

LỜI NÓI ĐẦU

Các bạn thân mến, nếu cuộc đời này đáng sống, thì cũng đáng được ghi lại. Và việc ghi lại dần trở thành một thói quen khó bỏ của tôi.

Tôi ghi lại những suy nghĩ, ghi lại câu chuyện có thật, ghi lại cảm xúc của mình. Tôi cũng ghi lại những câu hỏi mà tôi từng gặp phải. Tôi ghi chép tất cả vào sổ tay, vào blog, vào trang facebook...

Rồi đến một ngày, tôi nhận ra, tôi đang chia sẻ những giá trị, những bài học thông qua những ghi chép đó. Tôi nhận được rất nhiều phản hồi, những lời động viên, cảm ơn từ các độc giả. Có người đã thay đổi cuộc sống của mình, có người vượt qua được bao thử thách, có người tìm ra một cách sống viên mãn và hạnh phúc hơn.

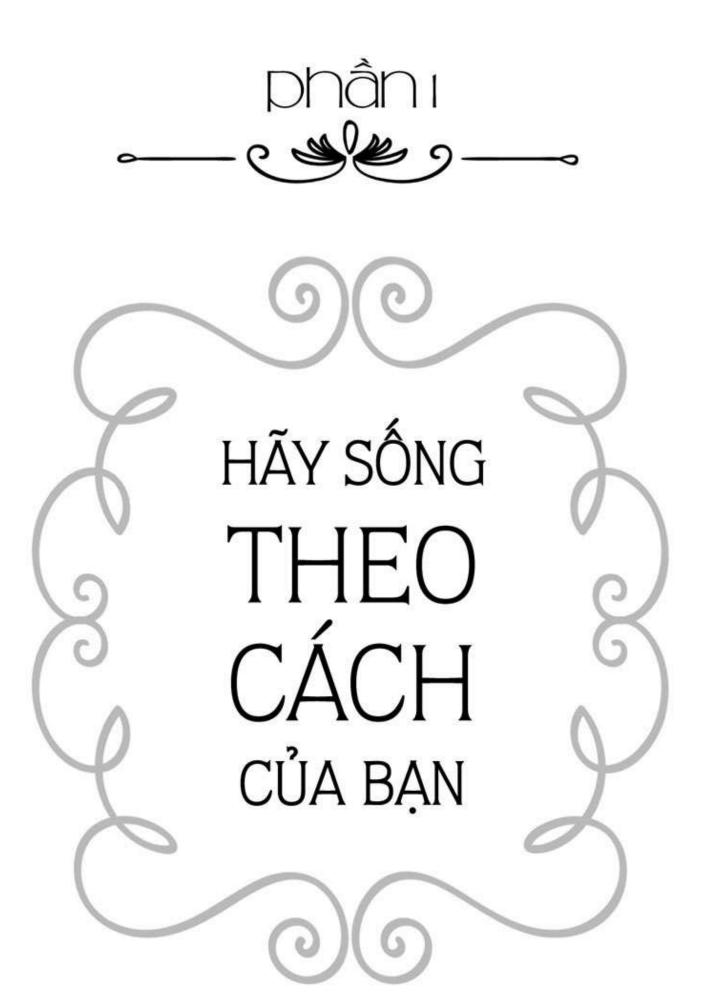
Đó cũng chính là lý do mà tôi cho ra đời quyển sách này. Đây chính là tập hợp những câu chuyện, những chia sẻ của tôi đã được đón nhận và có tầm ảnh hưởng sâu sắc đến rất nhiều người.

Bạn đang trăn trở với cuộc sống này, bạn đang mất phương hướng, bạn đang gặp nhiều áp lực công việc và cuộc sống, bạn không biết đam mê của mình là gì... Bạn sẽ tìm được câu trả lời qua quyển sách này.

Hãy lắng nghe câu chuyện của tôi, bạn sẽ hiểu thôi mà!

Huỳnh Minh Thuận







NGHÈ KIẾM CƠM

Tôi xuất thân từ một gia đình với đầy đủ cha mẹ như bao người. Nhưng có khác, cha tôi là một người không quan trọng chuyện giàu nghèo. Mỗi ngày ông chỉ cố gắng làm việc dăm ba đồng lo cho chúng tôi đủ ăn, đủ mặc. Lúc lên năm, sáu tuổi, tôi không nghĩ ngợi gì nhiều, cảm thấy như vậy cũng tốt.

Càng lớn, tôi càng phát triển một tính cách khác, như một âm bản đối với người cha của mình. Ông không hề buồn khi thấy người khác giàu hơn mình, ông cũng không cần quan tâm tài sản của gia đình có những gì và cố gắng đạt được những gì, ông thích sống một cuộc sống tự tại. Ngược lại, tôi thường mặc cảm với bạn bè, hàng xóm mỗi khi mặc cái quần cũ hơn, chạy chiếc xe xấu hơn, ở ngôi nhà bé hơn.

Tôi còn nhớ rất rõ, thời gian đó, tôi thường trốn không đến nhà thờ mỗi cuối tuần chỉ vì xấu hổ với chiếc xe của mình. Khi ấy quê tôi người ta đã đi xe máy rất nhiều nhưng nhà tôi thì chỉ có mỗi một chiếc xe đạp.

Đến năm tôi lên lớp sáu, hoàn cảnh gia đình ngày càng túng thiếu. Cha thường nặng nhẹ mỗi khi tôi cần xin tiền đóng học phí, hay chỉ là để ăn sáng trước khi tới trường. Cũng vì cái nghèo, cha mẹ tôi cũng thường cơm canh chẳng lành. Còn tôi ngày càng căm ghét cái nghèo của mình hơn.

May mắn, tôi luôn sống trong tình yêu thương, sự quan tâm của mẹ. Nhiều lần thấy tôi nản chí mẹ lại động viên tôi không bỏ học, tôi cũng xác định chỉ có con đường học tập mới có thể giải phóng mình thoát khỏi bần cùng. Nhưng, trước hết tôi cần tiền, tôi không thể ngửa tay xin tiền cha mình mãi được.

Vậy là tôi đi làm để kiếm tiền và bắt đầu con đường thoát nghèo khi tôi mười hai tuổi. Và cái nghè đầu tiên tôi đã "hái ra tiền" đó là đi chơi trống thuê cho một ban nhạc.



Nghề kiếm cơm đầu tiên của tôi

Đánh trống, cái nghề tưởng chỉ để vui chơi cho thỏa đam mê nghệ thuật vốn có sẵn trong máu. Vậy mà, nó đã nuôi tôi suốt quãng thời gian cắp sách trường làng ấy.

Đến năm học lớp mười, tôi buộc phải rời xa gia đình để đi học ở thị trấn và cũng là lúc tôi không còn được "hành nghề" cùng các chú, các anh trong ban nhạc nơi quê nhà. Thị trấn cách nhà tôi cũng chỉ vài chục kilomet nhưng ở đây mọi thứ trong đôi mắt hết tròn lại dẹt của một thàng nhóc như tôi thì như cả một New York lộng lẫy tráng lệ.

Mất vài ngày dò la cuối cùng tôi cũng tìm thuê cho mình được một căn "biệt thự" lợp bằng mái tôn và vách gỗ. (Đây cũng là thời gian bắt đầu cuộc sống độc lập, tự do và hạnh phúc của tôi).



Căn 'biệt thự' ngày đó của tôi

Ngôi nhà nhỏ này cũng là của một cô giáo dạy tôi cho thuê với giá rẻ.

Thời đi học, thường tôi được các thầy cô yêu mến. Mấy đứa bạn bảo do tôi dẻo miệng. Tôi thì không biết mình có tài gì, có điều, tôi hay "méc" thầy cô mỗi lần thấy thẳng Tí nó trèo lên bàn hay con Tụt nhai kẹo trong giờ học. Ấy thế cái ghế lớp trưởng luôn thuộc về tôi trong suốt chín năm liền. Nhưng cái gì cũng có tính hai mặt. Với tính cách ấy tôi thường không được lòng bạn bè cho lắm. Lúc ấy tôi cũng chẳng quan tâm.

Những ngày xa nhà, tôi nhớ gia đình kinh khủng. Nhưng nhớ nhất vẫn là chú chó Mi Na. Ngay từ nhỏ tôi rất thích chó, nhất là những chú cún con. Mi Na không còn "trẻ" nhưng nó rất thông minh. Và cái mà tôi học được ở nó là thái độ thân thiện và ít khi nào thấy nó buồn. Mỗi lần tôi đi học về nó đều chọn ra tận đầu ngõ để ngóng tôi. Chỉ đơn giản có vậy mà "tình bạn" của tôi và nó thắm thiết lắm.

Thời gian dần trôi, tôi cũng lớn dần trong từng nỗi nhớ ấy... Và hơn tất cả, tôi đã ý thức được rằng, tôi có thể tự nuôi mình.

HÃY SỐNG THEO CÁCH CỦA BẠN



Ann là một cô bạn thân của tôi. Ở tuổi hai mươi chín, cô là một chuyên viên thành đạt trong lĩnh vực quảng cáo. Rồi đột nhiên, cô có một bước chuyển đổi bất ngờ. Cô nghỉ việc và không bao giờ xin việc khác nữa.

Cô tâm sự:

Một hôm, tôi ngồi lại và tự hỏi: Thực ra mình muốn làm gì với cuộc sống của bản thân? Câu trả lời thật rõ ràng, tôi muốn vẽ, nặn tượng, đọc sách, sáng tác nhạc, học chơi các loại nhạc cụ và theo đuổi các dự án riêng.

Tôi không muốn leo cao trong công ty, bị kẹt xe khi đi làm, làm việc cho một ông chủ, bon chen để giữ cái ghế. Tốt hơn là làm việc ở nhà, chủ động về thời gian, tự do dạo chơi dưới ánh mặt trời, thăm bạn bè. Trên hết là phát triển được những khả năng sáng tạo của mình, xem thử mình đi tới đâu.

Thế rồi tôi dọn ra khỏi nhà lớn, mua một phòng vẽ xinh xắn, với một gác lửng lộ thiên. Ba mẹ thì chưng hửng, đặc biệt là ba tôi. Họ hy sinh để tôi vào được đại học, rất tự hào về sự tiến bộ và cách sống của tôi. Nhưng họ không hiểu rằng, tôi phải lựa chọn cách sống cho mình, tôi không muốn chết trong tiền bạc và núi công việc mà muốn chết trong tiếng nhạc vẫn còn vang vọng trong tôi. Nhưng có người hỏi, tôi lấy tiền đâu để sống?

Một câu hỏi rất hay. Khi còn kiếm được nhiều thì tôi cũng tiêu nhiều hơn, nhưng tôi chẳng thấy hạnh phúc. Thế nhưng rồi tôi nhận ra, tôi chẳng cần phải tiêu quá nhiều tiền. Không cần tốn tiền đi lại, không cần chiếc xe thể thao sặc sỡ, quần áo đắt đỏ để gây ấn tượng với khách hàng. Không cần đi ăn ở những nhà hàng sang trọng. Năm đầu tiên sau khi thôi việc, tôi chỉ kiếm được bằng một phần ba trước đó. Nhưng tôi thấy mình vẫn sống được nhờ bán tranh vẽ chân dung và tượng cá nhân. Vấn đề ở chỗ, tôi chỉ làm những gì mình muốn và tôi hạnh phúc hơn nhiều.

Đến bây giờ, tôi đã thử qua nhiều cách kiếm tiền khác nhau, nhưng với một điều kiện: Tôi phải thích thú và đồng thời phải thể hiện được mình. Điều lạ là từ năm vừa rồi, tôi đã có thu nhập cao hơn rất nhiều trong khi vẫn tự làm một mình và làm đúng việc mình chọn.

"Hạnh phúc là dám sống với niềm đam mê, thành công là biến đam mê thành thu nhập bền vững"

- Hãy bắt đầu ở vế thứ nhất các bạn nhé!

NGUYỆN VỌNG CỦA THẦY

Tôi có một người thầy, thầy ở quê, người đã dạy tôi môn văn từ cái thời tôi hay... thả rông đi học. Có điều ngoài giới tính ra thì thầy tôi không giống những ông thầy khác, bởi thầy rất là mình hạc xương mai, thầy cũng độc hơn những ông thầy khác là có thể xuất khẩu thành thơ và nói mà như hát. Nhưng với tất cả những thứ đó cũng chẳng làm tôi bận tâm, tôi chỉ nhớ đến thầy bởi một điều duy nhất là: Thầy rất thương tôi.

Lúc nhỏ tính tôi ấu trĩ lắm, ai thương tôi là tôi thương lại ghê gớm, ai ghét tôi, tôi hận suốt đời.

Vậy mà nhiều lần, vì tội nhiều chuyện mà tôi cũng bị thầy lôi lên đánh. Nhưng trước khi thầy kịp xuống tay tôi lầm bẩm liên tục và lặp đi lặp lại một câu:

- Em biết thầy thương em, thầy không đánh em đâu, thầy không đánh em đâu.

Lúc khác tôi đổi câu thần chú khác:

- Đánh em thì thầy còn đau hơn đó...

Ây vậy mà hiệu nghiệm, nghe tôi nói như thế kèm theo cái miệng cười toe toét, đôi mắt chớp chớp mi cong nên thầy đành cho nợ...

Mới đó mà đã gần hai mươi năm rồi, tôi chẳng về quê, nên chưa gặp lại thầy lần nào. Vậy mà hôm qua, vừa nhớ tới thầy, tôi đánh liều gọi điện về, rất may là thầy vẫn khỏe, vẫn còn nhớ và nhắc món nợ ba mươi lăm roi cộng dồn lãi kép mà tôi vẫn chưa trả xong dù thầy đã gần bảy mươi tuổi.

Rồi thầy hỏi đủ thứ, biết tôi hay tiếp xúc với người nổi tiếng tự nhiên thầy mừng hẳn lên. Trong điện thoại giọng thầy rè rè bảo:

- Thầy giờ già rồi, cũng chẳng còn mong muốn gì nữa. Thầy chỉ có một nguyện vọng này, không biết em giúp thầy được không?
 - Dạ, thầy cứ nói ạ.
- Thầy hay xem trên truyền hình, thầy thích nhất hai người, đó là MC Thanh Bạch và danh hài Hoài Linh. Thầy ước trước khi nhắm mắt, thầy được nhìn thấy hai người ấy bằng xương bằng thịt một lần.

Nghe thầy nói vậy, tự nhiên tôi im lặng một hồi với nhiều dòng suy nghĩ, rồi tôi quyết luôn:

- Da, em sẽ giúp thầy!

Cúp máy, tôi suy nghĩ rất nhiều về nguyện vọng của thầy, và tìm đủ cách. Rồi một ý tưởng lóe lên, tôi nhớ đến game show GUONG MẶT THÂN QUEN.

Đây là game show truyền hình phát trên VTV3 với người dẫn chương trình là MC Thanh Bạch và ban giám khảo là nhạc sĩ Đức Huy, ca sĩ Mỹ Linh và... danh hài Hoài Linh.

Tôi lập tức nhắn tin cho nhạc sĩ Nguyễn Hà, cũng là giám đốc sản xuất chương trình để xin hai vé đưa thầy đến trường quay xem trực tiếp ghi hình đúng vào ngày mùng Một tháng Tư. Nhưng đợi mãi không thấy hồi âm. Không bỏ cuộc, tôi tiếp tục nhắn cho chị Minh Trang, cũng là vợ của nhạc sĩ Nguyễn Hà. Mà các bạn biết rồi đó, chân lý rằng mọi bà vợ đều có một thế lực rất lớn trong mỗi gia đình. Rất may chị Trang đã trả lời:

- Em lên fanpage của Gương Mặt Thân Quen nhận vé nhé.

Thế là tôi hớn hở lên fanpage xem thử, hóa ra để nhận vé ở đây cũng không dễ chút nào, phải vượt qua một số thử thách mà Admin của fanpage này đưa ra, và số lượng người nhận được vé cũng rất hạn chế. Tôi quyết định đổi phương án, tôi chuyển hướng nhắn tin cho anh Bryan Trang, cũng là quản lý của MC Thanh Bạch, anh ấy trả lời:

- Em ơi, rất tiếc là ngày ghi hình mùng Một tháng Tư... cháy vé rồi.

Ôi trời, sao mà số tui đen vậy không biết. Nhưng tôi không bỏ cuộc, tôi chắc chắn phải có một cách nào đó. Tôi cứ giữ cái niềm tin ấy suốt cả ngày hôm đó...

Đến tối muộn, tôi nhận được tin nhắn từ anh Bryan Trang:

- May quá, có hai người không đi nên dư hai vé, ngày mai em đến gặp anh đưa cho nhé.

Không đợi chờ gì thêm, tôi lập tức gọi cho thầy, dặn thầy nhanh chóng bắt xe đò xuống Sài Gòn.

17 giờ ngày mùng Một tháng Tư, tôi ra bến xe Miền Đông đón thầy, rồi đưa thầy đến thẳng trường quay để xem ghi hình trực tiếp. Ngồi trong trường quay Gương Mặt Thân Quen, được chứng kiến những "thần tượng" của mình, trông thầy tôi hớn

hở, toại nguyện lắm.

Thầy bảo:

- Anh Thanh Bạch ở ngoài trẻ thật, vui thật, ơ mà sao Hoài Linh ở ngoài ốm nhách vậy con?
- O, Hoài Linh thì phải ốm nhách mới là Hoài Linh, chứ ổng mà mập thì thành Minh Béo mất rồi thầy ơi.

Thầy tôi ở ở như đã ngộ được điều gì đó.

Sáng hôm sau, tôi đưa thầy ra xe để về quê.

Lúc bước lên xe, thầy rưng rưng:

- Cám ơn trò của thầy nhiều lắm.

Vừa nói mà nước mắt thầy, một người không còn trẻ nữa lăn dài trên vai áo. Nhìn cái dáng hao gày khắc khổ của thầy mà nghe trong mắt cay cay. Tôi biết đây có thể là điều cuối cùng tôi làm cho thầy, hạnh phúc cuối cùng tôi mang đến cho thầy, chắc không bao giờ tôi được nhìn thấy thầy lần nữa...

Các bạn thân mến, cách có được hạnh phúc là làm cho người khác được hạnh phúc! Dù đó là những việc nhỏ bé nhất!

LỐI ĐI TẮT ĐỂ CÓ ĐƯỢC NHỮNG GÌ MÌNH MUỐN

Hãy để tôi cho các bạn biết một bí mật nho nhỏ. Một cách dễ dàng hơn để có được những điều mình muốn. Một lối đi tắt để tạo ra một cuộc sống như mong đợi. Nhưng với điều kiện, bạn phải áp dụng nó, được chứ?

Vâng, đó chính là:

"HÃY HẠNH PHÚC NGAY TỪ BÂY GIỜ"

Chỉ có thể thôi. Nếu ai đó đã từng nghiên cứu đủ những tài liệu khoa học, đọc đủ các loại sách vở về phát triển bản thân và có đủ thời gian để trải nghiệm thì chắc chắn sẽ đồng ý ngay với tôi mà không suy nghĩ gì thêm.

Trong Tác Nhân Thu Hút của tác giả Joe Vitate ông viết: "Nếu bạn có thể hạnh phúc ngay từ bây giờ, tại thời điểm này, bạn sẽ thu hút được những gì bạn muốn, đó là một nguyên tắc tâm linh".

Tại sao vậy, bởi vì dưới tất cả những gì mà bạn nói rằng bạn muốn chính là khát vọng hạnh phúc. Năm 1917, Ralph Parlette đã viết trong cuốn Đại Nghiệp Kinh Doanh Của Cuộc Đời⁽¹⁾ rằng: "Bất cứ điều gì chúng ta thực hiện, chúng ta đều làm cho nó trở nên hạnh phúc, cho dù chúng ta có nhận thức được điều đó hay không".

Bạn có một chiếc xe mới, có nó bạn sẽ hạnh phúc.

Bạn có nhiều tiền hơn, có nó bạn sẽ hạnh phúc.

Bạn muốn sức khỏe tốt hơn, có nó bạn sẽ hạnh phúc.

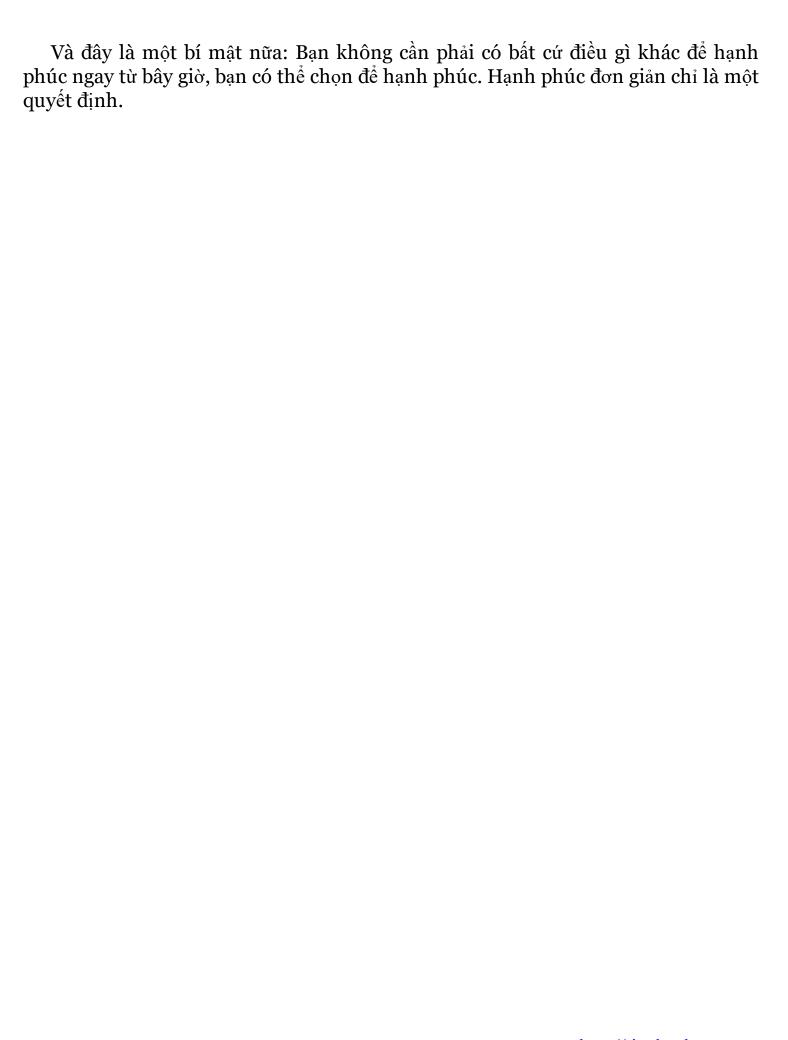
Bạn muốn mọi người yêu mến, có nó bạn sẽ hạnh phúc.

Bạn muốn thăng chức, có nó bạn sẽ hạnh phúc...

Hạnh phúc và thành công chính là hai vế của một phương trình. Nhưng đa số chúng ta luôn nghĩ: Để hạnh phúc thì tôi phải thành công cái đã...

Điều đó đúng, nhưng không phải chiến lược hay và bạn phải vất vả với nó.

Hãy làm theo tôi, hãy lật ngược lại phương trình này: Hãy HẠNH PHÚC để THÀNH CÔNG!









9 ĐIỀU: ĐỪNG MÀ HÃY

- 1. Đừng LỢI DỤNG mối quan hệ mà hãy CHĂM SỐC MỐI QUAN HỆ.
- 2. Đừng QUẢN LÝ thời gian mà hãy ĐẦU TƯ thời gian.
- 3. Đừng chỉ NHẬN LẤY mà hãy CHO ĐI.
- 4. Đừng bán SẢN PHẨM mà hãy bán GIẢI PHÁP.
- 5. Đừng quá lắng nghe NGƯỜI KHÁC mà hãy lắng nghe LÒNG MÌNH.
- 6. Đừng mua TIÊU SẢN mà hãy mua TÀI SẢN.
- 7. Đừng chinh phục CÁI ĐẦU, mà hãy chinh phục TRÁI TIM.
- 8. Đừng BUỒN RẦU mà hãy QUÊN NÓ ĐI.
- 9. Đừng LÀM VIỆC, mà hãy THƯ ỞNG THÚC CÔNG VIỆC.

HÃY YÊU CÁI MÌNH BÁN

Trò: Thầy ơi, thầy có thể chia sẻ một vài kỹ năng bán hàng được không?

Thầy Thuận: Em muốn nghe đầy đủ chi tiết hay ngắn gọn?

Trò: Dạ đầy đủ chi tiết đi thầy.

Thầy Thuận: Muốn đầy đủ chi tiết thì tốt nhất em nên tìm đọc sách của Zig Ziglar.

Trò: Dạ vậy còn nếu ngắn gọn nhất là gì thầy?

Thầy Thuận: Hãy bán sản phẩm mà mình thật sự yêu thích.

Vâng, đó là một bí quyết rất đơn giản, ngắn gọn. Nhưng thường chúng ta bị nạp vào đầu quá nhiều những kiến thức, kỹ năng nên dần quên đi cái bí quyết cốt lõi của nghề bán hàng này.

Riêng tôi, sản phẩm của tôi chính là con người, là thương hiệu cá nhân. Và tất nhiên, tôi rất yêu mến và không ngừng suy nghĩ, trăn trở về những điều đó. Cũng nhờ như vậy, tôi luôn cảm thấy đầy tự hào và không bao giờ ngần ngại khi giới thiệu "sản phẩm" của mình với bất kỳ ai.

Mỗi ngày của tôi là được nhìn "sản phẩm" của mình trên mặt báo, trên đài phát thanh, trên sóng truyền hình, trong những sự kiện. Một ngày của tôi cũng là những cuộc gọi book show, những lời mời quảng cáo. Và cũng có những ngày chỉ là kéo dài với những cuộc gọi nhắc nhở khách hàng thanh toán những khoản nợ và những cự cãi, tranh chấp.

Nhưng với tôi đó như một niềm vui, và tôi hứng thú với nó. Đơn giản cũng là: Tôi thật sự yêu sản phẩm của mình, bằng cả trái tim mình!

ĐÙNG CÓ GHÉT SALES

Sales là một phần của marketing, sales cũng là cả một nghệ thuật, sales đòi hỏi người có khả năng giao tiếp tốt...

Ây vậy mà nhiều bạn bảo thích marketing, có khả năng giao tiếp tốt nhưng lại rất sợ sales. Chúng ta ngại từ chối, chúng ta thấy xấu hỏ. Nói đến sales các bạn vẫn liên tưởng đến một anh rinh thùng sản phẩm mang ra đường chào bán cho từng người.

Thế đấy, nhưng dù muốn dù không mỗi người chúng ta đều là một người bán hàng, một sales man cả thôi. Không bán thời gian thì cũng bán sức lao động, không bán kiến thức thì cũng là kỹ năng, không bán ý tưởng thì cũng bán giá trị mà mình có được...

Chưa hết đầu, bạn cứ nhìn lại trên người mình, nhìn lại trong nhà mình, nhìn lại những gì mình đang có đi. Chúng ở đầu ra? Có phải chúng cũng phải được mua từ một ai đó, một người nào đó, một tổ chức nào đó, vì họ đã sales cho chúng ta không?

Tóm lại, sales không chỉ là một nghề, mà còn là một nghề có giá trị lớn trong xã hội, một nghề đáng để tự hào.

Nhưng bán cái gì thì bán, đừng bán thân là được rồi phải không các bạn?

ĐỪNG CẢM THẤY BẤT AN KHI ĐIỀU HÀNH MỘT DOANH NGHIỆP NHỎ

Người ta hỏi bạn: Công ty của anh lớn cỡ nào?

Đó chỉ một câu hỏi nhỏ trong cuộc trò chuyện thân mật, nhưng họ lại không tìm kiếm câu trả lời. Nếu con số càng lớn, bạn càng có vẻ quyền lực, chuyên nghiệp và ấn tượng. "Ôi tuyệt!". Họ sẽ thốt lên như thế nếu bạn có trên một trăm nhân viên. Còn không, bạn sẽ nhận được câu: "Ô... ổn thôi.".

Câu trước là một lời khen, còn câu sau chỉ vì lịch sự.

Tại sao lại như thế? Gia tăng quy mô và việc kinh doanh có liên hệ gì với nhau? Tại sao mở rộng luôn là mục tiêu? Sức lôi cuốn của doanh nghiệp lớn so với doanh nghiệp nhỏ là gì? Việc tìm được quy mô thích hợp và duy trì như thế thì có gì không ổn? Bạn sẽ cần một câu trả lời hay hơn, khác hơn so với "hiệu quả kinh tế quy mô lớn" đã ăn sâu vào đầu.

Có thể quy mô phù hợp với công ty bạn là năm người, cũng có thể là bốn mươi, có thể là hai trăm hay chỉ mình bạn. Còn nhớ vào NGÀY ĐỘC LẬP (cách tôi thường gọi khi vừa từ bỏ công việc làm thuê để ra riêng), tài sản duy nhất của tôi chỉ là bản thân mình, chiếc laptop và một sứ mệnh rõ ràng, sứ mệnh làm nên những con người vĩ đại.

Cho đến tận bây giờ, Harv Eker, tác giả của quyển sách Tư Duy Triệu Phú vẫn bảo: Sai lầm lớn nhất của tôi là... thuê nhân viên, trong khi tôi có thể tự làm!

Đừng đưa ra giả định về quy mô doanh nghiệp của bạn. Hãy phát triển từ từ và xem cái gì là phù hợp. Việc thuê mướn nhân sự quá sớm chính là nguyên nhân dẫn đến cái chết yểu của nhiều công ty.

Bạn có bao giờ nhận thấy trong khi các doanh nghiệp nhỏ mong muốn trở nên lớn hơn thì các doanh nghiệp lớn lại ước gì họ nhỏ đi và linh động hơn không? Và hãy nhớ, một khi bạn đã lớn lên thì việc thu gọn lại mà không cần phải sa thải nhân viên, làm tổn hại đến nhuệ khí và thay đổi hoàn toàn phương thức kinh doanh là điều cực kỳ khó khăn.

Bạn không cần phải lúc nào cũng nhắm đến việc mở rộng quy mô. Quy mô ở đây không chỉ là số lượng nhân viên mà còn là chi phí, tiều thuê trụ sở, hạ tầng công

nghệ thông tin, nội thất... Bạn sẽ gánh lấy nhiều chi phí và ép mình phải gây dựng một doanh nghiệp cồng kềnh, một doanh nghiệp khiến việc điều hành của bạn khó khăn và căng thẳng hơn rất nhiều.

Đừng cảm thấy bấn an khi điều hành một doanh nghiệp nhỏ. Bất kỳ ai điều hành một doanh nghiệp có thể đứng vững và có thể sinh lời thì dù nó nhỏ hay lớn, người tạo ra nó cũng nên lấy làm tự hào.

KÝ NĂNG GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

Trong cuộc sống thường chẳng ai thích cái gọi là VẤN ĐỀ. Nhưng mà VẤN ĐỀ là cái thẳng lì lợm lắm. Dù bạn có thắng nó trận này thì thầy dám cá rằng chẳng lâu sau lại có một thẳng VẤN ĐỀ khác xuất hiện trước mặt. Mà thẳng sau lại cao hơn thẳng trước. Nhưng bạn đừng bao giờ nghĩ đến chuyện bỏ chạy nhé, vì đặc điểm của chúng là mình càng chạy, nó càng đuổi. Vậy cách hay nhất là phải làm nó chạy mình chứ không phải mình chạy nó. Thế là sao để nó phải bỏ chạy mình đây?

Cứ bình tĩnh nhé. Muốn hạ đối thủ thì điều quan trọng nhất là phải biết điểm yếu của đối thủ đúng không nào? Và điểm yếu của VẤN ĐỀ đó là nó rất sợ NGƯỜI QUEN. Nó chỉ có thể hù dọa những người xa lạ với nó thôi. Và đây chính là "tử huyệt" của nó.

Cụ thể nè, bạn hãy làm cho nó hiểu bạn biết tỏng tòng tong về nó. Bằng cách nào ư? Trò tìm hiểu xem tên thật của nó là gì? Ba má nó là ai? Có bà con họ hàng với người nào? Ai mang nó đến đây?... Sau khi hiểu rõ hết thì chỉ cần đứng trước mặt nó và đọc to câu thần chú gồm ba chữ: I KILL YOU. Đến đây tự khắc nó sẽ chết ngắc hoặc ít ra nó cũng bị triệt tiêu hết sức mạnh rồi.

PHẦN THƯỞNG

Mọi vấn đề mà chúng ta đối mặt và vượt qua đều mang cho ta một phần thưởng, đó có thể là: Tiền hoặc "Điểm kinh nghiệm".

Tiền thì lúc có lúc không nhưng điểm kinh nghiệm thì lúc nào cũng có. Điểm kinh nghiệm chính là thứ giúp chúng ta Level Up (chỉ số xác định đẳng cấp của ta đang ở đâu).

Khi "trò chơi" càng lớn, vấn đề đến với chúng ta sẽ lại càng khó khăn hơn. Nhưng đừng sợ vấn đề mà hãy hăm hở đón nhận và chinh phục nó! Bởi khi đó chúng ta lại càng nhận được nhiều phần thưởng hơn các bạn nhé!



HÃY NHÌN VẤN ĐỀ MỘT CÁCH TOÀN DIỆN

Một công ty lớn chuẩn bị tuyển dụng vị trí trợ lý tổng giám đốc, yêu cầu vừa phải giỏi chuyên môn, vừa thông minh lanh lợi và biết nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện. Thông tin tuyển dụng vừa đăng một ngày đã có rất nhiều hồ sơ ứng tuyển được gửi tới. Giám đốc nhân sự sau khi xem xét đã lựa được mười mấy người được tham gia vòng thi viết.

Ngày thi viết, tất cả những ứng viên đều tỏ ra tài giỏi và tự tin. Cuộc thi nhanh chóng bắt đầu, giám đốc nhân sự phát đề thi cho từng ứng viên, những câu hỏi trên tờ giấy thi chỉ ghi như sau:

ĐỀ THI NĂNG LỰC TỔNG HỢP (THỜI GIAN HOÀN THÀNH 2 PHÚT), XIN HÃY ĐỌC KỸ ĐỀ THI:

- 1. Hãy viết họ tên vào góc trái tò giấy thi.
- 2. Hãy viết ra tên ba loại thực vật nhiệt đới.
- 3. Hãy viết ra tên ba thành phố văn hóa lịch sử của Việt Nam.

- 4. Hãy viết ra tên ba thành phố văn hóa lịch sử của nước ngoài.
- 5. Hãy viết ra tên ba nhà khoa học Việt Nam.
- 6. Hãy viết ra tên ba nhà khoa học nước ngoài.
- 7. Hãy viết ra tên ba tác phẩm văn học cổ điển Việt Nam.
- 8. Hãy viết ra tên ba tác phẩm văn học cổ điển nước ngoài.

•••

Rất nhiều ứng viên vội vàng lật đi lật lại tờ giấy thi, ngay lập tức cầm bút lên và viết, không khí trong phòng thi trở nên tĩnh lặng vì căng thẳng.

Một phút trôi qua, hai phút trôi qua, thời gian sắp kết thúc, ngoài bốn năm người hoàn thành câu trả lời trong thời gian quy định nộp bài thi, còn lại những người khác vẫn cặm cụi trả lời. Giám đốc nhân sự tuyên bố kết thúc buổi thi, tất cả những bài thi không nộp đúng thời gian quy định đều bị loại.

Cả phòng thi lập tức rộ lên như ong vỡ tổ, những ứng viên chưa kịp nộp bài thi đua nhau trách móc: "Thời gian ngắn như vậy, câu hỏi thì lại nhiều, làm sao có thể nộp bài đúng giờ được chứ?"; "Đúng vậy, đề thi thì lệch trọng tâm."...

Giám đốc nhân sự nở nụ cười nói: "Rất tiếc, tuy rằng các vị ngồi đây đều không thể tham gia vòng phỏng vấn tiếp theo của công ty chúng tôi, nhưng hãy mang theo tờ giấy thi trên tay các vị giữ làm kỷ niệm. Hãy đọc kỹ lại, rất có thể sẽ giúp ích cho các vị sau này." Nói rồi giám đốc nhân sự lịch sự chào tạm biệt mọi người.

Nghe xong lời của giám đốc nhân sự, nhiều người cầm tờ giấy thi lên, đọc lại, thì thấy mặt sau của tờ giấy thi viết như thế này:

"Nếu các bạn đã đọc xong các câu hỏi, chỉ cần trả lời câu số 1."

Đây là câu chuyện mà tôi rất thích và thường mang ra chia sẻ với các học viên trong khóa học Kỹ năng phỏng vấn – tìm việc của mình. Trong câu chuyện trên, đề thi của công ty đó chủ yếu là kiểm tra năng lực nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện của một người, cũng để kiểm tra xem người đó có coi trọng những vấn đề thuộc về tiểu tiết hay không.

Trong công việc cũng như cuộc sống, việc nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện cũng như xem trọng các tiểu tiết là điều hết sức quan trọng và nên làm.

KHẮC PHỤC ĐIỂM YẾU HAY PHÁT HUY ĐIỂM MẠNH?

Nếu ai đọc các sách về quản lý thời gian thì chắc biết đến tác giả John Go Go. Cuốn sách của ông cũng tác động đến tôi rất nhiều trong cuộc sống của mình. Và để tưởng nhớ công ơn của ông, tôi lấy tên ông đặt luôn cho tên con chó bông nhà tôi, con chó GO GO.

Quay lại chủ đề chính mà tôi muốn mang ra đây chia sẻ cùng mọi người, đó cũng là một kinh nghiệm mà ngài Go Go truyền dạy. Ông nêu ra một chân lý đơn giản: Hãy làm những điều bạn thích.

Nói ngắn gọn như vậy chắc mọi người còn nghi ngờ. Thật sự thì đã có nhiều cuộc nghiên cứu. Tóm lại như sau: Nếu bạn lựa chọn công việc tốn một khoảng thời gian như nhau để đầu tư:

- 1. Hoàn thiện những cái bạn yếu kém.
- 2. Phát huy những cái bạn thích, những thế mạnh của bạn.

Kết quả:

- 1. Bạn sẽ đỡ yếu kém hơn chút chút, nhưng nó cũng chẳng làm bạn nổi trội.
- 2. Làm bạn phát triển vượt bậc, sự nổi trội đó che lấp cả những yếu kém kia đến mức người ta lại công nhận những yếu kém kia không hề yếu kém.

Ví dụ: Bill Gate khi còn là một cậu học sinh ông đứng trước lựa chọn:

- 1. Tốt nghiệp đại học.
- 2. Nghiên cứu máy tính, thứ mà ông yêu thích. Và như mọi người đã biết, ông dẹp bỏ mọi thứ chỉ để nghiên cứu về máy tính, về phần mềm.

Kết quả ông đã thành công vượt bậc khi chưa có trong tay tấm bằng đại học. Đến lúc này, người ta lại xem trọng quyết định của ông, việc ông không có bằng đại học khi là một tỉ phú trở thành câu chuyện đáng khen ngợi và bao người phải học tập.

Biết là vậy nhưng chúng ta ít ai dám mạnh dạn áp dụng nguyên lý này, cứ mải mê cầu toàn, hoàn thiện bản thân mình sao cho hoàn hảo nhất. Nếu xét về mặt đầu

tư, đó là cách đầu tư sai lầm và không hiệu quả.

Chính vì vậy, điều cần làm là bạn nên xem xét lại những sở thích của mình, những gì là điểm mạnh của bản thân để từ đó phấn đấu, đầu tư cho nó.

TÔI NÊN KINH DOANH GÌ?

Hỏi:

Chào anh Thuận, tôi đang làm trong lĩnh vực tài chính nhưng tôi muốn kinh doanh một cái gì đó cho riêng mình mà chưa biết kinh doanh gì. Anh có thể cho tôi một lời khuyên không?

- TB-

Đáp:

Chào TB. Để quyết định mình kinh doanh gì quả là không dễ chút nào, và với mỗi người khác nhau, hoàn cảnh khác nhau sẽ có những quyết định rất khác nhau. Tuy nhiên, nhìn chung, để khởi sự kinh doanh thì cách nên làm nhất đó là: TẬP TRUNG VÀO THẾ MANH ĐÒN BẨY.

Cuộc sống có nhiều quy luật thì kinh doanh cũng vậy, trong đó có một quy luật mang tên: Luật Đòn Bẩy. Quy luật này đơn giản là: Mỗi cá nhân đều có những thế mạnh riêng, mà khi tập trung vào đó bằng nổ lực nhỏ nhưng sẽ mang lại một kết quả lớn. Cũng như cái đòn bẩy, dùng một lực nhỏ lại có thể nâng được một vật rất nặng.

Chắc bạn sẽ hỏi, vậy thế mạnh đòn bẩy của tôi ở đâu?

Có người sinh ra đã có tố chất nghệ thuật, người có khả năng ca hát, người thì rất giỏi viết lách, người lại sành thơ ca. Cũng có người sinh ra lại rất giỏi truyền động lực cho người khác, và có người thì yêu thích động vật, đến nỗi nhìn vào mắt một chú chó có thể đoán chúng đang nghĩ gì... Và còn nhiều nữa những ví dụ, nhưng tựu trung lại, có thể gọi nó bằng hai chữ: ĐAM MÊ.

Đam Mê chính là thế mạnh đòn bẩy bền vững nhất, cũng chính vì vậy mà có người từng phát biểu: Đầu tư vào đam mê là danh mục đầu tư không bao giờ lỗ.

Vậy nếu khởi sự kinh doanh, con đường hay nhất là bắt đầu từ đam mê của mình. Nếu bạn thích cá hãy kinh doanh cá, nếu bạn thích sách hãy kinh doanh sách, nếu bạn thích xe máy hãy kinh doanh xe máy...

Riêng tôi, từ lâu rồi tôi đã thích sự nổi tiếng, nên tôi chọn con đường "sản xuất và kinh doanh" người nổi tiếng, con đường Xây dựng Thương hiệu Cá nhân làm sự nghiệp của mình.

Nhưng bạn vẫn không biết mình đam mê gì?

Đây chính là trường hợp phổ biến nên bạn cũng đừng lo lắng. Bởi rất may là thế mạnh đòn bẩy không chỉ là Đam Mê mà còn là NHỮNG KINH NGHIỆM MÀ BẠN ĐÃ TRẢI QUA.

Ví dụ: Tôi có thẳng bạn, làm nhân viên kinh doanh cho một công ty nệm. Làm được một thời gian thì nó ra riêng, mở một đại lý nệm. Có thể nói, nệm chưa hẳn là đam mê của nó, nhưng nệm lại là thế mạnh đòn bẩy. Vì sau thời gian làm việc cho công ty nệm, nó đã có KINH NGHIỆM về cách phân phối, xây dựng hệ thống bán hàng, các mối quan hệ đầu vào, đầu ra, cách tính lãi lỗ và nhìn vào một tấm nệm nó có thể nói vanh vách về kích thước, chất liệu, nhà sản xuất, giá cả,... Vì vậy, không có gì quá bất ngờ trong vòng bốn năm sau nó mở cả một hệ thống nệm phủ toàn Tp. HCM và Bình Dương.

Vậy để quyết định, hãy đặt cho mình câu hỏi: Thế Mạnh Đòn Bẩy của mình là gì?

BIẾN GHÉT THÀNH THƯƠNG

Vợ đi làm về mặt buồn thiu.

Chồng: Có chuyện gì vậy... Nguyễn Thị Vợ?

Vợ: Chồng biết cái bà già già trước nhà mình không?

Chồng: Trước nhà mình có nhiều bà lắm. Mà bà nào cũng già.

Vơ: Bà bán cafe cóc trước sân nhà mình đó.

Chồng: À anh biết rồi. Bả làm gì vợ?

Vợ: Bà í khó chịu lắm. Mấy nhà có cái sân chung hà mà cứ mỗi khi em để xe lệch sang nhà bả một chút là bả lại càm ràm.

Chồng: Ok để anh xử!

Hai ngày sau.

Vợ: Huỳnh Văn Chồng, anh làm gì mà hay vậy? Mấy ngày nay bà già dưới nhà không còn khó chịu với em nữa. Gặp em là tươi cười. Hôm nay lại còn lấy áo mưa che cái xe giúp em nữa.

Chồng: Haha. Dễ lắm để kể nghe. Sau khi nghe em nói, hai buổi sáng nay thay vì ngồi trong phòng thì anh xuống dưới quán cóc của bả bắt chéo chân uống cafe ngồi đọc sách. Rồi chắc thấy anh xinh xắn nên bả tám với anh. Đợi có thế anh tám lại và trong câu chuyện anh không quên "truyền thông" rằng nhỏ chạy chiếc xe trắng trắng là vợ lớn của con đó... Chỉ cần vậy thôi là cục diện đã hoàn toàn thay đổi.

Các bạn thân mến, có một quyền lực mang tên là: Khách hàng. Khi bạn trở thành khách hàng của một ai đó thì bạn và ngay cả vợ bạn, gia đình bạn cũng nhanh chóng nhận được sự đối xử ưu ái đặc biệt từ họ. Vì không ai muốn xua đuổi khách hàng của mình. Dù khách hàng đôi khi chỉ là một anh đẹp trai lai rai cafe cóc.

Bầu Thuận có thẳng bạn, ngày nó khai trương cửa hàng nệm Bầu Thuận đã ra mua ủng hộ nó tấm nệm bự nhất. Nó rất vui mừng và đích thân rinh tấm nệm đến tận nhà, lên tận phòng luôn. Năm năm trôi qua đến bây giờ, tình cảm nó dành cho Bầu vẫn đậm đà lắm.



CHỮ TÍN

Nhà Bầu Thuận toàn con gái, chỉ mỗi Thuận là con trai, nhưng cũng không được trai cho lắm. Nhớ lúc Thuận còn nhỏ xíu xiu, nhỏ bằng quả ớt hiểm í, thấy bà chị ba có một con heo đất, ngày nào cũng nhét vài ngàn lẻ vô đít nên tò mò lắm.

Thế là canh những lúc bả ngủ say, hoặc đang đi toilet là Thuận lại lôi con heo đó ra, xong lấy cây nhíp gắp tiền từ đít con heo, rồi đi mua đồ chơi (hay mùa đầm váy gì đó không nhớ lắm).

Thấy làm ăn có vẻ được, thế là cứ kẹt tiền thì Thuận lại nhớ đến con heo.

Cho đến một ngày, đang lọ mọ gắp gắp thì con heo vỡ mất một phần mông.

Chẳng biết xử lý làm sao Thuận đành lấy băng keo dán lại rồi cứ xem như nơi ấy bình yên.

Ây vậy mà chuyện gì đến cũng đến, bà chị phát hiện con heo có vấn đề, kiểm tra lại tiền thấy mất một số lượng đáng kể. Dù tỏ ra hết sức bình thản nhưng nhìn loáng một cái bả đã đưa Thuận vô đối tượng tình nghi. Rồi bả lấy roi ra để dùng nhục hình với Thuận, mớm cung Thuận. Mà Thuận mạnh mẽ ghê lắm nên chỉ sau ba roi của bả thôi thì Thuận đã khai sạch sành sanh. Hic.

Cũng kể từ đó bả bắt Thuận phải nhịn ăn để trả nợ cho bả theo hình thức trả góp lãi suất ưu đãi 0% năm. Chưa kể, sau cái vụ đổ bể đó uy tín của Thuận bấy lâu gây dựng cũng tan thành tro bụi. Mỗi khi trong nhà mà ai bị mất tiền, mất đồ, mất quần, mất áo,... chưa biết thủ phạm là ai thì việc đầu tiên là Thuận sẽ bị lôi ra, bắt nằm dài xuống nhà mà dùng nhục hình.

Có những lúc Thuận đã nghĩ đến ý định tự sát, nhưng vì nhớ tới nhỏ bạn gái sáu tuổi gần nhà nên thôi. Đành nhắm mắt chịu đựng những đòn roi quất vào mông tới tấp cho đến khi lớn lên soi gương thì mới thấy mông đã chẻ làm đôi luôn rồi.

Cũng kể từ những tháng ngày này, Bầu Thuận mới nhận ra một điều, xây dựng uy tín thì khó chứ mất thì dễ lắm.

Trong công việc hay làm ăn thì chữ tín lại càng quan trọng. Có thể mất một hợp đồng, mất một khách hàng, mất một cơ hội nhưng đừng để mất chữ tín. Một lần bất tín là vạn lần bất tin...

GIÁ TRỊ THẶNG DƯ

Buổi diễn thuyết kết thúc, tôi nhận ngay mười lăm triệu trong tài khoản của mình. Gọi điện cho thằng em, cũng là người đại diện của công ty, nơi mời tôi về diễn thuyết:

- Cảm ơn em, anh đã nhận được tiền bên em chuyển. Mà em biết không, mỗi lần ai chuyển tiền cho là anh yêu họ ghê gớm...
- Haha. Nhưng mà em phải cảm ơn anh mới đúng, vì anh mang lại giá trị còn nhiều hơn rất nhiều so với số tiền mà công ty trả cho anh mà.

Bây giờ nếu lên google search cụm từ: Diễn Giả, thì chắc chắc cái tên bạn nhìn thấy đầu tiên là: Diễn giả Huỳnh Minh Thuận. Nhưng bạn không thể nào tin rằng khoảng mười năm trước, tôi rất ghét khi nghe hai chữ Diễn Giả. Nó sáo rỗng, hình thức, giả tạo. Với tôi Diễn Giả chỉ là những người chỉ giỏi nói, giỏi truyền cảm hứng chứ thật sự thì họ cũng chẳng tài giỏi gì. Đôi khi họ nói thì nhiều nhưng chẳng làm được bao nhiêu. Cho đến một ngày...

Đó là ngày tôi đọc được cuốn sách của Diễn giả John Go Go. Cuốn sách này đã chỉ ra rất nhiều bí quyết và lời khuyên. Nó rất thực tế và dễ áp dụng. Và tôi đã thử áp dụng nó cho những vấn đề mà mình đang gặp phải. Trong đó, chiến lược TIÉP TỰC CẢI THIỆN là chiến lược mà tôi vẫn dùng cho đến ngày hôm nay và đạt được rất nhiều thành quả nhờ nó.

Một cuốn sách giá vốn khoảng năm ngàn đồng, họ bán ra với giá bốn mươi ngàn đồng mà cho tôi nhiều hơn gấp trăm lần cái giá bốn mươi ngàn đồng đó. Như vậy thì có thể nói là quá rẻ. Tôi gọi đó là giá trị gia tăng, kinh doanh bền vững là phải tuân đúng cái nguyên tắc đó.

Nghề diễn giả cũng vậy, những gì một diễn giả chia sẻ có thể rất giá trị với một người nhưng cũng có thể là vô nghĩa với một người khác. Cũng giống như việc bán sách cho người không biết đọc chữ thì dù bao nhiều cũng là quá đắt.

Kết luận: Dù trong cuộc sống hay trong kinh doanh phải nhớ rằng mọi sản phẩm muốn thành công thì phải được bán cho đúng người cần nó! Vì khi đó, cả người bán lẫn người mua đều nhận được giá trị nhiều hơn những gì phải bỏ ra! Và Kinh tế Chính trị gọi nó là Giá trị thặng dư còn Kinh tế học gọi là LỢI NHUẬN!







VỊ TRÍ QUAN TRỌNG NHẤT CHÍNH LÀ: VỊ TRÍ TRONG LÒNG NGƯỜI KHÁC



Chuyện xảy ra vào ngay đêm chung kết Bước Nhảy Hoàn Vũ 2014.

Cũng vì là đêm chung kết nên số lượng khách mời đến xem trực tiếp tại trường quay Nhà thi đấu Nguyễn Du rất đông. Tôi cũng có mặt trong đêm này cùng Nguyên Khang cũng là MC của chương trình. Vì là "người nhà" nên tôi được ưu ái ngồi khu vực khách VIP thay vì hàng ghế khán đài, nhưng tôi không lên hàng ghế đầu, mà chọn cho mình hàng ghế thứ hai.

Vừa đặt vòng ba xuống không lâu thì xuất hiện một cô gái, ăn vận sang trọng, vòng một đẫy đà, tay lăm le túi xách hàng hiệu. Cô tiến thẳng vào khu vực VIP rồi thả "xe trái cây" xuống hàng ghế đầu, ngay trước mặt tôi.

Khoảng năm phút sau, một số khách mời là người nổi tiếng được ban tổ chức mời vào hàng ghế đầu nhưng do không đủ chỗ nên đành nhỏ nhẹ mời cô gái hàng hiệu ấy xuống vị trí hàng ghế thứ hai. Nhưng mắc cười là, cô ấy rất kiên quyết, cô không chịu nhường ghế. Không thuyết phục được cô gái hàng hiệu, nhân viên Cát Tiên Sa phải làn lượt nhờ các vị trí cao cấp hơn đến "đàm phán" với cô nhưng đều vô vọng. Cô vẫn khẳng định, cô phải ngồi vị trí này, phải là vị trí hàng đầu, cô đã bắt đầu to tiếng hơn.

Đến giờ tôi quan sát kỹ mới nhận ra, cô gái hàng hiệu này từng là trưởng phòng marketing của một nhãn hàng thời trang, nhưng đã thôi việc. Chắc đó là lý do cô buộc người ta phải tôn trọng cô và dành cho cô một vị trí... xứng tầm.

Sau bao "nỗ lực" gìn giữ, những tưởng chiếc ghế kia sẽ thuộc về cô vậy mà chẳng lâu sau đó, phó tổng giám đốc của nhà sản xuất chương trình bước đến cùng một số bảo vệ chính thức yêu cầu:

- Mời chị di chuyển lên hàng ghế khán đài.

Đến lúc này thì cô buộc phải đứng lên và bước đi với vẻ sân hận lộ rõ trên gương mặt. Thấy thế, tôi đứng dậy và mời cô ngồi vào chiếc ghế của mình, sau đó tôi ra cánh gà xem hết đêm chung kết mà trong lòng vẫn vui phơi phới. Mà cũng nhờ vậy, tôi được tự do ra vào hậu trường, được chứng kiến cảnh Angela Phương Trinh cầm bó nhang lầm rầm khấn vái đến cả nửa tiếng trước khi bước ra sàn diễn. Và còn nhiều chuyện vui nữa mà những người ngồi hàng đầu chẳng bao giờ có cơ hội biết được.

Các bạn thân mến, trong cuộc sống hàng ngày, chắc các bạn đã từng gặp những mẫu người như cô gái trong câu chuyện trên. Đó là những người luôn cố gắng giành giật cho được cái vị trí không thuộc về mình. Họ luôn nghĩ, mình phải được mọi người tôn trọng, mình phải ăn trên ngồi trước nhiều người khác. Không đâu, cái vị trí đó chỉ là một vị trí sai làm. Đừng bao giờ bắt người khác phải tôn trọng mình khi họ thấy bạn chẳng đáng để tôn trọng.

Bản thân tôi, tôi cũng sẽ theo đuổi những vị trí, nhưng đó là:

VỊ TRÍ TRONG LÒNG NGƯỜI KHÁC.

Tôi cũng khuyên bạn, hãy cố gắng giành lấy một VỊ TRÍ thật đẹp TRONG LÒNG NGƯỜI KHÁC, vì đó mới là vị trí bền vững nhất, hạnh phúc nhất các bạn nhé!

HÃY CHỨNG THỰC

Trò: Em chào thầy, thầy siêu nhơn.

Thầy: À, em đang tưởng tuợng tui mặc bộ bikini đỏ, mang đôi cánh thiên thần phải không?

Trò: Hì hì, đúng đúng. Mà em đang có chuyện này muốn khoe với thầy.

Thầy: Chuyện gì?

Trò: Số là em chuẩn bị đăng ký thi đại học. Nhưng em phải đăng ký theo ý của mẹ, mẹ chỉ muốn em ổn định nên bắt phải thi vào trường Đại học Kinh tế, ngành kế toán. Mà em thì không thích. Em chỉ thích hát nên em muốn thi vô nhạc viện. Em ghét mấy con số kinh khủng khiếp. Mà mẹ em thì nhất quyết không cho. Mẹ bảo hát hò chơi thôi chứ khó kiếm ra tiền lắm, con gái phải học cái gì có nghề nghiệp ổn định.

Thầy: Thì em giải thích cho mẹ hiểu, học là học cho em, nên em phải là người quyết định chứ.

Trò: Thì em cũng giải thích, nhưng giải thích mãi mẹ cũng không nghe. Nhưng mà rất may thầy ạ, hôm bữa em nghe thầy giảng về năm chiến lược nói để chinh phục, em áp dụng liền. Ghê chưa...

Thầy: Áp dụng sao, kể tui nghe?

Trò: Em không thèm thuyết phục giải thích gì nữa mà áp dụng chiến lược số năm của thầy chỉ, đó là: kể chuyện. Mà em không giỏi kể chuyện nên em đã copy mấy câu chuyện của thầy đăng trên facebook, rồi mỗi câu chuyện em in trên một tờ giấy A4. Cứ hễ khi nào thấy mẹ em vui vui thì em lôi ra một tờ đưa cho mẹ rồi bảo mẹ ơi, con vừa đọc được cái này hay quá, mẹ xem thử đi.

Thầy: Sáng tạo quá hen, rồi mẹ có đọc không?

Trò: Hì, lúc đầu mẹ nhìn em nghi ngờ lắm. Nhưng sau đó thì cũng tò mò xem thử, rồi mẹ đọc một hơi xong lăn ra cười khanh khách. Đó là lần đầu, đến lần thứ ba, vừa đọc xong câu chuyện Hãy sống theo cách của bạn, mẹ em có vẻ thay đổi hẳn. Mẹ nhìn em mặt hơi căng bảo: "Con nè, đến giờ thì mẹ hiểu tại sao con cho mẹ đọc những câu chuyện này rồi. Thôi con cứ làm gì con thích nhé! Thầy Thuận nói đúng đó, ai cũng chỉ sống một lần, chỉ có một đời, hãy làm gì mình thích." Thầy không

biết em vui mừng như thế nào đâu. Cả đêm qua em không ngủ được chỉ mong trời sáng để kể thầy nghe đó.

Thầy: Hì, thầy chúc mừng em, hy vọng em sẽ hạnh phúc khi được sống với niềm đam mê của mình.

Trò: Nhưng em muốn làm gì đó để cảm ơn thầy, mà không biết làm gì?

Thầy: À, không cần đâu, em kể thầy nghe câu chuyện của em là thầy vui rồi.

Trò: Nhưng em muốn gặp thầy để cảm ơn được không?

Thầy: Không cần, thật sự không cần đâu. À, có một cách này, em chỉ cần chia sẻ câu chuyện của mình trên Facebook, hoặc viết vài dòng cảm ơn thầy vậy là ok rồi. Cách này người ta gọi là "Lời Chứng Thực". Ở nước ngoài lời chứng thực rất được coi trọng. Khi một người học trò học được điều gì hay từ một người thầy và áp dụng hiệu quả cho cuộc sống của mình, người học trò ấy thường sẽ viết vài dòng cảm ơn, hoặc kể lại câu chuyện mình trên blog, Facebook, hay twitter, có thể kèm hình ảnh người thầy đó. Một người thầy, một diễn giả có uy tín sẽ nhận được rất nhiều những lời chứng thực như vậy. Nó không chỉ là tình cảm, là lời động viên của học trò dành cho người thầy mà còn giúp tăng uy tín của thầy để những gì thầy chia sẻ đến được với nhiều người hơn, giúp ích cho nhiều người hơn.

Trò: Dạ, vậy thầy chứng thực trước cho em, em sẽ chứng thực cho thầy nha.

Bó tay con nhỏ.

NGHÈO LÀ BẠN THÂN CỦA KHỔ

Thời gian còn đi học phổ thông, tôi kiếm sống bằng nghề đánh trống thuê cho một ban nhạc ở tỉnh Bình Dương quê tôi. Ban nhạc này chơi cho các sự kiện và nhất là đánh cho các đám cưới.

Điều đặc biệt mà tôi quan sát được tại khá nhiều các đám cưới là rất nhiều lần bắt gặp một người đàn ông. Lạ ở đây là, ông ta xuất hiện ở nhiều đám cưới khác nhau mặc dù chẳng ai mời. Nếu người bên nhà trai có hỏi, ông nói: Tôi bên nhà gái. Nếu người nhà gái hỏi thì ông bảo: Tôi ở bên nhà trai. Nếu cô dâu chú rể hỏi thì ông lại bảo: Tôi bên nhà hàng. Cứ như thế, ông đến dự hết đám cưới này đến đám cưới khác không cần thiệp mời nên cũng chẳng tốn đồng nào.

Nhờ quan sát nên tôi biết tỏng cái chiều trò này của ông. Một lần nọ, thấy ông xuất hiện, tôi cầm ly rượu lại cụng cái cốp rồi đợi ông nốc một hơi xong tôi hỏi:

- Ông làm nghề gì?
- Nghề ăn chực.

Đó lần đầu tiên tôi biết ông trả lời thật lòng. Phải, vì cái nghèo mà nhiều người dân quê tôi phải dẹp bỏ sĩ diện của mình để kiếm ăn. Nhưng thỉnh thoảng họ cũng gặp... tai nạn nghề nghiệp khi bị chủ nhà phát hiện. Họ bị xua đuổi hoặc tệ hơn nữa là bị đánh đập.

- Ông mang theo cái bọc nilon này để làm gì?
- Để bỏ thức ăn?
- Cho ai?
- Cho vợ con tôi ở nhà?

Nói xong ông tranh thủ gom những đĩa thức ăn còn thừa thãi trên bàn tiệc vào bọc rồi lặng lẽ bước đi.

Tôi nhìn theo ông mà khóe mắt cay cay. Chứng kiến những chuyện như vậy nên ngay từ nhỏ tôi đã ghét cái nghèo. Vì NGHÈO và KHÔ là hai thằng bạn thân, vừa thấy thằng này là thằng kia lại xuất hiện.

Vì vậy sau này có con, tôi sẽ không quan trọng nó học trường công hay trường

tư, giỏi toán hay giỏi văn, tốt nghiệp đại học hay không đại học.

Tôi chỉ yêu cầu nó phải học giỏi hai môn:

HỌC LÀM NGƯỜI và HỌC LÀM GIÀU!

BẰNG ĐẠI HỌC CÓ QUAN TRỌNG KHÔNG?

Hỏi:

Chào thầy Thuận và các độc giả! Em là một sinh viên trường đại học Kinh Tế TP.HCM, thật vinh hạnh khi được thầy dạy mặc dù là vài buổi, thầy có cách dạy rất thú vị, vui tính, từng trải và đẹp trai.

Em có một vài khúc mắc từ lúc bước chân vào giảng đường đại học, vẫn chưa tìm được câu trả lời thỏa đáng và em nghĩ thầy có thể giúp em.

Bằng đại học có thật sự quan trọng không và nếu có thì nó quan trọng bao lâu khi chúng ta ra trường?

Nếu được chọn học theo đam mê và những kiến thức mới mẻ dễ vào đầu, gần với thực tế đang biến động nhưng bằng cấp của chúng ta không bằng người khác hay học chăm chỉ, đưa vào đầu hàng loạt kiến thức nhưng thực tế vận dụng và dùng đến chẳng là bao, minh chứng cụ thể có mấy ai còn nhớ lại sơ đồ hoocne (toán), chức năng của ti thể (sinh) hay gần hơn nữa là phương pháp Gauss trong đại số tuyến tính mà chúng ta mới học đây và nó để làm gì?

Có những tiết học nặng nề và không ít bạn cảm thấy rất mệt mỏi xem nó như là một nghĩa vụ qua cho nhanh! Có những môi trường học bên phương tây thật sự không gò bó nhiều ở sinh viên và có lẽ chương trình học cũng không nặng nề như thế, có một đánh giá mà em đã đọc qua là số lượng học sinh giỏi của các nước phương đông cao hơn các nước phương tây, nhưng thiên tài, những người giàu, những người danh tiếng bậc nhất thế giới phần lớn lại ở phương tây! Giáo dục của họ có gì khác biệt? Và chúng ta cần học như thế nào???

Mong thầy có thể giải đáp khúc mắc không chỉ của riêng em! Cảm ơn thầy ạ!

Đáp:

Chào em, trước tiên cảm ơn em vì đã tin tưởng mà đặt câu hỏi này với thầy. Về câu hỏi của em, đó không còn là của riêng em mà là của đông đảo rất nhiều sinh viên, và cũng là vấn đề đau đầu của xã hội. Nhưng mỗi người sẽ tìm ra cách giải quyết của riêng mình, thầy chia sẻ ở đây với em vài điều hy vọng sẽ giúp em sẽ có được một quyết định đúng.

1. Vào cửa chính hay vượt rào?

Hãy tưởng tượng em đang muốn đến một rạp hát để xem hát. Sẽ có hai cách để vào rạp, một là mua vé và đi thẳng vào cửa soát vé, hai là tìm một cách khác như: Nhờ người quen trong ban tổ chức đưa vào, xem hàng rào có chỗ nào thủng một lỗ thì chui vào, hoặc một cách nào khác... Vậy vào bằng vé hay bằng một cách không dùng vé đều không quan trọng bằng em thật sự muốn vào xem hát. Tuy nhiên, nếu đã có vé trong tay thì hãy đường đường chính chính mà bước vào.

Xã hội chúng ta trọng bằng cấp, cái bằng chính là tấm vé để em dễ dàng tiến thân trên con đường sự nghiệp. Tuy nhiên, nếu một người nào đó không có điều kiện có được tấm vé như em, nhưng họ vẫn khao khát thành công (họ muốn xem hát) thì họ vẫn có thể thành công. Vậy, em nên quý trọng tấm vé đó.

Em hỏi, kiến thức đại học có còn đúng nữa không khi ra trường? Không may là còn đúng nhưng rất ít và phụ thuộc vào ngành học nữa. Nếu là marketing thì nó thay đổi rất nhiều, trong khi giảng đường đại học chỉ dừng lại ở những lý thuyết của Philip Kotler thì ngoài xã hội marketing đã chạy ào ào với các công cụ như: Story Marketing, Social Media, SEO, Facebook Marketing, Viral Marketing,...

Ngược lại, nếu học ra để làm kế toán thì chuyên ngành kế toán ở trường đại học trang bị khá tốt và kế toán cũng không thay đổi nhiều ở thực tế khi em ra trường.

2. Trường Đời hay Trường Học?

Chúng ta lớn lên phần lớn sẽ được đi học, ở trường học và được các thầy cô dạy bảo. Nhưng những người không có điều kiện thì họ vẫn học, họ học ở trường đời, người thầy của họ chính là cuộc sống. Để đánh giá trường nào tốt hơn thì rất khó, nhưng an toàn hơn thì là Trường Học. Còn nếu muốn tự do hơn, nhiều thử thách hơn, trải nghiệm thực tế nhiều hơn, rửi ro hơn thì Trường Đời sẽ là lựa chọn tốt. Quan trọng hơn nữa, khi ta học ở Trường Học thì ta chỉ học được lý thuyết, sau thời gian đi làm thì mớ lý thuyết đó nếu được dùng thường xuyên thì mới trở thành kinh nghiệm. Còn Trường Đời lại không dạy lý thuyết, mà đi thẳng vào kinh nghiệm, đó là cách đi ngắn hơn. Mà lý thuyết và kinh nghiệm, cái nào quan trọng hơn thì em cứ hỏi bất kỳ nhà tuyển dụng nào sẽ rõ.

Tuy nhiên, xã hội không quy định người ta chỉ được học ở một trường. Vậy hãy chọn cả hai, học tốt ở Trường Đời và hoàn thành nhiệm vụ ở Trường Học.

Riêng với con thầy sau này, thầy cũng sẽ không ép nó vào đại học mà chỉ khuyến khích nó học thật giỏi hai môn: HỌC LÀM NGƯỜI và HỌC LÀM GIÀU!

3. Thực trạng ở các trường đại học.

Mười năm trước thầy cũng từng có những suy nghĩ như em. Thầy cảm thấy quá chán ngán với các ông thầy ru ngủ, mà hầu như các giảng viên đại học thời của thầy rất giỏi ru ngủ, giờ thì thầy không rõ.

Chán thầy chưa đủ, thầy chán luôn các môn học máy móc, khô khan, không tác dụng, lý thuyết hàn lâm. Thầy còn nhớ rất rõ, giờ học Triết học Mac thì thầy lôi sách Think And Grow Rich ra đọc. Có lúc thầy nghĩ, tại sao trường đại học không đưa Triết học Bill (Bill Gate) hiện đại và thực tế để thay triết học Mac lạc hậu, khô nhàm.

Lúc đó thầy cũng có một ước mơ là sẽ trở thành một giảng viên, nhưng thầy không thích chỉ nói lý thuyết, thầy không muốn hành hạ sinh viên chỉ vì đam mê của mình. Vậy là thầy quyết định sẽ không ở lại làm giảng viên mà lao vào thực tiễn với các công việc PR - Marketing từ thấp đến cao tại các công ty, rồi quay về trường đại học, mạng lại những kiến thức thực tiễn cho sinh viên. Một lần nữa, thầy đã có chiến lược lựa chọn CẢ HAI. Thầy mang TRƯỜNG ĐỜI vào TRƯỜNG HỌC.

Hiện tại, để thay đổi môi trường giáo dục là rất khó, nhưng may là một số trường đại học đã dần cải thiện. Ví dụ Đại học Mở họ có khóa đào tạo đặc biệt, họ bắt buộc phải đưa các Diễn giả đến từ các doanh nghiệp về chia sẻ, huấn luyện. Một số trường khác cũng vừa khởi động mô hình này. Nhưng nếu ngành học em đang học chưa có sự thay đổi, thì em cứ thay đổi.

4. Tại sao trường đại học lại dạy nhiều môn vô bổ, và sau này không dùng được?

Lý do là trường đại học không thể biết được môn nào là vô bổ hay rất tốt với mỗi người. Vì mỗi người khi ra trường sẽ có định hướng khác nhau nên sẽ sử dụng những kiến thức cũng khác nhau.

Ví dụ: Các sinh viên như những người thợ săn, nhà trường sẽ trang bị cho các em các vật dụng đi săn tốt nhất như: cung tên, dao, súng, bẫy, dây thừng... Nhưng khi ra trường, em chỉ đi săn chuột, nên em chỉ sử dụng cái bẫy chuột là đủ rồi, các thứ kia không dùng nữa.

Tóm lại, em đang có một tấm vé quan trọng, đừng vội ném nó đi. Hãy thực hiện chiến lược CẢ HAI, tức là vẫn cố gắng học ở trường và tìm thêm những cách khác để tiếp cận được thực tế ví dụ làm thêm, học hỏi từ những người có kinh nghiệm thực tế, tham gia khóa học ngoài trường học... Và chắc chắn, em gặp tình trạng là nhiều môn em thấy quá chán và không muốn học. Nếu vậy, thì cũng đừng ép mình, chỉ cần đủ điểm qua là được. Khi em đi làm, các doanh nghiệp cũng không muốn kiểm



LÀM SAO ĐỂ GIAO TIẾP VỚI NGƯỜI LẠ

- Chào anh, em rất thích chị Trang Cherry, nhưng em không biết làm sao để được như chị ấy?
 - Em cũng muốn trở thành một nhà thiết kế nổi tiếng à?
- Dạ, em biết chị Cherry qua báo chí, chị ấy trẻ, đẹp lại là một nhà thiết kế giỏi. Em muốn được như vậy mà không biết nên bắt đầu từ đầu?
- Muốn được như ai đó thì cách hay nhất là em nên hỏi chính người đó. Sao em không vô pm⁽¹⁾ chị Cherry đi, chị ấy dễ thương cực kỳ.
 - Nhưng em không quen chị ấy, sợ chị ấy không trả lời ạ.
 - Ok, được rồi, để anh truyền cho em một tuyệt chiều nhé.

Thường thì chúng ta đều gặp khó khăn giống nhau khi tiếp xúc với một người lạ. Nhất là những người ở đẳng cấp cao hơn mình. Và khó nhất chính là lần tiếp xúc đầu tiên. Có thể thành hay bại phụ thuộc vào những câu chữ đầu tiên mà bạn nói với ho.

Vì vậy, có một cách để đảm bảo thành công cao nhất đó là: Bạn hãy tìm ngay một người có tầm ảnh hưởng với họ và ngay câu đầu tiên khi bạn mở lời phải lập tức đưa cái tên đó vào. Cụ thể cú pháp như sau:

"Chào chị Cherry, em là đệ tử của Bầu Thuận, em rất mến chị và cũng nghe Bầu Thuận kể nhiều về chị rồi. Hôm nay em muốn nghe chị chia sẻ vài điều. Em cũng đam mê thiết kế, và để được như chị thì chị có thể cho em biết em nên bắt đầu từ đầu không? và cần chuẩn bị những gì ạ?"

Về mặt tâm lý mà phân tích thì khi người ta nghe nhắc đến một cái tên quen thuộc, một người có vị trí nhất định trong lòng họ thì họ tự dưng sẽ cảm thấy có trách nhiệm với cuộc trò chuyện này.

- Da ok anh, để em thử.

(2 phút trôi qua)

- Kết quả thế nào?

- Chị ấy đã xem (seen) nhưng không trả lời anh ạ.
- Đợi tý đi, chắc chị ấy đang tắm, sao mà trả lời ngay được.
- Da. (1 phút sau)
- Chị ấy trả lời rồi ạ. Chị ấy chia sẻ chân tình lắm. Cám ơn anh, bí quyết của anh thật hiệu quả.

Các bạn thân mến, đây là một bí quyết nhỏ nhưng vô cùng hiệu quả. Những nhà đàm phán chuyên nghiệp chắc chắn rất thông thạo nó. Bí quyết này cũng từng được đề cập trong cuốn sách Đừng Bao Giờ Đi Ăn Một Mình của tác giả Keith Ferrazzi mà tôi được đọc cách đây 3 năm trước và từng dùng nó để chinh phục nhiều nhân vật tiếng tăm trong giới showbiz.

Nhưng nếu bạn không quen biết ai có tầm ảnh hưởng với người bạn muốn tiếp xúc thì sao? Câu trả lời là: Bạn cũng chẳng cần quen người nào luôn. Miễn bạn phải biết chắc ai là người có tầm ảnh hưởng với họ. Bạn chỉ cần nói như thể bạn rất thân với họ. Thời gian rất ngắn, họ cũng không đủ để kiểm chứng thông tin đâu.

Nhưng nhớ là, sau khi đã xây dựng được mối quan hệ rồi thì bạn nên khai thật "thủ đoạn" này với họ nha.

Vậy bây giờ, thử đi:

Gọi cho anh Thanh Bạch, bảo em quen với anh Hoài Linh... Thân lắm... Thân lắm...

KHI TIẾNG ANH CỦA BẠN HƠI BỊ E?

Rất nhiều người tài hoa nhưng vẫn đứng bên ngoài cổng các công ty quốc tế, không lọt được vào trong.

Vì ngoại ngữ.

Nhiều bạn sinh viên Kiến trúc, Mỹ thuật, Marketing,... lẫn các bạn làm lâu năm, tay nghề rất cứng ở các công ty Việt Nam đều mang một nỗi mặc cảm do tiếng Anh hơi bị ẹ. Thế là ráng phấn đấu lết từ trung tâm Anh ngữ này đến trung tâm Anh ngữ khác và chờ thời...

Nỗi sợ đó đúng, và cũng không đúng.

ĐÚNG:

Đa số các sếp to, sếp vừa, sếp nhỏ và đồng nghiệp là người nước ngoài. Cùng một đội nhóm, bạn phải tương tác với họ rất nhiều, nhất là những khi họp hành, tranh luận tìm ý tưởng. Nếu sinh ngữ không tốt thì sẽ... nản! Mạnh ai nói, mạnh ai hiểu, năng suất sáng tạo không tốt.

Công ty lớn thì sẽ có khách hàng lớn và hầu hết các giám đốc, giám đốc truyền thông lẫn các bạn điều phối đều là người nước ngoài, Việt Kiều... Trong các văn bản qua lại và các buổi đàm phán 100% đều sử dụng tiếng Anh, dẫu bàn họp 9 nước mình, 1 nước bạn, hiếu khách mà! Bạn sẽ lúng túng khi hai phe bắn giết qua lại, muốn phản công lắm mà khi tìm được đúng từ, ráp đúng câu vô thì bà con... xách mông lên và đi hết rồi!

KHÔNG ĐÚNG:

Đa số các sếp to, sếp vừa, sếp nhỏ và đồng nghiệp là người nước ngoài. Cùng một đội nhóm, bạn phải tương tác với họ rất nhiều, nhất là những khi tìm ý tưởng. Nhưng nếu ý của bạn hay, trình bày rõ ràng và logic thì mọi người vẫn có thể hiểu được. Chưa rõ thì có thể tìm hình, dùng ngôn ngữ hình thể và trăm phương ngàn cách khác. Dùng thì hiện tại pha quá khứ trộn tương lai gì cũng ổn, miễn sao nói có lớp lang là phe địch vẫn hiểu. Nhúng mình vào môi trường tiếng Anh là cách học tiếng Anh tốt nhất. Nghe sếp nói chuyện, chửi, tán gái, kể chuyện tiếu lâm mặn, lè nhè khi say xỉn... đều là cách học tiếng Anh dễ dàng và tự nhiên nhất. Chưa kể vốn từ bạn xây dựng ở các trung tâm sẽ không ăn nhập gì với các thuật ngữ dùng trong công việc, ráng học mỗi ngày năm từ mới thì cũng vô dụng!

Công ty lớn thì sẽ có khách hàng lớn và hầu hết các giám đốc Marketing, giám đốc truyền thông lẫn các bạn chuyên viên Marketing đều là người nước ngoài, Việt Kiều... Tương tự như trên, đi họp vài lần rồi sẽ quen, có gan cất tiếng thì sẽ có cơ hội được lắng nghe. Chỉ cần bạn nói đúng. Ngoại ngữ là thói quen, ngày mười hai tiếng dùng nó thì sẽ lên trình, nhanh thấy rõ luôn!

Vì vậy, lời khuyên cho các bạn đang không tự tin với tiếng Anh của mình là:

Cứ tiếp tục học thêm tiếng Anh nhưng đừng đến khi bạn giỏi. Từ từ môi trường sẽ mài sắc Inh Lích cho bạn, có thể không nói vèo vèo như người bản địa nhưng đủ xài trong công việc. Xà quần trong văn phòng, tiếp xúc nhiều với các bạn người nước ngoài, thấy họ dễ chịu thoải mái, cũng là con người như mình thì khi giao tiếp sẽ bớt căng thẳng, chữ tự nhiên sẽ bật ra. Cách nhanh nhất để học một kỹ năng đó chính là dùng nó mỗi ngày, đó là chân lý!

Túm lại là đừng chờ giỏi tiếng Anh rồi mới đâm đầu vào, muộn lắm!

Cứ nói đi, dù bạn nói có chọt choẹt thì người nước ngoài cũng lấy làm thích thú lắm, thích như kiểu ta nghe người người nước ngoài nói tiếng Việt thế thôi⁽¹⁾.

LÀM SAO HẾT RUN KHI ĐỨNG NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG?

Hỏi:

Thầy ơi!!! Em muốn mình năng động và tự tin hơn. Thầy có cách nào giúp em hết run khi đứng trước đông người không ạ? Em thử hoài mà hông được. Cả lên trả bài mà em cũng run đến nỗi đứng không vững mặt tái mét lun hix...

- Cún Xù -

Đáp:

Chào bạn Cún Xù, mỗi người sẽ có một bí quyết riêng để có thể đứng nói tự tin mà không run, riêng tui thì thường dùng một số thủ thuật sau, bạn thử áp dụng nhé:

1. Đi qua đi lại theo phương ngang khi nói:

Khi nói, không nên đứng một chỗ, điều này sẽ làm mình bị run hơn và khán giả cũng nhanh buồn ngủ. Nếu vừa nói vừa đi qua đi lại thì cơ thể mình sẽ linh hoạt hơn, giọng nói cũng nhờ vậy mà lưu loát, còn khán giả do nhìn thấy mình đi qua đi lại, tròng mắt họ cũng phải chạy qua chạy lại nhờ vậy mà hết buồn ngủ.

2. Tiếng chào đầu tiên phải thật to và cao:

Khi vừa bước lên sâu khấu, câu đầu tiên sẽ quyết định tất cả. Vậy câu đầu là gì? Ví dụ: Xin chào tất cả các bạn đã có mặt tại khán phòng ngày hôm nay. Câu này bạn phải nói thật to, với giọng cao, tốt nhất là ở tone LA... Nếu vừa bước lên mà bạn nói giọng ủu xìu thì ngay lập tức, bạn cũng mất luôn tự tin để bắt đầu bài nói chuyện.

3. Diễn tập trước trong đầu:

Trước khi bắt đầu buổi diễn thuyết, bạn hãy dành thời gian tưởng tượng trong đầu mình, hình dung về hình ảnh buổi diễn thuyết. Bạn hãy tập tưởng tượng một buổi diễn thuyết thật thành công, bạn nói thật lôi cuốn, khán giả vỗ tay rần rần. Hình dung được như vậy thì đến khi bạn bước lên diễn thuyết thật kết quả sẽ cải thiện rất đáng kể, bạn cứ thử đi.

Ngoài những cách trên, còn rất nhiều bí quyết khác nữa. Ví dụ có người khuyên

rằng khi bước lên sân khấu, hãy tưởng tượng là tất cả khán giả bên dưới đều... khỏa thân, bạn sẽ thấy tự tin hơn rất nhiều. Chiêu này thì tui chưa dùng nên cũng không biết hiệu quả đến đâu, biết đâu lại hợp với bạn.

EM SÉ THUA

Vào một buổi sáng nọ, tại sân cầu lông Phú Thọ, tôi đang ngồi nghỉ uống nước giữa hiệp thì có một cậu thanh niên, mặc một bộ đồ vàng, xách một cây vợt cũng màu vàng tiến thẳng lại bảo:

- Anh là anh Thuận?
- Đúng rồi, em là ai sao biết anh?
- Em đánh sân sát bên công ty anh nè, em nghe mấy đứa bạn em nói anh đánh cũng giỏi lắm, và từng vô địch cầu lông VNG.

(Đây là một trong những niềm vui của những người nổi tiếng, rất nhiều người biết bạn dù bạn không biết họ)

- Đúng rồi, nhưng em tìm anh có gì không?
- Da, em muốn thách đấu với anh, được chứ?

Đến đây thì tôi mới cần thận quan sát cậu thanh niên này từ trên xuống dưới rồi trả lời:

- Anh nghĩ không cần đâu?
- Tại sao anh?
- Vì anh biết, EM SẼ THUA.
- Chưa đánh sao anh biết, hay anh sợ đấy.

Tới đây thì tôi nghĩ phải chứng minh bằng hành động thì cậu thanh niên này mới buông tha cho mình. Vừa đứng lên tôi vừa nói:

- Được rồi, một hiệp thôi nhé.
- Ok anh.

Và hiệp đấu diễn ra và kết thúc khá nhanh, tỷ số 21 - 9.

- Em thấy không, anh nói mà không tin.
- Em chấp nhận, nhưng có thể do anh may mắn một phần. Anh có thể đánh

thêm một set nữa không?

Cậu thanh niên này còn khá trẻ, và có thể nói trẻ hơn tôi rất nhiều, vì vậy cậu tin rằng tôi sẽ gặp bất lợi về mặt thể lực nếu kéo sang hiệp thi đấu thứ hai. Nhưng tôi nghĩ, đến lúc này thì cũng khó từ chối, và tôi cũng muốn tặng cậu ấy một thứ.

- Thôi được, anh sẽ đánh tiếp, nhưng anh nói trước là... EM SẼ THUA.

Hiệp đấu thứ hai có phần gay cấn hơn, tôi cũng hạn chế thực hiện các pha đập cầu. Nhưng rồi trận đấu cũng kết thúc với tỷ số 21 - 14. Đến lúc này cậu ấy mới chịu lên lưới bắt tay tôi, và cậu nói trong cơn thở dốc:

- Anh phải nói cho em biết, tại sao anh luôn chắc chắn rằng em sẽ thua.

Tôi cầm chai uống một một ngụm nước rồi quay sang nói:

- Có 3 lý do để em phải thua. Thứ nhất, khi em cầm vợt sang anh đã nhìn thấy cách cầm của em, đó là một cách cầm sai. Người ta hay gọi cách cầm vợt này là cầm búa. Bởi cầm vợt thì rất khác với cầm búa, tuy nhiên, những người đánh cầu lông mà không được học bài bản hay phạm lỗi này. Và cũng nhờ vậy, anh biết em có thể mạnh về mặt thể lực nhưng yếu về kỹ thuật và không được học qua trường lớp.

Thứ hai, những ai cầm vợt theo cách này, thì điểm yếu lớn nhất của họ chính là cú đánh trái tay. Tức là, nếu cầu rơi vào góc trái sân thì em sẽ khó xoay sở. Chính vì vậy, anh liên tục đánh cầu vào góc trái sân. Đánh vào điểm yếu của đối thủ là một chiến lược quan trọng để thắng bất kỳ trò chơi gì.

Thứ ba, chưa đánh nhưng anh liên tục nói EM Sẽ THUA. Đó là chiến lược tâm lý. Ở đây, em sẽ bị một niềm tin chi phối rằng mình sẽ thua nên em sẽ ra sân trong trạng thái chuẩn bị thua và đánh như người sắp thua. Cụ thể, theo tâm lý học, nó gọi là phép Ám Thị, người ta có thể làm cho đối tượng tin vào một điều gì đó bằng cách lặp đi lặp lại một thông điệp. Các huấn luyện viên vẫn thường dùng cách này để huấn luyện các đệ tử của mình. Và khi cảm giác là mình sẽ thua, em sẽ càng mất bình tĩnh. Mà với môn cầu lông, hơn nhau sự bình tĩnh là đã chiếm ưu thế rất nhiều rồi. Em cũng thấy đó, vì mất bình tĩnh mà tự em đánh hỏng rất nhiều quả chứ anh đâu cần tấn công em đâu.

Nói đến đây thì gương mặt cậu thanh niên bừng sáng như vừa ngộ ra một điều gì đó. Tôi cũng cảm thấy rất vui vì đã tặng cho cậu ấy một bài học, không chỉ là bài học về cách chơi cầu lông, mà còn là cách sống.

TUYỆT CHIỀU MARKETING

Marketing cũng như tán tỉnh một cô gái, bạn đừng dại mà hỏi cô ấy: Cho anh hôn cái nha. Chẳng đời nào cô ấy trả lời: Ok anh hôn đi. Con gái thích sự lãng mạn và họ cần cái hôn đến một cách tự nhiên hơn. Thay vì làm vậy, bạn hãy tạo đủ mọi điều kiện để cái hôn diễn ra. Và chiến lược cho bạn là:

Hãy xuất hiện bất ngờ và ấn tượng (Quảng cáo).

Nhắn tin cho cô ấy vào một giờ cố định trong ngày cho đến khi cô ấy sẽ cảm thấy thiếu thiếu nếu một ngày bạn không nhắn nữa (Tạo thói quen tiêu dùng).

Lâu lâu mua quà tặng cô ấy vào những dịp đặc biệt (Khuyến mãi).

Thỉnh thoảng giúp đỡ ba mẹ, bạn bè, người thân của cô ấy một việc gì đó để họ kể tốt về bạn cho cô ấy nghe. Ví dụ: Mẹ cô ấy sẽ bảo ôi cái thằng thiệt là chu đáo, nó biết mẹ thích áo dài màu xanh nước biển nên mua tặng mẹ đấy. (Chiến lược PR của bạn đã thành công).

Mời cô ấy ăn một buổi tối lãng mạn và nói những lời có cánh (tạo event).

Trong tất cả những hoạt động ấy, hãy thật sự chú ý những dấu hiệu tích cực như: Cô ấy chủ động nhắn tin hỏi thăm bạn, khi đi xe máy cô ấy bắt đầu ngồi gần hơn, sát hơn, một tay, rồi hai tay để lên đùi bạn... (Nghiên cứu Marketing).

Đến lúc này bạn hãy chọn một thời điểm chín muồi để thực hiện một nụ hôn nồng cháy và khả năng thành công là rất cao rồi đấy (Chốt Sales).

CUỘC CHIẾN GIÀNH HOA HẬU

Hôm nay, tôi sẽ kể cho bạn nghe câu chuyện xảy ra cách đây nhiều năm trước. Đó là thời điểm đầu tháng Sáu năm 2009, khi tôi đang chuẩn bị cho kế hoạch ra mắt Thuận Thiên Kiếm, một sản phẩm game dã sử đầu tiên của Việt Nam do công ty VinaGame (nay là VNG) phát triển.

Ngày mùng Hai tháng Sáu

Khi mọi khâu chuẩn bị cho buổi họp báo ra mắt xem như khá ổn thì tôi đứng trước một bài toán, đó là lựa chọn đại sứ cho sản phẩm con cưng này. Việc chọn đại sứ cho game thời điểm đó gần như là điều bắt buộc. Những cái tên như Hoàng Thùy Linh, Thủy Top, Vân NaVy và một số hot girl khác nữa lần lượt lướt qua trong đầu tôi. Nhưng liệu các cô gái ấy có phù hợp với Thuận Thiên Kiếm, một sản phẩm mang đầy yếu tố lịch sử văn hóa dân tộc không? Khi tôi vẫn chưa tìm ra câu trả lời thì tôi nhận được gợi ý của giám đốc đối ngoại:

- Theo em thì Mai Phương Thúy được không?

Tôi ậm ừ rồi cũng gật đầu và không muốn nghĩ nữa nhưng cái tên Mai Phương Thúy thì vẫn còn hiện rõ mồn một trong đầu tôi. Suốt ngày hôm đó tôi không thoát khỏi suy nghĩ về cô hoa hậu hai mươi tuổi này. Tối về, tôi tiếp tục tham khảo ý kiến một người mà tôi tin tưởng sẽ có câu trả lời chính xác nhất, người yêu tôi (giờ đã là vợ).

- Theo em thì Mai Phương Thúy làm đại sứ cho game Thuận Thiên Kiếm có phù hợp không? Tôi hỏi.
- Còn gì bằng, Mai Phương Thúy là một hoa hậu trẻ, đẹp, thích làm từ thiện, tính thh tốt lại không scandal. Nhưng em không tin là VinaGame sẽ mời được Mai Phương Thúy. Cô ấy quả quyết.

Chỉ cần có vậy, tôi không nói gì thêm và suy nghĩ về những phương án để "cưa đổ" Mai Phương Thúy về tay Thuận Thiên Kiếm. Tôi phải bắt đầu từ đâu đây?

Một tuần trôi qua, tôi vẫn không sao quên được tham vọng mời hoa hậu về làm đại sứ cho game. Ngày hôm đó, giám đốc marketing của Thuận Thiên Kiếm cung cấp một thông tin làm tôi hơi sững sờ: "Chị cho em biết, Mai Phương Thúy mà làm đại sứ thì mức giá phải là 60.000 USD trở lên, nhưng em cứ thử đi."

Tôi biết với mức chi phí như vậy, team Thuận Thiên Kiếm chắc chắn không

thể nào đáp ứng được để biến ước mơ của tôi thành hiện thực. Nhưng tôi vẫn không từ bỏ được ý định của mình. Ngoài giờ làm, tôi liên tục tìm kiếm những thông tin, hình ảnh của Mai Phương Thúy và cả người quản lý của cô.

Tất cả thông tin được tôi ghi chép lại cẩn thận như: Mai Phương Thúy, sinh ngày mùng Sáu tháng Tám năm 1988, nhà ở Hà Nội, sống trong một gia đình gồm hai chị em gái, Thúy là chị cả... Hay, anh Việt Hùng (quản lý của hoa hậu), là một nhà thiết kế áo dài có tiếng ở Việt Nam, anh Hùng thường mặc quần shorts, áo thun, mang dép kẹp, ghét ăn món Nhật, thích ăn món Thái, không ăn được cá... Những chi tiết tưởng chừng không có gì quan trọng nhưng chính nó đã giúp tôi rất nhiều về sau.

Ngày mùng Mười tháng Sáu

Đó là một ngày đẹp trời, sau khi có đầy đủ thông tin về Mai Phương Thúy, cũng như một số thông tin về các đại sử thương hiệu khác, tôi chợt nghĩ ra ý tưởng "Đưa hoa hậu vào game". Lúc này tôi cũng không dám chắc là team develop GSS có thể thực thi được điều đó. Không đợi lâu, tôi gặp ngay anh Đặng Hồng Quang, giám đốc sản phẩm game Thuận Thiên Kiếm cũng là trưởng nhóm GSS.

- Liệu mình có thể đưa người thật vào game không anh? Tôi hỏi.
- ồ, một ý tưởng hay, có thể được lắm chứ. Câu trả lời của anh Đặng Hồng Quang làm tôi phấn chấn.
 - Nhưng em muốn đưa ai?
 - Hoa hậu Mai Phương Thúy. Nếu anh đồng ý, em sẽ thử.
 - Ok, em cứ thử xem.

Đoạn đối thoại này cũng là dấu mốc quan trọng trong quá trình chinh phục hoa hâu về cho VinaGame.

Tôi bắt đầu nghĩ cách để tiếp xúc với hoa hậu và việc đầu tiên cần làm là phải tìm ra contact của Mai Phương Thúy. Gọi điện hỏi một vòng những người quen trong và ngoài công ty nhưng cũng không ai có. Tôi lên google gõ 3 chữ "Mai Phương Thúy", mất hơn mười lăm phút bơi trong đám kết quả phản hồi, tôi cũng tìm ra được một số điện thoại quan trọng, số cô Phương Lan - mẹ Mai Phương Thúy. Tôi bấm số và gọi, người nghe máy có chất giọng miền Bắc, cô ấy tỏ ra rất lịch sự và ôn hòa.

- Cháu là ai, sao biết số điện thoại cô?

- Dạ cháu là Thuận, người của công ty VinaGame. Cháu muốn mời em Thúy tham gia một chương trình của bên cháu ạ.
- Vậy à, được rồi, cô sẽ cho cháu số Thúy. Nhưng Thúy thường bận nên ít nghe số điện thoại lạ, cháu nên làm việc với chú Việt Hùng. Số chú Hùng đây.

Vậy là trong tay tôi đã có hai contact quan trọng, của anh Việt Hùng và cả số của Mai Phương Thúy. Khi có nhiều lựa chọn người ta lại càng khó hành động hơn. Tôi cũng vậy, giờ tôi cũng không biết nên gọi ai đây. Nhớ lại kỹ năng đàm phán foot in the door đọc được từ một cuộc sách, tôi quyết định sẽ gọi cho anh Việt Hùng.

Ngày Mười hai tháng Sáu

Tôi quyết tâm gọi cho anh Việt Hùng. Mười rưỡi sáng, đứng tại công viên trung tâm công ty, hít một hơi thật sâu, tôi bấm máy.

- Chào anh, có phải anh là anh Việt Hùng không?
- Đúng rồi, em là ai?
- Em là Thuận, gọi từ công ty VinaGame. Em có một ý tưởng dành cho hoa hậu Mai Phương Thúy, hoa hậu sẽ được hóa thân thành tiên trong game online, một game lịch sử lần đầu có mặt tại Việt Nam. Vậy nếu được em xin anh một cuộc hẹn để trình bày rõ hơn ý tưởng này.
- Nói thật với em, trước giờ Mai Phương Thúy cũng nhận được những lời mời làm đại sứ game cho các công ty như FPT, VTC, Quang Minh DEC và hầu hết anh đều từ chối ngay từ đầu. Nhưng nghe ý tưởng của em cũng hay đó. Ok, anh sẽ gặp em.
 - Dạ, vậy em có thể gặp anh ở đâu?
 - Em qua quán Trầm, 100 trên đường Trần Huy Liệu nha.
 - Ok, hen gặp anh lúc mười giờ sáng mai.

Vậy là xem như thành công bước đầu. Một cuộc hẹn luôn cần thiết cho mọi dự án lớn nhỏ. Để thực hiện một cuộc hẹn với người quan trọng, bí quyết là phải có gì hấp dẫn để họ chịu bỏ một chút thời gian ra gặp gỡ.

Ngày Mười ba tháng Sáu

Tôi có mặt tại điểm hẹn sớm hơn mười lăm phút để sẵn sàng mọi thứ. Đợi không lâu thì anh Việt Hùng xuất hiện. Do đã tìm hiểu kỹ qua hình ảnh, thông tin

nên khi gặp anh Hùng trong trang phục quần shorts, áo thun, dép kẹp tôi đã có cảm giác rất quen thuộc mặc dù chưa lần nào nói chuyện trực tiếp.

Cuộc nói chuyện cũng nhờ đó mà trở nên thân mật hơn. Đối diện với anh Việt Hùng, tôi nói hết tất cả về game Thuận Thiên Kiếm, về ý tưởng đưa hoa hậu vào game, về tác động của dư luận như thế nào nếu ý tưởng thực thi.

Ở đây có thể nói thêm, nhờ có nhiều năm giảng dạy nên việc "hùng biện" là lợi thế lớn của tôi. Anh Hùng như bị cuốn vào những câu chuyện tôi kể. Tôi còn giới thiệu với anh Hùng những bài báo, phóng sự, video clip giới thiệu về Thuận Thiên Kiếm. Nhưng những thứ đó đều vô hiệu nếu như tôi không chuẩn bị kỹ một điều, là tìm hiểu đối tượng mình đang tiếp xúc là ai. Anh Việt Hùng rất bất ngờ khi tôi ngồi kể vanh vách cả tiểu sử, thói quen, sở thích, nghề nghiệp, thành tích của anh ấy và hoa hậu Mai Phương Thúy. Ngay cả những tật xấu của anh Hùng tôi cũng nắm trong lòng bàn tay. Và sự chuẩn bị ấy đã phát huy tác dụng trong trường hợp này.

Sau vài giây im lặng anh Việt Hùng trả lời:

- Anh đồng ý lời đề nghị của em. Mai Phương Thúy sẽ là đại sứ Thuận Thiên Kiếm mà không cần bất cứ khoản thù lao nào.

Chắc bạn cũng đoán được, tôi như ngất đi trong sung sướng. Nhưng tôi cũng kịp trấn tĩnh sau vài giây thăng hoa. Tôi bắt đầu nghĩ ngay đến một vấn đề, trong bất kỳ sự hợp tác nào, không thể chỉ có một bên là có lợi. Bởi nếu vậy thì việc hợp tác ấy rất khó thực thi. Vì vậy, tôi đề xuất ngay việc VinaGame sẽ cam kết thực hiện các hoạt động từ thiện với sự tham gia trực tiếp của hoa hậu Mai Phương Thúy theo định kỳ. Tuy nhiên, cụ thể thế nào tôi hứa sẽ bàn lại vào lần gặp sau. Tôi tạm biệt anh Việt Hùng và ra về trong niềm vui như một chiến binh vừa thắng trận.

Ngày Mười bốn tháng Sáu

Tôi bắt đầu loan tin mừng cho các sếp của mình và hội ý với mọi người về giải pháp để có tiền thực hiện các hoạt động từ thiện cùng hoa hậu sao cho hiệu quả nhất. Một ý tưởng mới cũng kịp thời xuất hiện trong đầu tôi. Giải pháp là: "biến tiền thật thành tiền ảo và biến tiền ảo thành tiền thật". Cụ thể, Thuận Thiên Kiếm sẽ kêu gọi các game thủ tham gia vào các hoạt động từ thiện trong game. Để tham gia, các game thủ sẽ nạp tiền vào game (biến tiền thật thành tiền ảo), sau đó game thủ chỉ cần đến gặp Mai Phương Thúy trong game, click chuột và thực hiện một vài thao tác thì có thể đóng góp một khoảng tiền ingame của mình cho hoạt động từ thiện, tất cả số tiền quyên góp được sẽ được VinaGame quy đổi thành tiền thật để tổ chức các hoạt động từ thiện cùng hoa hậu. Với ý tưởng này, tôi ngay lập tức nhận được sự đồng ý từ các sếp của mình. Và cái tên Nàng Tiên Nhân Ái – Mai

Phương Thúy cũng ra đời từ đây.

Ngày Mười lăm tháng Sáu

Sau khi đã thống nhất mọi thứ, tôi bắt tay vào việc lên một bản hợp đồng. Các bộ phận như pháp chế, kế toán, marketing và ngay cả anh Lê Hồng Minh (CEO) cũng... vào cuộc. Tuy nhiên, khó khăn gặp phải là hợp đồng dạng này chưa từng có ở công ty. Kế toán lại không đồng ý ký bởi kế hoạch marketing chưa được duyệt. Vậy là tôi bắt đầu một cuộc việt dã giữa các phòng ban trong công ty để hợp thức hóa bản hợp đồng. Khi hoàn tất mọi thứ, chữ ký của anh Đặng Hồng Quang cũng nằm ngay ngắn trên mặt giấy thì Trưởng phòng kế toán (anh Nguyễn Nam Hiệp) cho biết, cái này phải là anh Lê Hồng Minh ký mới được. Vậy là tôi lại chỉnh sửa bản hợp đồng, nhờ pháp chế đóng lại cái mộc hợp thức hóa, chạy tìm anh Lê Hồng Minh xin gấp một chữ ký. Đến lúc này thì bên pháp chế lại cho tôi biết một thông tin không hay. Theo đó, anh Việt Hùng phải có sự ủy quyền của Mai Phương Thúy mới có thể đại diện ký thay trong bản hợp đồng này. Tôi lại tiếp tục chạy. Nhưng cuối cùng thì bản hợp đồng cũng hoàn thành.

Ngày Mười sáu tháng Sáu

Chưa kịp vui mừng sau khi hoàn thành bản hợp đồng tại công ty thì tôi thật sự hoảng hốt khi nhận được hung tin "VTC game đang mời Mai Phương Thúy về làm đại sứ cho Alantica online". Tin này được đăng rõ trên một bài báo. Tôi gọi ngay số điện thoại anh Việt Hùng và được anh cho biết:

- Việc VTC game có mời Mai Phương Thúy làm đại sứ là có thật, vì bên đó bà con với hoa hậu. Anh cũng chưa rõ lắm ý định của Thúy như thế nào, để anh hỏi lai rồi báo cho em sau nha.

Có thể nói, tôi như rơi từ trên mây xuống mặt đất, trong đầu tôi giờ không còn có được một ý tưởng nào hay ho. Tôi chỉ còn biết mặc cho số phận, và trông chờ vào cái "uy tín" của lời hứa từ anh Việt Hùng...

Ngày Mười tám tháng Sáu

Tôi nhận được điện thoại của anh Việt Hùng. Anh Hùng cho biết Hùng đã từ chối phía VTC game, vì game của họ không thuần Việt, mà Thúy lại thích những gì thuần Việt Nam. Với lại Hùng đã hứa với Thuận rồi nên không thay đổi đâu.

Vậy là tôi đã không uổng công. Bản hợp đồng được ký kết ngay sau đó vài ngày. Đó là lần thứ tư tôi gặp anh Việt Hùng. Một thông tin thêm là cho đến lúc đó, tôi vẫn chưa được diện kiến dung nhan hoa hậu. Nhưng đó là điều sớm muộn, tôi cũng không quá nao núng.

Tôi mang bản hợp đồng đã ký về cho công ty như mang một chiến lợi phẩm. GSS cũng bắt đầu triển khai các hoạt động chuẩn bị cho việc đưa đại sứ vào game. Công tác đầu tiền là chụp hình hoa hậu. Nhờ vậy mà tôi có cơ hội gặp "bé" Thúy. Anh Đặng Hồng Quang là người trực tiếp chụp những tấm hình đầu tiên để tạo hình 3D cho nhân vật. Sau khi chụp hình xong, tôi và Thúy còn có cơ hội nói chuyện với nhau nhiều hơn tại một quán cafe đối diện công ty.

Ấn tượng để lại trong tôi đó là một hoa hậu thực sự sâu sắc. Mai Phương Thúy là một cô gái thông minh, dí dỏm, có kiến thức rất uyên thâm. Cuộc trò chuyện với cô hoa hậu cao nhất Việt Nam kéo dài đến tận chiều tối. Những tin đồn không tốt về Mai Phương Thúy từ đó cũng không còn trong suy nghĩ của tôi.

Ngày Hai mươi tám tháng Bảy

Đến lúc này thì GSS đã gần như hoàn thành những bức ảnh mô phỏng 3D của Nàng Tiên Nhân Ái – Mai Phương Thúy. Tuy nhiên, theo kế hoạch PR thì tôi chưa hề đưa bất kỳ tin tức gì ra ngoài. Nhưng một sự cố đã đến khiến kế hoạch PR của tôi phải thay đổi. Tôi nhận được một thông tin, FPT đang tiến hành đàm phán với Mai Phương Thúy và ý tưởng của họ bê nguyên xi ý tưởng của VinaGame. FPT cũng sẽ có một game online thuần Việt, nhưng sẽ phát hành vào năm sau.

Tôi cũng không hiểu tại sao ý tưởng của tôi lại bị đánh cắp. Nhưng tôi không truy cứu mà tiếp tục theo dõi thông tin. Tôi cũng không quá lo lắng bởi hợp đồng đại sứ đang nằm trong tay VinaGame. Nhưng tró trêu là sự thật đôi khi ngoài dự đoán của con người.

Một thông tin chính xác mà tôi nhận được từ anh Việt Hùng "FPT online tuyên bố sẽ đền bù toàn bộ hợp đồng của VinaGame và trả Mai Phương Thúy 80.000 USD cho hợp đồng đại sứ cùng FPT". Đến lúc này thì tôi như... ngồi trên đống lửa đang rực cháy. Cố gắng lấy hết lại bình tĩnh, tôi vừa gọi điện, viết mail cho anh Hùng để đánh tâm lý, vừa yêu cầu tổ chức một buổi họp gấp cùng giám đốc sản phẩm và giám đốc marketing của Thuận Thiên Kiếm.

Chiến lược tôi đề nghị là lập tức công bố thông tin Mai Phương Thúy trở thành đại sứ cho Thuận Thiên Kiếm. Việc công bố này phải được tiến hành càng sớm càng tốt. Bởi khi đó, đông đảo giới truyền thông, báo chí, công chúng đều biết tin nên việc thay đổi từ phía Mai Phương Thúy cũng sẽ khó khăn hơn. Đề xuất này được tất cả chấp thuận. Tôi trực tiếp chắp bút cho thông cáo báo chí, một thông cáo báo chí tôi cho là quan trọng nhất trong những ngày đầu làm PR của mình. (Bạn có thể Google Search cụm từ khóa Mai Phương Thúy – Thuận Thiên Kiếm để đọc lại

thông cáo báo chí này).

Ngày Hai mươi chín tháng Bảy

Thông cáo báo chí công bố đại sứ được gửi đi trên năm mươi đầu báo lớn nhỏ trong cả nước. Và tất cả đồng loạt lên tin như một cuộc đổ bộ chưa từng có. Nhiều bài viết, phóng sự, phỏng vấn... xoay quanh sự kiện này. Các tờ báo lớn trước đây rất hiếm hoi đưa tin về game online như: Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Vietnamnet, Pháp Luật, Đất Việt,... nay ồ ạt lên trang. Các báo điện tử chuyên game cũng không bỏ sót một tin bài nào. Nhiều phóng viên, nhà báo còn nhận định: "Đây là một sự kiện chưa từng có trong lịch sử đại sứ thương hiệu; Mai Phương Thúy trở thành đại sứ Thuận Thiên Kiếm - lịch sử đại sứ đã sang trang hay đây là một tình huống PR kinh điển, các nhà phát hành khác nên cân nhắc lại việc chọn đại sứ của mình..." Đến đây, cuộc chiến giành hoa hậu Mai Phương Thúy giữa các đại gia VinaGame, VTC game, FPT online cũng tạm thời... kết thúc.

Lời kết:

Câu chuyện đã cũ nhưng những bài học thì vẫn còn mới.

Cho đến lúc này tôi có thể tạm bằng lòng với những gì mình đã làm vì Thuận Thiên Kiếm, vì VinaGame. Thành công trong việc đưa Hoa hậu Mai Phương Thúy vào game Thuận Thiên Kiếm không phải là một thành tích quá lớn để khoa trương. Nhưng qua những gì đã làm tôi nhận ra một điều, để thành công trong bất kỳ nghề nghiệp nào thì tố chất cần có là:

Chu đáo, sáng tạo và dám liều!







BẠN NGHIỆN CÁI GÌ THÌ CŨNG CÓ THỂ KIẾM TIỀN TỪ CÁI ĐÓ

Tôi từng nhận được một email, từ một người xa lạ:

Chào thầy,

Em là M, là một độc giả trung thành của thầy.

Em chưa có may mắn được học thầy nhưng em rất thích những câu chuyện mà thầy chia sẻ.

Em đã đọc không sót một câu chuyện nào. Mỗi câu chuyện của thầy đều chứa đựng những bài học rất thực tiễn. Và cách đây hơn một năm, một trong số ấy đã giúp em thay đổi. Thầy đã truyền động lực để em... bỏ việc.

Vâng, đúng như vậy thầy ạ. Sau bốn năm đi làm, em trải qua năm công ty khác nhau. Em quá chán với cảm giác mỗi ngày ngồi tám tiếng ở văn phòng, làm những công việc lặp đi lặp lại, những việc mình không thích và chịu đựng những cơn thịnh nộ của sếp, những trò đấu đá của đồng nghiệp. Em cũng chán cảnh cứ sáng sớm mở mắt ra ăn vội ăn vàng, rồi lao vào dòng người chen chúc nhau trên đường... Em không muốn sống một cuộc sống như vậy cho đến cuối đời đâu...

Nhưng may mắn em đã đọc được một bài viết của thầy, ngay chính trên trang Facebook này. Em còn nhớ thầy có nói: "Bạn nghiện cái gì thì cũng có thể kiếm tiền từ cái đó". Em đã suy nghĩ rất nhiều xem mình nghiện cái gì? Và rồi em cũng tìm được câu trả lời. Em nghiện bán hàng và hơn hết, em nghiện sự tự do.

Đúng như lời thầy nói, em bỏ lại tất cả, bỏ công ty, bỏ văn phòng, bỏ sếp, bỏ caravat và áo vest công sở. Em theo con đường trở thành một nhân viên bán hàng tự do. Em bán bất cứ sản phẩm nào mà em thích và có ích cho mọi người. Đến nay, em đã mở công ty riêng cho riêng mình, với mức thu nhập cao gấp ba mức lương mà em đã từng làm thuê cho công ty trước đó. Và tất nhiên, em được TỰ DO.

Em viết vài dòng này, trước là để gửi lời cảm ơn thầy, nhờ thầy chỉ lối, nhờ thầy tiếp thêm động lực để giúp em có được ngày hôm nay. Và quan trọng hơn, em có một đề nghị này: Công ty em sẽ tài trợ bằng tiền mặt cho tất cả những bài viết, những câu chuyện trên Facebook mà thầy đăng!

Đây cũng là một lần nữa em muốn chứng minh câu nói của thầy: BẠN NGHIỆN

CÁI GÌ THÌ CŨNG CÓ THỂ KIẾM TIỀN TỪ CÁI ĐÓ.

Thầy nghiện viết, nghiện chia sẻ những bài học, những câu chuyện của mình cho mọi người thì cũng đã đến lúc thầy có thể kiếm tiền từ việc ấy! Thầy xứng đáng. Thầy không định từ chối đó chứ!?

Nếu là các bạn, nhận được ai đó tài trợ cho mỗi status mình viết thì bạn có vui không? Chắc chắc là vui lắm, tôi cũng vậy.

Nhưng càng vui hơn nữa là những gì mình cho đi đã mang lại kết quả tốt đẹp. Đó mới là niềm vui lớn nhất của những ai trót mang trên mình cái Nghề Chia Sẻ.

HÃY VUI CHƠI

Tôi có một anh bạn, điều đặc biệt là anh hay than thở và nói đi nói lại một câu: Đời là bể khổ.

Có bao giờ bạn nghĩ như vậy hoặc nói vậy không, tôi nghĩ là có đấy.

Một bác phóng viên báo Tuổi Trẻ nói: Đời là những chuyến đi, anh Nguyễn Ngọc Thụy thì: Đời là những chuyến bay (anh thường xuyên đi công tác bằng máy bay), ca sĩ Tuấn Vũ thì ca cẩm: Đời là vạn ngày sầu, có người lại bảo: Đời là những khúc quanh,... và chính Shakespeare thì cho rằng: Cuộc đời là một sân khấu, và mỗi người là một diễn viên.

Người ta gọi đó là CÁCH NÓI ẨN DỤ. Mỗi người với mỗi quan điểm sống khác nhau, họ sẽ có cách Ẩn Dụ cuộc đời mình khác nhau. Và cũng chính cách ẩn dụ này khiến họ sống đúng như họ nghĩ. Với những người nói: Đời là những chuyến đi, chắc chắn người này rất thích đi, bạn sẽ thấy họ thường xuyên đi du lịch đây đó. Người nói: Đời là bể khổ, người này ít khi tìm được niềm vui trong cuộc sống, hiếm họi lắm bạn mới tìm thấy một nụ cười trên môi họ, họ khổ như thể sinh ra để chịu khổ vậy...

Vì vậy, hãy chọn cho mình một cách Ấn Dụ tích cực nhất và phù hợp với mình nhất. Tôi xin được được lặp lại một lần nữa, hãy chọn cho mình một cách ẩn dụ tích cực nhất và phù hợp với mình nhất. Rồi bạn sẽ thấy cuộc sống của mình thay đổi đến kỳ diệu.

Riêng tôi, tôi xem cuộc đời là những trò chơi. Và Kiếm Tiền cũng chỉ là một trong những trò chơi đó. Cũng chính vì vậy, tôi chẳng ngại chuyện thắng thua, vì thắng hay thua cũng là một niềm vui tất yếu trong trò chơi. Tôi cũng chẳng sợ thử thách, vì bạn hãy hình dung, một trò chơi mà chẳng có thử thách thì nó nhàm chán đến thế nào. Vậy mà tôi cũng thấy nhiều người sống một đời chẳng dám chơi, đơn giản họ sợ chơi dở, chơi thất bại, hay sợ người ta cười chê.

Vậy, tôi khuyên bạn, hãy chơi đi, và đã chơi thì hãy vui lên, tôi từng thấy nhiều người chơi trò chơi Kiếm Tiền mà mặt mày cau có lắm đấy.

Hãy chơi nhiệt tình và chơi hết mình các bạn nhé.

ĐAM MÊ LÀ GÌ?

Trò: Thầy nói là phải tìm ra đam mê thì mới giúp ta thành công được, tại sao lại như vậy?

Thầy: Bởi khi ta xác định được đam mê và quyết theo đuổi cũng là lúc ta chạm tới được một nguyên tắc quan trọng nhất của thành công đó nguyên tắc TẬP TRUNG NĂNG LƯỢNG. Nhiều người không biết gì về cái khả năng to lớn mà chúng ta có thể trực tiếp điều khiển khi chúng ta tập trung mọi nguồn lực của mình để làm chủ lĩnh vực duy nhất của đời mình. Điều khiển tập trung giống như một tia lade có khả năng chọc thủng bất cứ vật cản nào ngăn chặn trước mặt. Khi chúng ta kiên trì tập trung vào việc cải thiện một lĩnh vực nào, chúng ta phát triển được những cách thức phân biệt độc đáo để làm cho lĩnh vực đó tốt hơn. Một lý do khiến ít người chúng ta đạt được điều chúng ta mong muốn, đó là vì chúng ta không bao giờ định hướng sự tập trung của chúng ta: chúng ta không bao giờ tập trung năng lượng của mình.

Trò: Nhưng em thấy nhiều người họ có thể thành công trong nhiều lĩnh vực chứ không phải là một, ví dụ như Bầu Đức, ông vừa làm bóng đá, vừa kinh doanh bất động sản, khoáng sản... Thầy thấy có đúng không?

Thầy: Không đúng, Bầu Đức mới là người rất giỏi trong việc tập trung năng lượng, ông chỉ tập trung duy nhất vào một tiêu điểm đó là: LÀM GIÀU. Chính tuổi thơ khó nhọc đã thắp lên ngọn lửa đam mê và khao khát làm giàu trong ông.

Trò: À, thầy nói em mới hiểu ra đó. Nhưng thầy ơi, em không biết mình đam mê gì thì làm sao, dù em cũng thử nhiều cách như test tính cách rồi đó thầy?

Thầy: Đam mê cũng như tình yêu vậy đó, chẳng qua là em chưa tìm được cô gái em yêu, em cần thêm thời gian. Tình yêu của em chỉ ở đâu đó thôi, hãy lắng nghe trái tim mách bảo.

Trò: Nhưng có trường hợp nào một người có hai hay nhiều đam mê không thầy?

Thầy: Không, người nào mà nói mình có nhiều đam mê thì cũng như là nói mình có thể yêu nhiều cô gái một lúc vậy. Chẳng qua họ ngộ nhận trong cách gọi, đó phải gọi là THÍCH chứ không phải đam mê. Em có quyền thích nhiều nhưng tôi khuyên là chỉ nên yêu và cưới một người thôi.

Trò: À dạ, giờ thì em đã hiểu hơn về hai chữ đam mê rồi. Cảm ơn thầy nhiều.

Thầy: "Khi có chông"!

HÃY TỎA SÁNG

"HẠNH PHÚC là dám sống với NIỀM ĐAM MÊ và THÀNH CÔNG là biến đam mê thành THU NHẬP bền vững"

Để làm được điều đó, chúng ta có một con đường chính là:

XÂY DỤNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Nhưng Thương hiệu Cá nhân là gì?

- Đôi dép bạn mang, cái áo bạn mặc, cái nón bạn đội, chiếc xe bạn đi... đó là thương hiệu của bạn.
- Từng lời nói, từng suy nghĩ, từng hành động hay chỉ là cái nhíu mày... đó là thương hiệu của bạn.
- Bạn đam mê gì, đang làm nghề gì, bạn có kỹ năng gì, bạn làm công ty nào, bạn thân thiết với những ai... đó là thương hiệu của bạn.

Phải, dù bạn là ai, dù bạn ở đầu, thì bạn đều mang một thương hiệu, đó là thương hiệu cá nhân, thương hiệu của chính mình. Và đã đến lúc, bạn cần nghiêm túc suy nghĩ và có trách nhiệm với nó.

Có bạn giờ bạn nghĩ:

- Người ta sẽ trả cho bạn 1.000 USD chỉ để post một status trên Facebook có đề cập đến sản phẩm của họ không?
- Người ta sẽ trả cho cho bạn 5.000 USD chỉ để mời bạn xuất hiện trong một sự kiện của họ không?
- Người ta sẽ trả cho bạn 50.000 USD chỉ để được đặt hình ảnh của bạn bên cạnh thương hiệu của họ. Và hơn hết, người ta sẽ sẵn sàng móc hầu bao ra mua mọi sản phẩm của bạn hay chi trả cho tất cả những gì thuộc về bạn...

Tôi xin cam đoan với bạn rằng: Điều này hoàn toàn là có thể, nhưng với điều kiện: Bạn phải là một THƯƠNG HIỆU MẠNH.

Những làm phải làm sao để xây dựng một thương hiệu mạnh? Vâng, có một cách, một chiến lược, một con đường, đó chính là: HÃY TỎA SÁNG.



HÃY CHƠI VỚI NÓ

Triết gia Heraclitus đã nói rằng: "Những người tiếp cận cuộc sống giống như một đứa trẻ chơi một trò chơi, di chuyển và xô đẩy các mảnh ghép, thì sẽ có sức mạnh của các vị vua."

"Sức mạnh của các vị vua" trong câu nói trên có nghĩa là có khả năng vượt qua mọi tình huống. Sức mạnh đó đến từ việc có một thái độ tương tự với thái độ của một đứa trẻ chơi một trò chơi. Khi có thái độ đó, bạn sẽ vui đùa bằng việc di chuyển và xô đẩy các mảnh ghép khác nhau của bất cứ vấn đề nào. Họa sỹ người Mỹ, Jasper Johns, đã phát biểu khi được hỏi quá trình sáng tạo bao gồm điều gì: "Nó rất đơn giản, bạn chỉ cần lấy một thứ gì đó, rồi làm điều gì đó với nó, rồi lại làm điều gì khác nữa với nó. Cứ tiếp tục như vậy và bạn sẽ sớm có được một điều gì đó."

Một số phát minh và ý tưởng quan rọng nhất trên thế giới ban đầu chỉ được tạo ra vì mục đích vui chơi và sau đó, giá trị thực tế của chúng mới được khám phá ra.

Donald Trump từng có một anh nhân viên không làm gì, mỗi khi đến công ty anh ngồi chơi đùa những thứ mà chẳng ai hiểu đó là gì. Một nhân viên thấy thế mới gặp trực tiếp ngài Trump tổ ý bức xúc:

- Thưa ngài, trong khi bao nhiều người làm việc quần quật thì anh ta lại ngồi chơi, đôi khi còn cất giọng hát.

Donald Trump cười thật to rồi trả lời:

- Thế anh ta có cần các bạn giúp gì không?
- Da không!
- Thế thì cứ để anh ta vui chơi đi, đừng quấy rầy anh ấy. Nhờ vui chơi mà mỗi tháng anh ấy mang đến cho tập đoàn chúng ta hàng tỷ đô bằng những ý tưởng của mình đấy.

BẠN TIÊU TIỀN Ở ĐÂU THÌ CŨNG CÓ THỂ KIẾM TIỀN Ở ĐÓ

Bầu Thuận có thẳng bạn, cũng là một bầu show. Có lần nó bảo: Làm nghề bầu show sướng thiệt anh. Mỗi ngày em ngủ dậy, chỉ cần cầm điện thoại lên book vài show. Tiền cứ thế chảy vô tài khoản. Một ngày book ba bốn show là bằng một tháng lương nhân viên văn phòng rồi.

Chắc bạn sẽ hơi bị sốc khi nghe câu chuyện này. Nhưng đó là sự thật. Nhưng có một sự thật khác nữa mà bạn nên được biết.

Cách đây vài năm thôi. Nó là một thẳng nghiện. Không phải nghiện ma túy hay rượu mà là nghiện... bar. Cuộc sống của nó chỉ quanh quần mấy cái bar. Tối nào không chui vô bar là nó không thể ngủ được. Đồ chơi ở bar kiểu gì nó cũng thử qua hết. Cũng vì vậy mà nó thân tàn ma dại. Tiền bạc nó xài hết. Hết tiền nó lại lôi đồ ở nhà đi bán.

Nhưng rất may, một ngày kia nó vô tình gặp được một người khi nó đang trong cơn nguy kịch. Người này đã cho nó một lời khuyên: Đã tiêu tiền ở đâu thì kiếm tiền ở đó.

Vậy là nó đã trở lại và trở thành một bầu show chuyên trị các bar ở toàn khu vực miền Nam và các thành phố lớn. Cũng nhờ thời gian ăn nằm ở các bar mà nó có mối quan hệ rất tốt với các chủ bar; nó lại am hiểu rất rõ thị hiếu âm nhạc của dân đi bar nên khá mát tay trong lĩnh vực này và trở thành một bầu show thành công. Từ mất tất cả, nó đã lấy lại tất cả.

Ngẫm lại, bạn tiêu tiền ở đâu thì cũng có thể kiếm tiền ở đó là rất đúng. Hồi còn trẻ Bầu Thuận tốn tiền cho hot girl nhiều lắm, giờ phải... trả thù thôi.

VUI CHƠI LÀ CÁCH TÔI KIẾM SỐNG

Thái độ vui vẻ là cơ sở của tư duy sáng tạo. Chắc chắn hầu hết những ý tưởng mới của bạn được tạo ra khi bạn chơi đùa trong khoảng sân tinh thần của mình. Đó là vì những cánh cửa phòng vệ của bạn được hạ xuống, những ổ khóa tinh thần được nới lỏng và chỉ còn một chút quan tâm đến luật lệ, tính thiết thực hay sự sai lầm.

Khi chơi đùa, bạn đã giúp bản thân thử những lối tiếp cận khác nhau mà không sợ hình phạt.

Tuy nhiên, một vài người cho rằng khi bạn chơi đùa với một điều gì đó nghĩa là bạn đang không thật sự làm việc. Thái độ của họ là: Hãy ngừng chơi và quay lại công việc. Họ nhìn nhận vui chơi và công việc là hai chiếc hộp hoàn toàn riêng biệt và nếu bạn không tạo ra các kết quả cứng rắn, có thể sờ nắm được thì nghĩa là bạn đang không làm việc. Nói cách khác, họ cảm thấy vui chơi là phù phiếm. Thật đáng tiếc vì những người này không cho phép mình đưa ra các ý tưởng tốt.

Có một kỹ sư máy tính đã nói: Vui chơi là cách tôi kiếm sống. Công việc đến để sắp xếp lại kết quả của vui chơi. Ông nhận ra hai mặt của quá trình sáng tạo. Một mặt cho phép ông trải nghiệm những hướng tiếp cận khác nhau để biết được cách nào có tác dụng, cách nào không và sử dụng kiến thức đó để tạo ra các ý tưởng. Mặt làm việc cho phép ông sử dụng những gì đã học được, đánh giá, chứng thực nó với những kiến thức đã có và sử dụng vào một việc có ích.

VUI CHƠI ĐỂ KIẾM SỐNG



Nếu có một câu nào đó chính xác nhất để có thể định nghĩa cuộc sống của tôi thì đó là: Vui chơi để kiếm sống!

Adam Khoo thường lặp đi lặp lại thông điệp của mình qua các quyển sách đã xuất bản rằng, bí quyết của một người thành công là làm việc mình thích để kiếm tiền, kiếm tiền tiếp tục làm việc mình thích.

MC Nguyên Khang thì có một câu cửa miệng rằng: Khi bạn làm những việc mình đam mê thì bạn sẽ không bao giờ phải làm việc nữa.

Phải, mỗi người có một định nghĩa khác nhau, nhưng tất cả đều đúng, đều chung một thông điệp, rằng hãy làm những điều mình thích, ngay từ bây giờ. Khi bạn làm được điều đó thì bạn sẽ bước lên được một ngưỡng khác, cuộc sống của bạn sẽ hoàn toàn khác.

Nhưng bạn sẽ vấp ngay một vấn đề, tôi từng chứng kiến một câu chuyện thế này:

Anh Nam từng là một đồng nghiệp cũ của tôi, sau khi nghe tôi động viên, anh đã bỏ việc, anh theo đuổi đam mê của mình. Chẳng bao lâu, anh rơi vào nợ nần, bởi công việc kinh doanh riêng của anh gặp thất bại, vợ con nheo nhóc, anh đâm ra trách giận tôi. Từ đó anh cũng chẳng muốn nghe những gì tôi rao giảng nữa. Anh quay lại công ty cũ, công việc cũ, chấp nhận sống an toàn, và chôn luôn cái đam mê của đời mình.

HÃY KIỂM TRA CHIẾC DÙ CỦA MÌNH

Bỏ tất cả để ra riêng và theo đuổi đam mê của mình cũng giống như nhảy khỏi máy bay, bạn sẽ có cảm giác rơi tự do, và chiếc dù phải bung kịp lúc trước khi bạn tiếp đất. Vì vậy, việc đầu tiên bạn nên làm là kiểm tra thật kỹ chiếc dù của mình.

Dù vậy, có một cách hay hơn, an toàn hơn cho bạn, đó là hãy chuyển hóa một cách từ từ, hãy thay đổi dần dần, hãy đặt một chân vào cửa, hãy foot in the door.

Bạn có hai chân, vậy hãy đặt một chân vào lĩnh vực mình đam mê. Hãy sắp xếp, hãy tranh thủ thời gian, một tiếng cũng được, hai tiếng cũng được, hãy nuôi dưỡng đam mê cho đến khi nó trở thành nguồn thu nhập vượt trội của bạn. Lúc đó bạn có thể tự tin mà nhảy khỏi máy bay rồi đấy.

THÍCH THỦ THÁCH

Bạn cũng đừng nghĩ, khi "vui chơi" thì sẽ không gặp thử thách đâu nhé. Thậm chí nó đầy thử thách. Nhưng cứ tưởng tượng đi, bạn chơi một trò chơi mà không có thử thách nào, bạn bấm một cái nút là đến đích thì trò chơi có còn hấp dẫn không? Chắc chắn là không!

Vì vậy, đừng sợ thử thách, thử thách tồn tại là để cho bạn chinh phục nó, thử thách là thứ làm cho trò chơi trở nên thú vị hơn, hấp dẫn hơn. Bạn cứ để ý đi, mỗi khi chinh phục một thử thách nào đó cũng là lúc bạn được nhận ngay phần thưởng hoặc là tiền, hoặc là "điểm kinh nghiệm", hai thứ đó giúp bạn phát triển, nó cũng là đại lượng xác định cấp độ của bạn ở đâu.

Ngay từ bây giờ, bạn phải có một tinh thần của một Hòa thượng... Thích Thử Thách, hãy đọc câu thần chú: Thử thách nữa đi, thử thách nữa đi... khi đứng trước mọi vấn đề mà bạn gặp phải, mọi khó khăn mà bạn phải vượt qua, bạn sẽ thấy mình phi thường như thế nào.

Cuối cùng, tôi vẫn muốn lặp lại câu mà mình vẫn hay nói:

"Hạnh phúc là dám sống với niềm đam mê, thành công là biến đam mê thành thu nhập bền vững".

Làm được điều đó tức là bạn đã có thể VUI CHOI ĐỂ KIẾM SỐNG rồi đó!









QUÁ BÀI BẢN NÊN HỌ CHÁN NẢN

Có phóng viên gửi mail, cả một bản câu hỏi, để phỏng vấn (đây là cách làm phổ biến của một số phóng viên ở xa, hoặc sợ nắng). Trong đó có câu thế này:

- Điều gì đã làm nên tính cách của một Huỳnh Minh Thuận như hôm nay?

Tôi reply:

Huỳnh Minh Thuận hôm nay là do xuất thân từ:

- 1. Người nhà quê, rất quê, tôi sống nơi nhiều rừng núi, có nhiều ma nên hay kể chuyện ma.
 - 2. Con nhà nghèo, rất nghèo, nhưng không phải boy bánh bèo.
 - 3. Tuổi thơ cười ít khóc nhiều. Khóc là vì gia đình chẳng hạnh phúc.
 - 4. Gia đình ly tán. Cha mẹ mỗi người một phương.
- 5. Tự lập, kiếm tiền từ khi còn học lớp sáu, nghề đầu tiên là chơi trống cho ban nhạc sống, đánh cho đám cưới, nhận luôn đám ma.
 - 6. Người yêu thương nhất là mẹ. Nhưng mẹ lại mất sớm, nước mắt đã cạn.
- 7. Nhà toàn chị gái, nên thừa hưởng nhiều cái duyên con gái trong người. Sợ sâu và mấy con có lông rậm rạp. Hay ngồi khóc trên cây.
- 8. Không còn ai để dạy bảo, tự tìm đến sách, chọn sách làm thầy, chọn trường đời thay cho trường học. Dù vẫn cứ vô trường học, xem trong đó có cái gì.

Bài viết không được đăng. Chắc vì quá thật thà, quá bài bản nên họ chán nản, hoặc là họ nghĩ Thuận thần kinh giẫm phải đinh!

TIẾNG "LỘC CỘC" TRONG KÝ TÚC XÁ

Chuyện xảy ra cách đây cũng hơn mười năm, khi nó⁽¹⁾ mới dọn vào Ký túc xá, 75 Trần Nhân Tôn, quận 5, Tp.HCM.

Vào mỗi tối, khi mọi người đã chìm vào giấc ngủ thì nó lại nghe một âm thanh rất lạ. Một tiếng "rào rào" khô khốc như có ai cào cấu vào một vật cứng. Càng về khuya, âm thanh ấy lại càng rõ ràng hơn. Cái âm thanh đó khiến nó chẳng ngủ được.

Rồi một đêm nọ, sau khi đánh vật với giấc ngủ của mình, nó quyết định leo xuống giường và tìm cho được cái âm thanh kia phát ra từ đâu.

Đi từ tầng hai, rồi leo xuống tầng 1. Ký túc xá khuya nên vắng tanh. Càng đi, nó càng cảm nhận âm thanh ngày một rõ hơn, bụng bảo dạ, chắc chắc là mình đã đi đúng hướng rồi.

Đi qua đi lại một hồi, nó dừng lại trước cửa một phòng có ánh sáng lờ mờ. Cánh cửa khép hờ. Tiếng rào rào ở đây nghe đất rất rõ. Nó tin chắc âm thanh đó là từ cái phòng này phát ra.

Nó đẩy nhẹ cánh cửa và đưa mắt nhìn vào bên trong. Trước mắt nó là một là một người thanh niên, dáng hơi gầy, ngồi quay mặt vào tường. Mắt anh chăm chú nhìn vào cái màn hình, và tay anh đặt lên cái tấm nhựa cứng, trên tấm nhựa có nhiều nút (Sau này nó mới biết đó là cái bàn phím máy tính). Và tiếng rào rào cũng phát ra từ đây.

Điều lạ là cái phòng chỉ có mỗi anh thanh niên này ở. Thấy anh không đả động gì nó đẩy cửa bước vào. Anh vẫn tập trung vào cái bàn phím mà không nói gì với nó. Nó đứng sau lưng thích thú nhìn ngắm những ngón tay anh thoắn thoắt trên bàn phím và những con chữ liên tục hiện ra trên màn hình. Nó tự hỏi, sao anh có thể nhớ hết tất cả các phím và sao anh có thể đánh nhanh được như vậy?! Và nó cũng MUỐN LÀM ĐƯỢC NHƯ ANH.

Sau đêm ấy, nó cứ ôm ấp mong muốn ấy trong đầu. Rồi một chiều nọ, nó đi trên con đường Trần Nhân Tôn để mua sách cũ thì thấy người ta cũng bán rất nhiều đồ cũ, bình nước cũ, bàn ghế cũ, bóng đèn cũ,... và có một cái bàn phím cũ.

Mắt nó tự nhiên sáng lên khi nhìn thấy cái bàn phím, giống hệt như cái bàn phím của anh thanh niên kia. Nó lân la lại hỏi:

- Chú ơi, cái bàn phím ở đây, thế máy tính đâu?
- Đây là bàn phím cũ, chỉ bán bàn phím, không bán máy tính.
- Chú bán bao nhiêu?
- Tám ngàn một cái.

Nó móc trong túi ra thấy còn đúng mười ngàn nên mua luôn. Mua xong nó mang cái bàn phím chạy ù về phòng.

Mấy thằng bạn cùng phòng thấy nó hót ha hót hải cầm một cái bàn phím cũ đi về thì hỏi:

- Không có máy tính, mày mua cái bàn phím này về làm gì?

Nó chỉ im lặng, leo lên giường rồi kéo màn lại thật kín đáo.

Kể từ đó, mỗi ngày nó đều lôi bàn phím ra nghiên cứu, nó đặt 10 ngón tay lên bàn phím, rồi phân chia các ngón tay cho từng cái phím. Ngón giữa của bàn tay phải chỉ đánh các phím: K, I và <. Ngón út bàn tay trái thì chỉ đánh A, Q, Z. Nó cũng phát hiện trên bàn phím có 2 cái nút ruồi, đó là điểm rất quan trọng định vị cho toàn bộ 10 ngón tay trên bàn phím.

Cứ như thế, ngày ngày cả phòng đều chịu đựng tiếng "lộc cộc" phát ra từ cái giường của nó. Thứ Bảy, Chủ nhật, ngày lễ,... trong khi bạn bè đi chơi thì nó vẫn một mình lộc cộc với cái bàn phím cũ.

Cũng thời gian đó, nhiều đứa bảo: Thằng Thuận nó bị khùng, suốt ngày ôm cái bàn phím cũ, không có màn hình mà nó vẫn đánh máy đều đều. Ghê thật.

Ùa, đúng là lúc đó nó có muốn cũng chẳng có tiền mua nổi cái máy tính. Nhưng điều đó không làm nó bận tâm nhiều. Nó vẫn vui vì thấy mỗi ngày một tiến bộ. Nó có thể nhắm mắt và gõ bất cứ phím nào nó muốn trên bàn phím. Rồi nó chuyển sang vừa hát, vừa gõ phím và mắt vẫn nhắm. Nó còn nhớ rất rõ, lúc đó nó hay hát đi hát lại bài Tôi Đi Tìm Tôi và Nỗi Nhớ Nơi Con Tim Mồ Côi của Ưng Hoàng Phúc. Nếu bạn thấy nó trong hoàn cảnh này chắc chắn bạn cũng nghĩ nó có vấn đề thôi.

Tiếng lộc cộc cứ thế kéo dài nhiều tháng liền. Rồi đến một ngày, tiếng lộc cộc cũng hoàn toàn biến mất. Thay vào đó là tiếng rào rào, nó đã có thể đánh máy với tốc độ rất nhanh. Không phải trên cái bàn phím cũ mà bằng một cái máy tính đầy đủ màn hình và CPU của nhà trường, nơi nó học. Nó đã biểu diễn cho bạn bè và nhiều người xem.

Khi đã rất thành thạo, nó "truyền nghề" lại cho một người duy nhất, là bạn học chung lớp, và giờ là cô vợ của nó.

Cũng sau lần đó nó tự rút ra một bài học cho mình rằng:

- Mỗi người đều có thể tự học bất cứ kỹ năng gì, miễn là mình phải thật sự mong muốn.
 - Để có thể "rào rào" thì phải bắt đầu từ "lộc cộc".
- Khi bạn thấy một người có vấn đề, thì không phải họ có vấn đề, mà là có rất nhiều vấn đề!

MỘT BUỔI PHỎNG VẤN

Lúc mới ra trường, như bao sinh viên khác nó cũng bắt đầu đi phỏng vấn xin việc. Và trong một buổi phỏng vấn nọ, vừa vô, chị trưởng phòng nhân sự có vẻ hổ báo trường mẫu giáo hỏi ngay nó một câu rõ to:

- Điểm mạnh của em là gì?

Nó dựng thẳng lưng ghế, hai chân tư thế nghiêm, cất cao đầu đáp:

- Dạ, điểm mạnh của em là không có điểm yếu ạ.

Nghe trả lời, chị trưởng phòng (còn trẻ) có vẻ không nhịn được cười nhưng cố kềm chế để không cất thành tiếng. Chị hỏi tiếp:

- Thế điểm yếu của em là gì?
- Dạ, điểm yếu của em là có quá nhiều điểm mạnh.

Đến lúc này thì bả cười sặc sụa một tràng dài rồi tự nhiên dừng lại, mặt chuyển sắc, chỉ một ngón tay thẳng vào mặt nó nói lớn: XẠO!

Và lần đó nó bị loại.

Tính nó là như vậy đó, luôn vui vẻ hài hước, nhưng đôi khi chính vì điều đó lại gây... tai nạn cho nó.

Nhưng với nó, có thế mất đi vị trí đó nhưng nó không để mất đi tính cách vốn có của mình.

THẦY TUNG TRÒ HỰNG

Thầy bước vào lớp...

Lớp trưởng:

- Học sinh nghiêm!

Học sinh:

- Chúng em chào cô ạ!

...

Thầy:

- Đồ quỷ sứ à!! Sao bít hay dzậy? =))))))))))))))))))

CAFE CHẾT MÁY

Có một thời gian, trên đường đoạn từ Đồng Nai về Vũng Tàu có rất nhiều quán "Cafe Chết Máy". Hiện tượng như sau: Khi khách hàng tấp vào một quán nước ven đường nào đó, sau khi uống nước xong, ra lấy xe thì đề máy không nổ nữa, mặc dù trước đó xe hoàn toàn bình thường. Và mới chiều ngày Hai mươi tám tháng Tư năm 2013, tôi cũng là nạn nhân của mô hình cafe chết người này...

Chuyện xảy ra khoảng bốn giờ chiều, khi tôi đang cùng bà xã đi trên đoạn từ Đồng Nai về Tp. HCM, đến khu vực thuộc xã Long Phước thì trời chuyển mưa to. Thấy vậy tôi cho xe ghé vào một quán nước bên đường để uống nước và trú mưa. Gọi một trái dừa ra và nằm trên chiếc võng, tôi quay mặt vô còn vợ thì ngồi quay ra đường. Không lâu sau thì trời cũng bớt giông, tôi lên xe và đề máy nhưng đề mãi vẫn không nổ. Tôi vẫn tiếp tục đề thử lại nhiều lần vì trước giờ xe tôi chưa bao giờ có hiện tượng lạ như vậy. Đang loay hoay có một thanh niên đứng gần đó bước lại hỏi:

- Hết xăng à, đề không nổ à?

Tôi:

- Ò...
- Để xem nào.

Nói đến đây, anh thanh niên lạ mặt này tiến sát hơn tới chiếc xe của tôi và nắm hai tay vào tay cầm định đề giúp. Lúc này thì trực giác mách bảo tôi có chuyện không ổn. Những kinh nghiệm về ngôn ngữ cơ thể cho tôi biết kẻ lạ mặt này không phải người tốt. Tôi lập tức phản ứng:

- Thôi được rồi, không cần anh giúp đâu.

Vừa nói, tôi vừa hất tay hắn ra không cho chạm vào xe tôi, bạn cũng lưu ý, đây là quyết định hết sức quan trọng, bạn đừng bao giờ dại dột cho người lạ mặt nào cầm vào tay lái xe mình, có thể họ sẽ chạy mất trong vòng một giây.

Thấy thái độ hơi khó chịu của tôi, hắn diễn tiếp:

- Không cần giúp thì thôi, làm gì ghê vậy.

Bà xã tôi cũng hết sức bất ngờ trước phản ứng của tôi. Lúc này, tôi có dịp quan sát hắn kỹ hơn, cách ăn mặc của hắn đúng là rất giống một tên cướp, lại chạy một

chiếc Exciter, và đi cùng một thanh niên khác đứng gần đấy như sẵn sàng hỗ trợ. Tôi quay sang hỏi bà xã:

- Nãy giờ em có thấy có người nào đi lại gần chiếc xe mình không?

Chắc do mất bình tĩnh, bã xã tôi chẳng nghĩ ra được gì cả. Nói xong, tôi quyết định dắt bộ. Ngay cạnh quán nước là một tiệm sửa xe, chỉ cần vài bước là tới. Nhưng tôi dắt đi luôn mà không ghé tiệm này. Bà xã tôi lại một phen bất ngờ:

- O, sao anh không dắt vô tiệm này sửa?

Tôi giải thích:

- Xe chết máy một cách bất thường, sau đó thì xuất hiện hai thanh niên lạ mặt, dấu hiệu rất khả nghi, lại nhiệt tình giúp đỡ người lạ sửa xe, rồi ngay cạnh quán lại có sẵn một cái tiệm sửa xe nữa chứ. Em nghĩ, đây có phải là một kịch bản không?

Thoạt nghe bà xã tôi chắc là chưa hiểu lắm nhưng cũng ậm ừ nghe theo. Thường những lúc thế này bà xã luôn tôn trọng những quyết định của tôi. Thế là tôi quyết định dắt xe đi tiếp, vừa đi tôi vừa suy nghĩ. Chọt tôi thấy chính hai người thanh niên kia chạy hai chiếc xe ngang qua mình. Tôi nghĩ chúng lại đón đầu và bày sẵn một kịch bản khác đây. Chưa biết giải quyết thế nào nhưng tôi cứ đi và nghĩ tiếp. Đi được một đoạn thì thấy trời bắt đầu chuyển mưa trở lại. Bà xã tôi mới ghé vô một tiệm tạp hóa ven đường để mua áo mưa. Còn tôi thì dừng xe lại và đi một vòng, rồi hai vòng quanh chiếc xe mình. Vừa đi tôi vừa quan sát thật kỹ chiếc xe xem có dấu hiệu gì lạ không. Đến vòng thứ ba thì mọi chuyện đã phơi bày các bạn ạ.

Nhìn kỹ vào phía sau chiếc Attila, tôi thấy có một góc nhỏ gần bình xăng, có vài sợi dây điện lòi ra. Cúi người xuống chút nữa, tôi thấy rất rõ, có hai cái chốt điện nhưng một trong hai cái bị rơi hẳn ra. Nhìn kỹ hơn thì đó chính là cục mobin sườn. Oh My God!!!

Đây chính là nguyên nhân, và hai tên kia chính là thủ phạm. Đến đây thì tôi cũng chẳng thèm gắn lại, đợi bà xã mua áo mưa ra tôi biểu diễn:

- Bà xã xem nè - tèng téng teng...

Vừa nói tôi vừa lấy tay cắm cái chốt còn lại vô cục mobin. Rồi tôi đề máy.

Brùm brùm brùm... Xe nổ máy ngon lành, chưa bao giờ tôi nghe tiếng máy xe tôi nó thân thương như vậy.

Bà xã tôi hết sức vui mừng rồi hí hửng kể lại một câu chuyện khác, một bí mật

khác.

- Lúc nãy, em vô mua áo mưa, sẵn tiện em hỏi chị chủ quán xem có tiệm sửa xe nào gần đây không. Chị chủ quán hỏi xe em hư thế nào? Em nói là bị sao mà đề không được nữa. Chị ấy bảo có phải em mới ghé uống nước ở quán nước gần đây không? Em nói dạ đúng rồi. Vậy là em bị bọn lừa đảo phá xe rồi. Ở đây chúng hoạt động khá nhiều, nhất là ở các quán nước. Lúc trước cũng có vài quán bị công an bắt rồi nhưng chưa hết. Kịch bản của chúng là:

Làm hư xe khách, sau đó giả vờ giúp đỡ, rồi có thể lấy xe khách chạy mất, hoặc hên lắm thì chúng sẽ kêu dắt vô tiệm kế bên sửa (cũng là tiệm của hắn). Rồi chém đẹp mỗi xe vài trăm đến vài triệu chứ chẳng chơi. Chúng giả vờ thay cái phụ tùng khác, mà đồ lô nữa chứ, rồi lấy đồ zin của khách để bán lại kiếm tiền tiếp.

Đến đây thì mọi chuyện đã sáng tỏ, hai vợ chồng lên xe về mà cứ suy nghĩ mãi về chuyện này, cũng thầm cảm ơn ông trời còn thương người hiền, và cũng cảm ơn cái trực giác của mình vẫn luôn làm việc chính xác. Và đến lúc này, bà xã tôi mới nhớ ra, lúc vào quán nước, bà xã có thấy một thanh niên lạ mặt chạy xe vô rồi dựng kế bên và che mất một phần tầm nhìn chiếc xe của tôi rồi giả vờ sửa xe của mình. Đây cũng là lúc chúng hành sự.

Cũng trên đường về, tôi tự hứa sẽ kể lại câu chuyện này, nhằm giúp cho những ai không may trở thành nạn nhân của chúng biết đường mà tránh. Cũng hy vọng cơ quan công an sớm dẹp sạch các quán CAFE CHÉT MÁY kiểu này!

CHÁN VIỆC

Sáng nay, có một người bạn than với tôi rằng:

- Tao chán việc.

Tôi hỏi:

- Why?
- Công việc cứ lặp đi lặp lại, dù rằng lãnh lương đủ, dù là vị trí cao.

Thế đấy, cũng vì yêu Kinh tế mà anh lại đi cưới Bách khoa nên tình duyên ngang trái. Dù ở vị trí kỹ sư nhưng anh vẫn làm việc chỉ để làm việc. Đây cũng không phải trường hợp hiếm. Tôi còn biết một số giảng viên đại học có thâm niên nhưng muốn rời khỏi ngành cũng vì chán phải đối diện với công việc mình chẳng có hứng thú.

Sai lầm lớn nhất của đời người là phấn đấu từng ngày để leo lên từng nấc thang sự nghiệp, nhưng khi gần đến đỉnh rồi mới phát hiện rằng cái thang ấy đặt nhầm chỗ.

Thà thất bại trong việc mình đam mê còn hơn là thành công với công việc mình chán chê.

CÔ BÉ BÁN SÁCH

Khoảng chín giờ tối nay, khi đang lái xe trên đường Lý Thường Kiệt, đoạn gần ngã ba Thành Thái, tôi có thấy một cô gái trẻ chắc bằng tuổi học trò mình. Cô ấy đang ngồi bán sách bên đường. Vậy là tôi tấp vô lề, nhưng không phải vì cô gái, mà vì sách.

Vừa thấy tôi, cô ấy đã mắt chữ O, miệng chữ A kiểu như mừng một người thân xa xứ từ lâu mới gặp lại. Vừa lựa sách, tôi tranh thủ hỏi chuyện mới biết được cô vất vả như thế nào. Bán cả đêm chỉ được vài bạc lẻ mà bị công an đuổi không biết bao nhiêu lần. Tết này cô bé cũng không có tiền về quê nên phải bán sách luôn cả những ngày tết. Mà nghe đâu quê cô bé ở xa lắm, tận Bắc Giang nơi heo hút núi. Tôi nghĩ, nếu tôi có quyền quyết định thì "nghị định" của tôi sẽ là: Chống tình trạng buôn bán ở lề đường, nhưng trừ sách. Vì sách là sản phẩm có giá trị giáo dục rất lớn và có ích cho xã hội nên cần... xã hội hóa nó... ưu tiên cho nó. Và nếu được thế cô bé sẽ đỡ vất vả hơn.

Trong đầu đang bay lượn với bao ý nghĩ thì có một ông mặc áo dân phòng ở đâu chạy tới la to: Công an kìa... Trời ơi, đúng là luật hấp dẫn, mới nói tới công an thì công an xuất hiện.

Cô bé mặt cắt không còn hột máu ba chân bốn cẳng... chạy. Tôi cũng thất thần, vì chưa bị công an dí bao giờ nhưng lấy hết lòng can đảm của một ông thầy để quan sát thì không thấy động tĩnh gì nên quay qua bảo cô bé: Em đợi anh lấy xe lượn một vòng dò la xem thế nào.

Nói là làm, tôi lấy xe đi qua đi lại vài vòng nhưng không thấy ông công an nào hết trơn á. Haizz, thì ra cái ông kia rảnh rỗi sinh nông nổi, đi lừa người ta mà. Tôi lầm rầm trong miệng.

Thế là câu chuyện tiếp tục, tôi lại lựa sách và trò chuyện với cô bé.

Chưa nói được ba câu, lại một ông mặc dân phòng chạy tới bảo: Công an kìa! Lần này thì tôi đứng lên một cách mạnh mẽ, bụng bảo dạ... được ăn cả ngã về hưu với cha này.

Nhưng chưa kịp ra chiều nào thì tiếng còi cảnh sát kêu lên inh ỏi, trước mắt cách chỗ tôi đứng là một chiếc xe 133 với đèn xanh đèn đỏ chớp nháy sáng cả một góc đường. Trời ơi, lần này là công an thật rồi, sao tôi ghét cái số 113 thế không biết. Tôi và cô bé cùng gom đồ để chuẩn bị dọt cho lẹ. Tôi cũng kịp cầm cuốn sách đang

đọc dở trên tay bỏ vào cốp xe và nhét vội tờ một trăm ngàn vào tay cô bé. Nhưng đến lúc như vậy mà cô bé lại nhất định không lấy. Cô nhìn vào mắt tôi nói rất kiên quyết: Anh cứ cầm sách về đi, đi nhanh để người ta bắt xe anh luôn đó.

Giờ đây, cầm cuốn sách này trên tay, tôi tự hứa rằng sẽ giữ thật kỹ.

Vì nó cho tôi một bài học, không phải từ nội dung cuốn sách, mà từ câu chuyện: "Tôi đã có cuốn sách đó như thế nào". Cảm ơn cô bé!!!

KHI TRÒ HẠI NÃO

Trong giờ học Kỹ năng sống:

Thầy giáo: Hôm nay chúng ta học về tục ngữ . Em nào có thể kể cho thầy một số câu tục ngữ có từ "nhớ" ok ??

Học sinh: Uống nước nhớ tè...

Thầy: ???

Học sinh: Ăn quả nhớ nhả hột ra...

Thầy: What...!!!!

Trò: Uống nước nhớ người trông cây?

Thầy: Chắc tui chết quá... sao lại nhớ kẻ trông cây hả? Hả?

Trò: Tại em uống nước dừa mà thầy.

Đến đây thì thầy hết chịu nổi chân giậm thình thịch: Chòi oi... Sao tui khổ quá dầy nè chòi, học trò tui học ở đâu ra mấy cái câu hại não vậy ko biết nữa...

Lớp nghỉ....

BAN TÔI

Thẳng Phát là bạn tôi. Bảo là bạn tôi vì nó học chung với tôi từ thời bé xíu. Mà không phải học chung, nó còn đá banh chung, đi chơi chung, nó cũng ở chung cái xóm và khổ hơn nữa là nó với tôi đã từng thích chung một cô bạn chung lớp.

Ngoài những cái chung đó, tôi và thẳng Phát có một ranh giới lớn. Nhà nó giàu nhất xã, nhà tôi nghèo nhất làng. Nhà nó là một biệt thự, có nhiều xe tải, xe hơi, xe du lịch,... Nó chính là thẳng quý tử của người Cha Giàu, tôi là đứa con khốn khổ của người Cha Nghèo.

Từ những năm lớp sáu, thẳng Phát được bố mua cho nó một chiếc xe Chaly, màu trắng để đi học. Nhà nó cách trường hai kilomet, nhà tôi cách trường ba kilomet. Tất nhiên tôi đi học bằng xe đạp, tài sản của tôi. Và mỗi lần đi học thì tôi lại chay ngang nhà nó. Tôi còn nhớ, gần như ngày nào cũng vậy, đang đạp xe giữa cái oi nóng ban trưa để đến trường thì lại nghe tiếng bạch... bạch... bách... Đó là lúc thẳng Phát chạy xe từ sau đến. Thế là nó kê chân vào xe đạp của tôi mà đẩy. Mới đầu nó đẩy chầm chậm, sau chắc vì đẩy tôi riết rồi kinh nghiệm hơn, nó đẩy tôi đi với tốc độ chóng mặt. Cảm giác thích lắm, sao tôi vẫn buồn!

Đến những năm học cấp ba, chúng tôi lại học chung một lớp, chung một ngôi trường cách nhà mười lăm kilomet. Và tất nhiên, tôi vẫn... đi xe đạp. Chín năm trôi qua, tôi vẫn nghe tiếng bạch... bạch ấy và thẳng Phát vẫn đẩy tôi mỗi khi gặp trên đường.

Nếu là tôi, chắc các bạn cũng không vui được đâu, mà mặc cảm cho cái thân phận mình nhiều hơn. Nhiều lần khi nghe tiếng bạch bạch phía sau lưng tôi nói với nó:

- Mầy cứ đi trước đi, tao thích đạp từ từ ngắm cảnh!

Nó chẳng trả lời gì, cứ kê chân vào xe tôi rồi lại đẩy.

Phải, những người bạn tốt là những người có thể đẩy ta đi nhanh hơn.

Tuổi thơ của tôi và thẳng Phát là như vậy. Tôi vui ít buồn nhiều, thứ duy nhất tôi lấy làm an ủi là tôi học giỏi hơn nó. Bằng chứng là tôi vào đại học không quá khó khăn còn nó phải trầy trật mãi rồi cũng bỏ cuộc. Nhưng niềm vui nhỏ nhoi này cũng chẳng được bao năm cho đến khi tôi nhận ra một chân lý: Đừng tự hào mình nghèo mà học giỏi, mà tự hỏi sao giỏi mà vẫn nghèo.

Cách đây vài hôm, tôi lại nhận được điện thoại của nó. Nó bảo:

- Mầy làm giúp tao cái địa chỉ email đi, cái hôm trước mầy làm bị sao vô không được nữa.

Trời đất, nó nói tôi mới nhớ, tôi đã từng tạo cho nó một cái tài khoản email yahoo cách đây gần mười năm, vậy mà nó vẫn cứ dùng cái địa chỉ đó. Rồi đến khi không dùng được nữa, nó lại nhờ tôi. Tôi thoáng nghĩ thẳng này lạ thật, mười năm qua rồi mà tạo một tài khoản email nó không làm được. Thẳng Phát đúng là thiếu nhiều kỹ năng, nhưng nó có cả một gia tài đấy các bạn ạ.

Vậy là vừa nhận điện thoại nó, một phút sau tôi gọi điện lại bảo:

- Tao đã làm xong email cho mầy rồi, tên địa chỉ mail là tên mầy, password là tên tao. Hiểu chưa?!

(Chắc tôi muốn nó nhớ tên mình)

Sáng nay, nhìn tấm ảnh này tôi chợt nhớ về thằng Phát và nhớ cả tiếng bạch bạch ngày nào. Giờ hai đứa hai con đường, nhưng những khoảng cách ngày nào không còn nữa. Mỗi lần có dịp về thăm quê, người đầu tiên tôi gọi chắc chắn là nó.

Các bạn thân mến, tình bạn là món quà rất ý nghĩa mà cuộc sống ban tặng cho mỗi người chúng ta.

Dù nghèo, dù giàu ai cũng có bạn, hãy trân giữ món quà này các bạn nhé.

CẬU BÉ ĐÁNH GIÀY

Hôm nay nghe nói giá xăng lại giảm xuống còn có mười mấy ngàn một lít. Vậy là Bầu Thuận sung sướng lái xe lượn mấy vòng Sài Gòn thưởng thức cái rét đầu đông khăn em bay hiu hiu gió lạnh. Phải nói xăng giảm giá nên chạy xe cảm giác nó nhẹ thấy ghê luôn.

Tấp vô một quán cóc ven đường cạnh nhà thờ Đức Bà thưởng thức ly cafe nóng hồi. Ngồi nhìn người người vẫn hối hả ngoài kia thấy mình vẫn còn may mắn quá.

Đang phiêu thì một cậu bé xách đồ nghề đánh giày đến trước mặt:

- Chú có đánh giày không? Giày chú dơ rồi kìa.
- Ok luôn.

Nói xong cậu bé đưa Bầu Thuận một đôi dép mang tạm rồi lấy đôi giày Thuận đang mang ra đánh.

Nhìn mặt cậu bé thì cũng khoảng cái tuổi hôm qua em tới trường mẹ dắt tay từng bước... Ây vậy cậu phải làm lụng kiếm từng đồng nuôi cái bao tử của mình. Uống một ngụm cafe mà nghĩ về những mảnh đời sao đắng quá...

Định quay qua hỏi chuyện cậu vài câu nhưng ôi than ôi. Cậu bé ấy đã... biến mất cùng đôi giày LV dưới 3 tỷ... Ráng ngồi thêm nửa tiếng nữa với hy vọng... chắc ai đó sẽ về. Nhưng em đi xa quá, em đi xa anh quá... Vậy là Bầu Thuận đành mang đôi dép lào thất thểu đi về cùng một bài học vì quá thương người.

Đúng là Sài Gòn, cái gì cũng có thể mất!

CHUYỆN ÔNG TÂY

Chiều nay Bầu Thuận ngồi tiếp khách ở Park Royal, thấy một cô gái trẻ và ông Tây nói chuyện với nhau ở bàn bên cạnh. Hình như cô gái đang dạy kèm ông Tây cái gì đó. Ráng hết sức lắng tai nghe:

Cô gái: Are you ready?

Ông Tây: Yeah.

Cô gái: Hôm nay chúng ta sẽ học cách sử dụng trợ tính từ trong tiếng Việt. Ví dụ để nói một cái gì đó rất là xanh thì người Việt sẽ gọi là xanh lè. Thêm "lè" phía sau tính từ xanh để diễn tả ý rất là xanh.

Ông Tây: Ok, xanh lè. Very đỏ thì gọi là đỏ lè? Right?

Cô gái: No no... Với đỏ thì người ta lại gọi là đỏ choét... Tương tự, trắng thì phải là trắng nhách chứ không phải là trắng lè hay trắng choét... Đen thì đen thui, chứ ko phải đen nhách hay đen lè...

Ông Tây: What??? Rất là nhỏ thì nói sao?

Cô gái: Rất nhỏ thì gọi là nhỏ xíu. Còn rất to thì không gọi là to xíu mà phải là to đùng.

(Nói đến đây thì thấy mặt ông Tây đơ ra nhưng cũng cố gắng lắng nghe cô gái)

Cô gái: Tính từ của tiếng Việt còn phong phú lắm và đôi khi vay mượn từ tiếng Hán nữa. Con ngựa trắng thì gọi là bạch mã, nhưng con chó trắng thì không gọi là bạch chó.

Ông Tây: Thế gọi bằng gì?

Cô gái: Thì cứ gọi là chó trắng. Nhưng con chó đen thì gọi là chó mực. Con mèo đen thì không gọi là mèo mực mà phải gọi là mèu mun....

Cô gái vẫn tiếp tục bài giảng. Năm phút sau thì tự nhiên tôi thấy không khí yên lặng quá. Quay sang thì chỉ còn mỗi cô gái, ông Tây lúc nãy đã chạy mất không còn dấu hiệu của dép, dân gian thường gọi: Chạy Mất Dép...

Phải nói Tiếng Việt là một thứ ngôn ngữ phức tạp nhất thế giới và những ai nói thông thạo Tiếng Việt kể cũng giỏi rồi.

XÓM MA ÁM

Cách đây đã hơn hai mươi năm, tại quê tôi, một làng quê heo hút thuộc xã Minh Thạnh, huyện Dầu Tiếng, tỉnh Bình Dương đã xảy ra một hiện tượng kỳ lạ mà đến giờ chưa ai giải thích được. Người dân ở đây lần lượt gặp phải hiện tượng gọi là... ma nhập.

Hết xóm trên rồi lại xóm dưới. Biểu hiện đầu tiên của nạn nhân là cười như ngây như dại. Đặc biệt mỗi khi bị ma nhập thì họ có sức mạnh phi thường. Tôi từng chứng kiên một người phụ nữ cách nhà tôi hai căn, khi bị nhập thì năm bảy thanh niên trong xóm vẫn không thể khống chế được. Tất cả gần như phải tránh xa người phụ nữ ấy mặc cho bà làm gì thì làm. Bà cứ thế gào thét và quậy phá khắp nơi trong xóm. Có đoạn, bà leo hẳn lên một cái sào phơi đồ làm bằng một thanh tre. Vậy mà bà vẫn nằm gọn gàng trên đó mà bất cứ người bình thường nào cũng không thể làm được.

Cả xóm xem như bó tay với hiện tượng kỳ quái này, người thì niệm phật, người cầu xin mỗi khi gia đình họ có người gặp nạn. Đến một hôm, khi một người đàn ông cũng là bạn thân của cha tôi trở thành nạn nhân của hiện tượng ma quỷ quậy phá này. Cha tôi vì thương xót cho người bạn nên tìm đủ mọi cách để cứu ông ấy. Cuối cùng, ông lên bàn thờ (nhà tôi theo đạo Thiên Chúa) và đọc lầm thầm câu gì đó, rồi ông cầm lọ nước thánh mà ông được nhà thờ ban cho. Ông vẩy liên tục nước thánh ấy vào người đàn ông đang gào rú vì ma nhập kia. Và quả thật không lâu sau, người đàn ông đó tỉnh dậy.

Sau lần đó, cha tôi như hiểu ra điều gì, mỗi khi xóm có chuyện ông lại cầm lọ nước ấy để giúp đỡ.

Rồi một ngày kia, người ta phát hiện có một cây mít, cây khá nhỏ nhưng trái ra dày như sung. Cành lá vô cùng tươi tốt, và bí mật về những hồn ma cũng từ cây mít này...

Cả xóm đều biết về cây mít và bắt đầu có nhiều lời đồn về nó. Có người bảo, một cái cây nhất là cây mít nếu tự dưng cành lá um tùm, thân chi chít quả nhất định là có vấn đề, mà thường là do một vong hồn nào đó đang trú ngụ nơi đây...

Rồi một đêm nọ, hình như gần ngày rằm vì tôi còn nhớ rất rõ là trời đêm ấy ánh trăng hắt xuống rất sáng. Tôi và lũ bạn chơi năm mười, gần cái gốc cây bị đồn đại đó. Bỗng dưng một đứa trong nhóm mất tích. Tất cả mọi người có cả người lớn và trẻ con kéo nhau đi tìm. Nhưng mọi nỗ lực đều không có kết quả. Cả nhà ôm nhau

khóc. Đến gần sáng thì người ta mới nghe tiếng trẻ con khóc vang vọng từ phía cây mít kia...

Mọi người chạy ra thì đúng là cậu nhóc bị mất tích. Nó ngồi sát gốc cây trong tư thế như bị trói, mặt dù không có một sợi dây nào. Lạ là cả đêm qua mọi người đã tìm hết xung quanh đó, mà lại không thấy. Miệng nó thì đầy phân sùng (cái này chắc ai dưới quê sẽ biết). Tay chân lấm lem. Người nó ngây ngây dại dại. Ba mẹ đưa nó về nhà rồi một rồi một hôm, bình tĩnh nhớ lại, nó bắt đầu kể câu chuyện cho bố mẹ nghe. Nó kể... Khi đang chơi bỗng nó thấy một cái bóng người rất to, chiều cao cũng gần bằng hai người lớn cộng lại, tiến từ phía tán cây mít kia, tiến lại gần nó từ không trung, rồi nó lịm đi không biết gì hết...

Không lâu sau, cả xóm bắt đầu họp tất cả những người từng bị hiện tượng... ma nhập lại và hỏi. Một sự trùng hợp ngẫu nhiên. Ai cũng từng thấy một bóng người cao to, tiến lại và họ ngất đi...

Đặc biệt hơn, có nhiều người từng thấy cái bóng đen đó xuất hiện ngay cây mít đó. Và những người có tuổi nhất trong làng đưa ra kết luận. Chắc chắn cây mít này bị ma ám rồi... Thế là cả xóm đi đốn cây mít... nhưng câu chuyện chưa kết thúc ở đó.

Kể từ khi cây mít bị đốn đi, cứ mỗi đêm khoảng sau mười hai giờ thì ai cũng nghe khá rõ tiếng khóc, là tiếng khóc của người phụ nữ. Cha tôi bảo: Thường thì hồn ma khi không siêu thoát sẽ sống bám vào những nơi như cây cối, hay am miếu nào đó. Họ rất vất vả, nếu không giúp họ siêu thoát cũng là một tội ác với họ. Việc chặt cây mít chỉ một cách tạm thời, giống như đốt nhà người ta thì người ta phải ra đường ngủ thôi...

Lúc này thì lại có một tin đồn khác, một câu chuyện khiến manh mối dần lộ rõ hơn. Đó là câu chuyện về Loan. Là một cô gái trong xóm. Vì yêu một người tên Hội nhưng gia đình cấm cản nên cô đã tự vẫn bằng cách treo cổ ngay trong nhà mình... Và tin đồn khiến người mẹ của Loan (bà tên là Tám Hồng) thấy lo lắng. Và bà đã thừa nhận chính bà ngăn cản cuộc tình đó khiến con bà phải tìm đến cái chết. Một điều nữa, mỗi đêm bà nghe rõ tiếng khóc đó chính là giọng của con gái mình...

Sau khi điều tra rõ mọi chuyện, ông trưởng ấp (cũng từng bị nhập) quyết định rước thầy về tổ chức lễ cúng cầu siêu thoát cho vong hồn của Loan. Tôi còn nhớ rất rõ, trong buổi cúng tế này, có cả mẹ Loan (bà tám Hồng), Hội (người yêu Loan), cha tôi và rất nhiều người dân ở xã Minh Thạnh. Và kể từ đó cuộc sống người dân nơi đây đã trở lại những ngày tháng yên bình. Riêng tôi, cậu nhóc chưa tròn mười tuổi phải chứng kiến câu chuyện này làm tôi ám ảnh mãi. Và tôi bắt đầu tin, tin vào sự tồn tại và hiện diện của cõi âm... Và sau này, tôi lại từng một lần bị ma dấu, xin

phép kể cho mọi người nghe vào một dịp khác! -HÉT- Nguyên tác: The big business of life.

Chức năng gửi private message (tin nhắn riêng) trên Facebook. Bài viết có sử dụng các tư liệu từ cuốn sách "Ý tưởng này là của chúng mình". Trong một số câu chuyện tác giả dùng từ nó để nói về mình.