu này để dự đoán sự phun trào của núi lửa; những nhà nghiên cứu địa chấn sử dụng kiến thức chu kỳ để dự đoán – theo cách rất thông dụng – những trận động đất kế tiếp và rất nhiều những ngành khoa học khác nữa.

Các nhà kinh tế học nghiên cứu rằng những thăng trầm trong hoạt động của con người cũng xuất hiện vào những khoảng thời gian nhất quán, không thể dễ dàng coi là kết quả của sự tình cờ được. Sự thật này dẫn tới những hiểu biết tốt hơn.

Điều quyết định những chu kỳ này thường rất đơn giản. Chỉ cần xem xét kỹ lưỡng một bảng các số liệu mà bạn quan tâm cũng sẽ tiết lộ mô hình sóng chính. Tuy nhiên, cần phải có kỹ năng mới phân biệt được đâu là chu kỳ “thực” so với những dao động chỉ mang tính ngẫu nhiên.

Có một điều mà bạn có thể tự mình thực hiện, đó là xác định chu kỳ tình cảm của chính bạn hay chu kỳ tình cảm của vợ bạn, chồng bạn, ông chủ hay nhân viên của bạn.

Hãy kẻ một bảng giống như hình dưới.

		THÁNG									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Phấn chấn	+3										
Vui vẻ	+2										
Cảm giác dễ chịu	+1										
Bình thường	0										
Cảm giác không dễ chịu	-1										
Buồn; chán	-2										
Lo lắng; thất vọng	-3										

Ké ô cho 30 ngày

Vào mỗi buổi tối, hãy đánh giá các trạng thái cảm xúc trong ngày của

bạn và đánh một dấu chấm vào ô thích hợp. Hãy nối các dấu chấm thành các đoạn thẳng.

Chẳng bao lâu, một mô hình sẽ xuất hiện. Với đàn ông, chu kỳ có thể sẽ xuất hiện sau từ 2 đến 9 tuần. Đây là nhịp điệu tự nhiên của bạn và trong hầu hết các trường hợp, nó sẽ tiếp tục. Hãy sử dụng kiến thức của bạn để dự đoán tâm trạng của mình và từ đó bảo vệ bản thân khỏi sự lạc quan và bi quan thái quá.

Hầu hết phụ nữ đều có một chu kỳ tình cảm 14 ngày có thể phát hiện và đánh dấu được theo cách tương tự. (Mỗi một giây, sóng lại có xu hướng mạnh hơn.) Cảm xúc của phụ nữ dường như cũng thích hợp với chu kỳ 29 ngày rưỡi biến đổi cùng với các giai đoạn của mặt trăng (đạt tới đỉnh trong quý thứ ba).

Kiến thức về chu kỳ có thể rất có lợi cho con người. Nó sẽ giúp chúng ta thay đổi điều có thể thay đổi và thích nghi với điều không thể thay đổi.

## XU HƯỚNG TĂNG TRƯỞNG

Điều bạn cần biết về tăng trưởng là: mọi thứ trong vũ trụ khi “già” đi đều tăng trưởng với *tỉ lệ* chậm hơn.

Một em bé sơ sinh sẽ tăng gấp đôi trọng lượng trong khoảng 6 tháng. Nếu cứ giữ tỉ lệ như vậy, chẳng mấy chốc, cân nặng của đứa trẻ đó sẽ là vài tấn. Cây cối cũng như con người ngày càng chậm lớn và cuối cùng sẽ không phát triển nữa. Cây cối *không* phát triển để chậm trễ. Cả doanh nghiệp và quốc gia cũng vậy, *trừ khi có điều gì đó mới được thêm vào*.

*Tăng trưởng* thường được xác định bằng những *con số* cụ thể. Doanh số là 100.000 đô la cách đây hai năm, 200.000 đô la trong năm ngoái (tăng 100.000 đô la), 300.000 đô la trong năm nay (tăng thêm 100.000 đô la nữa) và cứ như vậy. Có vẻ điều này là tốt.

*Tỉ lệ tăng trưởng* được xác định bằng *phần trăm*. Nếu doanh số là 100.000 đô la cách đây hai năm và 200.000 đô la trong năm ngoái thì *tỉ lệ tăng trưởng* là 100%. Nếu tổng doanh số năm nay là 300.000 đô la thì *tỉ lệ tăng trưởng* giảm xuống còn 50%! Giảm mới nhiều làm sao! Nếu *tỉ lệ tăng trưởng* tiếp tục giảm theo tỉ lệ này thì chắc chắn phía trước sẽ là rắc rối.

Hãy *luôn* xác định *tăng trưởng* dưới dạng *phần trăm*!

Điều này đặc biệt quan trọng đối với những người phải chịu trách nhiệm về sự tăng trưởng của doanh nghiệp, quan trọng tới mức tôi muốn nhấn mạnh điều đó. Giống như bà mẹ phải có bảng theo dõi cân

năng của con, hãy để chúng tôi xây dựng một bảng theo dõi doanh số cho một công ty tương tự.

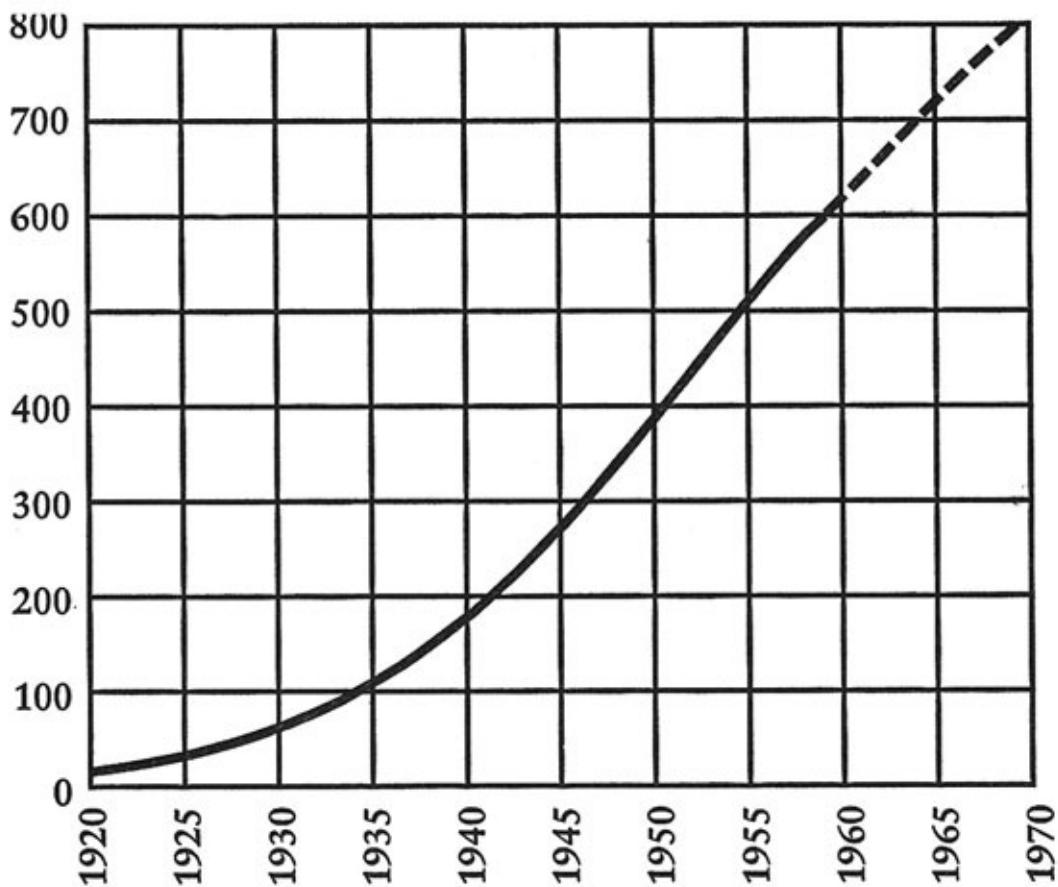
		Doanh thu hàng năm	Tăng trưởng 5 năm
1920	Công ty được thành lập	\$ 20.000	
1925	5 năm sau ngày thành lập	38.000	\$ 18.000
1930	10 năm sau ngày thành lập	68.000	30.000
1935	15 năm sau ngày thành lập	116.000	48.000
1940	20 năm sau ngày thành lập	186.000	70.000
1945	25 năm sau ngày thành lập	279.000	93.000
1950	30 năm sau ngày thành lập	391.000	112.000
1955	35 năm sau ngày thành lập	508.000	117.000
1960	40 năm sau ngày thành lập	609.000	101.000

Những con số trong bảng này được vẽ thành biểu đồ ở Hình 1.

Có thể nói đây giống như một doanh nghiệp đang mở rộng, phát triển nhanh chóng, cứ sau năm năm lại tiến về phía trước một cách thỏa đáng.

Hãy để chúng tôi vẽ một đường tăng trưởng như một người không am hiểu có thể sẽ vẽ (đường đứt đoạn trong Hình 1).

Giờ chúng ta hãy cùng nhìn vào những con số này từ góc độ của *tỉ lệ tăng trưởng*. Chúng ta sẽ thấy tỉ lệ tăng trưởng giảm nhanh chóng, như được thể hiện trong bảng bên dưới.



**Hình 1**

**Tỉ lệ tăng trưởng**

1920-1925, 90% doanh số thực năm 1920

1925-1930, 80% doanh số thực năm 1925

1930-1935, 70% doanh số thực năm 1930

1935-1940, 60% doanh số thực năm 1935

1940-1945, 50% doanh số thực năm 1940

1945-1950, 40% doanh số thực năm 1945

1950-1955, 30% doanh số thực năm 1950

1955-1960, 20% doanh số thực năm 1955

Có thể thấy rõ ràng từ bảng trên là cứ mỗi giai đoạn 5 năm, tỉ lệ tăng trưởng của công ty tương tự này lại giảm 10% và nếu xu hướng này vẫn tiếp tục thì tỉ lệ tăng trưởng trong tương lai sẽ là:

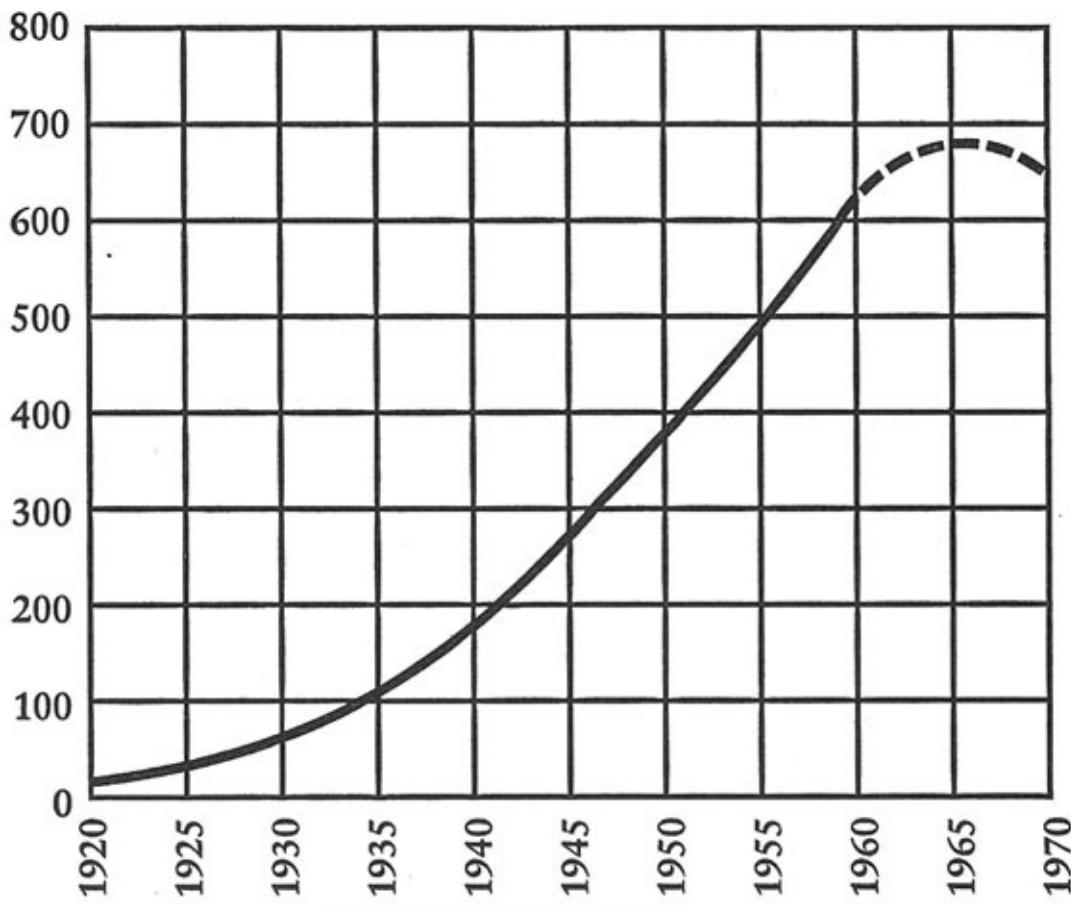
1960-1965, 10% doanh số thực năm 1960

1965-1970, 0% doanh số thực năm 1965

Biết được sự thật về tỉ lệ tăng trưởng, thì số liệu về mức doanh thu có thể đạt được trong năm 1965 và 1970 có thể được vẽ chính xác hơn. Lúc trước chúng ta đã giả định là doanh thu trong năm 1965 sẽ tăng 10% so với năm 1960. Bảng số liệu cho thấy doanh thu năm 1960 là 609.000 đô la. Thêm 10% ta được 669.900 đô la, doanh thu dự đoán cho năm 1965. Giả sử doanh thu năm 1970 không tăng so với năm 1965, nghĩa là tổng doanh thu của năm này vẫn là 669.900 đô la. Các con số ước tính này được thể hiện bằng đường kẻ đứt đoạn ở Hình 2.

Nói cách khác, chúng ta nhận thấy đến năm 1970, động lực sẽ hoàn toàn không còn. Khi đó, công ty này sẽ trở thành một trong rất nhiều những công ty đi vào con đường bão thủ và thoái trào – có lẽ là sụt giảm đều đặn cho tới khi bị một đối thủ cạnh tranh hiếu chiến hất tung sang lề hoặc có một đợt “thay máu” đem lại một khởi đầu mới cho công ty.

Những dự đoán kiểu này dựa trên mô hình tỉ lệ tăng trưởng và thể hiện cách tiếp cận mà chúng ta vẫn gọi là “kỳ hạn phải thanh toán”, là những công cụ quan trọng đối với tất cả các sinh viên ngành kinh tế học ứng dụng.



**Hình 2**

Trong bức tranh giả tưởng của chúng tôi, chúng tôi đã phác họa một tỉ lệ tăng trưởng giảm dần đều – sự đều đặn khó có thể thấy trong bất cứ chế độ nào trong cuộc sống thực nhưng nó lại rất có ích trong việc minh họa cho sự thật là cả doanh nhân và nhà đầu tư đều bỏ sót: Tỉ lệ tăng trưởng trong một tổ chức chính là số liệu hợp lý, tin cậy nhất cho biết sự tồn tại của tổ chức đó.

Những gì tôi đề cập tới ở phía trên đều là tiêu cực. Giả sử đây là trạng thái tự nhiên của sự vật, sự việc thì quan điểm tích cực sẽ từ chối tiếp nhận những xu hướng tự nhiên này. Nó sẽ làm gì đó để giải quyết tình huống.

Điều cốt lõi trong việc thay đổi các xu hướng tăng trưởng tự nhiên là nhằm giới thiệu một điều gì đó mới mẻ có thể tạo ra một xu hướng tăng trưởng.

Chẳng hạn, 70 năm trước, ngành công nghiệp vận tải đã đạt tới sự phát triển ổn định. Một số người có ý tưởng tiếp tục thúc đẩy ngành công nghiệp này và hãy nhìn xem ngành công nghiệp vận tải hiện nay

đang ở đâu! Có thể kể ra hàng tá ví dụ khác nữa.

Tóm lại: Hoàn toàn bình thường khi tỉ lệ tăng trưởng của một thứ gì đó có xu hướng giảm nhưng nếu có đủ sự siêng năng cần cù và trí tưởng tượng, những xu hướng tăng trưởng mới có thể thay thế cho những xu hướng cũ.

### GIẢI PHÓNG BẢN THÂN KHỎI CÁNH LỆ THUỘC

Nếu bạn là kiểu người cho phép ngoại cảnh chi phối số phận của bạn thì hãy giải phóng bản thân khỏi cảnh lệ thuộc!

Vì *lệ thuộc* là trạng thái bị mắc vào tình trạng phụ thuộc hoàn toàn vào ý chí của người khác, hay nói như ở đây là *sự phụ thuộc vào những ảnh hưởng bên ngoài cũng như những suy nghĩ và thái độ tiêu cực bên trong*.

Càng nghiên cứu, khám phá những sức mạnh của bộ não con người và cách sử dụng những sức mạnh đó, tôi càng tin rằng *thành công hay thất bại chính là kết quả thái độ của cá nhân*.

Thái độ của cá nhân lại là kết quả của *động cơ* và động cơ lại là sự *thúc đẩy nội tại* thôi thúc cá nhân đó hành động. Từ “cảm hứng” khi được sử dụng trong cụm từ *cảm hứng để hành động*, chính là sự thúc đẩy nội tại thôi thúc con người thực hiện những hành động tốt. Và điều này phát triển một thái độ tinh thần tích cực.

Nhưng động cơ cũng có thể xấu. Và khi động cơ xấu, sự thúc đẩy nội tại này sẽ phát triển thái độ tinh thần tiêu cực.

Khi có mâu thuẫn giữa sự thúc đẩy nội tại muốn chúng ta sống đúng theo quy luật đạo đức, nghĩa là sống tốt và những cảm xúc (cũng tốt nếu được định hướng và kiểm soát đúng đắn), tức là bạn đã có vấn đề.

Nhưng thế nào là tốt hay xấu?

Và bạn phải làm gì khi đức tính này mâu thuẫn với đức tính kia?

Làm cách nào bạn có thể phát triển được thái độ tinh thần tích cực?

Trong chương 12, bạn sẽ đọc được những câu chuyện về nhiều cá nhân đã đối mặt với sự cần thiết phải trả lời những câu hỏi mà bất kỳ người nào cũng có thể gặp phải. Một số người đạt được thành công, một số khác thất bại... tất cả là vì thái độ của họ tích cực hay tiêu cực – tốt hay xấu.

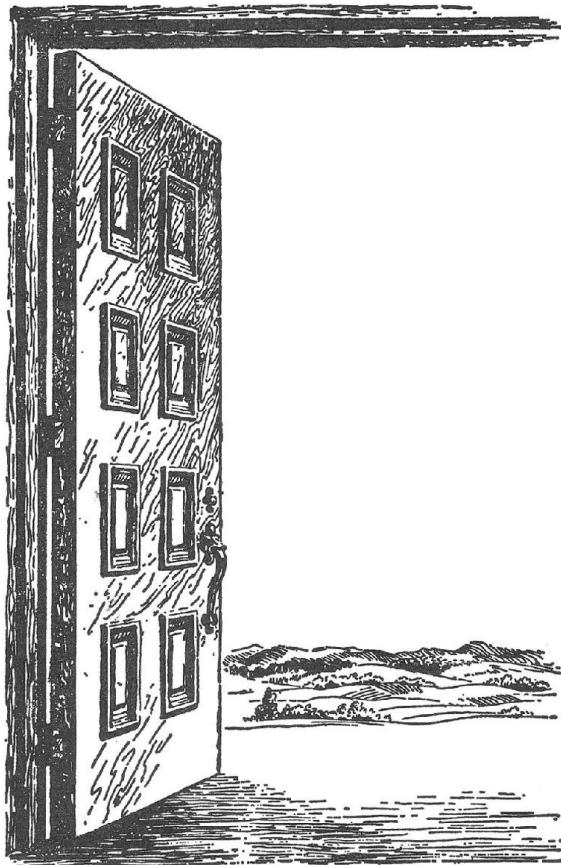
Mục đích của chương 12 là giúp bạn tự xử lý những cuộc chiến nội tâm này một cách thông minh và thành công.

### BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Những sức mạnh thần kỳ  
của bộ não con người trong  
mỗi lời cầu nguyện và những  
sức mạnh tâm linh đáng kinh  
ngạc của con người vận hành  
theo qui luật của vũ trụ.  
Những qui luật này vẫn luôn  
vận hành bất chấp sự thiếu  
hiểu biết, sự phớt lờ hay sự  
không tin tưởng của bất kì ai.

Qui luật của vũ trụ luôn  
tuân theo một mô hình nào  
đó. Mọi thứ dịch chuyển hoặc  
phát triển đều theo một xu  
hướng hoặc chu kì nào đó.  
Hoàn toàn bình thường khi  
mọi sinh vật tự nhiên hoặc  
nhân tạo đều phát triển đến  
độ trưởng thành, ổn định và  
chết đi - trừ khi được tái sinh  
qua một cuộc sống  
mới, những ý tưởng mới hoặc hoạt động mới.

Kiến thức và bí quyết để nhìn thấu tương lai và tạo ra những xu  
hướng và chu kì mới là điều hoàn toàn có thể đạt được.



## Chương 12

# CHỐNG LẠI SỰ CÁM DỖ

Nhìn một người khi họ khó khăn nhất và khi hạnh phúc nhất, bạn sẽ hiểu rõ được con người anh ta: phần con, phần tội lỗi; phần người, phần thánh thiện. Trong công cuộc tinh kiềm hệ thống thành công không bao giờ thất bại của tôi, tôi nhanh chóng nhận ra rằng đạo đức cũng đóng một phần quan trọng trong thành công bền vững. Trừ khi con người học cách chế ngự phần tội lỗi, phần con trong bản thân anh ta, nếu không anh ta có thể không bao giờ giải phóng được toàn bộ sức mạnh để đạt được thành tích.

Tôi đã nhận ra rất đúng lúc bốn nguyên nhân chính dẫn đến sự thất bại của người làm kinh doanh; tất nhiên cả bốn nguyên nhân đó đều góp phần như nhau trong mọi nỗ lực tìm kiếm thành công. Bốn nguyên nhân đó là: quan hệ bất hợp pháp, rượu, dối trá và trộm cắp. Thông qua thử nghiệm và sai sót – thử nghiệm và thành công – tôi đã có được kiến thức cần thiết để chống lại những “kẻ hủy diệt” vốn tồn tại trong đội ngũ nhân viên kinh doanh của tôi. Khi bạn liên tưởng, so sánh và sử dụng những nguyên tắc trong chương này, bạn sẽ thấy dễ dàng khơi gợi được mặt tốt và thậm chí là cả sự thánh thiện trong bản chất của bạn. Khi bạn làm được như vậy, bạn sẽ thấy tính tốt sẽ đem lại cho bạn sức mạnh mà bạn không bao giờ có thể mơ tới.

### ĐIỀU ĐÚNG NÊN LÀM... TÔI KHÔNG LÀM, ĐIỀU SAI KHÔNG NÊN LÀM... TÔI LẠI LÀM

Lý do bạn không làm điều đúng đắn khi lẽ ra bạn phải làm là vì bạn đã không hình thành được những thói quen đúng đắn. Vì vậy, chúng ta sẽ nói một chút về thói quen và làm cách nào để hình thành được những thói quen đúng đắn.

Khi bạn làm điều sai trái, bạn biết rằng đó là điều sai trái nhưng bạn vẫn làm vì bạn đã không phát triển được thói quen kiểm soát hiệu quả hoặc vô hiệu hóa những thúc đẩy nội tại thôi thúc bạn, vì bạn đã thiết lập những thói quen sai lầm và không biết làm cách nào để loại bỏ chúng một cách hiệu quả. Quan trọng là cần phải nhận ra sự thật: *Bạn luôn làm điều bạn muốn làm.*

Điều này đúng với mọi hành động. Bạn có thể nói rằng bạn cần phải làm việc gì đó hoặc bạn bị buộc phải làm, nhưng thực tế là dù bạn có

làm gì cũng là do bạn lựa chọn làm như thế. Chỉ bạn mới có sức mạnh lựa chọn cho bản thân mình. Vì thế, một trong những bí mật cần phải học là phát triển thói quen “tôi muốn” theo ý chí.

“Thế còn những xu hướng di truyền thì sao?” bạn có thể thắc mắc.

Dưới đây là câu chuyện về một người đàn ông trẻ đã bảo vệ bản thân thành công trước cảm xúc rất lớn.

Tại một bữa tiệc rượu diễn ra trước cuộc gặp mặt của Câu lạc bộ Giám đốc kinh doanh Chicago cách đây không lâu, một người bạn đã hỏi Bob: “Cậu muốn một ly Scotch hay một ly rượu ngô?”

Cậu ta mỉm cười và trả lời: “Tôi không uống rượu”. Sau một vài giây do dự, Bob hỏi: “Anh có muốn biết tại sao không?”

Người bạn trả lời là có và Bob tiếp tục: “Anh biết bố tôi. Ai cũng biết danh tiếng của ông ấy. Ông được gọi là thiên tài trong ngành của mình. Ông là một trong những người tử tế nhất trên đời này. Nhưng mẹ tôi, người luôn tôn thờ ông lại phải chịu những tổn thương rất lớn về thể xác lẫn tâm hồn chỉ vì bố tôi là một người nghiện rượu.”

“Nhiều năm liền, thu nhập của ông cao ngất ngưởng, khoảng 50.000 đô một năm. Vậy mà gia đình tôi vẫn luôn trong tình trạng cầm tiền. Nhưng tệ hơn là... mẹ tôi luôn bị hành hạ bởi những lo lắng, tổn thương và nỗi sợ hãi”. Anh ngập ngừng một lúc rồi lại tiếp tục: “Tôi yêu mẹ tôi. Tôi cũng yêu cả bố. Tôi không trách ông. Nhưng lúc còn nhỏ, tôi đã kiên quyết cho rằng nếu một người thông minh, tuyệt vời như bố tôi có thể đem lại đau khổ như vậy cho gia đình chỉ vì thói quen uống rượu thì tôi sẽ không bao giờ uống rượu. Tại sao tôi, con trai ông, lại chọn không thừa hưởng xu hướng trở thành một người nghiện rượu? Tôi đã không bao giờ *nhấp một ngụm rượu nào cả*. Tôi biết là anh hiểu tại sao.”

Bạn có thể tác động với tính di truyền không?

Có. Bạn có thể kiểm soát xu hướng di truyền. Bạn có thể phát triển những xu hướng mà bạn mong muốn và vô hiệu hóa những xu hướng bạn không muốn vì bạn có sức mạnh lựa chọn. Đừng đặt bước chân đầu tiên vào hướng đi sai lầm. Đừng cố ý bắt đầu một thói quen nếu chiều hướng của thói quen đó đã được chứng minh là độc hại trong gia đình bạn. Giống như Bob, đừng thử. Hãy học cách nói “không”.

William James, nhà tâm lý học vĩ đại người Mỹ đã viết: “Khi chúng ta trở thành những con sâu rượu với rất nhiều chủng rượu khác nhau, chúng ta đã trở thành những vị thánh, những nhà cầm quyền và những chuyên gia bởi rất nhiều hành động và giờ làm việc riêng biệt”. Và ông đã nhấn mạnh nguyên tắc quan trọng để phá vỡ bất kỳ thói quen nào:

*Đột phá. Hãy để tất cả mọi người đều biết điều đó. Và không bao giờ để một ngoại lệ nào xuất hiện.*

Khi bạn bị bạn bè dụ dỗ tham gia vào một hoạt động sai trái lần đầu, hoặc lại tham gia vào những hành động sai trái hay có hại, hãy phát triển dũng khí nói “không”. Dưới đây là một câu chuyện minh họa.

Tôi đang đi taxi từ sân bay Idlewild tới thành phố New York. Người tài xế im lặng suốt chặng đường và tôi cũng chẳng nói gì cho tới khi anh ta mở đầu:

“Đây là nơi tôi sinh ra và lớn lên. Tôi sẽ không bao giờ quên buổi tối tôi bị gọi là *éo lả* vì tôi từ chối đi cùng một nhóm tới cướp cửa hàng ở bên kia đường.

Tối hôm đó khi về nhà, tôi biết mình đã giao du với một nhóm bạn xấu. Thật buồn cười là một số đứa trẻ không có can đảm nói ‘không’ khi bị bạn bè xúi giục.”

“Đấy không phải là buồn cười”, tôi nói. “Đấy là bi kịch vì đó chính là cách bọn trẻ trở nên hư hỏng. Chúng giao du với nhóm bạn không tốt và chúng lại không có can đảm nói ‘không’ khi bị xúi giục.”

### GỌI Ý LIỀU LĨNH... TỰ ÁM THỊ ĐÂY LÙI ĐIỀU XẤU

Sau đó tôi tiếp tục: “Anh có biết mỗi năm có một triệu rưỡi thanh thiếu niên bị xử lý hình sự vì ăn cắp ô tô và những tội khác không?”

Chúng tôi đã về tới khách sạn vì thế tôi không thể giải thích làm thế nào mà những bi kịch cá nhân này, trong nhiều trường hợp, có thể tránh được nếu cha mẹ học cách đưa ra gợi ý hiệu quả. Vì khi đó họ có thể dạy con trai và con gái họ sử dụng sức mạnh của việc tự gợi ý bản thân làm điều tốt và tránh điều xấu.

Từ kinh nghiệm bản thân bạn thấy rằng mỗi khi bạn ở trong một môi trường mới hoặc trước khi bạn làm một việc bạn chưa từng làm trước kia, có một nỗi sợ hãi hoặc một nhận thức nào đó khiến bạn do dự. Điều này đặc biệt đúng khi lần đầu tiên bạn thử làm việc sai trái. Có lẽ nỗi sợ hãi đủ mạnh để ngăn bạn có hành động không đúng. Đó là cách tự nhiên để bảo vệ bạn tránh khỏi những nguy hiểm bạn không biết.

Đó chính là lý do chúng ta biết chắc chắn rằng không ai thực hiện một hành động sai lầm nghiêm trọng mà không dừng lại suy nghĩ, trừ khi anh ta đã hình thành những thói quen trước đó. Chỉ đơn giản là điều đó không xảy ra.

Một người cũng không hành động nếu không phản ứng với *sự gợi ý, tự gợi ý và tự động gợi ý*. Bạn sẽ hiểu những điều này khi bạn đọc tiếp,

còn ở đây chỉ có những định nghĩa đơn giản, ngắn gọn:

*Gợi ý* là bất cứ điều gì bạn nhìn thấy, nghe thấy, ngửi thấy hoặc cảm nhận thấy. Nó đến từ bên ngoài. Chẳng hạn, trẻ con học đi vì chúng nhìn thấy bố mẹ đi. Chúng học nói vì nghe thấy người khác nói chuyện. Chúng lấy ý tưởng từ sách vở khi biết cách đọc.

Tự *gợi ý* là gợi ý bạn chủ tâm đưa cho bản thân. Nó có thể xuất hiện dưới dạng nghĩ, nhìn, nghe, cảm nhận, ném và ngửi thông qua sức mạnh trí tưởng tượng của bạn. Bạn có thể tưởng tượng những biểu tượng chữ hoặc bạn có thể nói thầm hoặc nói to với bản thân, hoặc bạn có thể viết nó ra. Đó là điều bạn làm khi bạn cố học cách tự thúc đẩy bản thân. Do đó, khi bạn chủ tâm đưa ra một nhận định cho bản thân hoặc một suy nghĩ ảnh hưởng tới tiềm thức của bạn, đó là tự gợi ý.

Những nhận định dưới đây có thể trở thành những động cơ tự thúc đẩy nếu bạn gắn thêm ý nghĩa cho chúng và phát triển thói quen phản ứng với chúng:

*Phải có dũng khí nói “không!”*

*Phải có dũng khí đối mặt với sự thật.*

*Làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn.*

*Làm liền tay!*

Tự *động gợi ý*, như chính tên gọi của nó, mang tính tự động. Đó là gợi ý từ tiềm thức truyền sang nhận thức dưới dạng hình ảnh nhìn, nghe, cảm nhận, ném, ngửi hoặc dưới dạng biểu tượng chữ, cũng có thể dưới dạng suy nghĩ.

John là học sinh năm nhất trung học. Cậu muốn kết bạn và cậu đã làm như vậy. Một vài người bạn của John nửa đùa nửa thật rủ nhau tối đó đến một kho phé liệu và lấy trộm một ít nắp đậy trực bánh xe. Đó là một lời gợi ý. Lương tâm của John sẽ cắn rứt nếu cậu phát triển thói quen ăn cắp, ăn trộm. Nếu cha mẹ John đã dạy cậu sử dụng sự tự gợi ý thông qua động cơ tự thúc đẩy như *Làm người không được ăn cắp* hoặc *Phải có dũng khí nói “không”* thì lúc này những biểu tượng từ hoặc ý nghĩ “Làm người không được ăn cắp” và “Phải có dũng khí nói ‘không’” sẽ chuyển từ tiềm thức vào tâm trí của cậu. Đó là gợi ý tự động.

Trong quá trình dạy, cha mẹ có thể gợi ý John nhắc đi nhắc lại câu *Làm người không được ăn cắp* hoặc *Phải có dũng khí nói “không”* vào mỗi buổi sáng và buổi tối, ngày nào cũng như vậy trong khoảng một tuần. Khi John tự nguyện nhắc đi nhắc lại những câu này cho chính

mình nghe, với mong muốn tạo ấn tượng cho tiềm thức để tiềm thức có thể giúp đỡ khi cần, nghĩa là John đã sử dụng hình thức tự gợi ý. Tiềm thức của cậu bị ảnh hưởng và nó sẽ hồi tưởng lại những động cơ thúc đẩy đó khi cậu phải đối mặt với một tình huống liên quan tới những suy nghĩ này. Đây là tự động gợi ý. Khi đó, cậu cũng như người lái xe taxi sẽ có dũng khí nói “không”. Cậu thậm chí còn có thể sử dụng sức ảnh hưởng của mình để khuyến khích những người bạn làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn.

### TỰ TRANG BỊ NGAY TỪ BÂY GIỜ ĐỂ CHỐNG LẠI SỰ CÁM DỖ SAU NÀY

Nhưng bạn có thể tự trang bị ngay từ bây giờ để chống lại sự cám dỗ sau này. Hãy tạo thành thói quen phản ứng ngay lập tức khi bị cám dỗ với hai động cơ tự thúc đẩy mang tính tích cực:

*Hãy biết ơn vì những gì mình đang có!*

*Hãy đối xử với người khác như cách bạn muốn người khác đối xử với mình.*

Sức mạnh của những động cơ tự thúc đẩy sẽ trở nên rõ ràng khi bạn bị cám dỗ nếu bạn phản ứng lại những động cơ đó.

Giờ thì bạn đã sẵn sàng cho chương tiếp theo: “Vươn tới đỉnh cao từ xuất phát điểm hiện tại”

### BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Các tiêu chuẩn đạo đức và luân thường đạo lý giữ vai trò quan trọng trong việc đạt được thành công. Điều này đặc biệt đúng trong các vấn đề quan hệ, rượu, dối trá và trộm cắp. Bốn vấn đề này đã hủy hoại sự nghiệp thành công hơn bất kỳ nguyên nhân nào khác.

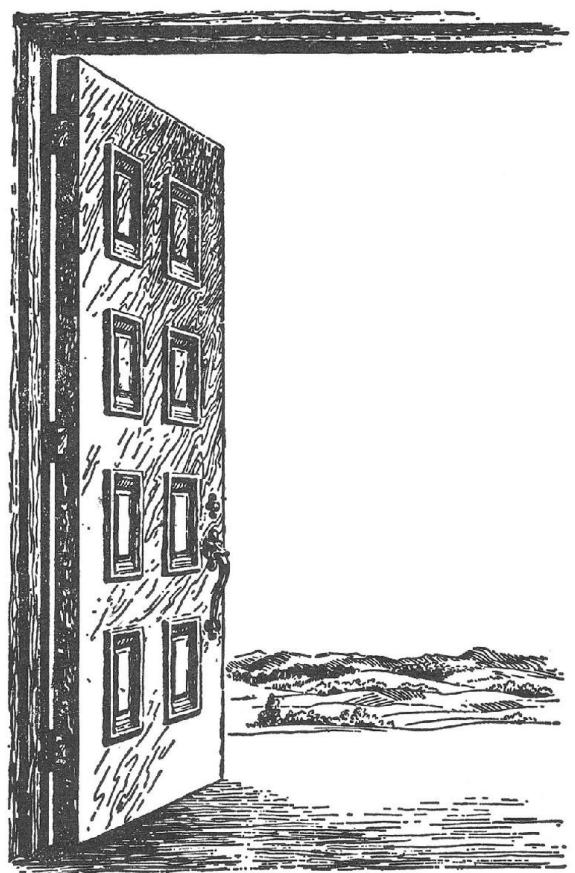
Nhìn chung, mấu chốt của thói quen làm điều đúng đắn có thể tìm thấy trong sự tự gợi ý. Thông qua tự gợi ý, bạn có thể khơi gợi sức mạnh của tiềm thức và trí tưởng tượng.

Dưới đây là ba động cơ tự thúc đẩy làm điều tốt. Hãy nhắc đi nhắc lại ba động cơ này vài lần mỗi ngày:

Phải có dũng khí nói “không”.

Phải có dũng khí đối mặt với sự thật.

Hãy làm điều đúng đắn vì đó là điều đúng đắn.



# Chương 13

## VƯƠN TỚI ĐỈNH CAO TỪ XUẤT PHÁT ĐIỂM HIỆN TẠI

“Tôi muốn mức giá tốt nhất của anh”, tôi nói và nhìn thẳng vào mắt người trợ lý giám đốc.

Anh ta do dự khoảng 30 giây, nhìn vào tờ đăng ký mà tôi vừa mới điền, mỉm cười, rướn người về phía trước và thì thầm như kiểu cha nói thầm với con: “Chúng tôi thích những anh chàng Arkansas. Chúng tôi chỉ chế nhạo những người đến từ Chicago thôi.”

Tôi cười lớn và anh ta nghĩ anh ta hiểu tại sao. Nhưng anh ta không hề hiểu vì anh ta không biết tôi đến từ Chicago.

“Ông và gia đình sẽ ở đây hai tuần? Tôi sẽ để ông ở phòng tốt nhất mà chúng tôi có với giá 5 đôla một đêm. Như thế đã được chưa ạ?”

Đây là chuyện xảy ra từ năm 32, khi chúng tôi đang thong dong theo ánh nắng mặt trời. Tôi đã lấy được bằng của bang Arkansas. Khi làm việc ở đây, địa chỉ chính thức của tôi ở Little Rock. Vì thế khi đăng ký khách sạn ở khu nghỉ dưỡng tốt nhất của Hot Springs, tôi đã ghi địa chỉ địa phương của mình như một thói quen. Arkansas, như bạn sẽ thấy sau này, rất tốt đối với tôi. Nhiều nhân viên quản lý kinh doanh tốt nhất của tôi cũng đến từ vùng đất này.

Khi ở khách sạn Arlington, tôi đã tận dụng môi trường của mình. Đầu tiên, tôi bán hàng trong suốt những giờ làm việc thông thường, chỉ trừ một ngoại lệ: tôi sẽ bán thêm một tiếng buổi trưa. Nhà tắm công cộng đóng cửa hai tiếng buổi trưa. Nhưng tôi thích nhất người quản lý nhà tắm này và nhân viên của anh ta đã trở thành những người mua bảo hiểm của tôi, và vì họ thích tôi nên tôi đã trở thành một ngoại lệ đối với quy định đóng cửa. Tôi sẽ vào nhà tắm lúc 12 giờ kém 5 phút. Khi đó tôi là khách hàng duy nhất ở đây. Điều này cho tôi cơ hội thư giãn và được hưởng những lợi ích của nguồn nước nóng ở Hot Springs. Sau đó tôi lại tiếp tục một ngày bán hàng mới vào lúc 2 giờ chiều.

Tôi đã tạo thành một thói quen phải tập thể dục mỗi ngày, chẳng hạn như chơi quần vợt vào mùa hè và trượt băng vào mùa đông và khi tôi ở khu nghỉ dưỡng, tôi sẽ tận dụng cơ sở vật chất của nơi đó. Tôi tin rằng để có tâm hồn khỏe mạnh, một người cần phải có một cơ thể khỏe mạnh.

## NẾU BẠN MUỐN MỘT CÔNG VIỆC HÃY THEO ĐUỖI NÓ

Mỗi năm tôi trở lại Hot Springs vào tháng Ba và tăng doanh thu cho mình. Năm 1935, chỉ trước ngày tái tục các hợp đồng mà tôi bán và đã tái tục ở đây năm trước, tôi đã nhận được một bức thư từ D. A. Cooke, người đang tìm kiếm công việc quản lý kinh doanh. Anh ta đặc biệt gửi yêu cầu tới người có thể điều hành một doanh nghiệp. Chẳng khó để anh ta trở thành đại lý của tôi vì chính anh ta đã theo đuổi và nhận được công việc đó. Tôi không nhận thêm ai khác tại thời điểm đó.

D. A. Cooke cũng như nhiều người gốc Arkansas khác, là một người thực sự hào hoa phong nhã. Vì kinh nghiệm tiếp xúc với những người Arkansas mà tôi thường nghĩ rằng vùng đất Arkansas chắc hẳn đã phát triển họ thành những người tử tế. Lấy W. W. Sutherland làm ví dụ.

Bill là một trong những người có tính cách tốt nhất mà tôi từng gặp. Chính anh là người đã chứng minh cho tôi thấy tôi có thể điều hành một công ty cách xa nhà hàng nghìn kilomet nếu tôi chọn được đúng người có thể bảo vệ lợi ích của mình. Anh chính là người đáng được ghi nhận thực sự vì đã xây dựng nên công ty bảo hiểm Combined American ở Dallas. Mỗi khi Bill đưa ra quyết định, đó đều là quyết định đúng đắn vì anh là người chân thật, đạo đức.

Hôm tôi làm việc với D. A. Cooke, chúng tôi đã lái xe từ Hot Springs tới Malvern. Nhưng dù cố gắng đến đâu, tôi cũng chỉ bán được vài hợp đồng. Với toàn bộ kinh nghiệm làm việc với các đại lý của mình, tôi ngờ rằng mình đã có 14 ngày tồi tệ và đây là một trong những ngày đó.

Mỗi khi có một ngày tồi tệ, tôi thường tự an ủi mình và lập kỷ lục bán hàng vào ngày hôm sau, trừ lần tôi giới thiệu hợp đồng mới ở Seattle, Washington. Lần đó phải mất ba ngày tôi mới lấy lại được phong độ, nhưng sau đó, cùng với những nhân viên kinh doanh tôi đào tạo, tôi đã lập được kỷ lục: hết hợp đồng này tới hợp đồng khác.

Đã thành thói quen khi có một ngày tồi tệ, tôi không đổ lỗi cho hoàn cảnh, con người hay dịch vụ. Tôi biết lỗi nằm ở chính bản thân mình và tôi đã nói điều này với Cooke vào tối hôm đó. Anh ta đã nói: “Tôi hiểu nhưng điều đó thực sự chẳng tạo ra sự khác biệt nào, vì tôi có thể thấy hệ thống của ông làm việc như thế nào.”

Nếu khi đó tôi cũng hiểu biết như bây giờ thì ngày hôm sau tôi sẽ làm việc với Cooke. Nhưng tôi chẳng may may có ý nghĩ mình sẽ có một ngày tồi tệ, do đó, tôi đã sắp sẵn một lịch trình dày đặc. Vì đây là chuyện không mong muốn nên tôi không hề nghĩ tới việc phải điều chỉnh lịch trình của mình. Vậy nên tôi đã chuyển tới đại lý tiếp theo mà tôi phải huấn luyện ở một bang khác, và khi tôi làm việc với đại lý đó,

tôi đã bị thúc đẩy bởi sự bất mãn truyền cảm hứng vì kết quả kinh doanh đáng chán với Cooke.

Dù tôi có một công ty quốc gia nhưng tôi lại có rất ít đại lý ở các bang vì thói quen trực tiếp huấn luyện những người mà tôi có. Điều này mất khá nhiều thời gian; tôi đảo qua các bang ở phía đông và phía nam mỗi năm một lần, và hai năm mới đảo qua các bang ở phía tây một lần trong những chuyến đi chóng vánh với yêu cầu ngày nào cũng phải đem lại kết quả (bán được hợp đồng). Hãy nhớ là đội ngũ nhân viên kinh doanh của tôi đã giảm và khi xây dựng lại, tôi muốn họ phải được đào tạo thích đáng.

Chương trình của tôi là phải gặp nhân viên kinh doanh vào buổi tối, cố gắng giải quyết tất cả các vấn đề quan trọng vào lúc đó, làm việc với anh ta tối ba giờ chiều ngày hôm sau và sau đó lái xe tới điểm tiếp theo.

Nhưng Cooke không bao giờ trở thành nhân viên kinh doanh cù khôi và ở một chừng mực nào đó, điều này lại là một điều tốt, vì điều đó buộc anh phải trở thành một người quản lý kinh doanh. Và anh đã trở thành một người quản lý kinh doanh xuất sắc, một phần vì anh đã chiêu mộ được một nhân viên kinh doanh cù khôi – Johnie Simmons. Sau bạn sẽ thấy, Johnie có những phẩm chất mà Cooke không có. Và điều này dạy tôi một nguyên tắc khác:

*Nếu bạn thiếu kinh nghiệm, tài năng hoặc một kỹ năng cụ thể nào đó và bạn không muốn trả giá để có được nó thì hãy thuê một người có tất cả những yếu tố đó để làm việc cho bạn.*

Cooke đã chứng tỏ anh là một người quản lý kinh doanh giỏi. Anh có tài bán hàng cho nhân viên kinh doanh muôn làm đại diện cho chúng tôi. Hệ thống của anh rất đơn giản: Anh không biết nói gì thì tốt hơn nên anh đã kể cho họ câu chuyện về W. Clement Stone mà anh biết. Và một lần nữa, tôi lại học được một nguyên tắc: Khi phỏng vấn nhân viên kinh doanh, hãy lôi cuốn trí tưởng tượng của họ, thu hút cảm xúc của họ bằng cách kể những câu chuyện về những người thành công trong tổ chức/công ty của bạn. Sau này, khi sử dụng nguyên tắc đó, tôi đã học được cách sử dụng nó một cách khéo léo.

## PHẢI TRẢ GIÁ ĐỂ HỌC, NGHIÊN CỨU VÀ SỬ DỤNG HỆ THỐNG THÀNH CÔNG

D. A. Cooke đã sử dụng thủ thuật này trong những lần nói chuyện với Johnie Simmons, người làm ở văn phòng kế bên văn phòng của anh. Điều này hiệu quả tới mức tận hôm nay Johnie vẫn cứ nghĩ anh là người

duy nhất nộp hồ sơ ứng tuyển cho công việc đó. Nhưng ý tưởng của Cooke là nếu bạn muốn có một người – hãy theo anh ta. Và anh đã theo Johnie Simmons, cuối cùng đã thuê được anh ta. Khi Johnie nghỉ hưu, ông đã là một triệu phú.

### NGƯỜI LEN LỎI QUA SỢI XÍCH VÔ TẬN

Là một người quản lý kinh doanh, Johnie Simmons đã bắt đầu len lỏi qua sợi xích vô tận để thu hút những đại lý chất lượng. Anh không bao giờ quảng cáo – việc đó chỉ tốn tiền. Nhưng dường như anh luôn có một danh sách chờ gồm những người mua bảo hiểm và những người bạn muốn làm việc cho chúng tôi. Anh đã tiên liệu để có được điều đó và anh đã huấn luyện những đại lý mà anh thuê để phát triển được kỹ năng tương tự, để họ vui vẻ giúp Johnie.

Rất nhiều người đã nghe theo dẫn chứng và lời khuyên của Johnie khi anh nói: “Nếu bạn hạnh phúc trong công việc... nếu bạn làm tốt... nếu bạn nhìn thấy tương lai thực sự thì hãy chia sẻ cơ hội đó với họ hàng, bạn bè bạn. Hãy cho họ cơ hội giống như bạn để có được khoản thu nhập lớn hơn và để một ngày nào đó họ cũng trở nên giàu có.”

Anh, chị, em, cha mẹ, con trai, thông gia – tất cả đều bị những người nghe theo lời khuyên của Johnie thu hút. Sợi xích mà Johnie bắt đầu cuối cùng đã len lỏi tới Arkansas, Tennessee, Louisiana, Texas, Mississippi, Alabama, New Mexico, Arizona và Bắc Carolina. Những nhân viên kinh doanh mà anh thuê và đào tạo đã trở thành những người quản lý kinh doanh cho tôi ở một số bang khác.

### CUỐN SÁCH KỲ LẠ NHẤT TÙNG ĐƯỢC VIẾT

Morris Pickus là một chuyên viên bán hàng cấp cao và một chuyên gia tư vấn bán hàng nổi tiếng, thời điểm đó đang bán một cuốn sách cho các tổ chức kinh doanh. Khi ông ta cố gắng thuyết phục tôi mua cuốn sách này cho đội ngũ nhân viên kinh doanh của mình, tôi đã từ chối vì khi tôi đọc lướt qua cuốn sách tôi biết chắc chắn đó là điều tôi không muốn. Đó là cuốn sách nghiên cứu về hộp sọ – nghiên cứu các bướu trên đầu bạn, hình dáng chiếc mũi của bạn... Tôi không muốn mua cuốn sách đó vì trong hệ thống của tôi, không quan trọng là bạn có bao nhiêu cái bướu trên đầu, mũi bạn cao hay thấp, bạn vẫn có thể bán được hàng vì việc bán hàng phụ thuộc vào cách nghĩ của người bán hàng. Ngược lại một người bán hàng sẽ bán được hàng không phải vì khách hàng có mũi cao mà vì anh ta nghĩ mình có thể bán được cho người đó.

Khi Morris Pickus không bán được cuốn sách đó cho tôi, ông ta đã làm một việc thay đổi toàn bộ cuộc đời tôi. Ông đã đưa tôi một cuốn sách khác, cuốn *Nghĩ giàu làm giàu* (*Think and Grow Rich*), trong

cuốn sách có dòng ghi chú truyền cảm hứng cá nhân của ông. Khi tôi đọc cuốn *Think and Grow Rich*, triết lý của nó giống triết lý của tôi trong rất nhiều khía cạnh, giống đến mức tôi đã bắt đầu thói quen giúp đỡ người khác bằng cách tặng cho họ những cuốn sách phát triển bản thân có khả năng truyền cảm hứng khác. Nguyên tắc đặc biệt có ích đối với tôi là hai hoặc nhiều người làm việc cùng nhau trong sự hài hòa nhằm hướng tới một mục tiêu chung. Điều đó khiến tôi nhận ra là tôi có thể thuê người khác làm nhiều việc mà tôi đang làm, nhờ đó tôi có thêm nhiều thời gian hơn cho các hoạt động khác.

Nhưng dường như tôi luôn có cảm giác sợ hãi khi phải bắt buộc người khác, nên sau khi đọc cuốn sách này, tôi đã gọi điện cho Morris, cảm ơn ông và mua một cuốn sách của ông. Và dù tôi đã cố gắng thể hiện sự trân trọng của mình hết lần này tới lần khác theo nhiều cách khác nhau, tôi vẫn không bao giờ có thể trả ơn cho sự giúp đỡ tôi đã nhận được từ cuốn sách ông tặng tôi.

## NGHĨ GIÀU VÀ LÀM GIÀU

Vì tôi nghĩ giàu nên tôi đã làm giàu. Và những đại lý kinh doanh của tôi, những người sẵn sàng liên hệ, so sánh và sử dụng những nguyên tắc này cũng nghĩ giàu và đã làm giàu. Mỗi người trong số họ đều được tôi tặng một cuốn sách này. Chuyện lớn bắt đầu xảy ra. Hãy nhớ, năm 1937 chúng tôi đã vượt qua được cuộc đại suy thoái. Tựa đề ngắn gọn của cuốn sách đã lôi cuốn độc giả. Nội dung của cuốn sách đã kích thích và thúc đẩy người đọc – những người đang tìm kiếm sự thịnh vượng về tài chính và thành công trong kinh doanh. Bất cứ khi nào tôi nói chuyện, tôi đều cố gắng chia sẻ công cụ làm việc mới này với độc giả của mình bằng cách tặng một vài cuốn *Think and Grow Rich* như quà vào cửa.

Việc tặng sách phát triển bản thân đã trở thành một thói quen. Giờ tôi đã biến nó thành một thông lệ là mỗi năm phải tặng 3 hoặc 4 cuốn sách truyền cảm hứng cho tất cả các đại lý kinh doanh, nhân viên văn phòng và người mua bảo hiểm của các công ty mà tôi quản lý. Tôi cũng tặng các tuyển tập và các tạp chí truyền cảm hứng như *Guideposts* (Đường lối) và *SUCCESS unlimited* (THÀNH CÔNG không giới hạn).

Trong cuốn sách này, bạn được đọc những câu chuyện cho thấy cuốn *Think and Grow Rich* đã thay đổi cuộc đời của nhiều người theo chiều hướng tốt hơn như thế nào. Nhưng với tôi, đáng ngạc nhiên là dù người Mỹ có đủ may mắn để phát triển một nhóm tác giả có sức mạnh tạo động lực cho người đọc thông qua những cuốn sách phát triển bản thân của họ thì cũng chẳng mấy người biết tận dụng họ.

Khởi đầu với việc tặng cuốn *Think and Grow Rich* vào năm 1937,

các nhà quản lý kinh doanh của tôi bắt đầu trở thành những người xây dựng đội ngũ kinh doanh kỳ diệu và nhân viên kinh doanh của chúng tôi bắt đầu tạo được những kỷ lục kinh doanh ấn tượng – với những người không biết đến nghệ thuật thúc đẩy thì điều này dường như không thể tin được. Chỉ trong hai năm sau khi tôi được tặng cuốn *Think and Grow Rich*, lại một lần nữa tôi lại có hàng nghìn đại lý được cấp phép. Tôi có tiền thanh toán các hóa đơn của mình, có tài khoản tiết kiệm và những tài sản khác, bao gồm cả một căn nhà nghỉ đông – một căn hộ đôi hiện đại ở Surfside, Florida. Tôi mua một căn hộ đôi vì tiền cho thuê một phòng cũng đủ trả cho cả ngôi nhà.

Dù không có cách nào thực sự chứng minh được nhưng tôi tin *Think and Grow Rich* đã truyền cảm hứng cho mọi người đạt được thành công trong kinh doanh và tài chính hơn bất kỳ cuốn sách nào của bất cứ tác giả nào. Dưới đây là câu chuyện của một người trong số đó.

### TĂNG THAN ĐÁ... VÀ HƠN THẾ NỮA

Tôi tổ chức một cuộc họp mặt kinh doanh ở thành phố Salt Lake trong khách sạn Utah. Dự kiến cuộc họp bắt đầu từ lúc 10 giờ sáng. Tôi đã đến đó vào khoảng 8 giờ, vì vậy sau khi ăn sáng tôi đã đi bộ dọc đoạn đường chính, xem như tập thể dục. Và khi tôi trở lại khách sạn, tôi đã nhìn thấy một tảng than đá cao 1,2m ở cửa sổ lớn. Trước tảng than đá có hai cuốn sách: *Think and Grow Rich* và *The Richest Man in Babylon* (Người giàu có nhất thành Babylon). Với tôi, việc nhìn thấy tảng than đá ở đó chẳng có gì đáng ngạc nhiên, vì tấm biển bên ngoài đề *Công ty than đá Martin*, nhưng điều lạ là hai cuốn sách ở trước tảng than đá đó. Vì vẫn còn thời gian trước khi cuộc họp bắt đầu nên tôi đã đi vào cửa hàng đó và hỏi gấp ông chủ cửa hàng. Tôi đã kể cho ông Martin nghe những câu chuyện cuốn *Think and Grow Rich* đã làm thay đổi cuộc đời của nhiều người theo chiều hướng tốt hơn như thế nào. Sau đó tôi đã nói:

“Lý do tôi ở đây là để hỏi tại sao ông lại đặt hai cuốn sách trước tảng than đá kia?”

Ông Martin không do dự lâu nhưng ông rất nghiêm túc khi trả lời:

“Điều tôi sẽ kể với ông sau đây là điều tôi chưa bao giờ nói với một người lạ. Nhưng tôi có cảm giác tôi và ông có điểm gì đó chung. Tôi không có cảm giác ông là một người lạ.”

“Cám ơn ông”, tôi nói.

“Tôi và cộng sự của mình có hai công ty – một công ty than đá và một công ty sỏi. Cả hai công ty đều thiếu nợ nên chúng tôi đã hi vọng có

thể bán được một trong hai công ty để cứu công ty còn lại. Chúng tôi đã cố gắng và phát hiện ra là chúng tôi không thể. May mắn thay tôi đã tình cờ đọc được cuốn *Think and Grow Rich*."

Ông do dự một chút trước khi tiếp tục: "Đây mới là điều tôi không dám kể cho một người lạ: Chỉ trong vài năm sau khi nghiên cứu cuốn *Think and Grow Rich*, tôi và cộng sự của mình đã đưa cả hai công ty thoát khỏi cảnh nợ nần. Thật tình cờ là hôm nay ông lại có mặt ở đây vì chỉ vài ngày trước chúng tôi đã trả được hết các khoản nợ của mình và tất cả hàng tồn kho của chúng tôi nữa. Giờ để tôi cho ông xem điều này..." và ông mở cuốn séc của mình, nói với vẻ tự hào khi chỉ vào một con số:

"Chúng tôi có khoản tiền mặt 186,000 đô. Tôi thường cho bạn bè mượn cuốn *Think and Grow Rich* nhưng không phải lúc nào họ cũng trả lại. Vậy là tôi nghĩ mình có thể đưa ra dịch vụ cho những người bạn của mình bằng cách quảng cáo cuốn sách ở cửa sổ. Nếu người nào muốn có nó, tôi sẽ bán lại với giá gốc.

Và cuốn kia, cuốn *Người giàu có nhất thành Babylon* là cuốn mà tôi khuyên ông nên đọc nếu ông chưa từng đọc nó. Vì nó sẽ chỉ ra cách làm thế nào một người, kể cả là chỉ bằng tiền lương, có thể đạt được sự giàu có nếu tuân theo các nguyên tắc trong cuốn sách."

### BẢN ĐỒ KHO BÁU HOÀN THIỆN

Đến năm 1939, tôi đã phát hiện ra tất cả các phần của bản đồ kho báu:

- Cảm hứng để hành động theo ý chí...
- Bí quyết để đạt được sự giàu có và thành công...
- Kiến thức làm cách nào để xây dựng được một doanh nghiệp thành công và có thể đem lại lợi nhuận...
- Và hơn thế nữa... là một triết lý sống.

Tôi biết mình đã tìm ra mọi thành tố trong hệ thống của tôi vì tôi đã tiến hành thử nghiệm nghiêm túc vào năm 1939 và tôi đã thử nghiệm thành công. Khi đó tôi đã nhận ra, giống như lúc này rằng để thành công trong cuộc sống bạn cần phải tìm kiếm nhiều hơn một mục tiêu quan trọng cụ thể... với một mục đích duy nhất. Để thành công, bạn cần tìm kiếm điều cốt lõi của rất nhiều thứ và đó là những điều tốt hơn của cuộc sống. Hiện nay, điều cốt lõi của bất cứ thứ gì cũng trừu tượng, không bao giờ có thể tìm thấy được, không bao giờ có thể đạt tới được. Nhưng nếu bạn tìm kiếm điều cốt lõi của sự hoàn hảo, bạn sẽ trở nên

hoàn hảo hơn. Hãy tìm kiếm điều cốt lõi của thành công và bạn sẽ trở nên thành công hơn. Hãy tìm kiếm điều cốt lõi của thành tích và bạn sẽ đạt được nhiều thành tích hơn.

Nhưng trong quá trình tìm kiếm điều cốt lõi của bất cứ điều gì, bạn cũng cần phải cố gắng vì những mục tiêu quan trọng, cụ thể với một mục đích duy nhất. Như vậy, với mỗi bước tiến thành công, bạn sẽ tiến gần hơn tới điều bạn tìm kiếm. Và khi bạn tìm kiếm sự thành công và giàu có thực sự trong lúc tìm kiếm tài sản đích thực trong đời, bạn sẽ tìm thấy nếu đó là khao khát của bạn. Điều cốt lõi của thành công trong cuộc đời của bất cứ người nào cũng phụ thuộc vào triết lý sống của người đó.

### TRIẾT LÝ SỐNG

Điều cốt lõi của triết lý sống là nó phải còn sống. Để còn giá trị, bạn hãy sống đúng theo nó. Để sống đúng theo nó. Để nó được sống, bạn phải hành động! Hành động chứ không phải lời nói suông, mới quyết định giá trị triết lý sống của một người.

Vì: *Niềm tin mà không có hành động thì cũng chỉ vô ích.*

Ai cũng có một triết lý dù người đó có nhận ra hay không. Bạn trở thành người như bạn nghĩ. Triết lý sống của tôi là thế này:

*Thứ nhất, Chúa luôn là một vị Chúa nhân từ.*

*Thứ hai, sự thật sẽ luôn là sự thật, dù có thiếu sự hiểu biết, dù không có sự tin tưởng và dù có phớt lờ như thế nào đi chăng nữa.*

*Thứ ba, con người là sản phẩm của tính di truyền, môi trường, cơ thể, tiềm thức và ý thức, kinh nghiệm, đặc biệt là vị thế và phương hướng trong không gian và thời gian... và cả những điều hon thế nữa, bao gồm những sức mạnh hữu hình và vô hình. Con người có sức mạnh tác động, sử dụng, kiểm soát hoặc kết hợp với tất cả những điều đó.*

*Thứ tư, con người được tạo ra từ hình ảnh của Chúa và con người có khả năng trỗi cho để điều chỉnh suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và hình thành số phận.*

*Thứ năm, Thiên Chúa giáo là một tôn giáo tuyệt vời, đang tồn tại và phát triển. Những nguyên tắc của đạo này đều rất đơn giản và trường tồn. Chẳng hạn như Nguyên tắc vàng “Hãy đối xử với người khác như cách bạn muốn người khác đối xử với mình” là một nguyên tắc đơn giản và trường tồn, được ứng dụng phổ biến. Nhưng nó cần phải được ứng dụng để có thể tồn tại được.*

*Thứ sáu, tôi tin vào câu nguyệt và sức mạnh kỳ diệu của lời cầu nguyệt.*

Triết lý này có ý nghĩa như thế nào đối với tôi? Nó chẳng có nghĩa lý gì nếu tôi không sống đúng theo nó. Để sống đúng theo nó, tôi cần phải áp dụng nó. Do đó, tôi sẽ giải thích cho bạn biết tôi đã ứng dụng nó như thế nào khi cần vì điều này có thể có ý nghĩa hơn đối với bạn.

Năm 1939, tôi sở hữu một đại lý bảo hiểm, đại diện cho một công ty bảo hiểm nhân thọ và tai nạn lớn ở miền đông. Có hơn một nghìn đại lý được cấp phép hoạt động dưới sự giám sát của tôi ở khắp các bang của nước Mỹ. Hợp đồng của tôi là hợp đồng miệng. Hợp đồng này cung cấp sự phân phối độc quyền cho một loạt các bảo hiểm tai nạn. Dưới hợp đồng làm việc này, tôi còn in các hợp đồng và thanh toán khoản bồi thường, và tôi đảm đương tất cả các chi phí khác.

Khi đó là mùa xuân. Tôi và gia đình đang đi nghỉ ở Florida thì nhận được thư từ một trong những lãnh đạo cấp cao của công ty. Bức thư trình bày ngắn gọn các dịch vụ của tôi sẽ bị chấm dứt vào ngày cuối cùng trong vòng hai tuần tới; giấy phép đại diện cho công ty cũng như giấy phép của tất cả các đại lý của tôi sẽ bị hủy vào ngày hôm đó không thể bán hoặc tái tục được hợp đồng nào sau ngày hôm đó; và chủ tịch công ty sẽ đi công tác và không thể liên lạc được với ông ấy trong vòng hai tháng.

Tôi đã phải đối mặt với một vấn đề nghiêm trọng. Loại hợp đồng tôi ký không còn bán được nữa. Việc thiết lập mối quan hệ mới với công ty kinh doanh toàn quốc như của tôi trong vòng hai tuần là điều không thể xảy ra và gia đình của hàng nghìn đại lý làm việc cho tôi cũng sẽ gặp rắc rối nếu tôi không tìm ra giải pháp.

Bạn sẽ làm gì khi có một vấn đề cá nhân nghiêm trọng – vấn đề về sinh lý, tâm lý, tinh thần, đạo đức, gia đình, xã hội hoặc doanh nghiệp?

Bạn sẽ làm gì khi gặp trở ngại?

Bạn sẽ làm gì khi không còn lối rẽ?

Đó chính là lúc *niềm tin* của bạn được kiểm chứng. Vì niềm tin nếu không được áp dụng sẽ chỉ là mơ giữa ban ngày. Niềm tin đích thực được áp dụng liên tục nhưng nó chỉ được kiểm chứng vào thời điểm bạn cần nhất mà thôi.

Bạn sẽ làm gì nếu phải đối mặt với vấn đề của tôi? Đây là điều tôi đã làm:

Tôi không nói với ai mà tự nhốt mình trong phòng ngủ 45 phút. Tôi

đã lập luận rằng: Chúa là vị chúa nhân từ; đúng là đúng; và trong mỗi điều bất lợi luôn có một điều thuận lợi lớn hơn nếu người ta tìm kiếm và tìm thấy nó. Sau đó tôi quỳ xuống và cảm ơn Chúa vì đã ban phước lành cho tôi: cơ thể khỏe mạnh, tâm hồn lành mạnh, người vợ và ba người con thật tuyệt vời, đặc ân được sống ở vùng đất của tự do – vùng đất không giới hạn cơ hội – và niềm vui sống. Tôi đã cầu nguyện xin Người chỉ đường. Tôi đã cầu xin sự giúp đỡ và tôi *tin là* tôi sẽ nhận được những điều đó.

Và tôi đã đưa ra quyết định tinh thần tích cực!

Khi đứng dậy, tôi bắt đầu suy nghĩ, đưa ra bốn giải pháp:

1. Tôi sẽ không bị sa thải.
2. Tôi sẽ tổ chức công ty bảo hiểm y tế và tai nạn của riêng mình và đến năm 1956 sẽ trở thành công ty lớn nhất ở Mỹ.
3. Tôi sẽ đạt được một mục tiêu cụ thể nữa vào năm 1956. (Điều này quan trọng và riêng tư tới mức không thể đề cập ở đây được.)
4. Tôi sẽ liên lạc với chủ tịch công ty dù ông ấy có đang ở đâu trên thế giới này đi chăng nữa.

Sau đó tôi bắt tay vào thực hiện hành động. Tôi ra khỏi nhà, lái xe tới trạm điện thoại công cộng gần nhất, cố gọi điện cho chủ tịch công ty vì không muốn gia đình mình biết tình huống cấp bách mà tôi đang phải đối mặt. Tôi đã thành công vì tôi đã cố gắng. Chủ tịch là một người tử tế và hiểu biết. Ông cho phép tôi tiếp tục các hoạt động trừ khi tôi đồng ý rút khỏi bang Texas, nơi mà các tổng đại lý của công ty đang gặp phải một số khó khăn khi cạnh tranh với các đại lý của tôi. Chúng tôi sẽ phải gặp mặt ở trụ sở trong 90 ngày.

Chúng tôi quả thực đã gặp mặt trong 90 ngày. Tôi vẫn được cấp phép cho công ty đó và tôi được tiếp tục kinh doanh.

Đến năm 1956, công ty tôi thành lập năm 1939 không phải công ty bảo hiểm y tế và tai nạn lớn nhất nước Mỹ, nhưng lại là công ty lớn nhất trong lĩnh vực hoạt động của nó: công ty cổ phần ký hợp đồng bảo hiểm y tế và tai nạn độc quyền lớn nhất thế giới. Mục tiêu cá nhân cụ thể của tôi đã đạt được.

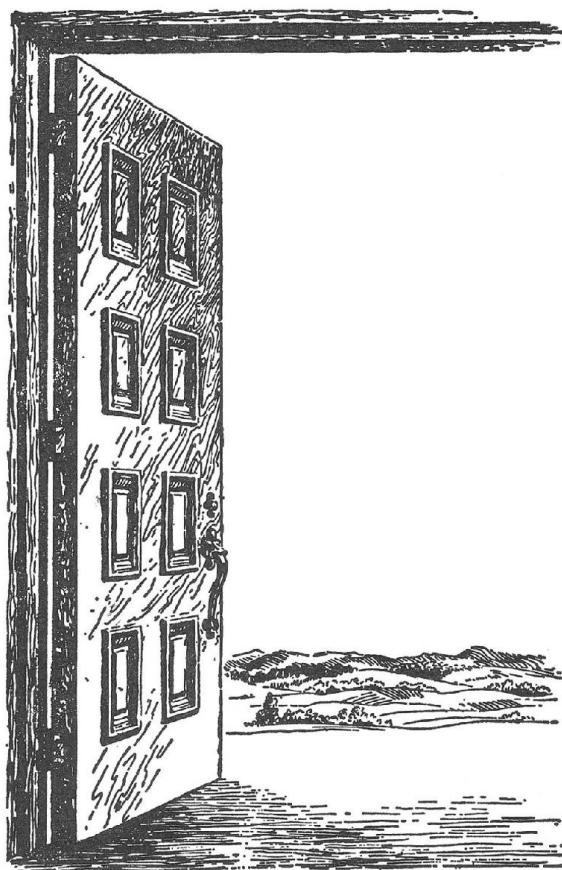
Bạn sẽ làm gì khi gặp phải một vấn đề cá nhân nghiêm trọng – vấn đề về sinh lý, tâm lý, tinh thần, đạo đức, gia đình, xã hội hoặc doanh nghiệp? Triết lý của bạn sẽ quyết định câu trả lời.

Hãy nhớ rằng: Điều cốt lõi của triết lý sống là nó phải còn giá trị. Đề

còn giá trị, bạn hãy sống đúng theo nó. Để sống đúng theo nó, bạn phải hành động! Hành động chứ không phải lời nói suông mới quyết định giá trị triết lý sống của một người.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LÓN

Cuốn sách bạn đang đọc là một cuốn sách phát triển bản thân. Nếu bạn học được những bài học trong cuốn sách, nó có thể đặt bạn trên con đường hướng tới cuộc sống tốt đẹp hơn. Nhưng có hàng trăm cuốn sách phát triển bản thân trên nước Mỹ này - những cuốn sách đã phát triển vượt ra ngoài kinh nghiệm và sự hiểu biết của tác giả viết nên chúng. Hãy tận dụng các cuốn sách đó vì những thông tin và thủ thuật bạn tự trang bị cho mình càng nhiều thì thành công càng chắc chắn và nhanh chóng xuất hiện trên con đường của bạn.





## Phần IV

# SỰ THỊNH VƯỢNG... VÀ TÀI SẢN ĐÍCH THỰC TRONG ĐỜI

*Người dân tạo ra sự giàu có của đất nước  
Bạn có vấn đề ư? Tốt đây!*

*Thông minh là một cách hành động  
Nghĩ trước thì công việc đã được hoàn thành một nửa  
Khi bạn chia sẻ điều gì thì phần còn lại của điều đó sẽ phát triển và  
nhân lên.*

# Chương 14

## SỰ THỊNH VƯỢNG VÀ CƠ HỘI

“Làm thế nào một người có thể đạt được sự thịnh vượng?”

Đây là câu hỏi tôi thường nhận được nhất trong suốt cuộc hành trình đi giảng vừa rồi của tôi từ Úc tới New Zealand. Người ta hỏi câu này vì cuốn *Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực* mới được xuất bản ở Úc và trên bìa của cuốn sách có nhắc tới tôi như “...người đã xây dựng cơ đồ 35.000.000 đô từ 100 đô.”

Cuốn *Không bao giờ thất bại* cho biết tôi đã đạt được sự thịnh vượng tài chính cho bản thân và gia đình như thế nào. Mục đích của cuốn sách là chia sẻ với bạn những nguyên tắc tôi đã học được. Nhưng trước khi bạn quyết định cách kiếm ra hàng triệu đô la – nếu ngay từ đầu bạn đã muốn hàng triệu đô – trước tiên chúng ta hãy cùng tìm hiểu xem làm thế nào để đạt được *sự thịnh vượng hiện đại*.

Cơ hội có được sự thịnh vượng cũng vô cùng nhiều như không khí chúng ta được hít thở vậy – với điều kiện là chúng ta hít thở không khí ở vùng đất tự do. Vì một cuốn sách phát triển bản thân như cuốn sách này sẽ khuyến khích bạn nghĩ về bản thân và tất cả những yếu tố ảnh hưởng bên ngoài có tác động tới bạn hoặc bạn có thể tác động tới, thích hợp nhất là nghĩ về chính quyền. Nó tác động tới bạn như thế nào? Bạn có thể làm gì để tác động tới nó?

### THỊNH VƯỢNG ĐƯỢC TẠO RA NHƯ THẾ NÀO?

Bạn vẫn thường nghe người ta nói rằng giá trị tiền tệ của một cây kim còn gấp hàng nghìn lần giá trị nguyên liệu thô tạo nên cái kim đó. Tương tự như vậy, giá trị nguyên liệu thô trong một tòa nhà văn phòng cao 60 tầng, một con tàu lớn hay một chiếc máy tính hiện đại nhỏ hơn rất nhiều so với chi phí cuối cùng của sản phẩm hoàn thiện. Chi phí thực được trả dưới dạng lương cho *suy nghĩ và lao động* biến nguyên liệu thô thành sản phẩm có thể sử dụng được. Sự thịnh vượng được thể hiện bởi một công trình có thể thay đổi nhưng giá trị thị trường sẽ vẫn còn đó nếu như két cáu công trình vẫn còn tồn tại. Với máy tính và con tàu cũng vậy, chỉ cần nó còn được sử dụng thì giá trị thị trường của nó vẫn còn.

Trong thời đại của chúng ta, *suy nghĩ và lao động* tạo nên sự thịnh vượng bổ sung, được thể hiện bởi những tài sản vô hình như cổ phiếu,

trái phiếu và hợp đồng. Tài sản vô hình có thể tạo ra sự giàu có hơn cho cá nhân so với tài sản thông thường. Chẳng hạn, giá trị thị trường của cổ phiếu trong một tập đoàn lớn mạnh lớn hơn nhiều so với giá trị thị trường của những tài sản hữu hình trong công ty đó. Nhà đầu tư xem xét doanh thu, doanh nghiệp, xu hướng của ngành, doanh thu trong tương lai và tài sản lớn nhất trong tất cả các tài sản: sự quản lý tốt. Do đó, giá trị thị trường phụ thuộc cả vào tương lai và hiện tại.

Nước Mỹ có hàng triệu người có công việc tốt đem lại khoản thu nhập lớn; hàng trăm nghìn người giàu có; hàng vạn người là triệu phú. Họ giàu có, họ là triệu phú không phải vì giá trị thanh lý của các công ty mà họ sở hữu, mà hầu hết là vì giá trị thị trường của những cổ phiếu mà họ nắm giữ - những cổ phiếu mà họ có thể mua được bằng *tiền tiết kiệm từ phần thu nhập họ kiếm được*.

Xin được nhắc lại một lần nữa, suy nghĩ, sức lao động và nguyên liệu thô tạo thành công việc và đem lại sự giàu có. Và để đạt được sự giàu có, cần phải có một doanh nghiệp và một hệ thống tín dụng tiêu dùng tốt.

Ở đất nước này [Mỹ], bất kỳ người nào cũng có cơ hội thành lập và duy trì tín dụng. Bạn có thể biến suy nghĩ sáng tạo, tài năng nghệ thuật, kiến thức, bí quyết, cá tính và năng lượng sinh học của bản thân thành sự giàu có nếu bạn có thái độ tinh thần đúng đắn.

Bạn có thể tận hưởng cảm giác sử dụng xe ô tô, đồ đạc hay nhà cửa – bạn có thể thành lập doanh nghiệp hoặc thu mua và trang bị cho một trang trại trong khi bạn trả tiền dưới hệ thống tín dụng. Nhưng nếu bạn muốn duy trì tín dụng, bạn cần phải tuân thủ các quy định và thực hiện thanh toán đúng hạn.

Và khi bạn mua bán, bạn và những khách hàng khác giống bạn đã tạo ra công việc cho những người Mỹ khác – những người mua các vật dụng cần thiết và xa xỉ bằng thẻ tín dụng.

Khi bạn thanh toán toàn bộ tiền nhà hoặc bất cứ thứ gì khác mà bạn đã mua qua tín dụng nghĩa là bạn đã sở hữu sự giàu có hữu hình ở một chừng mực nào đó của giá trị thị trường. Và giá trị thị trường của doanh nghiệp hoặc khoản đầu tư được mua bán hoặc thực hiện với số tiền đi vay có thể bằng mấy lần giá mua tại thời điểm nó được thanh toán toàn bộ.

Khi bạn đạt được sự giàu có từ tiền đi mượn, bạn đã gia tăng sự giàu có cho đất nước. Vì *sự giàu có của một quốc gia phụ thuộc vào sự giàu có của người dân nước đó*. Và sự giàu có của người dân phụ thuộc vào thu nhập ổn định từ công việc.

Một câu lạc bộ các Giám đốc điều hành tiếp thị bán hàng toàn quốc đã cho chúng ta thấy là một nhân viên kinh doanh sẽ giữ cho 32 người khác có việc. Chẳng hạn, khi bạn mua một chiếc xe ô tô, nhân viên kinh doanh xe ô tô và những nhân viên của nhà máy đều có thu nhập. Các bên cung cấp cho công ty sản xuất và nhân viên của họ cũng vậy – và cả ông chủ lẫn nhân viên của các công ty cung cấp cho các bên cung cấp nữa.

Mỗi người này đều đóng thuế theo cách, trực tiếp và gián tiếp. Ngược lại chính phủ cũng trả lương cho nhân viên của mình và những người này cũng mua bán. Do đó, họ tiếp tục làm việc, trở thành người tiêu dùng và cũng mua bán bằng tín dụng. Họ cũng đóng thuế.

Cổ đông cũng đóng thuế cho các khoản lợi nhuận của họ và sự giàu có của họ tăng lên thông qua sự gia tăng giá trị thị trường của cổ phiếu khi các công ty làm ăn phát đạt.

## SỰ THỊNH VƯỢNG CỦA QUỐC GIA

Khi bạn so sánh các nước giàu của thế giới với các nước nghèo, hiển nhiên là sự giàu có của một nước không phải nhờ sự phong phú của khoáng sản tự nhiên, dầu, thảm thực vật tươi tốt, khí hậu ôn hòa, bến cảng đẹp và nguồn cung nước nội địa dồi dào mà chủ yếu là nhờ suy nghĩ được truyền cảm hứng, kiến thức, bí quyết và sức lao động của người dân nước đó. Những nguồn lực tự nhiên chỉ là sự giàu có *tiềm năng*. Cũng như kiến thức không phải là sức mạnh mà chỉ là sức mạnh *tiềm năng*, các nguồn lực tự nhiên không phải là sự giàu có cho tới khi chúng được biến đổi.

Trước khi xem xét các nguồn lực tự nhiên có thể được biến đổi như thế nào bởi các quốc gia may mắn có được các nguồn lực đó nhưng còn tương đối nghèo – những quốc gia như Ấn Độ, Mexico, Argentina và Brazil – chúng ta hãy ghi nhận là có những nước không may mắn có được các nguồn lực tự nhiên nhưng vẫn trở thành những nước giàu – chẳng hạn như Nhật Bản, Tây Đức và Puerto Rico. Sự phát triển của các nước đó bắt nguồn từ thái độ tinh thần tích cực của chính phủ, người dân từ kiến thức và bí quyết của họ trong sản xuất, tài chính, marketing và xuất khẩu. Mỗi quốc gia này lại áp dụng một hệ thống thành công và họ sẽ còn tiếp tục phát triển.

Lúc này, thật dễ để có thể nhận ra rằng ở Mỹ hoặc bất kỳ quốc gia nào giàu có về nguồn lực tự nhiên, sự giàu có thịnh vượng được tạo ra cho số đông bằng cách biến đổi nguồn lực tự nhiên thành sự giàu có thông qua *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*, nếu:

- Mọi nguyên liệu thô đều bắt nguồn từ lòng đất trong phạm vi ranh giới của quốc gia đó.
- Sử dụng lao động trong nước để tạo ra các sản phẩm hoàn thiện (thành phẩm).
- Nhân công, nguyên vật liệu và tất cả các chi phí khác đều được chi trả bằng đồng tiền quốc nội.
- Thịnh hành hệ thống tín dụng tốt, đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, công nghiệp và người tiêu dùng.
- Chính quyền đảm bảo thực thi các điều luật để duy trì tự do của doanh nghiệp tư nhân và bảo vệ cuộc sống, quyền sở hữu của mỗi cá nhân một cách công bằng.
- Chính quyền nỗ lực tránh chiến tranh bằng cách trở nên hùng mạnh để không quốc gia hiếu chiến nào dám tấn công.
- Thái độ của người dân phải tích cực và phải phát triển được lòng tự hào đối với thành tích cá nhân, tạo ra sự hứng khởi làm việc và khao khát biến đất nước của họ cùng những nơi khác trên thế giới thành nơi tốt đẹp.

## GIA TĂNG SỰ GIÀU CÓ THÔNG QUA VIỆC CHO ĐI

Nước Mỹ đã gia tăng sự giàu có hữu hình khi rất nhiều lương thực, hàng hóa đủ loại, bao gồm cả nhu yếu phẩm chiến tranh được gửi tới giúp đỡ các nước nghèo trên khắp thế giới. Điều đó có nghĩa là nước này có nhiều nhà máy, xí nghiệp, sản phẩm, công ăn việc làm, gia đình và nhiều thuế thu nhập hơn. Ngay cả khi lương thực và hàng hóa trong nhiều trường hợp không bao giờ được trả tiền (vì chúng được gửi sang những nước nghèo) thì sự giàu có hữu hình vẫn phát triển. Quan trọng hơn, chúng ta [Mỹ] đã đem lại sức mạnh, đã khuyến khích các đồng minh, bằng hữu của chúng ta, những người sẵn sàng hi sinh cả mạng sống nếu cần vì tự do của họ và của chúng ta, vì thông qua sự giúp đỡ của chúng ta, họ đã có thể tự bảo vệ được quốc gia của mình. Na Uy, Ý, Hy Lạp, Tây Đức và Nhật Bản là một vài ví dụ điển hình.

Ngoài ra, nước Mỹ và người dân Mỹ có dũng khí hỗ trợ các quốc gia khác bằng cách chia sẻ các thành tố của *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*. *Cảm hứng hành động* được đưa đến những quốc gia này thông qua những người truyền đạo, bác sĩ, y tá, nhà khoa học, giáo viên và doanh nhân – những người cũng cung cấp *kiến thức và bí quyết* nhanh như mức độ hấp thụ những kiến thức và bí quyết đó của những quốc gia này. Chúng ta [Mỹ] mở rộng các khoản vay và tín dụng của họ,

ngoài ra chúng ta mua các sản phẩm của họ để họ có thể nhanh chóng trở nên giàu có.

### BẠN, SỰ GIÀU CÓ VÀ CƠ HỘI

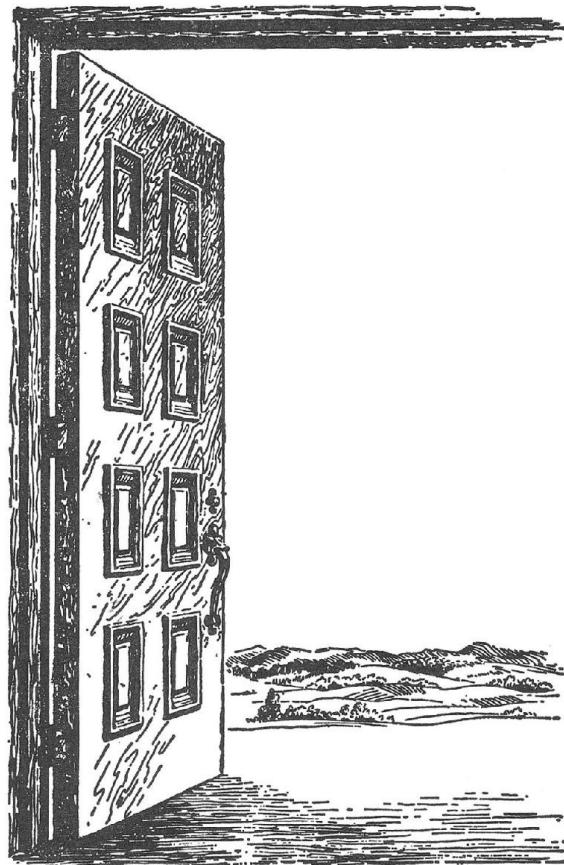
Hãy nhớ rằng nếu tất cả số vàng ở núi Knox chỉ là điều tưởng tượng thì giá trị của tài sản hữu hình được tạo ra thông qua suy nghĩ, nhân công và nguyên vật liệu thô chỉ ở riêng nước Mỹ cũng có thể vượt xa giá trị tổng số vàng và bạc hiện có trên thế giới.

Nếu bạn hiểu những ý tưởng liên quan tới sự giàu có, thịnh vượng được truyền tải trong chương này thì bạn sẽ sẵn sàng áp dụng những nguyên tắc đó trong cuộc sống của chính bạn.

### BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Sự giàu có, thịnh vượng của một quốc gia phụ thuộc vào sự giàu có, thịnh vượng của người dân nước đó. Bạn là một phần sự giàu có, thịnh vượng trong quốc gia của bạn.

Bạn cần phải hiểu nguồn gốc và sự vận hành của giàu có trước khi bạn có thể có được nó. Tại sao bạn không đọc lại chương này? Chắc chắn bạn sẽ tìm thấy những điều đã bỏ lỡ trước đó.



# Chương 15

## LÀM CÁCH NÀO ĐỂ NHÓM LÊN NGỌN LỬA THAM VỌNG?

“Ý anh là gì khi nói *điểm hăng hái*?", tôi hỏi.

“À, đó là một điều phổ biến với tất cả mọi người”, Jack trả lời. “Để tìm thấy điều đó, bạn cần phải biết một người muốn gì – người đó cần gì để có được nó – và bạn có thể giúp người đó đạt được điều này như thế nào.

Điều đầu tiên bạn cần làm là phải giúp người đó hình dung trong đầu về điều anh ta không có. Sau đó bạn cho anh ta biết bạn có cách tốt nhất để đạt được nhu cầu đó. Và khi khao khát của anh ta trở thành một ngọn lửa bùng cháy thì có nghĩa là *điểm hăng hái* của anh ta đã được nhấn”.

“Ý của anh là khi anh nhấn vào *điểm hăng hái* của một người, anh đã thúc đẩy họ?", tôi hỏi lại.

“Đúng vậy”, Jack trả lời. Jack là người có doanh số bán hàng cá nhân thường vượt quá một triệu đô la một năm. Ông là một chuyên gia về việc làm thế nào để thúc đẩy người khác đạt được thành công trong bán hàng. Ông dạy họ cách khởi động *điểm hăng hái*.

Jack Lacy nổi tiếng trong giới kinh doanh với những thành công trong việc đào tạo đội ngũ nhân viên kinh doanh cho Câu lạc bộ Giám đốc kinh doanh quốc gia. Ông đã đào tạo nhân viên kinh doanh cho hàng trăm tập đoàn trên khắp cả nước. Những khóa đào tạo từ xa và những tài liệu ghi âm của Trung tâm Jack Lacy nổi tiếng nhiều nơi trên thế giới.

Đến lúc này bạn đã biết thành phần quan trọng nhất trong *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*. Jack Lacy nói rằng: “Nếu bạn muốn thúc đẩy, hãy khởi động *điểm hăng hái!*” Và bằng cách này, Jack muốn nói tới cách đúng đắn để truyền cảm hứng cho một người hành động.

### TAO RA ĐIỀU GÌ ĐÓ ĐỂ THEO ĐUỐI

Leonard Evans từ vị trí một trong những nhân viên kinh doanh của tôi trở thành giám đốc kinh doanh. Sau đó ông đã trở thành giám đốc khu vực của bang Mississippi. Nhưng ông vẫn giữ ngôi nhà ở Dermott,

Arkansas. Có vẻ như khi một người đã giẫm chân vào vũng bùn Arkansas khi còn nhỏ thì vì một lý do nào đó anh ta nhất định sẽ trở lại. Trong đất Arkansas có thứ gì đó lôi cuốn (anh ta).

Leonard thành công trong vai trò một giám đốc kinh doanh, anh hài lòng và công ty ổn định. Đó là một công ty tốt và Leonard có khoản thu nhập, nhưng là một giám đốc kinh doanh quốc gia, tôi lại không thấy vui. Hết lần này tới lần khác, tôi đã nỗ lực tìm cách để tạo cảm hứng từ bên trong Leonard để anh bứt phá nhưng dường như mỗi một cách tạo cảm hứng mà anh nhận được đều nhanh chóng hết hiệu lực.

Tôi hài lòng với Leonard nhưng tôi vẫn cố gắng tạo cảm hứng cho anh. Tất nhiên, ở anh cũng có sự cải thiện nhưng anh không theo kịp tốc độ tiến bộ trên cả nước của chúng tôi. Một ngày, tôi nhận được một bức thư từ Scottie, vợ Leonard:

*Ông Stone kính mến,*

*Leonard bị nhồi máu cơ tim. Bác sĩ nói anh ấy có thể không sống được. Leonard nhờ tôi viết thư cho ông xin từ chức.*

Nếu việc từ chức của Leonard được đưa ra trong tình trạng sức khỏe của anh ta tốt thì việc đó đã được chấp thuận một cách vui vẻ. Nhưng *trong kinh doanh, còn có những điều quan trọng hơn là kiếm tiền* và tôi muốn Leonard sống được. Bí mật của động lực nằm ở chỗ khơi gợi cảm xúc và lý trí. Vì vậy, tôi đã gửi cho Leonard một bức thư được viết rất cẩn thận. Trong bức thư đó:

- Tôi nói rằng việc từ chức của Leonard không được chấp nhận và tương lai của anh ta vẫn ở phía trước.
- Tôi gợi ý anh ta dành thời gian nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch.
- Sau đó tôi đề cập tới giá trị của việc nghiên cứu khóa học *PMA Khoa học của thành công*, bao gồm 17 bài học và buộc anh ta phải hoàn thành bảng câu hỏi ở cuối mỗi bài học – đặc biệt tập trung vào câu hỏi đầu tiên trong bài Một: “Mục tiêu quan trọng của bạn là gì?”
- Tôi nói với Leonard rằng ngay khi anh ta từ viện về nhà và sẵn sàng gặp tôi, tôi sẽ bay tới Dermott để gặp anh ta.

Kinh nghiệm đã dạy tôi là *có một cách để một người có thể sống được, đó là cho anh ta một thứ gì đó để anh ta theo đuổi*. Trong bức thư, tôi đã viết cho Leonard: “... Chúng tôi cần anh, chúng tôi thực sự rất cần anh; hãy nhanh chóng khỏe lại vì tôi có một vài kế hoạch rất

tham vọng dành cho anh.”

Cuối cùng Leonard đã sống và anh đã thực sự hồi phục nhanh chóng. Vì có một điều để theo đuổi, Leonard đã nhận ra rằng *trong cuộc sống còn có điều ý nghĩa hơn công việc và kiếm tiền.*

Khi tôi đến nhà Leonard, anh ta không còn nằm bếp trên giường nữa. Anh ta đã dành thời gian để học, suy nghĩ và lập kế hoạch. Anh ta tìm thấy cảm hứng từ năm mục tiêu chính:

- Ba năm sau, nghỉ hưu vào ngày 31 tháng Mười hai.
- Khi đó, tăng gấp đôi doanh số bán hàng hàng năm.
- Tài sản hữu hình đạt một triệu đô la.
- Trở thành người xây dựng đội ngũ bằng cách truyền cảm hứng, huấn luyện, hướng dẫn nhân viên kinh doanh và quản lý kinh doanh dưới sự giám sát của anh ta để kiếm được khoản thu nhập khổng lồ và để đạt được sự thịnh vượng tài chính.
- Nhưng quan trọng hơn tất cả là chia sẻ với những người khác cảm hứng và trí tuệ anh ta đã thu nhận được từ việc nghiên cứu *Kinh thánh* và khóa học *Khoa học của thành công.*

Những mục tiêu này Leonard đều đã hoàn thành. Cuộc sống của nhiều người khi họ lắng nghe những bài thuyết trình của Leonard về PMA (thái độ tinh thần tích cực) đều thay đổi theo chiều hướng tốt hơn – nhân viên kinh doanh, giám đốc kinh doanh, thanh thiếu niên ở các trường trung học, doanh nhân trong các câu lạc bộ, giáo viên và thành viên các nhóm nhà thờ. Tất cả đều đồng tình rằng Leonard Evans đã giúp thế giới của họ trở thành một thế giới tốt đẹp hơn.

### TÔI ĐÃ TẠO ĐỘNG LỰC CHO LEONARD NHƯ THẾ NÀO?

Giờ chúng ta hãy cùng xem xét một vài nhân tố tạo động lực cho Leonard Evans. Đó là:

- Nói theo cách của Jack Lacy thì tôi “đã giúp Leonard hình dung trong đầu về điều anh ta cần... chỉ cho anh ta thấy tôi có điều tốt nhất để đạt được nhu cầu đó”. Đây là một gợi ý.
- Có sự khơi gợi cảm xúc và lý trí. Tôi đã để Leonard biết là tôi muốn anh ta, cần anh ta và hoàn toàn tin tưởng vào tương lai ở phía trước anh ta. Anh ta đã tin tôi vì tôi chân thành.
- Leonard hồi phục nhanh chóng vì anh ta đã dành thời gian để nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch. Anh ta có điều gì đó để trông

đợi.

- Leonard có một phương hướng để theo đuổi, vì anh ta đã nghiên cứu khóa học phát triển bản thân từ xa tạo động lực cho nhiều người đạt được thành tích cao hơn.
- Leonard đã trả lời bảng câu hỏi, mỗi một bảng câu hỏi đó đều được thiết kế để điều chỉnh tâm trí của anh ta vào một kênh cụ thể, giúp phát triển thái độ tinh thần tích cực. Do đó, khi trả lời câu hỏi đầu tiên, anh ta đã xác định được năm mục tiêu quan trọng, cụ thể - năm mục tiêu khao khát.
- Tôi đã tăng cường động lực của những gợi ý được viết ra trên giấy bằng một cuộc nói chuyện trực tiếp, loại bỏ bất cứ nghi ngại nào về việc Leonard cho rằng tôi chỉ đang tỏ ra tử tế với một người sắp chết. Và tôi còn liên hệ với câu chuyện của bạn tôi, Charlie Sammons ở Dallas, Texas. Charlie cũng bị nhồi máu cơ tim, nhưng anh ta có mục tiêu để theo đuổi. Khi hồi phục, Charlie đã làm theo yêu cầu của bác sĩ; anh ta đã học cách sử dụng bộ não của mình và để những người khác làm những công việc chân tay. Những thành tích của anh ta trước khi bị đột quy đã đáng nể, nhưng sau đó chúng còn đáng nể hơn gấp nhiều lần. Bác sĩ của Charlie đã nói: “Anh ta sẽ sống lâu hơn vì trận đột quy của anh ta đã tạo động lực cho anh ta chăm sóc sức khỏe của mình.”

## CHO ANH TA CƠ HỘI... ĐỂ BIẾN GIÁC MƠ CỦA ANH TA THÀNH SỰ THẬT

Chính Johnie Simmons đã thuê Leonard Evans. Anh ta cũng thuê Felix Goodson. Có lần tôi đã hỏi Felix: “Tại sao anh lại tin chúng ta thành công như vậy nhờ tìm được những người quản lý kinh doanh tuyệt vời đến từ Arkansas hơn bất cứ bang nào khác?”

Felix đã trả lời thế này: “Tôi không biết những người khác thế nào, nhưng khi Johnie Simmons phỏng vấn tôi và cho tôi cơ hội được làm việc trong một ngày cho ông, tôi có thể kiểm được nhiều tiền như tôi đang kiếm lúc đó trong một tuần, tôi đã nhìn thấy cơ hội ở đó. Và đó là tất cả những gì tôi cần vì tôi sẵn sàng làm việc. Khi đó tôi có thể nhìn thấy cách kiếm tiền để biến giấc mơ của tôi thành hiện thực.”

Felix đã làm việc nhưng là làm việc một cách có hệ thống. Anh ta đã sử dụng *hệ thống thành công không bao giờ thát bại* của chúng tôi và anh ta đã thăng tiến từ một nhân viên kinh doanh thành một người quản lý kinh doanh và giám đốc phụ trách kinh doanh khu vực tây Virginia. Anh ta cũng trở nên giàu có.

Khi Felix còn là một đứa trẻ, các ngón chân của anh lấm lem bùn đất Arkansas khi anh đi từ trang trại của gia đình tới trường. Khi đi qua căn biệt thự màu trắng trên đỉnh đồi, anh thường tự nói với mình: “Một ngày nào đó mình sẽ sở hữu trang trại này và sẽ sống trong căn biệt thự màu trắng trên đỉnh đồi kia.”

Chẳng bao lâu sau khi Felix trở thành giám đốc phụ trách kinh doanh khu vực tây Virginia của chúng tôi, anh ta đã mua trang trại cùng căn biệt thự màu trắng trên đỉnh đồi đó. Và trại ngựa nòi của anh là trại ngựa tốt nhất trong bang.

Felix đã chứng minh, trong vai trò của một giám đốc kinh doanh, anh đã dành tình yêu cho đồng nghiệp của mình vì Felix thực sự là một người biết xây dựng đội ngũ. Anh là một người cá tính và đã tạo ra những người cá tính. Có lẽ đó chính là lý do tại sao tôi không ngạc nhiên khi còn khá trẻ, Felix đã thông báo với tôi là anh muốn nghỉ hưu và sử dụng tài năng của mình để biến giấc mơ của người khác thành hiện thực – trở thành một mục sư âm nhạc và giúp đỡ nhà thờ của anh ta. Giờ đây, với khả năng của một nhân viên kinh doanh và một doanh nhân, Felix cũng có thể giúp cho giáo phái của mình gây dựng được các khoản quỹ để gia tăng lợi ích công việc của giáo phái. Điều này đồng nghĩa với nhiều năm học hỏi, nghiên cứu, nhưng hiện nay anh ta đã trở thành mục sư âm nhạc. Anh ta đang giúp đỡ nhà thờ của mình và có gắng biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn.

Vậy nên nguyên tắc tôi đã học được từ Felix Goodson là: Bạn có thể thúc đẩy người khác làm điều bạn muốn khi bạn cho anh ta một cơ hội nhận thấy anh ta muốn.

Một trong những cách đơn giản và thú vị nhất để thúc đẩy người khác là thông qua *sức hấp dẫn của câu chuyện* – nghĩa là sử dụng những câu chuyện trong trải nghiệm thực tế để truyền cảm hứng cho anh ta hành động – để khơi gợi cảm xúc và lý trí của anh ta. Đó chính là điều tôi đang nỗ lực thực hiện thông qua cuốn sách này. Nhưng liệu tôi có tồn tại được không?

## NHÓM NGỌN LỬA THAM VỌNG THÔNG QUA HỆ THỐNG THÀNH CÔNG KHÔNG BAO GIỜ THẤT BẠI

Lúc này bạn có thể hỏi:

- Làm thế nào tôi có thể liên hệ, so sánh và sử dụng nguyên tắc để tạo động lực... *hãy kể chuyện*?
- Làm thế nào bạn thúc đẩy một người trở nên tham vọng khi người đó không tham vọng?

- Làm thế nào bạn truyền cảm hứng cho người khác hành động – để vượt qua sự lãnh đạm?
- Làm thế nào bạn nhóm được ngọn lửa đam mê ngay từ đầu?
- Làm thế nào để giữ cho ngọn lửa nhiệt tình không bị tắt?

Đây là những câu hỏi mà cha mẹ, giáo viên, mục sư, doanh nhân, quản lý kinh doanh và những lãnh đạo trẻ tuổi thường hỏi tôi. Và câu trả lời của tôi luôn là: “*Hãy sử dụng hệ thống thành công không bao giờ thất bại*”. Nó bao gồm ba thành tố quan trọng: (1) cảm hứng hành động, (2) bí quyết và (3) kiến thức hoạt động”. Và sau đó, tôi tiếp tục. “Chẳng hạn”, tôi có thể tiếp tục, “Tôi tổ chức một lớp vào các buổi tối thứ Tư ở Câu lạc bộ những chàng trai Robert R. McCormick Chicago. Chúng tôi có một nhóm gồm các cậu bé thanh thiếu niên tự gọi mình là Câu lạc bộ thành công Trung học cơ sở.”

Sau đó tôi sẽ nói với người đặt câu hỏi, giống như tôi đã nói với bạn về giá trị của những cuốn sách phát triển bản thân, những bộ phim truyền cảm hứng đặc biệt và những tài liệu ghi âm phát triển bản thân. Câu lạc bộ thành công Trung học cơ sở có tất cả những cuốn sách phát triển bản thân được nhắc đến trong cuốn *Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực*, cũng như những cuốn sách được nhắc đến trong cuốn sách bạn đang đọc đây. Mỗi cậu bé sẽ được nhận cuốn *I Dare You* (Tôi thách bạn) để bắt đầu. Tại một cuộc gặp mặt sau đó, mỗi người sẽ được gọi lên để kể xem cuốn sách thực sự đã làm được gì cho cậu.

Trong một cuộc gặp mặt đầu tiên cách đây hai năm, tôi đã nói: “Đây là câu lạc bộ của các bạn. Các bạn muốn thảo luận điều gì trong hai cuộc gặp mặt tới?”

“Làm thế nào để học tốt hơn và làm thế nào để tìm được việc” là câu trả lời. Vậy là hai cuộc gặp mặt sau đã bắt đầu và kết thúc với điều đã trở thành thông lệ trong phần mở đầu và kết thúc những buổi gặp mặt của chúng tôi.

Người chủ tọa sẽ mở đầu bằng câu hỏi: “Thái độ tinh thần tích cực của bạn như thế nào?”

Cả nhóm sẽ đồng thanh trả lời: “Xuất sắc!”

Sau đó, người chủ tọa lại hỏi: “Bạn cảm thấy thế nào?”

Phản ứng vô cùng nhiệt huyết của cả nhóm sẽ là: “Tôi thấy khỏe mạnh! Tôi thấy hạnh phúc! Tôi thấy xuất sắc!”

Trước khi kết thúc cuộc gặp mặt, tôi thường gọi từng người đứng dậy và nói (a) cuộc gặp mặt có ý nghĩa gì với cậu ta; (b) cậu ta đã nhận được

sự giúp đỡ đặc biệt nào từ cuộc gặp mặt trước và (c) cậu ta đã thực hiện hành động cụ thể nào từ những nguyên tắc đã học được.

Và sau đó, người chủ tọa lại lặp lại những câu hỏi giống như lúc bắt đầu cuộc gặp mặt.

## LÀM THẾ NÀO ĐỂ HỌC TỐT HƠN?

Tôi ngạc nhiên khi phát hiện ra những đứa trẻ này quan tâm tới việc tìm ra cách để cải thiện bản thân ở trường hơn bất cứ điều gì khác. Vậy nên tôi đã hỏi chúng học kém môn học nào. Dù các câu trả lời thường khác nhau nhưng chúng ta hãy cùng lấy môn toán làm ví dụ. Tôi đã làm như thế này:

*1. Cảm hứng hành động:* Tôi kể về niềm vui, sự phấn khích – và sự cần thiết của mỗi môn học. Bọn trẻ sẽ được nghe lý do tại sao mỗi môn học lại quan trọng với chúng!

Những câu chuyện toán học được kể cho bọn trẻ nghe là những câu chuyện về những nhà toán học vĩ đại như Archimedes và Einstein, toán học như một công cụ hỗ trợ tư duy logic, và khả năng giao tiếp với những người từ hành tinh khác thông qua các ký hiệu toán học. Tôi đã chỉ cho chúng thấy học toán dễ dàng như thế nào bằng cách ghi nhớ và hiểu được những nguyên tắc hoặc những công thức từ phần đầu của mỗi chương.

Tôi đã chỉ ra rằng nếu chúng biết các nguyên tắc, chúng có thể sử dụng những nguyên tắc đó để giải quyết bất cứ vấn đề nào. Khi học môn lượng giác ở đại học, tôi không phải làm bài tập về nhà nhưng tôi đã sử dụng hệ thống này và tôi đã đạt điểm cao trong tất cả các kỳ kiểm tra. Mục tiêu của việc giải quyết vấn đề là học nguyên tắc này. Học được nguyên tắc này bạn có thể giải quyết vấn đề nhanh chóng. Bạn sẽ hiểu được chính xác bạn đang làm gì.

*2. Bí quyết và kiến thức:* Bọn trẻ được hỏi là chúng muốn nhận được sự hướng dẫn từ giáo viên nào ở trường cấp ba của chúng ngay tại Câu lạc bộ McCormick. Chúng bỏ phiếu cho giáo viên mà chúng muốn. Người giáo viên chuyên nghiệp có kiến thức và bí quyết để dạy học. Người đó có thể không có bí quyết tạo động lực nhưng tôi đã cung cấp điều đó. Bọn trẻ tình nguyện học với người giáo viên đó – người mà chúng tôi đã ký thỏa thuận tài chính thỏa đáng. *Kết quả thế nào?* Trong 90 ngày, một học sinh đã tăng hai bậc. (Cậu ta đã từng đứng sau hai bậc.) Một học sinh lớp 7 chỉ có khả năng đọc của một học sinh lớp ba. Trong 90 ngày cậu bé đã đạt được khả năng đọc của học sinh lớp 5 và cuối kỳ đã đạt được cấp độ của học sinh lớp 7. Hiện đang học trung học phổ thông, cậu ta không nằm trong tốp đứng đầu lớp, nhưng giáo viên

chủ nhiệm của cậu ta nói: “Với thái độ tinh thần tích cực của Dick, cậu ấy sẽ ở trong nhóm 10% đứng đầu lớp”. Rất nhiều đứa trẻ đã đạt được thứ hạng cao nhất ở trường.

## LÀM THẾ NÀO ĐỂ KIẾM ĐƯỢC VIỆC?

Một thanh niên cần tiền cũng là điều dễ hiểu. Cậu ta muốn kiếm một đồng tiền chân chính. Thông thường, việc tạo động lực cho cậu ta sẽ là điều cần thiết. Tuy nhiên, tôi đã lặp lại thủ tục của tuần trước. Tôi đã làm thế này:

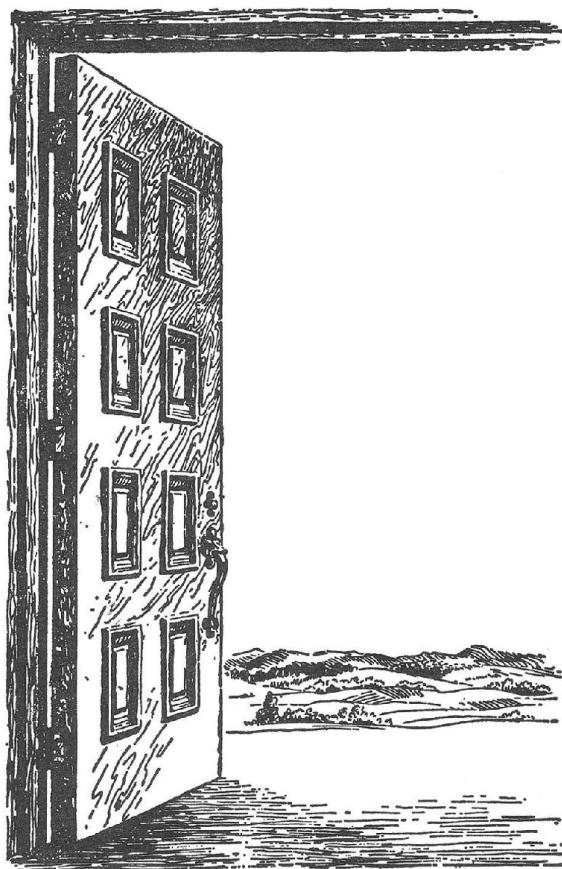
- *Cảm hứng hành động*: Tôi đã kể về niềm vui khi làm việc và sự phấn khích khi đạt được kết quả, sau đó thảo luận cuốn *Người giàu có nhất thành Babylon* và đưa cho mỗi người một cuốn. Ai cũng có thể đạt được sự giàu có, thịnh vượng nếu tiết kiệm 10% thu nhập và đầu tư số tiền đó một cách thông minh. Ngay lập tức và ngay tại chỗ, chúng tôi đã thỏa thuận thành lập Câu lạc bộ đầu tư.
- *Bí quyết và kiến thức*: Chúng tôi đã thảo luận vài cách tìm việc. Mỗi người đều tự nguyện đóng góp ý tưởng và tôi ghi chép lại. Trong số những ý tưởng đó có: (a) kiểm tra các mẫu quảng cáo tìm người và các trung tâm giới thiệu việc làm, (b) trực tiếp hỏi từng cửa hàng và (c) tự thành lập doanh nghiệp của bản thân. Bán báo, tạp chí, thiệp Giáng sinh hoặc những món đồ đặc biệt, hay tự tay làm thứ gì đó và bán chúng đi. Chúng được hướng dẫn cách tiếp cận người chủ tiềm năng, cách rời đi khi bị từ chối và những thủ thuật tương tự.
- *Hướng dẫn*: Bất kỳ ai muốn có một công việc đều được hướng dẫn để đăng ký với Tom Moore – trợ lý giám đốc. Tom có một danh sách các công ty cần sự giúp đỡ của trẻ vị thành niên. Trợ lý của tôi, Art Niemann, đã thảo luận với Phòng thương mại thành phố để vận động tất cả các thành viên tìm những việc có thể. *Kết quả thế nào?* Một cậu bé đã bị từ chối sáu lần, sau đó đã tìm được một công việc tuyệt vời. Tất cả những cậu bé muốn có việc làm đều có việc làm. Sau này, nếu bất kỳ ai bị chấm dứt hợp đồng (làm việc) vì bất cứ lý do gì, cậu ta cũng có thể tự mình tìm một công việc hoặc đến xin lời khuyên từ Tom.

Bạn thấy đây, những công dân lương thiện đáng mến là do đào tạo mà có chứ không phải bẩm sinh đã có; học sinh kém có thể trở thành học sinh giỏi; thanh niên muốn có việc làm có thể tìm được việc làm.

Và bạn sẽ nhận ra khi bạn đọc Chương 16 “Thiên tài được đào tạo... chứ không phải bẩm sinh”.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Mọi vĩ nhân, những người  
thành công dù trong lĩnh vực  
nào cũng đều biết điều kỳ  
diệu ẩn sau những chữ này:  
*Mọi nghịch cảnh đều có một  
hạt mầm lợi ích tương đương  
hoặc lớn hơn.*



# Chương 16

## THIÊN TÀI ĐƯỢC ĐÀO TẠO... CHỨ KHÔNG PHẢI BẨM SINH

Bạn có phải là một người có năng khiếu không?

Dù câu trả lời của bạn là “có” hay “không” thì tin tôi đi bạn vẫn là một người có *năng khiếu tiềm năng*. Và bạn có thể thực sự được gọi là có năng khiếu khi bạn sử dụng tài năng của mình một cách thích hợp. Lúc này có thể bạn không tin điều đó. Vì thế hãy tự thuyết phục bản thân dù bạn có phải người có *năng khiếu tiềm năng* hay không.

Tại sao bạn không tự đánh giá bản thân thông qua những định nghĩa của chuyên gia. Điều đó vô cùng đơn giản. Tất cả những gì bạn cần làm là đặt *Có, Không* hoặc? vào chỗ trống trong danh sách bên dưới.

Thế nào là người có năng khiếu? Chúng ta hãy xem chuyên gia nói như thế nào. Chúng ta hãy bắt đầu với những định nghĩa và thuật ngữ có thể ứng dụng được.

### THÔNG MINH

**Webster<sup>(1)</sup> cho biết thông minh là:**

- Sức mạnh xử lý thành công bất kỳ tình huống nào, đặc biệt là tình huống mới bằng sự điều chỉnh hành vi thích hợp.

Bạn có sức mạnh này không?

Bạn có thể học cách sử dụng sức mạnh này không?

Bạn có sử dụng từ điển để tra tất cả các từ bạn không hiểu trong chương này không?

- Khả năng nắm bắt các mối tương quan giữa các sự kiện hiện tại để đề ra hành động hướng tới mục tiêu mong muốn.

Bạn có sử dụng khả năng này không?

Bạn có thể phát triển khả năng này không?

- Thành công trong giải quyết hoặc xử lý vấn đề, đặc biệt là vấn đề mới

hoặc vấn đề khó hiểu.

Bạn có trải qua thành công này không?

Bạn có tin mình có thể cải thiện trong giải quyết hoặc xử lý vấn đề không?

- Khả năng hiểu và khả năng thích nghi, nắm bắt sự thật, sự việc và ý nghĩa.

Bạn có hiểu sự thật, sự việc và ý nghĩa không?

Bạn có cải thiện được khả năng hiểu sự thật, sự việc và ý nghĩa không?

**Những nhà tâm lý học kiệt xuất nói rằng thông minh là:**

- “Khả năng tự thích nghi với môi trường của một sinh vật.” (T. L. Engle)

Bạn có tự thích nghi được với môi trường của mình không?

Bạn có thể học thích nghi tốt hơn với con người, địa điểm, hoàn cảnh và sự vật, sự việc không?

- “Khả năng mà một cá nhân sở hữu để xử lý những tình huống hoặc vấn đề mới.” (Lester và Alice Crowe)

Bạn có thường xử lý những tình huống và vấn đề mới với thái độ tinh thần đúng đắn không?

Bạn có sẵn sàng nỗ lực giúp đỡ bản thân xử lý những tình huống hoặc những vấn đề mới một cách thông minh hơn không?

- “Khả năng phân tích một vấn đề và tìm ra giải pháp bằng cách áp dụng điều đã học được trong quá khứ. Thông minh không phải là điều bạn có nhiều hơn hay ít hơn, nó là cách hành động của bạn. Một người thể hiện sự thông minh khi xử lý tình huống một cách thông minh. Nó có quan hệ mật thiết với trí tuệ – thuật ngữ khái quát chỉ sự quan sát, thấu hiểu và tư duy... Trí thông minh phụ thuộc vào kiến thức nhưng nó sử dụng kiến thức chứ không chỉ đơn thuần là sở hữu kiến thức. Đôi khi chúng ta nói về một người là anh ta biết rất nhiều nhưng lại khá ngốc vì sử dụng rất ít những gì anh ta biết”. (Robert W. Woodworth và Mary Rose Sheehan)

Bạn có phân tích một vấn đề và tìm ra giải pháp bằng cách áp dụng

điều bạn đã học được trong quá khứ không?

Bạn có cố gắng nhận ra vấn đề của bạn và tìm ra giải pháp bằng cách áp dụng điều bạn đã học được không?

Bạn có hiểu cụm từ “*đó là một cách hành động*” có nghĩa là gì không? Sự kết hợp giữa quan sát, thấu hiểu và tư duy của bạn có thỏa đáng không?

Bạn có thể cải thiện khả năng quan sát, thấu hiểu và tư duy không?

Bạn có hiểu thuật ngữ *kiến thức hành động* được sử dụng trong cuốn sách này không?

Bạn có hiểu từ *bí quyết* không?

Bạn có sử dụng kiến thức bạn có để đạt được những mục tiêu cụ thể không?

Bạn có hiểu theo định nghĩa này *thông minh* được đánh giá bởi: làm... áp dụng... hành động... quan sát... hiểu... tư duy... sử dụng... không?

- William H. Roberts nói: “Quan trọng là phải nhớ sự khác biệt giữa thông minh và kiến thức hoặc thông tin. Thông minh là khả năng. Thông minh không phải là thông tin mà là khả năng thu nhận thông tin. Thông minh không phải là kỹ năng mà là khả năng trở nên khéo léo. Tuy nhiên trí thông minh cao không đảm bảo thành công ở trường học, ở nơi làm việc hay trong cuộc sống nói chung...”

Bạn có hiểu rằng thông minh là khả năng – không phải kiến thức, không phải kỹ năng mà là khả năng trở nên khéo léo hơn không?

Có phải thông minh không đảm bảo cho thành công không?

Bạn có nghĩ khả năng là tài năng tiềm tàng không?

- Joseph Tiffin và Frederick B. Knight nói: “Thông minh hoặc hành vi thông minh phụ thuộc vào (1) sự rõ ràng của cảm giác (2) khả năng so sánh và lưu giữ, (3) trí tưởng tượng phong phú, (4) khả năng phản ứng trước hoàn cảnh, (5) tự phê bình, (6) tự tin và (7) động cơ thúc đẩy mạnh mẽ.”

Bạn có tin bạn có thể phát triển được tất cả những điều này không?

Bạn có thể nói bạn có sự rõ ràng của cảm giác không?

Bạn có khả năng so sánh và lưu giữ không?

Bạn có trí tưởng tượng phong phú không?

Trí tưởng tượng có thể phát triển được. Bạn có sẵn sàng thử không?

Bạn có phản ứng trước hoàn cảnh không? Chẳng hạn, bạn làm điều gì đó xúc phạm người khác. Bạn có nhận ra điều đó không và có làm gì không?

Bạn có tự phê bình để cải thiện bản thân không?

Bạn có sự tự tin không?

Bạn có động lực thúc đẩy mạnh mẽ để làm điều nên làm hoặc muốn làm không?

### **TÀI NĂNG • NĂNG KHIẾU • THIỀN TÀI • NĂNG LỰC**

*“Đứa trẻ tài năng là đứa trẻ có biểu hiện xuất sắc hoặc lặp đi lặp lại những hành vi có giá trị”,* tôi đã nghe tiến sĩ Witty nói như vậy trong một bài giảng mà tôi tham dự. Tiến sĩ Paul Andrew Witty là giáo sư về giáo dục và giám đốc Trung tâm Giáo dục Tâm lý của Đại học Northwestern.

Những thành tích của bạn trong một số hoạt động giá trị có xuất sắc một cách nhất quán hoặc được lặp đi lặp lại không?

*New Collegiate Dictionary* (Từ điển Đại học Mới) của Webster vừa được Merriam xuất bản đã đưa ra những định nghĩa sau:

- **TÀI NĂNG:** Được trời phú cho một hoặc nhiều năng khiếu, có tài.

Bạn có tin tất cả những người bình thường đều được trời phú không?

- **ĐỒNG NGHĨA VỚI TÀI NĂNG:** *khả năng, năng khiếu, tài ba, sở trường* và *khiếu* có nghĩa là một khả năng đặc biệt về một việc cụ thể nào đó.

Ai cũng có khả năng đặc biệt về một việc cụ thể nào đó. Bạn đã tìm được khả năng đặc biệt của bạn chưa?

Nếu chưa tìm thấy khả năng đặc biệt của mình, bạn có cố gắng tìm không?

- **NĂNG KHIẾU:** Ám chỉ sự yêu thích tự nhiên đối với một hoạt động nào đó và khả năng thành công trong hoạt động đó.

Bạn có biết mình có sở thích tự nhiên đối với hoạt động nào không?

- THIÊN TÀI: Bẩm sinh đã được trời phú cho tài năng hoặc năng lực trí tuệ; tài ba, khả năng phi thường về sáng tạo hoặc phát minh, như một *bậc kỳ tài*.

Người bình thường đều có năng lực trí tuệ bẩm sinh, đều có tài năng nhưng không phải ai cũng sử dụng được năng lực, tài năng đó. Bạn có chứng minh được là bạn đang sử dụng năng lực, tài năng thông qua những thành tích của bạn không?

Bạn đã bao giờ thử sáng tạo hoặc phát minh bất cứ thứ gì chưa?

Bạn có sớm thử kích hoạt tư duy sáng tạo và nỗ lực ứng dụng vào một điều cụ thể nào đó không?

**NĂNG LỰC:** *Thường trái ngược với thiên tài; thường thường, nhưng không phải lúc nào cũng thể hiện khả năng bẩm sinh vì còn phụ thuộc vào lĩnh vực phát triển của chủ sở hữu (khả năng đó).*

Công việc và khả năng phát triển năng lực. Bạn có khả năng bẩm sinh để phát triển năng lực. Bạn có đang sử dụng nó không?

### **BÌNH LUẬN VỀ ĐIỀU CHUYÊN GIA ĐÃ NÓI**

Trong bài giảng lúc trước tôi có đề cập đến, tiến sĩ Witty đã khẳng định:

*“Trẻ tài năng thường vượt trội so với các bạn cùng lớp về vóc dáng, sức mạnh và sức khỏe.”*

Bạn có thể tăng cường sức mạnh và sức khỏe của bạn không?

*“Sự phát triển về giáo dục của người có tài thường tốt hơn. Họ thường biểu hiện tốt nhất trong lĩnh vực đọc và ngôn ngữ, biểu hiện kém nhất là về viết và đánh vần.”*

Bạn có thể tăng kỹ năng của bạn về tốc độ đọc, đọc hiểu và ngữ nghĩa học không?

*“Học sinh tài năng thường nổi bật trong phát triển ngôn ngữ và diễn đạt.”*

Một lần nữa, đây là những kỹ năng có thể học hỏi được. Bạn có thể cải thiện khả năng sử dụng những kỹ năng đó của bạn không?

*“Tốc độ học nhanh của trẻ có năng khiếu là một đặc tính nổi bật được các tác giả bình luận nhiều lần trong lĩnh vực này.”*

Bạn có tìm được một phương pháp giúp bạn tăng tốc độ học của bạn không?

## ĐỘNG LỰC THÚC ĐẨY LÀ ĐIỀU QUAN TRỌNG NHẤT

Sau buổi thuyết trình, tôi đã hỏi tiến sĩ Witty động lực thúc đẩy giữ vai trò gì trong quá trình phát triển của một đứa trẻ có năng khiếu. Ông đã trả lời rằng *động lực thúc đẩy đóng vai trò quan trọng nhất*.

Thomas Edison đã nói: “*Thiên tài là 1 phần trăm thiên bẩm và 99 phần trăm nỗ lực.*” Ông cũng nhận định: *Những nhân tố chính tạo nên thành công là trí tưởng tượng cộng với hoài bão và tinh thần sẵn sàng làm việc.*

Có đúng là thông qua động lực thúc đẩy, bạn có thể phát triển trí tưởng tượng, hoài bão và tinh thần sẵn sàng làm việc không?

Trong cuốn sách *The Gifted Child* (Trẻ có năng khiếu), tiến sĩ Witty đã tiết lộ ý nghĩa của từ *thiên tài*. Ông đã viết: *Từ “thiên tài” là từ dùng nhầm cho trẻ con và thanh niên. Lê ra nó phải dùng để chỉ những cá nhân đã có những đóng góp nổi bật và có giá trị lâu dài. Đó phải là những người có chỉ số IQ thấp nhất là 180 và những người vẫn đang trong quá trình phát triển chỉ được xem là những “thiên tài tiềm năng”, thời gian sẽ chứng minh những thanh niên trẻ tuổi này có làm chủ được sự càn cù, tính kiên trì, sự sáng tạo và tính độc đáo càn thiết để xứng đáng được xưng tụng là “thiên tài” hay không.*

Cảm hứng hành động phát triển sự càn cù, tính kiên trì và sáng tạo. Nó khuấy động trí tưởng tượng, biến trí tưởng tượng thành điều đặc đáo.

Bạn đã bao giờ thử tạo ra sự độc đáo có giá trị nổi bật và lâu dài thông qua việc tự truyền cảm hứng chưa?

### BẠN CÓ THỂ TĂNG CHỈ SỐ IQ CỦA BẠN

Sau nhiều năm, tôi đã nhận ra điều mà những bài kiểm tra IQ không làm được, đó là không đo được khả năng trí tuệ. Cấu trúc của những bài kiểm tra này đã bỏ qua sức mạnh sáng tạo của tiềm thức.

Nhận biết được điều này, tôi đã có thể thúc đẩy cá nhân vươn tới tầm cao mới bằng cách truyền cảm hứng cho họ lựa chọn môi trường có thể phát triển bản thân tốt nhất, hướng tới mục tiêu của họ và nhận ra tầm quan trọng của những sức mạnh thuộc sở hữu của cá nhân đó khi anh ta sử dụng tiềm thức của mình để tác động tới nhận thức theo các kênh mong muốn.

*Những đứa trẻ từ trại trẻ mồ côi được những gia đình từ té nhận nuôi thường có tiến bộ về IQ. Mức tăng thường không quá cao nhưng có thể đạt từ 10 đến 20 điểm...*

Đây là điều Robert Woodworth và Mary Rose Sheehan đã nói trong *Khóa học đầu tiên về tâm lý học*. Những thí nghiệm được tiến hành trong giáo dục đối với người trưởng thành cũng chỉ ra rằng khi bạn tăng vốn từ vựng và khả năng đọc hiểu, bạn có thể nâng mức điểm IQ lên cao hơn. Một cách để làm được điều này là bạn hãy *tiếp tục đọc*. Hãy đọc ít nhất bốn quyển sách hay trong một năm, một cuốn tạp chí hàng tháng như *The Reader's Digest* (Tập san độc giả), và đọc báo hàng ngày vào buổi sáng và buổi tối. Trong bốn cuốn sách, phải có ít nhất một cuốn là sách phát triển bản thân.

Bạn cũng có thể đăng ký một khóa học đọc nhanh. Có rất nhiều khóa học như vậy và khóa học nào cũng hiệu quả vì bạn cần phải tập trung chú ý khi tham gia khóa học đó; bạn được truyền cảm hứng để hành động, nếu bạn không hành động, khóa học cũng cho bạn kiến thức hoạt động. Và đó chính là *hệ thống thành công không bao giờ thất bại*.

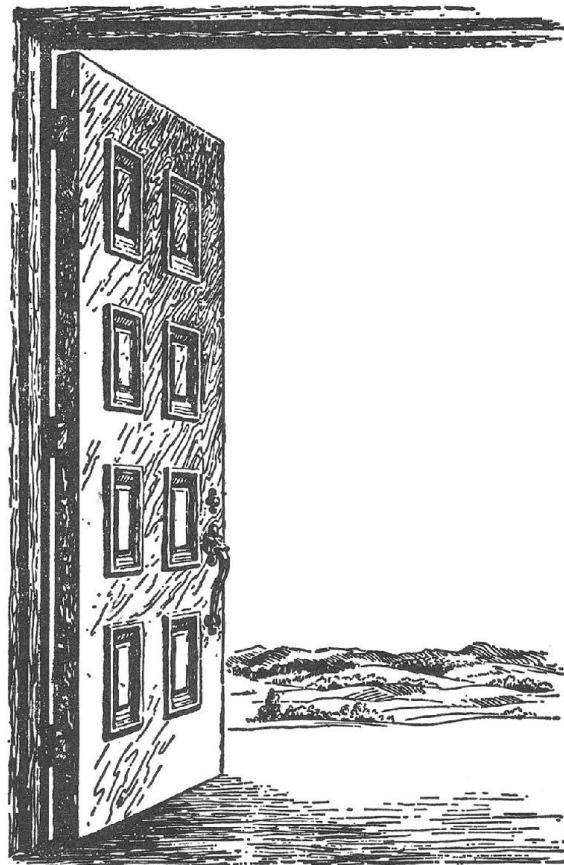
Nhưng có giá trị nào trong bài kiểm tra IQ không? Câu trả lời chắc chắn là có. Những bài kiểm tra đó có thể đo được mức độ chuẩn bị của một cá nhân, trên cơ sở các tiêu chuẩn cụ thể.

Lúc này bạn đã nhận thức được các sức mạnh tiềm năng của bạn, chúng ta hãy cùng chuyển qua chương tiếp theo “Sức mạnh thay đổi số phận” và xem bạn có thể sử dụng nó như thế nào.

## **BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN**

*Tiềm năng* của bạn là vô hạn. Nó phụ thuộc vào bạn.  
*Bạn muốn đi xa tới đâu?*

Hãy nhớ điều mà Thomas Edison đã nói: thành công dựa trên *trí tưởng tượng cộng* với *hoài bão* và *tinh thần sẵn sàng* làm việc.



## Chương 17

# SỨC MẠNH THAY ĐỔI SỐ PHẬN

“O-rê-ca! O-rê-ca!” tìm ra rồi, tìm ra rồi, Archimedes nhảy ra khỏi bồn tắm, vừa đi vừa hét.

Archimedes là nhà toán học và nhà phát minh vĩ đại của Hy Lạp cổ đại. Bạn ông, nhà vua, đã nhờ ông giúp đỡ một việc khác thường. Nhà vua đã yêu cầu thợ kim hoàn làm một chiếc vương miện mới bằng vàng khối. Thợ kim hoàn được giao một lượng vừa đủ thứ kim loại quý giá này. Khi chiếc vương miện được đưa đến, nhà vua bắt đầu thắc mắc không hiểu chiếc vương miện đó có thực sự đủ vàng khối không. Nhà vua nghi ngờ người thợ kim hoàn đã ăn bớt vàng, giữ lại cho riêng mình và thay thế bằng một thứ kim loại khác.

Nhà vua muốn Archimedes kiểm tra xem chiếc vương miện có phải vàng nguyên chất không, nhưng không được làm hư hại nó.

Vậy là Archimedes đã *dành thời gian suy nghĩ*. Ông đã suy nghĩ trong nhiều ngày mà vẫn chưa tìm ra giải pháp, tiềm thức của ông liên tục làm việc. Một hôm, Archimedes nhảy vào bồn tắm đầy ắp nước. Nước trong bồn dâng lên, tràn ra ngoài. Archimedes quan sát một lúc, sau đó reo lên sung sướng “O-rê-ca!”

Câu trả lời đã nhảy từ tiềm thức sang nhận thức của ông, cũng giống như vậy giải pháp cho một vấn đề thường xuất hiện một cách bất ngờ khi chúng ta đang thư giãn, tắm rửa, cạo râu, nghe nhạc hoặc thức dậy sau khi ngủ.

Những cảm nghĩ bất chợt đó xuất hiện dưới dạng hình ảnh tinh thần về một thứ gì đó mà bạn đã nhìn thấy, đã nghe thấy, đã ngửi thấy, đã ném, đã cảm nhận, đã trải nghiệm hoặc đã suy nghĩ. Và hình ảnh tinh thần có thể xuất hiện dưới dạng một biểu tượng mà bạn có thể dễ dàng dịch nghĩa thông qua sự kết hợp của các ý tưởng. Điều này đặc biệt đúng khi câu trả lời bạn tìm kiếm xuất hiện trong giấc mơ.

Suy nghĩ xuất hiện trong đầu Archimedes là phải dùng ba thùng nước giống nhau, mỗi thùng chứa một lượng nước bằng nhau, và đặt chiếc vương miện vào chiếc thùng thứ nhất, lượng vàng nhà vua giao cho người thợ kim hoàn vào thùng nước thứ hai và lượng bạc tương đương vào thùng nước thứ ba – sau đó quan sát sự khác nhau trong lượng nước tràn ra từ mỗi thùng.

Archimedes, giống như người sử dụng câu lệnh *Làm liền tay!* Đã ngay lập tức thử nghiệm ý tưởng của mình. Thí nghiệm của ông đã chứng minh một cách thuyết phục là người thợ kim hoàn đã gian dối. Ông ta đã cho bạc vào nấu cùng, và giữ số vàng tương ứng lại cho mình. Kết luận được đưa ra sau thí nghiệm này về sau đã trở nên quen thuộc với tên gọi Định luật Archimedes: *Độ lớn của lực đẩy lên vật nhúng trong chất lỏng bằng trọng lượng của phần chất lỏng bị vật chiếm chỗ.*

Archimedes, cũng như nhiều nhà khoa học và nhiều nhà phát minh mà chúng ta biết, không quan tâm tới việc tìm kiếm sự giàu có hữu hình hay điều hành một doanh nghiệp. Nhưng nếu quan tâm, ông có thể sử dụng chính những phương pháp đó để tiềm thức và nhận thức của ông tìm ra cách làm giàu cho ông. Vì ông biết cách sử dụng *sức mạnh thay đổi số phận*.

### SỬ DỤNG SỨC MẠNH THAY ĐỔI SỐ PHẬN

Thực chất sức mạnh có thể thay đổi số phận của bạn là gì?

Có thể khẳng định sức mạnh này thuộc sở hữu của bạn. Nhưng cũng như tất cả những sức mạnh khác, tác động của nó có thể tích cực hoặc tiêu cực. Nó có thể được dùng để làm việc tốt hoặc việc xấu. Điều đó tùy thuộc vào bạn. Sức mạnh thay đổi số phận chính là *suy nghĩ*!

Như những loại sức mạnh khác, *suy nghĩ* có thể rõ ràng hoặc tiềm ẩn, tập trung hoặc rời rạc, được sử dụng hoặc không được sử dụng. Nó phát triển khi được sử dụng – càng nghĩ nhiều, bạn càng có thể nghĩ nhiều. Nhưng bạn cần phải suy nghĩ với thái độ tinh thần đúng đắn.

Chúng ta đều biết *mọi hậu quả đều có nguyên nhân*. Và *suy nghĩ* chính là nguyên nhân đầu tiên của thành công. Nếu bạn không suy nghĩ, bạn không thể thành công. Nếu suy nghĩ của bạn dựa trên những giả thuyết sai lầm, bạn sẽ không có được câu trả lời đúng.

Archimedes đã dành thời gian suy nghĩ để giải quyết vấn đề của ông. Và Napoleon Hill cũng dành thời gian suy nghĩ để tìm ra tiêu đề thích hợp cho cuốn sách của mình.

### VẮT TAY LÊN TRÁN

Khi Napoleon Hill hoàn thành cuốn sách của ông, ông đã đặt tên cho nó là: *13 bước để giàu có*. Tuy nhiên, nhà xuất bản muốn có một cái tên khác dễ bán hơn; họ muốn một cái tên triệu-đô cho cuốn sách này. Ngày nào họ cũng gọi điện đến để hỏi tên sách mới, nhưng ngay cả khi Hill đã đưa ra khoảng 600 lựa chọn khác nhau, cũng chẳng có lựa chọn nào tốt.

Một hôm, nhà xuất bản gọi điện và nói: “Sáng mai tôi cần một cái tên cho cuốn sách. Nếu ông không có, tôi sẽ có. Đó là một cái tên cù khôi – *Vắt tay lên trán và kiém bôn*.”

“Ông sẽ hại tôi đây”, Hill hét lên. “Thật là một cái tên lố bịch”.

“Tôi sẽ chọn tên đây nếu sáng mai ông vẫn chưa đưa tôi một cái tên nào tốt hơn”, nhà xuất bản trả lời.

Tối hôm đó, Hill đã phải “nói chuyện” với tiềm thức của mình. Với giọng to, rõ ràng, ông đã nói: “Ta và mi đã cùng nhau đi một chặng đường dài. Mi đã làm nhiều việc vì ta và cho ta. Nhưng ta phải có một cái tên triệu đô, và ta phải có trong tối nay. Mi có hiểu điều đó không?” Hill đã suy nghĩ vài tiếng, sau đó ông lên giường đi ngủ.

Khoảng hai giờ sáng, ông tỉnh dậy khi có ai đó lay ông. Khi ông tỉnh dậy, một cụm từ lóe lên trong đầu ông. Ông chạy vội đến chỗ máy đánh chữ, và viết lại cụm từ đó. Sau đó ông chép điện thoại và gọi cho nhà xuất bản. “Chúng ta đã có rồi”, ông reo lên, “một cái tên trị giá triệu đô”.

Và ông đã đúng. Vì *Think and Grow Rich* đã bán được hàng triệu bản kể từ khi phát hành, và đã trở thành cuốn sách kinh điển trong dòng sách phát triển bản thân.

Mới đây, tôi và Napoleon Hill đã ăn trưa cùng với tiến sĩ Norman Vincent Peale ở New York. Trong khi nói chuyện, Hill đã đề cập đến quá trình đặt tên cho cuốn 13 nguyên tắc *Nghĩ giàu làm giàu* (*Think and Grow Rich*), giống như tôi vừa mới kể cho bạn nghe ở đây. Tiến sĩ Peale, không hề do dự, đã nói luôn:

“Anh đã cho nhà xuất bản đúng điều họ yêu cầu... đúng không? *Vắt tay lên trán* là cụm từ chỉ *suy nghĩ*, *kiém bôn* là cụm từ chỉ *làm giàu* còn gì.”

“*Vắt tay lên trán và kiém bôn*, và *Nghĩ giàu làm giàu* có nghĩa như nhau”.

Trong câu chuyện này và những câu chuyện khác xuyên suốt cuốn sách này, bạn sẽ thấy cách sử dụng gợi ý, tự gợi ý và tự động gợi ý. Bạn cũng sẽ thấy phản ứng của mỗi người thường phụ thuộc vào thói quen và kinh nghiệm suy nghĩ, cũng như hành động trước đó của anh ta.

Ai trong chúng ta cũng có sức mạnh điều chỉnh suy nghĩ. Khi điều chỉnh suy nghĩ của mình theo cách đúng đắn, chúng ta có thể kiểm soát được cảm xúc và khi chúng ta kiểm soát được cảm xúc của mình, chúng ta có thể vô hiệu hóa những tác động có hại của những thói thức nội tại,

chẳng hạn như bản năng, đam mê hay những cảm xúc vẫn thường khiến chúng ta làm những việc mà chúng ta thực sự không hiểu.

Chúng ta có thể bảo vệ bản thân khỏi những việc sai trái nghiêm trọng trong tương lai bằng cách *đặt ra những tiêu chuẩn đạo đức cao, bất khả xâm phạm mà chúng ta không thể vi phạm được*.

## KHÁT KHAO MÃNH LIỆT TẠO ĐỘNG LỰC KHIẾN ANH TA HÀNH ĐỘNG SAI

Trong chương “Chống lại sự cám dỗ”, sex, rượu, dối trá và trộm cắp được liệt kê là bốn nguyên nhân cơ bản dẫn tới thất bại của người làm kinh doanh. Đó cũng là những nguyên nhân thất bại của đàn ông, phụ nữ và trẻ em trong bất cứ hoạt động nào. Và khi một trong số đó là nguyên nhân, thì dối trá, dưới dạng này hoặc dạng khác, đều có liên quan tới nó.

Hãy lấy ví dụ với Joe. Tôi tự hào về anh ta; anh ta là người đã chiến thắng được chính bản thân mình. Chuyện xảy ra thế này:

Joe là một trong những nhân viên kinh doanh được thúc đẩy hành động ở một cuộc họp kinh doanh. Nhưng anh ta đã thực hiện một hành động sai lầm vì anh ta là sản phẩm của một thói quen sai lầm. Joe không đề ra tiêu chuẩn bất khả xâm phạm về sự thành thật. Khi cạnh tranh trong một chương trình mang tính khích lệ, thay vì cố gắng giành chiến thắng theo cách vinh quang, anh ta lại thấy thôi thúc phải cố gắng gian lận.

Trong một tổ chức kinh doanh năng nổ - nơi có sự hăng hái, nhiệt tình, sự nỗ lực không ngừng để phá những kỷ lục kinh doanh – khi người quản lý kinh doanh tổ chức cuộc họp kinh doanh, người đó phải khơi gợi được cảm xúc và lý trí của nhân viên kinh doanh.

Trong cuộc họp mà Joe tham dự, tôi đã đặt ra mục tiêu rất cao cho cả tập thể và cho từng cá nhân. Tại cuộc họp đó, nhân viên kinh doanh tin rằng anh ta có thể đạt được mục tiêu cao ngất được đặt ra cho anh ta. Sau cuộc họp, anh ta bắt đầu hành động, và những mục tiêu cao mà tập thể đề ra đều đã đạt được – vì *tiềm thức đã chuyển hóa khao khát thành hiện thực khi cá nhân tin đó là điều có thể đạt được*.

Sau cuộc họp đặc biệt này, Joe đã đạt được doanh số hàng ngày cao hơn bất cứ đại diện nào trên toàn nước Mỹ. Doanh số bán hàng của Joe gần như là một hiện tượng. Mỗi một hợp đồng trong số hàng trăm hợp đồng bảo hiểm mà anh ta bán ra đều được thanh toán toàn bộ. Cuối chương trình khích lệ đó, có vẻ như Joe đã đạt được tất cả các danh hiệu và phần thưởng cao nhất. Anh ta là nhân viên kinh doanh xuất sắc của

công ty.

### QUY TẮC ĐẠO ĐỨC KHÔNG NGĂN ĐƯỢC ANH TA

Tôi đã đưa anh ta tới các cuộc họp kinh doanh ở nhiều nơi trên đất nước, và Joe sẽ kể chính xác, chi tiết cách thức anh ta đạt được thành công. Những câu chuyện của anh ta có vẻ chân thực và thuyết phục tới mức chúng hoàn toàn đáng tin. Joe được đề bạt vào vị trí quản lý kinh doanh ở khu vực khác. Nhưng khi những hợp đồng đến hạn tái tục, chúng tôi mới phát hiện ra là, giống như người thợ kim hoàn, anh ta đã gian lận. Anh ta đã bày trò lừa bịp. Nhưng tệ hơn hết, anh ta đã lừa cả bản thân mình. Và anh ta càng nói dối về thành công tưởng như thật đó của mình, anh ta càng bắt đầu tin tưởng nó. Đó chính là cách tiềm thức hoạt động.

Những tiêu chuẩn thấp không ngăn được anh ta khỏi dối trá; chỉ những tiêu chuẩn cao mới có thể.

Để giúp Joe, tôi đã buộc anh ta phải trả giá: Anh ta phải trao trả tất cả các giải thưởng, bị tước hết các danh hiệu và bị giáng chức trước mặt nhân viên kinh doanh của mình.

Tôi yêu cầu Joe rời khỏi tổ chức cho tới khi anh ta có thể chứng minh mình đã tìm lại được bản thân. Vì hi vọng là một trong những động cơ thúc đẩy mạnh mẽ nhất, nên anh ta đã được trao hi vọng là khi anh ta tìm thấy bản thân, anh ta lại có thể tham gia vào đội ngũ kinh doanh. Tôi đã khuyên anh ta điều trị tâm lý và gửi báo cáo cho tôi thường xuyên. Và anh ta cũng thường xuyên đến nhà thờ để xưng tội.

Sau chuyện này, chúng tôi đã tạo thành thông lệ là phải kiểm tra tất cả các hợp đồng bán được sau mỗi chương trình khích lệ trước khi trao thưởng để tránh như trường hợp của Joe. Để có danh tiếng, anh ta đã bỏ tiền túi của mình ra để mua các hợp đồng bảo hiểm của công ty.

Hiện nay có rất nhiều người giống như Joe, những người mà quy tắc đạo đức của họ không thể ngăn được họ. Họ làm điều sai trái và thường không thể đưa ra bất cứ lý do nào để giải thích được cho việc đó. Nhưng lý do thực sự là vì họ đã không phát triển những tiêu chuẩn cao, bất khả xâm phạm mà họ không bao giờ có thể vượt qua được.

### TIÊU CHUẨN CAO GIÚP NGƯỜI TA TRÁNH ĐƯỢC TỘI LỖI

Ở đây có một vấn đề. Nó làm phiền tôi, khiến tôi phải tiếp tục tìm kiếm câu trả lời.

Lý do của việc dối trá đó là gì? Làm thế nào để chúng ta tránh không để truyện đó lặp lại? Làm thế nào để giúp Joe và những người giống như

anh ta? Suy nghĩ của tôi tập trung vào một vấn đề cụ thể. Tôi điều chỉnh suy nghĩ của mình cũng như bạn có thể điều chỉnh suy nghĩ của bạn, bằng cách tự mình đặt ra những câu hỏi. Tôi đã tìm ra câu trả lời vì có kinh nghiệm trong việc giải quyết vấn đề bằng cách liên hệ các nguyên tắc có trong những tài liệu mà tôi đã học, đã đọc và kết hợp chúng với vấn đề trước mắt, giống như Archimedes tìm ra câu trả lời vì ông ấy quen với toán học và những quy luật vật lý có liên quan.

Tôi là một người nghiên cứu cuốn *Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion* (Tự làm chủ bản thân thông qua gợi ý tự động có ý thức) của Emil Coué, và cụm từ *gợi ý tự động có ý thức* đồng nghĩa với thuật ngữ *tự gợi ý* được sử dụng trong cuốn sách này.

Như bạn đã biết, tiến sĩ Emil Coué được cả thế giới biết đến vì những thành công của ông trong việc hỗ trợ mọi người tự mình chữa bệnh và duy trì trạng thái sinh lý, tinh thần, đạo đức tốt thông qua những lời khăng định, mà tôi vẫn gọi là động cơ tự thúc đẩy. Lời khăng định nổi tiếng nhất của ông là: *Ngày lại ngày, bằng mọi cách, tôi sẽ càng lúc càng tốt hơn.*

Tôi cũng biết những cuộc thí nghiệm được thực hiện khi đối tượng đã bị thôi miên được đưa cho một con dao tưởng tượng, được nói rằng xác ướp là kẻ thù đang tiến tới tấn công anh ta, và được yêu cầu là “Đâm hăn đi!” Nhưng khi đối tượng đã sẵn sàng đâm vào điều anh ta tin là một người sống bằng thứ mà anh ta tin là một con dao thật, anh ta đã dừng lại. Tiềm thức của anh ta không cho phép anh ta giết người.

Tại sao? Vì con người có một tiêu chuẩn bất khả xâm phạm ăn sâu bám rẽ trong tiềm thức của họ tới mức tiềm thức của họ từ chối hành động phản ứng lại một gợi ý dưới chuẩn đó. Tiêu chuẩn cao đã giữ cho anh ta không phạm tội.

Nhưng nếu người trong thí nghiệm đã từng đâm một người hoặc đã phạm tội giết người, sẽ không ngần ngại thực hiện, trong trạng thái bị thôi miên, điều anh ta sẵn sàng làm nếu anh ta không bị thôi miên.

## TIÊU CHUẨN CAO, BẤT KHẢ XÂM PHẠM CHỐNG LẠI GỢI Ý XÂU XA

Càng dành thời gian suy nghĩ, câu trả lời tôi tìm kiếm trở nên rõ ràng:

- Lý do của sự đối trả đó là gì? Đây là điều tôi đã kết luận:
- Joe đã tham dự một cuộc họp kinh doanh sôi nổi, nhiệt tình, ở đó cảm xúc của anh ta được đánh thức. Và một người bị kích động cao

vào thời điểm đó đặc biệt nhạy cảm với những gợi ý đáng khao khát đối với anh ta. Joe được nghe, và đã tin là anh ta có thể đạt được doanh số cao.

- Joe đã không phát triển những tiêu chuẩn cao, bất khả xâm phạm về sự trung thực, những tiêu chuẩn mà nếu tuân theo anh ta sẽ không thể đạt được những mục tiêu của mình. Anh ta sẽ không ăn cắp tiền, nhưng anh ta sẽ ăn cắp danh tiếng. Lương tâm của anh ta sẽ không ngăn anh ta dối trá trong việc báo cáo và thanh toán cho những hợp đồng mà anh ta không bán được. Vì anh ta đã phát triển thói quen dối trá, lúc đầu là trong những việc nhỏ nhặt, sau đó là trong những việc nghiêm trọng hơn.
- Làm thế nào để chuyện này không lặp lại?
- Tác động tới tâm trí của những người tham gia cuộc họp kinh doanh bằng cách nhấn mạnh tầm quan trọng của lòng trung thực và tính chính trực. Đặc biệt gợi ý sử dụng những động cơ tự thúc đẩy như: *Phải có dũng khí đổi mới với sự thật* hay *Phải thành thật*.
- Hướng những bài viết trên bản tin để khuyến khích những nhân viên kinh doanh phát triển những tiêu chuẩn cao, bất khả xâm phạm về lòng trung thực và tính chính trực.
- Hãy để tất cả mọi người đều biết là việc làm của anh ta sẽ được kiểm tra, vì có một thực tế là người ta không thể làm được điều mà bạn kỳ vọng trừ khi bạn kiểm tra.
- Tôi có thể giúp Joe và những người giống như anh ta như thế nào? Tôi đã giúp anh ta thế này:
  - Joe đã nhận một công việc làm công ăn lương, công việc không khiến anh ta bị xúi giục phải gian lận. Tôi đã viết thư và khuyến khích anh ta tiếp tục làm tốt công việc của mình.
  - Anh ta được yêu cầu học thuộc hai động cơ tự thúc đẩy: *Phải có dũng khí đổi mới với sự thật* và *Phải thành thật*. Mỗi ngày anh ta phải nhắc đi nhắc lại hai câu này nhiều lần, đặc biệt là vào buổi sáng và buổi tối, trong vòng 10 ngày. Như vậy, khi anh ta bị xúi giục nói dối hay lừa gạt, anh ta sẽ ngay lập tức làm điều đúng đắn khi một trong những động cơ tự thúc đẩy này chuyển từ tiềm thức sang ý thức của anh ta.
  - Những bức thư tôi đã viết để thúc đẩy độc giả phát triển những tiêu chuẩn cao, bất khả xâm phạm về lòng trung thực và tính chính trực đã được gửi đến cho anh ta.

- Một năm sau, khi cả anh ta và bác sĩ tâm lý điều trị cho anh ta thông báo với tôi là anh ta đã sẵn sàng, tôi lại thuê anh ta sau một cuộc phỏng vấn trực tiếp. Tôi cho anh ta biết tôi tự hào về anh ta như thế nào vì anh ta đã chiến thắng được chính bản thân mình.

Khám phá về sự cần thiết của việc phải phát triển những tiêu chuẩn cao, bất khả xâm phạm mà bạn không thể vượt qua được bắt chấp tác động ngoại lai là một kinh nghiệm tuyệt vời và ly kỳ. Vì nó dẫn tới những thủ thuật bổ sung giúp mọi người trong mọi tầng lớp xã hội, đặc biệt là trẻ em, thanh thiếu niên, để họ tự giúp đỡ bản thân.

Với tôi, đây là một trong những tài sản đích thực của cuộc sống.

Bạn đã đọc trong Chương 12 về việc sử dụng gợi ý đối với thanh thiếu niên. Với trẻ con, như bạn có thể đã biết, khi bạn liên tục gieo hạt mầm gợi ý với những lời khẳng định như: “Chán con lăm; con sẽ chẳng bao giờ khá được; con sẽ chẳng bao giờ làm nên trò trống gì”, trẻ sẽ phản ứng lại bằng cách chẳng bao giờ khá, chẳng bao giờ làm nên trò trống gì.

Tất nhiên, với một số người có thể có phản ứng ngược lại. Nếu một đứa trẻ phát triển thói quen thể hiện điều trái ngược, nó có thể tự nói với bản thân: “Rồi con sẽ cho bố mẹ thấy!” vì nếu đứa trẻ có thói quen suy nghĩ *Mình có thể* thay vì *Mình không thể* thì những gợi ý mang tính tiêu cực thường tạo ra những phản ứng ngược lại.

## LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁT TRIỂN ĐƯỢC SỨC MẠNH THAY ĐỔI SỐ PHẬN?

Lúc này chúng ta đã thấy:

- Sức mạnh suy nghĩ thay đổi số phận.
- Tầm quan trọng của gợi ý, tự gợi ý và tự động gợi ý.
- Quan hệ qua lại giữa tiềm thức và ý thức.

Chúng ta cũng đã thấy sức mạnh hay quá trình suy nghĩ giúp chúng ta giải quyết vấn đề như thế nào. Suy nghĩ áp dụng cho một ý tưởng được diễn đạt hoặc không được diễn đạt xuất hiện trong đầu chúng ta như hệ quả của sự phản ánh, và phản ánh cần thời gian.

Mục đích của chương này là nhằm khuyến khích bạn dành thời gian học hỏi, suy nghĩ, lập kế hoạch hàng ngày, và phát triển, sử dụng sức mạnh có thể thay đổi số phận của bạn. Vì như tiến sĩ Alexis Carrel nói thì: *Biến suy nghĩ thành mục tiêu của suy nghĩ là một kiểu lệch lạc tinh thần*. Suy nghĩ phải được theo sau bởi hành động.

Giờ bạn có thể thấy nếu bạn dành thời gian học hỏi, suy nghĩ và lập kế hoạch mỗi ngày, bạn có thể phát triển và sử dụng sức mạnh có thể thay đổi số phận của bạn. Nhưng bạn có thể không biết cách.

Vậy nên khi bạn đọc Chương 19, “Vật báo hiệu thành công đem lại thành công”, bạn sẽ tìm thấy câu chuyện của George Severance và công cụ Theo dõi Thời gian Xã hội của ông ta, và bạn sẽ học được cách phát triển công cụ theo dõi thời gian của riêng bạn, thứ giúp đảm bảo thành công cho bạn nếu bạn sử dụng nó hàng ngày theo hướng dẫn. Nó sẽ hỗ trợ bạn tăng cường sức mạnh phát triển *cảm hứng hành động* theo ý muốn và tìm kiếm *kiến thức* cần thiết để thu nhận *bí quyết* trong bất cứ hoạt động nào mà bạn quan tâm.

Nhưng trước tiên, hãy cùng xem xét những *tài sản đích thực trong đời*. Chương 18 trích dẫn những lá thư tôi nhận được từ những người nổi tiếng trả lời cho câu hỏi: “Tài sản đích thực trong đời là gì?” Và bạn sẽ được đọc câu chuyện về một người đã có được những tài sản này.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

*Suy nghĩ là sức mạnh  
khủng khiếp nhất trong vũ trụ.*

Hãy nghĩ những điều tốt đẹp... bạn sẽ trở nên tốt đẹp.

Hãy nghĩ những điều hạnh phúc... bạn sẽ hạnh phúc.

Nghĩ tới thành công... bạn sẽ thành công.

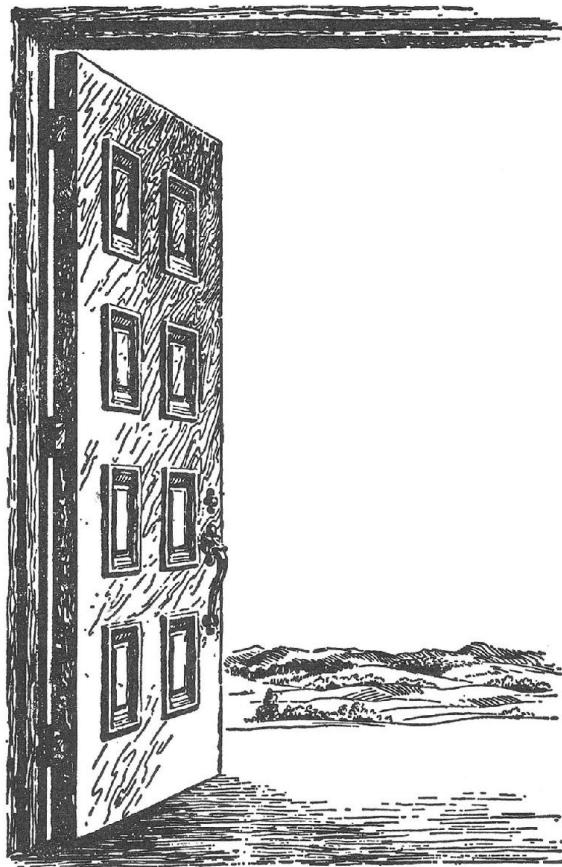
Nghĩ điều tốt... bạn sẽ tốt.

Nghĩ điều xấu... bạn sẽ xấu.

Nghĩ ôm đau... bạn sẽ ôm.

Nghĩ khỏe mạnh... bạn sẽ khỏe.

**BẠN SẼ TRỞ THÀNH NGƯỜI MÀ BẠN NGHĨ.**





Phần V  
CUỘC TÌM KIẾM KẾT THÚC

## Chương 18

# TÀI SẢN ĐÍCH THỰC TRONG ĐỜI

“Chào Jack”, một giọng nói vang lên ở đầu dây bên kia vào lúc 7h30 sáng. Cuộc điện thoại này đã bắt đầu một chuỗi những sự kiện thay đổi cuộc đời của Jack Stephens, một doanh nhân trẻ.

Giọng nói đó là của Harold Steele, giám đốc điều hành của một câu lạc bộ nam ở Atlanta, Georgia. Có một việc vô cùng cấp bách mà Harold muốn nhờ Jack làm:

“Xe của tôi không khởi động được, Jack, và tôi sẽ không thể giữ đúng hẹn được: Tôi đã hứa đón một cậu bé bốn tuổi cùng với mẹ cậu bé vào 8 giờ sáng nay, và đưa họ tới bệnh viện. Cậu bé bị bệnh bạch cầu giai đoạn cuối và chỉ còn sống được vài ngày nữa thôi. Anh có thể giúp tôi đi đón, và đưa cậu bé tới bệnh viện sáng nay không? Nhà họ chỉ cách nhà anh có vài tòa nhà thôi.”

8 giờ sáng ngày hôm đó, mẹ cậu bé đang ngồi ở ghế trước trong xe của Jack. Cậu bé yếu tới mức phải nằm xuống, gói đầu lên đùi mẹ, đôi chân nhỏ của cậu bé gác lên chân phải của Jack. Sau khi khởi động xe, Jack cúi xuống nhìn cậu bé, cậu bé cũng đang nhìn anh. Mắt họ chạm nhau.

“Chú là Chúa à?”, cậu bé hỏi.

Jack ngần ngừ, sau đó nhẹ nhàng trả lời: “Không. Sao con lại hỏi thế?”

“Vì mẹ nói Chúa sẽ đến và đưa con đi với Người.”

“Và sáu ngày sau, Chúa đã đến và đưa thẳng bé đi với Người”, Jack nói với tôi.

Và cuộc đời của Jack Stephens đã thay đổi. Vì hình ảnh cậu bé nằm gói đầu trên đùi mẹ, đôi mắt của cậu bé vô phuơng cùu chũa và câu hỏi “Chú là Chúa à?” vẫn luôn hiển hiện trong anh. Điều đó đã tạo thành ấn tượng sâu sắc, xúc động buộc Jack Stephens phải hành động.

Hiện nay, Jack Stephens tích cực tham gia vào sự nghiệp cả đời là giúp đỡ những đứa trẻ ở Atlanta trở thành những công dân Mỹ yêu nước, tử tế và khỏe mạnh. Vì anh là giám đốc của Câu lạc bộ tưởng nhớ Joseph B. Whitehead.

Kể từ khi Jack Stephens kể cho tôi nghe, tôi thường xuyên nghĩ tới câu chuyện này. Vì nó là câu chuyện về sức mạnh của suy nghĩ. Ai cũng có nó: sức mạnh suy nghĩ và làm điều thiện hoặc điều ác.

“Bạn có phải là Chúa không?”

Sẽ chẳng có ai hỏi bạn câu này. Nhưng bạn, cũng như Jack Stephens, có thể cũng có thoi thúc phải tìm kiếm *tài sản đích thực* trong đời khi bạn nghĩ tới nó. Vì có nhiều tài sản như vậy để bạn có thể chọn.

## TÀI SẢN ĐÍCH THỰC TRONG ĐỜI LÀ GÌ?

Trong một cuộc họp ban giám đốc gần đây của Câu lạc bộ các chàng trai Mỹ, tôi đã hỏi Robert E. Wood:

*“Nếu ai đó hỏi ông: ‘Tài sản đích thực trong đời là gì?’ ông sẽ trả lời thế nào?”*

*Không một chút do dự, ông ta trả lời: “Một cuộc hôn nhân hạnh phúc và một gia đình hạnh phúc”.*

Khi tôi về nhà, tôi đã nảy ra một ý nghĩ thú vị: Tại sao lại không đem câu hỏi này hỏi những người xuất chúng khác – những người có cơ hội chọn bất cứ điều gì họ muốn trong đời. Vì vậy tôi đã hỏi những người như J. Edgar Hoover<sup>(1)</sup>, Eleanor Roosevelt<sup>(2)</sup> và Thuyền trưởng Eddie Rickenbacker, ba trong số những người được tôn trọng nhất nước ta [Mỹ] hiện nay theo tôi nghĩ; và cả thống đốc của một số bang. Dưới đây là một số hồi âm tôi nhận được. Cùng với đó là những ý tưởng được thêm vào để tạo nên bức tranh về thành công đích thực dành cho bất kỳ người nào.

J. Edgar Hoover:

*“Tôi tin một trong những tài sản đích thực của cuộc đời nằm trong kiến thức mà thông qua việc phục vụ cho Tổ quốc và loài người, chúng ta có thể giúp bảo tồn di sản quý giá và sự tự do quý báu của mình”.*

Eleanor Roosevelt:

*“Tôi nghĩ tài sản đích thực trong đời nằm ở cảm giác hoàn thành nhu cầu của người khác”.*

Eddie Rickenbacker:

*“Hãy giúp đỡ giới trẻ Mỹ.”*

S. Ernest Vandiver, Thống đốc bang Georgia:

*“Khi tôi thăm Bệnh viện tâm thần bang Georgia ở Milledgeville, tôi đã nhìn vào gương mặt của một rừng người trong suốt nhiều năm liền không có chút biểu hiện nào của hi vọng; những gương mặt chỉ biết cam chịu sống nửa đời trong ‘nhà thương điên’. Nhưng vào hôm tôi nhìn thấy những gương mặt này, tôi đã thấy hi vọng – một kiểu hi vọng háo hức hơn, tham lam hơn, mới được thức tỉnh. Với tôi, đây là một trong những tài sản quý nhất trong đời.”*

*“Một người làm ở cơ quan nhà nước thường giới hạn cơ hội giành được tài sản đích thực trong đời, có lẽ nhiều hơn bất cứ người làm trong ngành nghề nào khác”.*

Michael V. DiSalle, Thống đốc bang Ohio:

*“Tôi là anh cả trong gia đình có bảy anh chị em, khi tôi còn nhỏ, cha mẹ tôi gặp rất nhiều khó khăn trong việc kiếm sống. Nhưng chính trong những ngày này chúng tôi đã học được từ cha mẹ mình một điều: dù bạn có ít tới đâu, bạn cũng vẫn còn may mắn vì vẫn có thứ để chia sẻ với người khác”.*

Buford Ellington, Thống đốc bang Tennessee:

*“Một trong những tài sản đích thực là một người bạn. Một người bạn luôn gần gũi, thân thiết. Đó là người có thể vui với niềm vui của bạn, buồn với nỗi buồn của bạn và vấn đề của bạn cũng trở thành vấn đề của người đó.*

*Một người không bao giờ nghèo khó ngay cả khi quần áo người đó rách nát, ví người đó trống không, nếu người đó vẫn có tình yêu và sự thấu hiểu của những người bạn thân thiết.”*

John Anderson, Jr., Thống đốc bang Kansas:

*“Có lẽ điều quan trọng nhất trong cuộc đời một con người là được những người xung quanh yêu thương và tôn trọng”.*

Ernest F. Hollings, Thống đốc bang South Carolina:

*“Có thể tìm thấy tài sản đích thực trong cuộc đời một con người thông qua việc phục vụ cộng đồng. Điều này không nhất thiết là chỉ đúng với những người làm chính trị”.*

John Dempsey, Thống đốc bang Connecticut:

*“Có thể tìm thấy tài sản đích thực trong đời trong cảm giác hài lòng có được từ việc phục vụ những người xung quanh bạn. Người nào có gắng biến điều đó (phục vụ cộng đồng) thành mục tiêu chính của anh ta, người đó chắc chắn sẽ có một cuộc hôn nhân*

*hạnh phúc, một gia đình hạnh phúc và tất cả những thứ khác gắn liền với 'tài sản đích thực trong đời'.”*

Matthew E. Welsh, Thống đốc bang Indiana:

*“Cá nhân tôi cho rằng niềm tin, một gia đình hạnh phúc và một công việc đầy thử thách là những nhân tố kích thích người ta có một cuộc sống hạnh phúc.”*

Otto Kerner, Thống đốc bang Illinois:

*“Theo suy nghĩ của tôi, tài sản quý giá nhất mà một người có thể có được trong cuộc đời này là phần thưởng có được từ việc phục vụ những người xung quanh. Chỉ khi thông qua những hoạt động không màng đến lợi ích của bản thân mình chúng ta mới có thể khám phá được con người thật của chúng ta”.*

Elmer L. Andersen, Thống đốc bang Minnesota:

*“Niềm vui và thành công của con cái”.*

Norman A. Erbe, Thống đốc bang Iowa:

*“Với tôi, tài sản đích thực trong đời là niềm vui được thực hiện những nhiệm vụ đem lại lợi ích cho loài người và cảm giác toại nguyện khi biết mình đã góp công sức vào quá trình hoàn thành những nhiệm vụ đó”.*

Albert D. Rosellini, Thống đốc bang Washington:

*“Tôi đồng tình với Aristotle<sup>(3)</sup> rằng học là niềm vui lớn nhất và (đồng tình) với những người sáng lập nên đất nước chúng ta [nước Mỹ] – những người tin tưởng tự do trong khuôn khổ. Với sự tự do này, một người có thể thêm sức khỏe, thêm một gia đình hạnh phúc và thêm cơ hội làm việc, phục vụ những người khác trong cộng đồng của anh ta”.*

Archie Gubrud, Thống đốc bang South Dakota:

*“Sức khỏe và sự mãn nguyện. Có lẽ câu trả lời này thật sáo rỗng. Nhưng suy nghĩ kỹ, có vẻ như với tôi đó là điều quý nhất trong khát vọng vật chất và tinh thần”.*

J. Millard Tawes, Thống đốc bang Maryland:

*“Trong suy nghĩ thường của tôi, điều quý giá trong cuộc đời là: Chúa trên Thiên đường, Hiến pháp Mỹ và sự vĩ đại của Đảng tạo hóa”.*

Farris Bryant, Thống đốc bang Florida:

*“Kiến thức giúp tôi hoàn thành vai trò của mình là một trong những tài sản đích thực của cuộc sống”.*

Elbert N. Carvel, Thống đốc bang Delaware:

1. *Sức khỏe vật chất và tinh thần đổi dào.*
2. *Cơ hội và khao khát tích lũy kiến thức từ những trí tuệ nổi tiếng.*
3. *Tận dụng triệt để khả năng của chúng ta vì lợi ích của nhân loại”.*

## NGHỆ THUẬT VÀ TÀI SẢN ĐÍCH THỰC TRONG ĐỜI

Trong số những tài sản đích thực của cuộc đời có những thứ khơi gợi trí tưởng tượng và ý thức về cái đẹp: tranh ảnh, hội họa, điêu khắc, kiến trúc, thơ ca, âm nhạc, khiêu vũ, diễn xuất và những thứ giống như vậy. Những thứ này đều được gọi chung là nghệ thuật. Và với nhiều người, những điều này khiến cuộc sống ý nghĩa và đáng sống hơn. Chúng đem lại thư giãn, thoái mái, niềm vui, kích thích tư duy sáng tạo và tạo động lực cho mọi người ở mọi lứa tuổi và trong mọi tầng lớp xã hội.

Chính tình yêu âm nhạc đã thôi thúc một bé gái với bím tóc đuôi sam nghèo tới mức không thể tới Trại hè Âm nhạc Quốc gia ở Interlochen đạt được rất nhiều thành tích khi tới được đó. Cô bé đã chia sẻ một phần thời gian và tài năng để biến giấc mơ của một người vĩ đại và hàng nghìn trẻ em trở thành hiện thực. Đây là những gì cô bé đã nói:

“Lúc nhỏ, khi tôi thổi kèn tenor saxophone trong ban nhạc của một trường ở thị trấn của Missouri, giấc mơ tuyệt vời nhất của tôi, cũng như của hàng nghìn đứa trẻ yêu nhạc khác ở nước Mỹ, là được tham dự trại hè tại địa danh huyền thoại ở vùng rừng phía bắc Michigan, địa danh mà tôi chỉ biết tên là Interlochen.

Với tất cả chúng tôi khi đó, Interlochen là một từ kỳ diệu, là trại hè mà những đứa trẻ yêu nhạc có thể tới và chơi nhạc bằng cả trái tim. Và với hầu hết chúng tôi, đó là một điều nằm ngoài tầm với, một giấc mơ trẻ con xa vời, giấc mơ mà trong thâm tâm chúng tôi biết không bao giờ có thể thực hiện được trong những năm Suy thoái”.

Và cô bé đó là Norma Lee Browning, nhà báo nổi tiếng của tờ *Tribune Chicago*. Một hôm, cô cùng chồng, Russell Ogg, tới ăn tối ở nhà tôi. Cô ấy đã đọc cho chúng tôi nghe vài phần trong bản thảo cuốn sách của cô về Joseph E. Maddy và Interlochen. Bản thảo vẫn chưa có

tên sách và chưa được biên tập. Vừa đọc cô vừa dừng lại để bình luận vì những ý tưởng đột nhiên xuất hiện trong đầu. Có lúc, cô đã nói: *Cuộc đời có cách đèn bù cho những điều khiến người ta thát vọng và gắn kết một chuỗi những việc không mong muốn như xâu một chuỗi hạt ngọc trai.*

Sau đó cô lại tiếp tục đọc. Trong bản thảo có một câu chuyện về cảm giác của cô khi đánh mất cơ hội giành được học bổng tới Trại hè Âm nhạc Quốc gia ở Interlochen. Câu chuyện đó được viết như thế này:

“Trong năm thứ hai trung học của tôi – năm 1932 – có một chuyện xảy ra khiến tôi thấy choáng váng. Một cô bé có tên là Eleanor Cisco, học sau tôi một khóa đã được chọn tới Interlochen.

Eleanor là người chơi kèn clarinet ở hàng ghế đầu trong ban nhạc và dàn hợp xướng của trường chúng tôi. Anh cô bé chơi kèn đồng Cornet, mẹ cô bé là nghệ sĩ dương cầm và là chỉ huy dàn nhạc nhà thờ của chúng tôi. Tôi mừng cho Eleanor, nhưng cũng âm thầm ghen tị vì mình không được chọn tới Interlochen. Tôi cảm thấy mình chơi saxophone cũng tốt như cô bé chơi clarinet. Giáo viên âm nhạc của tôi đã khéo léo giải thích cho tôi một vài điều về cuộc sống – và âm nhạc – cho tôi. Tôi nghĩ đây chính là lần đầu tiên tôi nhận ra trong thế giới âm nhạc, kèn saxophone không phải là nhạc cụ không thể thiếu được. Ngoài ra, Eleanor còn có thể chơi dương cầm tốt như chơi clarinet; cô bé đã nhận được học bổng tới Interlochen. Và gần như tôi – người chơi saxophone không có hi vọng về việc có thể nhận được học bổng.

Eleanor từ Interlochen về, đem theo rất nhiều những phiếu đánh giá tốt từ Trại hè Âm nhạc Quốc gia, khiến tất cả chúng tôi đều ghen tị. Trước đó, tất cả chúng tôi mới chỉ được nghe về trại hè, nhưng đây là lần đầu tiên một người từ thị trấn của chúng tôi được tới đó. Dù nhận ra mình chẳng bao giờ có cơ hội đặt chân tới Interlochen, nhưng chuyện này cũng để lại ấn tượng sâu sắc trong tôi, và có lẽ đã trở thành một nhân tố có tác dụng thúc đẩy trong cuộc sống sau này của tôi.

Lí do: vì tình yêu âm nhạc của tôi, vì cái từ Interlochen đó – nơi tôi chưa từng thấy và chẳng biết gì về nó, nhưng lại tạo ấn tượng sâu sắc trong tôi – và vì tôi biết mình đủ giỏi để được đến đó, tôi đã bí mật, ngang ngạnh, quyết tâm đặt ra mục tiêu là một ngày nào đó tôi sẽ chơi thật giỏi để được đến đó. Bắt cháp những lời ám chỉ không tốt về trình độ chơi saxophone của tôi, tôi đã luyện tập chăm chỉ. Tôi quyết tâm trở thành một nhạc sĩ. Tôi bắt đầu tiết kiệm tiền để đi học đại học – *học nhạc*”.

Một lần nữa, cô lại dừng đọc và nói:

“Nhưng trước khi tôi tốt nghiệp trung học, giáo viên dạy nhạc của tôi đã nói với tôi rằng tôi giỏi làm thơ hơn là chơi saxophone, và cô đã khuyên tôi nên học ngành báo. Tôi đã làm theo”.

Norma Lee Browning đã tốt nghiệp đại học, lập gia đình với người yêu thời đại học của cô, Russell Ogg (hiện là một nhiếp ảnh gia nổi tiếng), và cả hai người đã lên đường tới New York và tạo thành một đội nhà báo – nhiếp ảnh.

Norma Lee nói: “Mùa hè năm 1941, tôi và anh Russ đang lái xe ở bắc Michigan, thực hiện nhiệm vụ của tờ *Tạp san độc giả* (Reader’s Digest). Đột nhiên, trước mặt chúng tôi xuất hiện tấm bảng chỉ dẫn, trên đó có dòng chữ:

**Interlochen  
Trại hè Âm nhạc Quốc gia  
Rẽ trái**

Với sự trỗi dậy đột ngột của nỗi luyến tiếc quá khứ, tôi đã la lên: “Em phải thấy nơi đó. Em chỉ muốn xem nó có đẹp như em vẫn mơ thấy không”.

Đó là tất cả những gì cô vẫn mơ tới khi còn là một cô bé, và còn hơn thế nữa. Cô đã miêu tả nó rất đẹp trong cuốn sách mới của mình.

Hôm nay, chuỗi những sự kiện bất ngờ đã tạo thành một vòng tròn trọn vẹn. Điều đáng nói là cô bé mà gia đình quá nghèo nên không thể tới Interlochen được, và chiếc kèn Saxophone đã không đem lại học bổng nào cho cô lại là người đầu tiên được mời tới Khoa Nghệ thuật của Học viện Nghệ thuật Interlochen. Cô không dạy nhạc, nhưng cô lại dạy viết sáng tạo cho những đứa trẻ tài năng ở đây.

Thông qua sức ảnh hưởng của một nhà văn, Norma Lee Browning đã làm được nhiều điều cho Học viện Nghệ thuật Interlochen hơn bất cứ người nào khác, trừ tiến sĩ Maddy. Vì cô đã thu hút được hàng trăm nghìn đô la để giúp xây dựng và hỗ trợ ngôi trường dành cho trẻ có năng khiếu này.

Chính Norma Lee Browning đã giới thiệu cho tôi một trong những tài sản đích thực của cuộc đời – gấp gõ và trở thành người bạn thân thiết của một trong những người vĩ đại nhất nước Mỹ, tiến sĩ Joseph E. Maddy.

**NGƯỜI CHIA SẺ TÌNH YÊU ÂM NHẠC VÀ TÌM THẤY TÀI SẢN  
ĐÍCH THỰC**

Đã bao giờ bạn gấp một người mà ngay trong lần gấp đầu tiên đã

cảm thấy thật tuyệt vời nếu người đó trở thành bạn thân của mình hay chưa? Đó chính là điều tôi cảm nhận về tiến sĩ Joseph Maddy khi gặp ông lần đầu tiên, và đó là cách tôi cảm nhận về ông khi mà giờ đây tôi đã rất hiểu ông. Vì ông là một người cá tính với thái độ tinh thần tích cực, con người của hành động, người luôn biết bản thân muốn gì và theo đuổi nó – và đạt được điều đó.

Fay, vợ ông, hội tụ mọi thứ mà một người vợ tốt hoặc một người mẹ tốt cần có. Âm nhạc, Fay và khao khát phát triển những nhạc sĩ vĩ đại cho nước Mỹ – để chia sẻ một phần tình yêu âm nhạc của ông với cả nhân loại – thường xuyên thôi thúc người đàn ông này đạt được những thành tích tốt hơn.

Trong cuốn sách mới của mình, Norma Lee Browning cho thấy tiến sĩ Maddy đã chia sẻ tình yêu âm nhạc của ông và tìm thấy tài sản đích thực như thế nào, nhưng ở đây, tôi chỉ muốn chia sẻ với bạn một phần triết lý và hoạt động của ông vì ông gắn kết chúng với tôi. Vì tôi tin bạn cũng sẽ cảm nhận được *hệ thống thành công không bao giờ thất bại* của ông: *cảm hứng hành động, bí quyết và kiến thức hoạt động*. Dưới đây là một số ghi chú trong rất nhiều những ghi chú tôi đã ghi lại khi lắng nghe ông nói:

“Mục đích sống của tôi là cố gắng biến âm nhạc trở thành một phần trong hệ thống giáo dục của chúng ta.”

“Niềm tin của tôi được xây dựng dựa trên kinh nghiệm”.

“Động cơ thúc đẩy là yêu cầu chính khi dạy nhạc. Nếu chúng ta có động cơ thúc đẩy đúng đắn, chúng ta sẽ thành công. Nếu không có, chúng ta sẽ thất bại”.

“Hệ thống thử nghiệm mà chúng tôi đã phát triển ở Interlochen, nổi tiếng trong thế giới âm nhạc, là động cơ thúc đẩy lớn nhất để truyền cảm hứng cho người học nhạc cố gắng nỗi trội. Vì mỗi người đều có cơ hội được công nhận vì nỗ lực của bản thân trên cơ sở cạnh tranh”.

“Tại sao tôi lại tham gia vào lĩnh vực đào tạo âm nhạc là điều khó có thể giải thích được. Chỉ đơn giản là tôi muốn dạy. Cả cha và mẹ tôi đều là giáo viên. Tôi cảm thấy mình có khiếu sư phạm. Và một điều khác khiến tôi theo đuổi sự nghiệp dạy nhạc là tôi luôn có khao khát được chơi tất cả các loại nhạc cụ mà tôi nhìn thấy”.

Tôi đã từng hỏi Joe: “Đâu là khác biệt giữa phương pháp sư phạm do anh phát triển và phương pháp được sử dụng ở Đức và các nước châu Âu khác?”

“Phương pháp châu Âu là phương pháp máy móc”, ông trả lời.

“Hàng đồng thời gian được dành để giảng giải về cách vận hành của nhạc cụ. Mỗi người lại được dạy riêng – chứ không phải hướng dẫn cả lớp”.

“Tôi sử dụng phương pháp mang tính khuyến khích. Trước tiên, tôi cố gắng truyền cảm hứng cho sinh viên trong lớp với tình yêu và sự trân trọng dành cho chính âm nhạc. Sau đó là chơi một bản nhạc đơn giản, phổ biến để mỗi sinh viên chọn nốt cho nhạc cụ của riêng mình.

Ai cũng có kinh nghiệm nghe một bài hát hoặc một giai điệu phổ biến, và sáng hôm sau thì hát hoặc ngâm nga bài hát hoặc giai điệu đó. Sinh viên của tôi chỉ đơn giản biến giai điệu trong đầu họ thành âm thanh trong nhạc cụ của họ.

Từ thường dùng để chỉ việc này là “chơi nhạc bằng tai”.

Sinh viên thường được thúc đẩy vì điều đó rất thú vị. Sau đó thì chỉ còn một vấn đề rất đơn giản, đó là thúc đẩy họ hoàn thiện kỹ thuật của mình”.

Đây là cách tiến sĩ Maddy đã phát triển phương pháp được gọi là “Giáo viên Phổ thông”, nghiệp vụ sư phạm cơ bản ở nước Mỹ. Sinh viên ở nhiều lớp lớn, với đủ các loại nhạc cụ, đều có thể học cùng một lúc. Mọi thành viên của nhóm đều có việc để làm. Hiện nay có hàng nghìn, hàng vạn bạn trẻ chơi nhạc, và chơi khá tốt, vì họ đã học thông qua hệ thống tạo động lực chứ không phải hệ thống mang tính máy móc.

Tiến sĩ Maddy nói: “Đóng góp của tôi, cùng với tiến sĩ T. P. Geddings, là điều quan trọng nhất tôi từng làm, vì tôi đã biến điều đó thành có thể, ở tất cả các thị trấn nhỏ trên khắp nước Mỹ này đều có dàn nhạc giao hưởng, hòa âm, và dạy tất cả các loại nhạc cụ ở bất kỳ trường học cỡ nào”.

Ông tiếp tục nói: “Ở châu Âu, họ vẫn đào tạo người chơi solo. Nhưng ở đây, chúng tôi đào tạo dàn nhạc, và chúng tôi có 1.400 dàn nhạc giao hưởng, tương đương với 80% tổng số dàn nhạc giao hưởng trên toàn thế giới. Đó là cách chúng tôi đào tạo ở Trại hè Âm nhạc Quốc gia ở Interlochen, và đó cũng là điều chúng tôi sẽ thực hiện ở Học viện”.

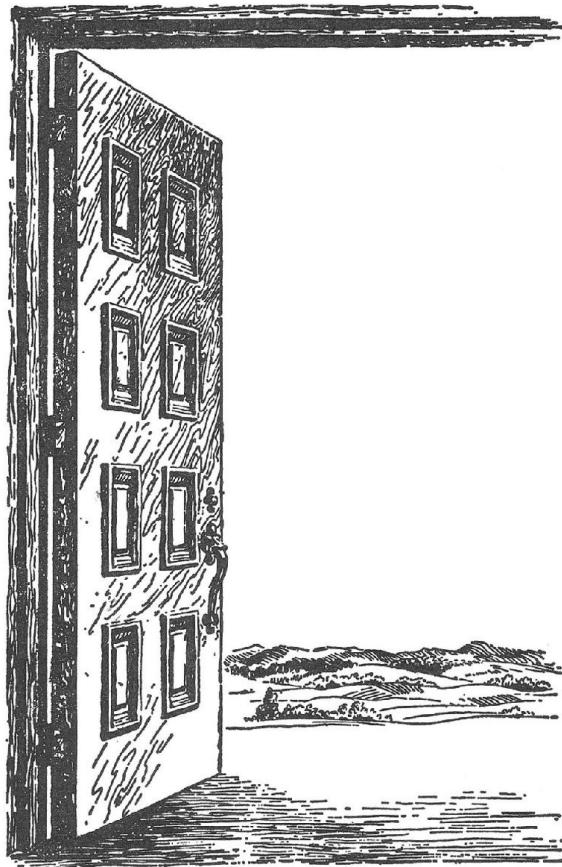
Tiến sĩ Joseph E. Maddy là người mà tôi đã nhắc đến trong phần cuối chương trước, là người có tài sản đích thực trong đời. Vì ông đã sử dụng sức mạnh tư duy và làm việc thiện... có một cuộc hôn nhân hạnh phúc và một gia đình hạnh phúc... tận tâm phục vụ quốc gia và nhân loại... hoàn thành tâm nguyện của người khác... truyền hi vọng... chia sẻ với người khác... có những người bạn trung thành... được những người xung quanh yêu thương và tôn trọng... đã đảm nhiệm công việc đầy

thách thức mà ông yêu thích... đã thành công trong hoạt động thực sự không màng tới lợi ích cá nhân... đã tìm thấy hạnh phúc trong thành công của con cái... phấn khích khi học điều mới... có sức khỏe tốt và mãn nguyện, mà không để cảm giác mãn nguyện đó cản bước tiến của ông. Nói tóm lại, tiến sĩ Maddy đã có được rất nhiều tài sản đích thực trong đời.

Có những người đặt ra mục tiêu rất cao, nhưng lại thất bại. Vì họ thậm chí còn không bắt đầu, hoặc họ chỉ mới đi được vài bước đầu đã bỏ cuộc. Có thể họ cũng đi được đến giữa – nhưng họ không đi tới cuối con đường. Để tới được đích, dù đích đó là gì đi chăng nữa, cũng cần phải đi tới cùng.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Cụm từ “tài sản đích thực trong đời” có nghĩa gì với bạn? Hãy tập trung suy nghĩ của bạn bằng cách trả lời câu hỏi đó trong chỗ trống bên dưới. Có thể bạn sẽ ngạc nhiên với cách tâm trí của bạn bắt đầu khuấy đảo.



# CUỘC TÌM KIẾM KẾT THÚC

## Chương 19 VẬT BÁO HIỆU THÀNH CÔNG ĐEM LẠI THÀNH CÔNG

Bạn không thể thua!

Tôi nhắc lại: Bạn không thể thua – khi bạn *tuân theo những hướng dẫn* được chỉ ra trong chương này. Chương này cho bạn biết:

- Vật báo hiệu thành công là gì.
- Làm thế nào để tạo ra một vật báo hiệu đó.
- Tại sao *vật báo hiệu thành công* lại đem lại thành công.

Và khi bạn sử dụng *vật báo hiệu thành công* của bạn – bạn sẽ tự thúc đẩy bản thân đạt được những thành tích cao, loại bỏ những thói quen xấu và hình thành những thói quen tốt, trả hết nợ nần, tiết kiệm tiền, trở nên giàu có, khỏe mạnh, hạnh phúc và tìm thấy nhiều tài sản đích thực trong đời. Tôi đảm bảo đây!

*Chứng minh đi*, có thể bạn sẽ nói như vậy.

Tôi sẽ chứng minh nếu bạn làm cho tôi một việc. Hãy hình thành *vật báo hiệu thành công* của bạn và sử dụng nó hàng ngày, như miêu tả trong phần sau của chương này. Sau đó bạn sẽ bắt đầu thấy rằng tôi đã đúng; bạn sẽ bắt đầu nhận thấy những thay đổi quan trọng trong chính bản thân mình. Hãy thử đi. Bạn chẳng có gì để mất, nhưng lại có thể có được mọi thứ. Nhưng bạn có thể sẽ mất nhiều thứ, thông qua tính ì, sự trì trệ, thờ ơ hoặc lười biếng, nếu bạn không cố gắng. Và bạn sẽ chẳng bao giờ biết bạn đã bị mất cái gì.

Vật báo hiệu thành công dựa trên những nguyên tắc chỉ mang lại điều tốt đẹp cho hàng nghìn người sử dụng chúng – những chính khách nổi tiếng, những triết gia, những tu sĩ, tăng lữ, mọi người ở mọi tầng lớp xã hội.

Nhưng trước tiên, hãy cùng nhau đọc bức thư của Edward R. Dewey

về Vật báo hiệu dẫn đầu, đã được nhắc tới trong Chương 11, vì nó cũng có thể có tác động to lớn tới cuộc sống của bạn.

### **Vật báo hiệu dẫn đầu**

Bạn có cần biết điều gì đang chờ mình phía trước trong kinh doanh không? Có nhiều cách bạn có thể làm được điều này. Một trong số đó là thông qua việc sử dụng “Vật báo hiệu dẫn đầu”.

*Vật báo hiệu dẫn đầu* là bát cứ thứ gì xảy ra trước một thứ gì khác. Mây đen có thể là vật báo hiệu dẫn đầu của một cơn mưa. Lá rơi là vật báo hiệu đầu tiên của mùa đông. Thỏ đồ chơi ở khắp mọi nơi là vật báo hiệu đầu tiên của Lễ Phục sinh. Trong mọi trường hợp, vật báo hiệu xuất hiện trước (dẫn đầu) sự kiện mà bạn quan tâm.

Các con số kinh doanh cụ thể thường lên hoặc xuống trước các con số kinh doanh khác. Nghĩa là, chúng có xu hướng lên đến cực đại, sau đó bắt đầu tụt dốc (hoặc rơi xuống cực tiểu rồi bắt đầu quay đầu đi lên) trước khi doanh nghiệp nói chung chuyển hướng theo đúng chiều đó.

“Trật tự mới cho hàng hóa lâu dài” là một vật báo hiệu dẫn đầu nổi tiếng. Trật tự giảm, thì sản xuất giảm; theo sau đó là cắt giảm nhân viên; rồi những người có liên quan cắt giảm chi tiêu; rồi các cửa hàng bán lẻ giảm giá; rồi các doanh nghiệp bán lẻ giảm đơn hàng; v.v và v.v...

Những vật báo hiệu dẫn đầu khác là “Số giờ làm việc trong sản xuất”, “số doanh nghiệp mới”, “giá cổ phiếu”, “hợp đồng xây dựng”, “thất bại”.

“Thất bại” (cả số lượng thất bại, hoặc tốt hơn nữa là tiền nợ khi thất bại) hoạt động ngược. Nghĩa là khi thất bại tăng, đó là dấu hiệu xấu, khi giảm là dấu hiệu tốt.

### **Vật báo hiệu Geisinger**

Có những sự kết hợp hoặc có những quan hệ qua lại đặc biệt giữa các con số kinh doanh đem lại sự cảnh báo tốt hơn (và sớm hơn) về chiều hướng kinh doanh so với những chỉ số dẫn đầu thông thường. Một trong những kết hợp đặc biệt đó đã được Robert Geisinger ở Troy, Ohio, phát hiện ra. Nó được gọi là vật báo hiệu Geisinger. Nó thường đổi hướng 9 tháng trước sự chuyển hướng trong sản lượng công nghiệp. (“Sản lượng công nghiệp” thường được tính bằng sản

lượng những vật được sản xuất bởi ngành công nghiệp.)

Trên cả thế giới chỉ có ba người biết cách đặt vật báo hiệu Geisinger lại với nhau như thế nào. Đó là Bob Geisinger, Gertrude Shirk, biên tập viên *Tạp chí Chu kỳ (Cycles Magazine)* và tôi.

*Tạp chí Chu kỳ* đăng vật báo hiệu Geisinger hàng tháng để giúp những người theo dõi phân tích tương lai của ngành công nghiệp (sản xuất) nói chung.

## CÁCH LIÊN HỆ VÀ SO SÁNH

Trong suốt cuốn sách này, bạn đã được đọc đi đọc lại cụm từ *liên hệ và so sánh*. Và vì điều hiển nhiên không phải lúc nào cũng nhìn thấy được, chúng ta hãy cùng xem bạn có thể liên hệ, so sánh và sử dụng những nguyên tắc trong bức thư của Ned Dewey về Vật báo hiệu dẫn đầu như thế nào.

Bạn có muốn biết điều gì ở phía trước trong doanh nghiệp, gia đình, xã hội hoặc cuộc sống cá nhân (vật chất, tinh thần và đạo đức) của bạn không?

Hãy nhớ: *Vật báo hiệu dẫn đầu là bất cứ thứ gì xảy ra trước một thứ gì khác. Trong mọi trường hợp, vật báo hiệu xuất hiện trước (dẫn đầu) sự kiện mà bạn quan tâm.*

Nhưng bạn cần phải có *kiến thức* và *bí quyết* để dịch nghĩa điều bạn quan sát được. Nếu bạn không biết mây báo mưa, lá rơi báo mùa đông, hoặc doanh số bán đồ chơi Lễ Phục sinh báo Lễ Phục sinh, thì những vật báo hiệu dẫn đầu này chẳng có nghĩa gì với bạn. Tương tự như vậy, nếu bạn không biết một người là sản phẩm của thói quen, bạn sẽ không nhận ra hành động ăn trộm biến anh ta thành kẻ trộm, hành động nói dối biến anh ta thành một kẻ nói dối, hành động nói thật biến anh ta thành người chân thật.

Vì rất dễ để xác định đặc điểm nào là vật báo hiệu dẫn đầu, đặc điểm nào không phải, nên bạn có khả năng chọn những đặc điểm giúp bạn trở thành người bạn muốn trở thành. Nhưng để phân tích một vật báo hiệu dẫn đầu, bạn cần phải suy nghĩ.

Bạn thấy một điều gì đó xảy ra. Sau đó, từ kinh nghiệm và thông qua phương pháp lập luận quy nạp, bạn có thể suy đoán logic về kết quả. Lúc này, khi bạn thiếu kinh nghiệm, logic của bạn có thể dựa trên những giả định sai lầm, vậy nên kết luận của bạn có thể sai. Đó chính là lý do tại sao phải lắng nghe tiếng nói của người có kinh nghiệm cho tới khi bạn có đủ kinh nghiệm cho bản thân.

Bạn có thể thấy một kết quả cụ thể. Thông qua kinh nghiệm và phương pháp suy diễn, bạn có thể tìm ra nguyên nhân. Khi bạn biết nguyên nhân, bạn có thể nhận biết được vật báo hiệu dẫn đầu đem lại kết quả tương tự trong tương lai.

Lấy một ví dụ đơn giản: Nếu một trong những nhân viên kinh doanh mới của tôi có thái độ tinh thần đúng đắn, thì đây là một vật báo hiệu dẫn đầu. Nếu anh ta được đào tạo bài bản ở trường dạy kinh doanh, thì đây là một vật báo hiệu dẫn đầu. Nếu anh ta áp dụng những nguyên tắc anh ta đã học được, thì đây cũng là một vật báo hiệu dẫn đầu. Mỗi một vật báo hiệu đều báo hiệu anh ta sẽ thành công ở vai trò nhân viên kinh doanh trong công ty của tôi.

Lần đầu tiên gặp George Severance, tôi đã quan sát thấy anh ta là một người cá tính, có thái độ tích cực, yêu thích công việc và là một chuyên gia. Từ những điều này, tôi có thể suy luận lôgic là anh ta sẽ thành công trong lĩnh vực anh ta chọn.

### BẢN GHI CHÉP THỜI GIAN XÃ HỘI VÀ HỆ THỐNG THÀNH CÔNG KHÔNG BAO GIỜ THẤT BẠI

Có lẽ bạn còn nhớ, trong Chương 3, tôi đã nói về cách George Severance phát triển *bản ghi chép thời gian xã hội*, và trở thành một người thành công.

George đã nói với tôi: “Vấn đề lớn nhất trong đời của gàn như tất cả mọi người cũng giống nhau những nhân viên kinh doanh không ghi chép *thời lượng bán hàng* thực tế của mình. Những nhân viên kinh doanh này không nhận ra giá trị thành tiền của khoảng *thời gian bán hàng* mà họ đã lãng phí. Trên thực tế, họ không biết họ định đi đâu trong đời, hoặc làm cách nào để tới được nơi họ nghĩ là họ muốn đến – tất cả chỉ bởi vì họ không có bản ghi chép thời gian”.

“Vậy bản thân anh đã giải quyết vấn đề này như thế nào?” Tôi hỏi.

“Trước tiên, nếu anh muốn tiến bộ trong cuộc sống hàng ngày của mình, anh cần phải biết chắc nhược điểm của mình. Việc nhận biết những nhược điểm này khiến anh bị thôi thúc phải thay đổi. Đó chính là điều Bản ghi chép thời gian xã hội đã làm cho tôi. Nó giúp tôi *đạt được nhiều hơn – bằng cách làm việc ít hơn*”.

“Sao lại thế?” Tôi hỏi.

“Anh nhất định phải có những mục tiêu cụ thể trong đời. Tổng thống Wilson vẫn thường nói: ‘Không có tầm nhìn, dân tộc sẽ diệt vong’. Và không có định hướng, anh chẳng biết phải đi đâu. *Anh nhất định phải có mục đích nào đó trong đời*.”

Vì điều sẽ xảy ra với chúng ta ngày mai phụ thuộc vào điều chúng ta thực hiện ngày hôm nay và dự kiến cho ngày mai. Đó chính là lý do tại sao tôi lại muốn biết mỗi ngày tôi đã biểu hiện như thế nào để tôi có thể chuẩn bị cho điều tiếp theo”.

“Được rồi, George, hãy nói cho tôi biết”, tôi nói. “Chính xác thì anh đã sử dụng Bản ghi chép thời gian xã hội của anh như thế nào?”

“Hãy nhớ là chiếc thẻ tôi làm cho bản thân phù hợp với tôi như chiếc găng tay vừa vặn với tay của tôi. Nhưng ai cũng có thể sử dụng *chính những nguyên tắc* mà tôi đã sử dụng và thiết kế cho *bản ghi chép thời gian* của họ. Nó có thể thúc đẩy họ đạt được thành công trong bất cứ hoạt động nào mà họ chọn. Tất nhiên với điều kiện là *họ phải sử dụng nó hàng ngày*.

Như anh có thể thấy, trên chiếc thẻ này tôi có: *Chi tiết văn phòng, Bữa trưa hoặc bữa tối, Các cuộc họp, Buôn chuyện nhàn rỗi, Thời gian dành thêm cho phỏng vấn, thể thao, trách nhiệm gia đình và thời gian cuối ngày*.

Giờ chúng ta hãy cùng bàn về thể thao, chẳng hạn như vậy. Tôi vẫn luôn là một người yêu thích thể thao. Thời gian đầu trong sự nghiệp bán hàng, tôi quan tâm tới bóng bàn và quần vợt, vậy nên tôi đã tìm một câu lạc bộ có những chuyên gia về những môn này. Chúng tôi sẽ gặp nhau vào lúc 12 giờ, và lần đầu tiên tôi đã chơi tới 3 giờ chiều”.

“Điều này thể hiện nhu thế nào trong Bản ghi chép thời gian xã hội của anh?”

“Ở dòng có chữ Thể thao, tôi sẽ viết “2 tiếng” vào cột Thời gian lảng phí. Cuối tháng, tôi cộng tổng lại và phát hiện ra là mình đã mất tổng cộng 25 tiếng chơi bóng bàn và quần vợt trong khoảng *thời gian bán hàng* của mình. Tôi nhanh chóng nhận ra là mình cần phải làm gì đó với điều này. Đừng hiểu sai ý tôi. Tôi vẫn chơi bóng bàn và quần vợt, chỉ là trong khoảng thời gian tôi xác định là *thời gian chơi*”.

Tôi đã hỏi: “Bản ghi chép thời gian xã hội của anh đã thúc đẩy anh hành động để loại bỏ sự lảng phí trong *thời gian bán hàng* này như thế nào?”

“Trong thẻ của tôi có những ô được đặt tên là *Những cải tiến cần thiết – Công việc và Cá nhân*. Ở cột Cá nhân, tôi sẽ ghi “Chấm dứt đánh bóng bàn và quần vợt trong *thời gian bán hàng*!” Tôi sẽ rút gọn câu này thành dạng mật mã, để nếu có ai đó cầm thẻ của tôi lên cũng không thể biết được những hạn chế của tôi.

Khi hoàn thành một thẻ mới mỗi ngày, bắt cứ hoạt động thể thao

nào xâm phạm vào *thời gian bán hàng* đều bị tôi chú ý, và tôi sẽ có hành động sửa chữa. Cuối tháng, tôi sẽ biết tổng số giờ bị “đánh cắp” từ *thời gian bán hàng* dành cho thể thao là bao nhiêu. Điều này sẽ tạo động lực buộc tôi phải làm gì đó để giải quyết vấn đề”.

“Tổng số được thể hiện ở đâu trong Bản ghi chép thời gian xã hội của anh?” Tôi hỏi.

“Để tính tổng vào cuối tháng, tôi sẽ làm một chiếc thẻ đặc biệt bằng cách chỉ đổi từ “ngày” thành từ “tháng” ở dòng đầu tiên trong Bản ghi chép thời gian xã hội của tôi (xem Hình 3) và thêm tổng thời gian đã sử dụng vào những chỗ thích hợp”.

“Điều này có tác động gì tới anh?”

“Ngày nào cũng viết câu ‘Chấm dứt đánh bóng bàn và quần vợt!’ dưới cột có tên là *Những cải tiến cần thiết rõ ràng đã tác động tới tiềm thức của tôi*. Tôi muốn thành công, và theo lộ trình thích hợp, tôi đã phát triển thói quen biến thời gian bán hàng bị lãng phí thành thời gian bán hàng đem lại lợi nhuận. Tôi vẫn chơi thể thao, nhưng là trong thời gian chơi”.

“George này, liệu tôi có đúng không khi kết luận những gì được liệt kê ở mặt một của tấm thẻ của anh nói đến thời gian xâm phạm thời gian bán hàng của anh? Cụ thể là:

- *Buôn chuyện nhàn rỗi* có nghĩa là những việc lãng phí thời gian bán hàng như gấp nhau uống một tách cà phê?
- *Thời gian dành thêm cho phỏng vấn*. Nghĩa là thời gian không cần thiết kéo dài cuộc phỏng vấn?
- *Trách nhiệm gia đình* chỉ những việc vặt hoặc việc mua sắm cho gia đình trong thời gian bán hàng?

Và có phải *Thời gian cuối ngày* là thời gian bị mất, một cách không cần thiết, cho gia đình sau những cuộc họp kinh doanh còn ký hiệu *Mt* là để chỉ Mục tiêu, chữ *T* là để chỉ triệu đôla bảo hiểm không?”

“Anh đúng rồi đấy”, George trả lời.

“Tại sao lại có cả ô *Buổi tối thế?*” Tôi hỏi.

“Trong công việc của tôi, cần phải thực hiện những cuộc gọi vào buổi tối. Với Bản ghi chép thời gian xã hội của mình, tôi có thể giảm công việc này xuống còn tối đa hai tối một tuần thay vì sáu tối. Tuy nhiên, trong những dịp này, tôi sẽ rút ngắn ngày làm việc của mình để có nhiều thời gian cho gia đình, giải trí và học hỏi. Mỗi một điều này đều

rất quan trọng đối với cuộc sống thành công thực sự”.

Sau đó tôi tiếp tục: “Ở mặt hai của thẻ (Hình 4), anh liệt kê tên những người anh dự định gọi điện. *Thời gian gấp* chỉ thời gian cuộc hẹn của anh. Và dưới cột *Thời gian thực tế* anh thể hiện thời gian anh thực sự sử dụng với việc hiện diện của khách hàng tiềm năng. Dưới cột *Gọi Bán hàng*, Sau có nghĩa là cuộc gọi tiếp theo, đúng không?”

“Đúng, và tôi phân biệt rõ ràng sự khác nhau giữa cuộc gọi bán hàng và phỏng vấn bán hàng. Có nhiều khi tôi gọi điện, nhưng không có bán hàng; tôi chỉ tìm kiếm thông tin hoặc xếp lịch hẹn cho một cuộc gọi bán hàng. Anh cũng sẽ thấy ký hiệu *CG. Chốt*. Điều này giúp tôi kiểm tra số lần tôi có gắng chốt.

Nếu anh không có gắng chốt, anh sẽ chẳng bán được hợp đồng nào”.

“Tất nhiên, *SL* có nghĩa là số lượng bảo hiểm nhân thọ được bán. Tiêu đề *Thời gian khác – DV* để chỉ cuộc gọi dịch vụ.

Tôi có rất nhiều khách hàng tiềm năng từ những cuộc gọi dịch vụ.

Dưới *CLB* tôi cũng liệt kê số lượng khách hàng doanh nghiệp tiềm năng, vì tôi sẽ nhận lời mời chơi gôn trong thời gian làm việc nếu bằng cách đó tôi có thể xác định được những khách hàng tiềm năng. Tôi biến điều này thành một phần công việc của tôi”.

Tôi hỏi tiếp: “Anh liệt kê những tên mới dưới ô *Thay thế cho danh sách khách hàng tiềm năng* à?”

“Ú”, George trả lời. “Giống như trong một doanh nghiệp chuyên trồng gỗ. Nếu anh đốn đổ một cây, anh phải trồng lại một cái cây khác. Vì nếu anh không có sự thay thế nào thì chẳng bao lâu sau anh sẽ phá sản.

Tôi có thể bán được hàng trong 95% cuộc gọi đầu tiên, vì tôi chuẩn bị cho mỗi cuộc gọi của mình trong những lần gặp mặt bán hàng trước đó. Tôi không bao giờ gọi cho một khách hàng tiềm năng quá ba lần. Vì tôi có dũng khí xé tan những danh thiếp của khách hàng tiềm năng cũ. Chỉ là tôi không muốn lãng phí *thời gian bán hàng* của mình”.

“Thế còn hai ô ở cuối mặt hai thì sao?”

“Hai ô này rất quan trọng. Anh cần phải có mục tiêu, và anh cần phải nhìn thấy tiến trình liên quan đến nó. Vì mỗi ngày tôi lại viết một thẻ mới, nên tôi có mục tiêu cụ thể cho từng ngày.

Khi xem lại những chiếc thẻ tôi đã hoàn thành trong khoảng thời gian một tháng, tôi thấy như xem một bộ phim thời sự về những gì đã thực sự diễn ra. Lúc đầu tôi thấy xấu hổ với những gì mình nhìn thấy. Vì

tôi xấu hổ, tôi đã làm việc gì đó để giải quyết nó”.

CÓ Ý THỨC TỰ HOÀN THIỆN BẢN GHI CHÉP THỜI GIAN XÃ HỘI						
Tên _____	Ngày _____	Ngày _____				
Tổng số giờ lảng phí _____	Là một ngày thành công? Có _____ Không _____	Lịch làm việc				
	Thời gian hữu ích	Thời gian lảng phí	Những cải tiến cần thiết	Mục tiêu hàng tuần	Mục tiêu	Thực tế
1 Chi tiết văn phòng			CÔNG VIỆC	Thời gian bắt đầu		
2 Bữa trưa/Bữa tối						
3 Các cuộc họp						
4 Buôn chuyện nhàn rỗi						
1 Thời gian dành cho phỏng vấn			CÁ NHÂN	Mục tiêu hàng tháng		
2 Thể thao						
3 Trách nhiệm gia đình						
4 Thời gian cuối ngày						
TIẾT KIỆM - CHIA KHÓA ĐỂ ĐỘC LẬP						
Mục tiêu	Thực tế					
ĐẶC ĐIỂM TÍNH CÁCH						
Tích cực để nhấn mạnh			Tiêu cực để loại bỏ			
1 _____	1 _____	2 _____	2 _____	3 _____	3 _____	

Hình 3

THÀNH CÔNG NGÀY MAI PHỤ THUỘC VÀO BIỂU HIỆN CỦA NGÀY HÔM NAY KIỂM SOÁT THỜI GIAN BÁN HÀNG															
Cuộc gọi	Thời gian bán hàng		Cuộc gọi bán hàng		Phỏng vấn bán hàng		Kết quả		Thời gian khác						
	Thời gian hẹn gặp	Thời gian thực tế	Thứ nhất	Thứ hai	Cuộc gọi tiếp theo	Thứ nhất	Thứ hai	Cuộc gọi tiếp theo	Cố gắng chốt	Số lượng bán	Cuộc gọi dịch vụ	Số lượng	Câu lạc bộ	Số điện thoại	Ăn trưa
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															
16															
17															
18															
19															
20															
21															
22															
23															
24															
25															
26															
27															
28															
29															
30															
31															
32															
33															
34															
35															
36															
37															
38															
39															
40															
41															
42															
43															
44															
45															
46															
47															
48															
49															
50															
51															
52															
53															
54															
55															
56															
57															
58															
59															
60															
61															
62															
63															
64															
65															
66															
67															
68															
69															
70															
71															
72															
73															
74															
75															
76															
77															
78															
79															
80															
81															
82															
83															
84															
85															
86															
87															
88															
89															
90															
91															
92															
93															
94															
95															
96															
97															
98															
99															
100															

Hình 4

## ĐÙNG KỲ VỌNG ĐIỀU BẠN KHÔNG XEM XÉT KỸ

Epictetus đã từng nói: Đường tới địa ngục được dọn sẵn bởi những ý định tốt đẹp. (Nghĩa là: Không làm đúng mục đích tốt đẹp ban đầu, sớm muộn gì người ta cũng phải trả giá đắt cho hành động của mình.) Vì ông biết sức mạnh ràng buộc của những thói quen một khi đã được hình thành và sự khó khăn khi phải thay đổi chúng. George Severance cũng

biết điều đó. Frank Bettger cũng vậy. Benjamin Franklin cũng thế. Và bạn cũng vậy.

Tôi nói, và Epictetus sẽ đồng tình: Đường tới địa ngục được dọn sẵn bởi những ý định tốt đẹp khi bạn theo đuổi bằng hành động và đòi hỏi những thói quen mới, tốt đẹp thay thế cho những thói quen cũ, xấu xa.

Bạn có thể được truyền cảm hứng để thực hiện hành động đáng khao khát nhằm hoàn thành ý nguyện tốt đẹp của bạn, nhưng bạn có thể thiếu kiến thức cần thiết, hoặc bạn có thể phớt lờ, không sử dụng những kỹ năng bắt buộc nếu bạn có, và từ đó, bạn có thể thất bại trong việc hình thành những thói quen mới.

Nhưng Epictetus, Franklin, Severance và Bettger biết phải làm gì và làm như thế nào. Vì mỗi người đã phát triển và sử dụng *vật báo hiệu của riêng họ* để giúp họ thực hiện ý định hàng ngày của họ. Bạn cũng có thể tạo ra một *vật báo hiệu thành công* được thiết kế đặc biệt cho bạn.

*Vật báo hiệu thành công* là gì? Với George Severance, đó là bản ghi chép thời gian xã hội và bản quản lý thời gian bán hàng; với Benjamin Franklin, đó là một cuốn sổ nhỏ. Trong cuốn *Tự truyện* của mình, Franklin đã viết:

*Tôi đã đóng một cuốn sổ nhỏ, trong đó tôi đã dành mỗi trang giấy cho một trong 13 đặc tính. Tôi dùng mực đỏ chia mỗi trang giấy ra thành 7 cột, mỗi cột là một ngày trong tuần, đánh dấu mỗi cột bằng một chữ cái thể hiện ngày trong tuần. Tôi sẽ kẻ ngang qua những cột này 13 đường thẳng màu đỏ, phần đầu mỗi dòng được đánh dấu bằng một chữ cái đầu của từ chỉ một trong những đặc tính đó. Tôi sẽ dùng một dấu sao nhỏ để đánh dấu một lỗi mà tôi tìm thấy khi kiểm tra đặc tính trong ngày hôm đó vào ô tương ứng.*

Và trang giấy của Franklin trông như thế này:

TÍNH KHIÊM TỐN							
Nơi gương Chúa Giêsu và Socrates							
	S	M	T	W	T	F	S
T							
S	*	*				*	
O	*	*	*		*	*	*
R			*				*
F			*	*			
I			*		*		
S	*	*		*			
J		*			*		
M			*	*			*
C	*					*	
T			*		*		
C		*			*	*	
H							

Trong cuốn sách của ông, *How I raised myself from failure to success in selling* (Tôi đã tự đưa mình đi từ thất bại tới thành công trong bán hàng như thế nào), Frank Bettger đã nói chính xác cách ông áp dụng nguyên tắc của Franklin vào cuộc sống của mình. Thay vì sử dụng một cuốn sổ, ông đã sử dụng 13 tấm thẻ, cũng như George Severance, ông thấy thẻ tiện dụng hơn một cuốn sổ. Cũng như George Severance và Benjamin Franklin, ông cũng viết một câu tạo động cơ thúc đẩy ở đầu mỗi tấm thẻ. Ở tấm thẻ thứ nhất – tấm thẻ “Hăng hái” – câu tạo động cơ là: *Hăng hái – hành động hăng hái*.

Những người này đã sử dụng các vật báo hiệu thành công của họ vì nhiều mục đích, một trong số đó là để kiểm tra hoạt động thường ngày của chính họ. Một tổ chức kinh doanh thành công xem việc thường xuyên kiểm tra biểu hiện làm việc là yêu cầu bắt buộc, nhưng một người kiểm tra thói quen hàng ngày của chính mình lại là điều không hay thấy. Nhưng chính điều không hay thấy này lại ẩn chứa một bí mật của thành công:

*Đừng kỳ vọng điều bạn không xem xét kỹ.*

Bạn có thể dễ dàng nhìn thấy bạn có sống đúng với những quyết tâm đề ra trong Năm mới không nếu bạn kiểm tra *bản thân* mỗi ngày và tiếp tục làm như vậy.

Bây giờ, trước khi đưa ra những gợi ý có ích cho bạn trong việc thiết kế vật báo hiệu thành công của riêng bạn, chúng ta hãy cùng xem việc kiểm tra thực sự quan trọng như thế nào.

Niềm tin là điều được tin tưởng – sự tin tưởng hoàn toàn vào một người hoặc một vật nào đó, kể cả người hoặc vật có thể bị nghi vấn hay ngờ vực. Niềm tin mù quáng, với cả hai mắt đều nhầm nghiêng, thiếu sự sáng suốt và thể hiện sự miễn cưỡng phải tin. Niềm tin này thường không có lý do mà cũng chẳng có lí trí. Đó là nguồn gốc của sự thờ ơ và là nguyên nhân của khổ đau và tai họa.

Bạn thường đọc thấy những lời than vãn thống khổ, sầu não của một bà mẹ có đứa con bị kết tội trộm cắp hoặc một tội nào đó: “Nó luôn là đứa trẻ ngoan; nó chưa bao giờ làm điều gì sai trái trước đây”. Điều gì sẽ xảy ra nếu người mẹ đó giữ cho một mắt mở hé thay vì nhắm cả hai mắt lại?

Mở hé một mắt để kiểm tra không có nghĩa là không tin tưởng ở mức độ nhẹ nhất. Nhưng làm như vậy có thể cung cấp, bảo vệ và đảm bảo tính hiệu quả và duy trì của niềm tin trong mọi mối quan hệ mà niềm tin là cần thiết để có được sự hài hòa và hạnh phúc.

## THÀNH THẬT VỚI BẢN THÂN

George Serverance nói: “Nếu bạn là một người thành thật, khi bạn hứa gì với một người khác, bạn sẽ giữ đúng lời hứa đó. Và bạn cũng phải *thành thật với bản thân* mình. Vì thế, khi tự hứa điều gì, hãy giữ lời hứa đó. Và ngay từ đâu, đừng hứa gì nếu bạn không có ý định thực hiện lời hứa đó”.



TÙY THUỘC VÀO BẠN

Giờ hãy long trọng húa:

Tôi tự húa rǎng tôi sē:

- Bắt đầu thiết kế vật báo hiệu thành công của riêng mình trước khi đi ngủ tối nay.
- Dành ít nhất 30 phút mỗi ngày trong 30 ngày tới để nghiên cứu, suy nghĩ và lập kế hoạch – với nỗ lực tập trung cải thiện bản thân – để tận dụng tối đa vật báo hiệu thành công của tôi.
- Bắt đầu ngay lập tức một chuỗi 30 ngày mới nếu bắt cứ ngày nào tôi không thực hiện lời hứa dành ra 30 phút để cải thiện bản thân.

- Xin lời khuyên thần thánh mỗi khi tôi bắt đầu nửa tiếng tự cải thiện bản thân và cảm ơn Sức mạnh thần thánh vì những may mắn cụ thể của tôi. (Liệt kê cụ thể.)

Những gợi ý dưới đây có thể giúp bạn:

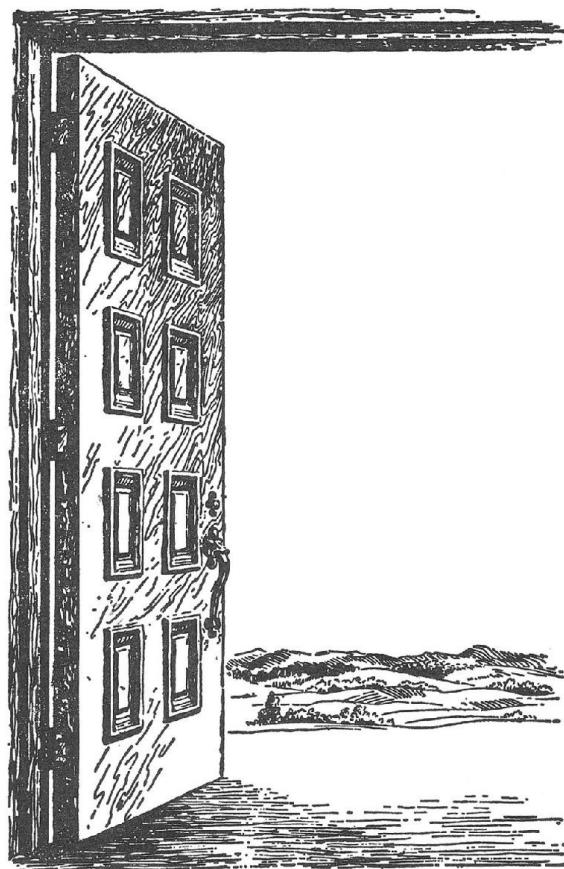
- Hãy bắt đầu với một chiếc bút chì và một mẩu giấy. Sau khi bạn đã tạo ra được một mẫu hiệu quả, hãy đem nó đi sao chép hoặc in ra. Những chiếc thẻ của George Severance được in, nhưng ông cũng bắt đầu bằng một tờ giấy.
- Nên có một câu tạo động lực cho bản thân ở dòng đầu tiên. Câu này có thể thay đổi theo thời gian, nhưng không được thường xuyên hơn “hàng tuần”.
- Đặt một cái tên phù hợp, chẳng hạn như “Vật báo hiệu thành công của tôi”.
- Nếu bạn thấy khó tạo ra một thiết kế riêng, có thể sao chép những gì có sẵn trong các mẫu của chương này.
- Dành chỗ trống thích hợp để bạn có thể kiểm tra mức độ hoàn thành của một mục tiêu hoặc thất bại tạm thời.
- Chỉ rõ các đặc điểm tích cực bạn muốn có. Tôi gợi ý thay vì chỉ ra những đặc điểm tiêu cực, bạn có thể sử dụng những nhận định tích cực. Chẳng hạn, nếu điểm yếu của bạn là dối trá, thay vì viết “Loại bỏ tính dối trá”, hãy viết câu “Phải thành thật”
- Vì ngon lừa nhiệt tình, hăng hái có thể tàn lụi nếu không được tiếp nhiên liệu, nên hãy cố đọc những cuốn sách dạy phát triển bản thân khác ít nhất 5 phút mỗi ngày.

Giờ bạn cần phải nghĩ cho chính bạn. Chỉ bạn mới có sức mạnh điều chỉnh suy nghĩ và kiểm soát cảm xúc của bạn. Do đó, bạn cần phải thiết kế những mẫu trong chương trình này sao cho hiệu quả. Vì chỉ khi tự mình nỗ lực bạn mới có thể thành công.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN

Công cụ hiệu quả nhất mà bạn có thể sở hữu trong quá trình theo đuổi thành công chính là bản ghi chép những thói quen hàng ngày của bạn. Nếu được ghi chép chính xác, bản ghi chép này sẽ trở thành tấm gương phản chiếu mọi nỗ lực, mọi hành động trong cuộc sống thường nhật của bạn. Nó, với sức sống mãnh liệt đáng ngạc nhiên, sẽ giúp bạn điều chỉnh suy nghĩ của chính bạn. Tuân theo những nguyên tắc và những ví dụ trong chương này, hãy bắt đầu thiết kế Vật báo hiệu thành

công của bạn ngay từ hôm nay.



# Chương 20

## TỔNG KẾT

“Một giọt mực nhỏ có thể khiến hàng nghìn, thậm chí hàng triệu người phải suy nghĩ”, Byron đã viết như vậy trong *Đông-Gioăng*.

Và đó chính là điều tôi đã nghĩ khi bắt đầu viết những trang đầu tiên của cuốn sách này. Vì mục đích của cuốn sách là nhằm thúc đẩy người đọc:

- Học và sử dụng ba khái niệm đơn giản, dễ hiểu, dễ áp dụng cho bất cứ người nào để đạt được thành công liên tục trong bất cứ hoạt động nào.
  - *Cảm hứng hành động*: Điều thúc đẩy bạn hành động vì bạn muốn.
  - *Bí quyết*: Những thủ thuật và kỹ năng đặc biệt giúp bạn thành công khi áp dụng chúng. Đó là sự áp dụng đúng đắn các kiến thức. *Bí quyết* trở thành thói quen thông qua *kinh nghiệm* được thực tế lặp đi lặp lại.
  - *Kiến thức hoạt động*: Kiến thức về hoạt động, dịch vụ, sản phẩm, phương pháp, kỹ thuật và kỹ năng mà bạn đặc biệt quan tâm.
- Nỗ lực ngày này qua ngày khác để tiếp tục sự nghiệp học hành và từ đó mở rộng tầm nhận thức.
- Giúp bản thân trở thành một người tốt hơn và liên tục cố gắng để biến thế giới trở thành một nơi tốt đẹp hơn cho bản thân và người khác.
- Học cách phát triển thói quen nhận định, hiểu biết, liên hệ, so sánh và sử dụng những nguyên tắc từ tài liệu đọc được, từ những người gặp gỡ và từ kinh nghiệm hàng ngày.
- Đạt được sự thịnh vượng tài chính và thành công trong kinh doanh, ngay cả khi *điểm nổi bật nằm ở những tài sản đích thực trong đời*.
- Cảm nhận, sống và hành động với một triết lý năng động bắt nguồn từ hành động nỗ lực sống đúng với những di huấn tôn giáo của bản thân.
- Tìm và thấy những tài sản đích thực trong đời.

Xin nhắc lại một lần nữa: *Một giọt mực nhỏ có thể khiến hàng*

*nghìn, thậm chí hàng triệu người phải suy nghĩ.* Và một cuốn sách phát triển bản thân đã khiến cuộc đời của không biết bao nhiêu nghìn người trở nên tốt hơn. Hãy lấy Fuller Duke làm ví dụ.

### TÂM TRÍ TÔI ĐÃ KHAI MỞ

Fuller là một nhân viên kinh doanh thành công, và đã trở thành một quản lý kinh doanh thành công của tôi trước khi ông bị mù. Như tất cả những nhân viên khác, ông ta cũng nhận được những cuốn sách phát triển bản thân và những tài liệu ghi âm, chẳng hạn như “Hệ thống thành công không bao giờ thất bại”. Fuller có một cuộc hôn nhân hạnh phúc, là cha của 6 người con trai khỏe mạnh và 5 cô con gái tuyệt vời.

Và còn hơn thế nữa: Fuller Duke có một đức tin tôn giáo. Điều này đã được chứng minh nhiều lần trong quá khứ, và lại được chứng minh trong hiện tại bằng bức thư ông ta mới gửi cho tôi. Một phần bức thư đó như sau:

“Tôi đã đi khám ở một trong những chuyên gia hàng đầu cả nước về mắt. Ông ta đã cố gắng hết sức để cứu đôi mắt của tôi, và đã rất thát vọng với cuộc kiểm tra cuối cùng khi phát hiện ra điều trị hay phẫu thuật thêm cũng chẳng đem lại lợi ích gì.

Giờ đây, suy nghĩ của tôi về tương lai là: Ghi khắc trong tâm rằng mọi nghịch cảnh đều có một hạt mầm lợi ích tương đương hoặc lớn hơn, và sử dụng “Hệ thống thành công không bao giờ thất bại”, tôi đã được *truyền cảm hứng để hành động* và đã ngay lập tức đặt ra mục tiêu là phải đạt được *bí quyết và kiến thức hoạt động* cần thiết để xác định hạn chế nào, nếu có, là của tôi. Tôi đã rất phấn khích khi phát hiện ra đây chỉ là đường vòng trên con đường tiến tới mục tiêu cuối cùng của mình.

Từ thứ Năm tuần trước, tôi đã nói chuyện với nhiều chuyên gia, nhiều nhà lãnh đạo cấp cao, nhiều doanh nhân và đã học được rằng bằng cách tới trường ba tháng, tôi đã có thể học được chữ nổi Braille<sup>(1)</sup> và cách đi lại một mình – nói một cách ngắn gọn là sống một cuộc đời bình thường. Tôi đã động não rất nhiều, và suy nghĩ của tôi vẫn còn rất tíc cực...

Chắc chắn tôi sẽ không ngừng tìm kiếm cách chữa trị. Tôi hi vọng, cũng như George Campbell trong cuốn *Thành công bằng thái độ tinh thần tích cực*, tôi cũng có thể thể hiện thái độ tinh thần tích cực của mình bằng cách chứng minh rằng tôi vẫn có thể đạt được thành công.

Tôi tin chắc rằng thời đại của những điều kỳ diệu vẫn chưa qua, và nếu vẫn có Đáng toàn năng thì những lời cầu nguyện của gia đình, bạn bè của tôi sẽ được đáp lại.

*Dù mắt tôi đã nhắm... nhưng tâm trí tôi đã khai mở!"*

Cách để tôi và bạn tiếp tục giữ cho tâm trí mở là tiếp tục sự nghiệp học hành của mình.

## BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỬA LỚN

Chương này là phần tổng kết của toàn bộ cuốn sách. Trong chương này, bạn có thể cảm nhận được các ánh hưởng ngầm xuyên suốt cuốn sách. Ánh đèn được soi rọi vào những tài sản đích thực của cuộc đời. Vì trong khi tìm kiếm những tài sản đó, bạn cũng có thể tìm thấy sự giàu có, thịnh vượng và thành công.

Trong một bài diễn thuyết, Thống đốc Price Daniel của bang Texas đã đưa ra minh họa sau: “Một nhà lãnh đạo Nam Mỹ nhiều năm trước khi được hỏi tại sao sự phát triển của Bắc Mỹ lại vượt xa sự phát triển của Nam Mỹ đã trả lời rằng: *Những người tới định cư ở Bắc Mỹ là tới để tìm Chúa. Còn những người tới Nam Mỹ là để tìm vàng*”.

Vợ của một trong những người quản lý kinh doanh của tôi ở Waco, Texas, Naomi Nyberg, đang viết một cuốn sách có tên là *Little Hinges That Swing Big Doors* (Bản lề nhỏ giữ cánh cửa lớn). Tựa cuốn sách cứ chạy qua chạy lại trong đầu tôi như một giai điệu, vì vậy tôi đã hỏi Naomi xem tôi có được phép sử dụng nó để đặt tên cho một chương hoặc một đầu đề phụ không, cô ấy đã vui vẻ và nhiệt tình cho phép tôi đặc quyền chia sẻ suy nghĩ này với bạn.

Chính vì vậy mà cuối mỗi chương bạn lại nhìn thấy cụm từ “Bản lề nhỏ giữ cánh cửa lớn”. Cánh cửa rộng mở tượng trưng cho niềm tin của bạn vào những người xung quanh, tầm nhìn của bạn về thế giới bên ngoài... và bên trong là nơi bí mật, thế nên, hiển nhiên là không thể nhìn thấy nó.

## NOI BÍ MẬT...

Có một truyền thuyết của người Hindu kể rằng khi các vị thần đang tạo nên thế giới này, họ đã nói: “Chúng ta có thể giấu những của cải giá trị nhất ở đâu để chúng không bao giờ bị mất? Chúng ta có thể giấu chúng ở đâu để những kẻ tham lam và thèm khát không thể ăn trộm hoặc phá hủy chúng? Chúng ta có thể làm gì để đảm bảo rằng những của cải này sẽ được dành cho hết thế hệ này tới thế hệ khác vì lợi ích của tất cả loài người?”

Vậy là, với tài trí của họ, họ đã chọn một nơi bí mật mà hiển nhiên là không thể nhìn thấy được. Và ở đó, họ đã giấu những tài sản đích thực của cuộc đời, cùng với khả năng kỳ diệu là tự cung cấp, bổ sung liên tục. Bất kỳ người nào trên trái đất này, chỉ cần tuân theo *hệ thống thành*

*công không bao giờ thất bại*, cũng có thể tìm thấy những tài sản vô giá  
đó ở nơi cát giấu.

## **BẢN LỀ NHỎ GIỮ CÁNH CỦA LỚN**

Tài sản đích thực trong  
đời được giấu trong trái tim  
và khói óc của con người

