

Dĩ Tự

GOD HELPS
THOSE WHO HELP
THEMSELVES

CƠ HỘI CHỈ ĐẾN VỚI NGƯỜI CÓ CHUẨN BỊ

Người ngu ngốc để mất cơ hội, người thông minh nắm bắt cơ hội
Người yếu kém ngồi đợi cơ hội đến, kẻ mạnh tạo ra cơ hội

Cơ hội chỉ đến với người có chuẩn bị

Dữ Tư

Chia sẻ ebook: <http://downloadsach.com>

Follow us on Facebook: <https://facebook.com/caphebuoitoi>

Table of Contents

LỜI NÓI ĐẦU

CHƯƠNG 1: CƠ HỘI LÀ MẤU CHỐT ĐỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

1. Cơ hội ngẫu nhiên thay đổi cả cuộc đời con người
2. Thành công thường bắt nguồn từ cơ hội
3. Gặp vận may không bằng nắm lấy cơ hội

CHƯƠNG 2: CÁCH NHÌN ĐỘC ĐÁO, NẮM BẮT CƠ HỘI

1. Nắm bắt cơ hội ở những ngành nghề ít được chú ý
2. Tìm kiếm cơ hội từ trong sự khác biệt
3. Dự tính được cơ hội từ trong thay đổi
4. Nắm bắt cơ hội từ vấn đề của người bên cạnh
5. Khứu giác tinh tường, phát hiện ra cơ hội
6. Tin tức nhạy bén, nhận biết cơ hội
7. Thấy một hiểu mường

CHƯƠNG 3: ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI, SÁNG TẠO CƠ HỘI

1. Lười suy nghĩ sẽ không có duyên với cơ hội
2. Tư duy sáng tạo để nắm bắt cơ hội
3. Cách suy nghĩ quyết định sự giàu có
4. Nắm bắt cơ hội từ trong suy nghĩ
5. Người không có thì ta có, người có thì ta có tốt hơn
6. Nắm lấy cơ hội từ điểm trắng
7. Tìm kiếm cơ hội từ chỗ “không thể”

CHƯƠNG 4: DÁM MAO HIỂM ĐỂ ĐOẠT LẤY CƠ HỘI

1. Mạo hiểm không phải là hành sự lỗ mãng
2. Mạo hiểm chính là cơ hội
3. Cơ hội nằm trong mạo hiểm
4. Cơ hội luôn chung tình với những người mạo hiểm
5. Can đảm và hiểu biết hơn người tất có sự nghiệp hơn người
6. Sợ thất bại sẽ bỏ lỡ cơ hội

CHƯƠNG 5: TÍNH TOÁN CẦN THẬN, GIÀNH LẤY CƠ HỘI

1. Cơ hội chỉ ưu ái những người đã có chuẩn bị
2. Nắm được toàn cục, nắm được chiến thắng
3. Biết mình biết người, trăm trận trăm thắng
4. Làm những việc theo sở trường của mình
5. Biết cách học tập, chuẩn bị kịp thời
6. Tận dụng ưu thế của bản thân một cách hợp lý

CHƯƠNG 6: MỞ RỘNG MỐI QUAN HỆ, MỜI GỌI CƠ HỘI TỚI

1. Các mối quan hệ xã hội là một nguồn tài sản vô hình
2. Các mối quan hệ xã hội quyết định sự nghiệp thành hay bại
3. Quan hệ xã hội càng rộng rãi thì cơ hội càng nhiều
4. Quý nhân phù trợ
5. Đơn thương độc mã thì khó lòng thành công
6. Biến kẻ thù thành bạn bè

CHƯƠNG 7: TÂM TRẠNG TÍCH CỰC, TRANH THỦ CƠ HỘI

1. Cơ hội chỉ thuộc về những người sống lạc quan
2. Cơ hội thuộc về những người mong đợi thành công

3. Chủ động tiến tới, nắm lấy cơ hội
4. Ông trời không phụ người có công
5. Kiên trì không bỏ cuộc, nước chảy đá mòn
6. Tự tin là bí quyết đầu tiên để nắm bắt cơ hội
7. Oán trời, trách người thì chỉ có thể thất bại mà thôi
8. Tâm trạng tiêu cực thì sẽ chỉ gặp thất bại

CHƯƠNG 8: ƯU TIÊN TỐC ĐỘ, GIÀNH LẤY CƠ HỘI

1. Nắm bắt thời cơ, kịp thời hành động
2. Quyết đoán dứt khoát, chấm dứt do dự
3. Thời cơ không thể bỏ lỡ, thời gian không thể quay lại
4. Nhận định cơ hội, dốc toàn lực nắm lấy
5. Đừng nên để tuột mất cơ hội
6. Trì hoãn công việc sẽ lỡ mất thời cơ

CHƯƠNG 9: MƯỢN SỨC CỦA NGƯỜI KHÁC, KHÉO TẬN DỤNG CƠ HỘI

1. Nắm bắt cơ hội, làm chơi ăn thật
2. Hòn đá trên núi của người khác lại là hòn ngọc của mình
3. Tùy cơ ứng biến, kịp thời chuyển hướng
4. Hợp tác với người khác chỉ có lợi cho mình
5. Biết sai mà sửa tất sẽ thành công
6. Đánh bừa mà lại trúng
7. Thuận theo thời thế, làm ít được nhiều
8. Biến áp lực thành động lực
9. Hóa phúc thay phiên, biến nguy cơ thành cơ hội

LỜI NÓI ĐẦU

Cuộc sống luôn biến động, vật đổi sao dời, thành công của một con người cuối cùng thì do đâu mà có được. Chúng ta có thể dễ dàng nhận thấy, thành công của một người có quan hệ rất lớn đến thực lực của chính họ. Song, chúng ta cũng thấy vai trò không hề nhỏ của cơ hội đối với sự thành công của họ.

Đi suốt chiều dài lịch sử trong và ngoài nước, từ cổ đến kim, thành công của rất nhiều người không tách rời cơ hội. Sở dĩ Hàn Tín có thể trở thành danh tướng một thời, ngoài khả năng thiện chiến, đánh đông dẹp bắc ra, điều quan trọng cốt lõi là ông ta được Tiêu Hà thừa nhận và được Lưu Bang trọng dụng; Gia Cát Lượng tiếng thơm lưu truyền muôn thuở, ngoài tài hoa của chính bản thân ông ta ra, điều quan trọng hơn cả là ông ta được Lưu Bang giúp đỡ.

Cơ hội tuy được đánh giá quan trọng như vậy, song cũng có người lại cho rằng, thực lực còn quan trọng hơn cơ hội. Vì nếu một người không có thực lực, nếu có cơ hội thì cũng khó lòng nắm chắc được cơ hội. Câu này rất đúng, song thử nghĩ: vì sao có người đầy tài hoa, năng lực xuất chúng, nhưng lại chỉ sống quanh quẩn bên nghèo đói, khó khăn? Nhưng có người chỉ thuộc loại bình thường song lại sống rất sung sướng đầy đủ? Nguyên nhân chỉ vì người trước không có cơ hội, còn người sau lại gặp thời.

Napoleon đã từng nói: “Tài năng siêu việt, nếu không có cơ hội thì cũng mất đi giá trị của nó.” Rõ ràng, trong cuộc sống thực tế, có rất nhiều người vì thiếu cơ hội mà sống tầm thường vô tích sự, chẳng có tài cán gì. Cơ hội thường khó nhìn thấy được, nó đòi hỏi mỗi chúng ta phải nhận biết, tìm tòi nó. Cơ hội có thể gặp song không thể cầu, nó đòi hỏi chúng ta phải sáng tạo cơ hội, cơ hội cũng dễ dàng mất đi, nó đòi hỏi chúng ta phải kịp thời nắm bắt. Vậy thì phải làm thế nào mới có thể phát hiện được cơ hội, sáng tạo cơ hội, nắm chắc cơ hội để có thể bước trên con đường thành công?

Nếu bạn muốn có được những gợi ý liên quan thì còn ngại gì mà bạn không đọc cuốn sách này.

CHƯƠNG 1:

CƠ HỘI LÀ MẤU CHỐT ĐỂ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

1. Cơ hội ngẫu nhiên thay đổi cả cuộc đời con người

Quan điểm chủ đạo: Cơ hội ngẫu nhiên thường mang tính quyết định với một số bước đi trên đường đời của con người, nhờ vào cách này mà nó có thể thay đổi cả cuộc đời con người.

Ở Bắc Kinh có rất nhiều cửa hàng lâu năm nổi tiếng. Hễ nhắc đến “Vương Chí Hòa” thì không ai là không biết, hễ nhắc đến đậu phụ thối Vương Chí Hòa thì càng không có người nào không rõ. Một chữ “thối” bay xa vạn dặm, nổi tiếng khắp đất nước Trung Quốc.

Trong đậu phụ thối Vương Chí Hòa có một loại hương liệu đặc biệt, đó là một loại vi khuẩn sinh ra protease để phân giải protein, tạo ra một lượng amino acid vô cùng phong phú, khiến mùi vị trở nên vô cùng ngon lành. Mùi thối chủ yếu được sinh ra trong quá trình protein phân giải tạo ra khí hydro sunfua. Ngoài ra, vì trong quá trình chế biến có sử dụng nước đậu tương, nước lạnh, nước muối... khiến cho miếng đậu phụ sau khi lên men sẽ có màu xanh.

Vậy loại đậu phụ thối ngửi thì thối mà ăn vào lại thấy thơm này có nguồn gốc như thế nào? Tương truyền thời nhà Thanh năm Khang Hy thứ tám, Vương Chí Hòa từ An Huy tới kinh thành dự thi nhưng bị trượt, do xấu hổ không dám về quê, đành phải ở lại kinh thành dùi mài kinh sử, chờ lần sau thi tiếp. Để sống được ở kinh thành, buộc anh ta phải tìm cách mưu sinh. Khi còn ở quê, Vương Chí Hòa và cha mình đã kiếm sống bằng nghề làm đậu phụ bán, khi còn trẻ anh ta đã từng học cách làm đậu phụ, thế rồi anh ta bèn thuê mấy gian phòng ở gần hội quán An Huy, mua một số dụng cụ đơn giản, hàng ngày xay mấy đấu đậu tương để làm đậu phụ, bày ra phố bán. Có một lần, đậu phụ anh ta làm ra bán không hết nhưng lại không nỡ vứt đi, vậy là anh ta liền đem xắt nhỏ chỗ đậu phụ này, để cho ráo nước, sau đó tìm một cái vại nhỏ cho đậu phụ vào ngâm với muối. Sau đó do công việc bận rộn, anh ta cũng quên mất vại đậu phụ này.

Mùa thu đã tới, đột nhiên anh ta nhớ ra vại đậu phụ ngâm muối đó liền vội vàng mở nắp vại ra xem, một mùi thối xộc thẳng vào mũi, lấy miếng đậu ra xem thì thấy đã mọc mốc màu xanh xám, nếm thử thì thấy ngoài mùi thối ra lại có một hương vị rất đậm đà, tuy không phải

cao lương mỹ vị nhưng lại rất dễ ăn. Vậy là anh ta liền đem biếu hàng xóm ăn thử, mọi người đều khen ngợi hết lời.

Vương Chí Hòa đi thi lại, lần này vẫn không đỗ, đành phải bỏ nghiệp học hành để làm ăn buôn bán, bắt đầu sản xuất đậu phụ thối theo cách trước kia đã thử làm. Món ăn này vừa rẻ tiền lại dễ ăn cơm, phù hợp với tầng lớp quần chúng lao động có thu nhập thấp, bởi vậy dần dần anh ta đã tìm được lối đi đúng đắn, việc làm ăn ngày một tốt lên.

Về sau Vương Chí Hòa lại bắt tay cải tiến món đậu phụ thối này, dần dần tạo ra công nghệ sản xuất đậu phụ thối hoàn chỉnh, quy mô sản xuất cũng không ngừng mở rộng, chất lượng ngày càng cao, danh tiếng ngày càng bay xa. Cuối thời nhà Thanh, món đậu phụ thối này còn được đưa vào cả trong cung. Tương truyền Từ Hy thái hậu lúc cuối thu đầu đông cũng rất thích ăn món này, còn liệt nó vào một trong những món ăn vặt trong ngự thiện phòng, nhưng do thấy tên nó không được hay nên dựa vào đặc điểm hình vuông và màu xanh của nó mà đặt tên là “thanh phượng”^㉔.

Trong khoảng thời gian hơn ba trăm năm từ thời nhà Thanh cho đến khi nước Trung Hoa mới được thành lập, gia tộc nhà Vương Chí Hòa tuy đã trải qua mấy đời nhưng vẫn lưu giữ tên hiệu “Vương Chí Hòa” và vẫn giữ được hương vị truyền thống của đậu phụ thối Vương Chí Hòa.

Sở dĩ Vương Chí Hòa có thể tạo ra được món đậu phụ thối có hương vị ngon lành đến như vậy, có thể nói hoàn toàn là do vô tình mà có. Nếu không phải ông ta quên mất vại đậu phụ ngâm muối đó thì sẽ không thể nào có được phương pháp chế biến món đậu phụ thối có hương vị đặc trưng này. Nhưng chính nhờ vào cơ hội ngẫu nhiên này, ông ta không những đã tạo ra được công nghệ sản xuất đậu phụ thối hoàn chỉnh mà còn khiến cho cái tên đậu phụ thối “Vương Chí Hòa” lưu danh toàn quốc. Từ xưa đến nay, dường như vận mệnh và cơ hội luôn có mối quan hệ mật thiết với nhau. Ví như có người làm việc cực khổ cả một đời, cuối cùng ngay cả một căn nhà cho ra hồn cũng không mua nổi, nhưng có người chẳng học hành gì nhưng cả người lại sắc mùi “kim tiền”, có người cuộc sống rất bình lặng nhưng gia sản lại vô cùng giàu có. Tại sao giữa những người này lại có nhiều khác biệt đến như vậy? Nguyên nhân chủ yếu nhất chính là có những người gặp được cơ hội để đổi đời, còn những người khác lại thiếu đi cơ hội để thay đổi vận mệnh của mình.

Năm 1995, Lưu Xuân Lệ bước sang tuổi 27 vẫn đang thất nghiệp. Một thời gian sau được người khác giới thiệu, Lưu Xuân Lệ trở thành một nhân viên phục vụ trong bộ phận phòng của một nhà khách. Cô bắt đầu công việc hàng ngày là gấp chăn đệm, quét dọn phòng.

Vào một ngày năm 1996, cũng giống như mọi ngày, Lưu Xuân Lệ đang quét dọn thăm ngoài hành lang của nhà khách thì có một người khách gọi cô lại, nhờ cô ra phố mua giúp một cục xà bông. Mới đầu Lưu Xuân Lệ nghĩ rằng mình đã sơ ý quên để xà bông trong phòng ở của người khách đó, cô liền vội vàng xin lỗi khách. Nhưng người khách nói: “Ở trong phòng đã có xà bông rồi, nhưng tôi không thích dùng loại xà bông nhỏ xíu này vì nó bé quá, rất khó cầm, dễ đánh rơi, chất lượng cũng rất tồi.” Lưu Xuân Lệ liền giúp khách đi mua xà bông.

Ngày hôm sau người khách đó ra đi. Khi đang thu dọn phòng, Lưu Xuân Lệ nhìn thấy cục xà bông hôm qua mua về, người khách mới dùng một chút, còn cục xà bông miễn phí của nhà khách, người khách đã bóc ra nên cũng không thể dùng được nữa. Khi cầm hai cục xà bông một to một nhỏ vứt vào thùng rác, Lưu Xuân Lệ chợt nảy ra một ý: Khách đi công tác đều thích sự tiện lợi, không muốn mang theo những cục xà bông lớn, nhưng loại xà bông mà các khách sạn sử dụng lại rất nhỏ, chất lượng lại kém nên không làm vừa lòng khách hàng. Điều này không những ảnh hưởng xấu đến danh tiếng của khách sạn mà còn là một sự lãng phí không nhỏ.

Lưu Xuân Lệ thầm nghĩ: “Liệu có thể làm ra một loại xà bông vừa làm hài lòng khách, lại to hơn chút ít, để cho khách dễ cầm, lại không ảnh hưởng đến chất lượng, không gây lãng phí, không tăng giá?”

Liên tục trong mấy ngày liền, Lưu Xuân Lệ luôn băn khoăn suy nghĩ về vấn đề này.

Một hôm, Lưu Xuân Lệ vô tình bị thu hút bởi quả bóng nhựa mà lũ trẻ con đang chơi đùa. Cô nghĩ: Nếu bọc bên ngoài quả bóng nhựa một lớp xà bông, hay thiết kế ra một loại xà bông rỗng ruột, như vậy vừa có thể tăng thể tích của cục xà bông, để khách dễ cầm, dễ tắm rửa lại không làm tăng giá thành, thật nhất cử lưỡng tiện, loại xà bông này nhất định sẽ được cả khách hàng lẫn các khách sạn ưa thích.

Lưu Xuân Lệ đem ý tưởng của mình đến gặp một xưởng sản xuất xà bông trong thành phố. Giám đốc xưởng xà bông rất tán thưởng ý tưởng này, nhưng khi Lưu Xuân Lệ hỏi xưởng họ có thể sản xuất được loại xà bông này hay không thì vị giám đốc lấy làm tiếc mà nói với cô rằng, do công nghệ sản xuất loại xà bông này và công nghệ sản xuất xà bông truyền thống hoàn toàn khác nhau nên họ không có cách nào sản xuất được. Thế nhưng cuối cùng vị giám đốc nhiệt tình này đã động viên Lưu Xuân Lệ trước hết hãy đi đăng kí bản quyền cho loại sản phẩm này.

Ngày 16 tháng 4 năm 1998, cuối cùng thì Lưu Xuân Lệ đã đăng kí được bản quyền cho loại xà bông mới này. Năm 1999, loại xà bông mới của cô đã đạt đủ tiêu chuẩn để sản xuất với số lượng lớn. Thấy sáng kiến của mình cuối cùng đã trở thành sản phẩm, “tuôn chảy” ra từ máy sản xuất, Lưu Xuân Lệ đã thực sự cảm nhận được nỗi gian khổ và niềm vui khi lập nghiệp.

Sau khi Lưu Xuân Lệ đăng quảng cáo trên báo, rất nhiều nhà hàng khách sạn đã tới trực tiếp đặt hàng với cô. Một thời gian sau, phát minh độc quyền của Lưu Xuân Lệ - xà bông rỗng ruột - đã cung không kịp cầu.

Lưu Xuân Lệ đã thành lập một công ty, từ một nữ nhân viên thất nghiệp, cô đã trở thành một nữ doanh nghiệp giàu có.

Tuy là một cơ hội ngẫu nhiên, nếu xét bề ngoài thì nó không có ảnh hưởng lớn đến con người nó lại được gọi là “một bước đi nhỏ về phương hướng nhưng là một bước đi lớn trên đường đời”. Một dấu mốc trong cuộc đời của mỗi con người thường được quyết định bởi

những bước đi quan trọng trên đường đời. Phương hướng cuộc đời của Vương Chí Hòa và Lưu Xuân Lê ở một mức độ nhất định nào đó đã được thay đổi do một cơ hội ngẫu nhiên và cuộc đời của họ cũng vì thế mà thay đổi rất nhiều.

Năm 18 tuổi, Jules Verne đến Paris để theo học ngành luật, nhưng anh không hề có hứng thú gì với môn luật này mà lại yêu thích văn học và nghệ thuật kịch. Một lần, Verne sớm rời khỏi một bữa tiệc, trên đường xuống cầu thang, đột nhiên muốn chơi đùa như khi còn nhỏ, anh bèn trượt xuống theo thanh vịn cầu thang, và vô tình va phải một quý ông to béo. Verne rất lấy làm xấu hổ, sau khi xin lỗi, anh bèn hỏi xem đối phương đã ăn tối chưa, người đó nói vừa mới ăn xong món trứng gà rán của Nantes. Verne nghe xong liền lắc đầu, tuyên bố rằng Paris không hề có món trứng gà rán Nantes chính cống, bởi anh chính là người Nantes, hơn nữa đây chính là món sở trường của anh. Quý ông to béo kia nghe thấy vậy thì hết sức vui mừng bèn chân thành mời Verne đến nhà mình để thể hiện tay nghề. Tình bạn giữa hai người cũng bắt đầu từ đó, họ cùng nhau viết kịch, tạo điều kiện thuận lợi cho Verne bước vào nghề sáng tác. Tên của quý ông to béo này chính là Alexandra Dumas (cha). Nhờ ảnh hưởng của Dumas, anh đã toàn tâm toàn ý tập trung vào việc sáng tác thơ ca và kịch. Ở Paris, anh đã sáng tác 20 vở kịch (chưa xuất bản) và một số bài thơ tràn ngập những tình cảm lãng mạn.

Về sau, Verne và Dumas đã hợp tác cùng sáng tác vở kịch “Những cơn rom gầy”, vở kịch này sau đó đã được công diễn. Việc này đã đánh dấu thành công bước đầu mà Verne đạt được trong giới văn chương. Về sau, Verne trở thành “cha đẻ của tiểu thuyết khoa học viễn tưởng”.

Có câu nói rằng: “Có người đi mòn cả giày sắt mà vẫn tìm không thấy, có người lại đạt được mà chẳng tốn chút công sức nào.” Con người ta không những phải biết cách nắm lấy những cơ hội nhìn thấy được, nghĩ tới được mà đồng thời cũng phải nắm chắc một vài cơ hội không ngờ tới. Chỉ như vậy mới có thể khiến bản thân mình tốt hơn.

2. Thành công thường bắt nguồn từ cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Nếu chỉ dựa vào một số ưu thế được trời phú cho thì không thể tạo nên anh hùng, nó còn phải có cả vận may đi cùng nữa. Nếu không có cơ hội hoặc bỏ qua cơ hội thì bất kì một anh hùng vĩ đại nào cũng sẽ thất bại hoàn toàn.

Với bất kì người nào thì cơ hội đều có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Nhà văn La Rochefoucauld của Pháp đã từng nói: “Nếu chỉ dựa vào một số ưu thế được trời phú cho thì không thể tạo nên anh hùng, nó còn phải có cả vận may đi cùng nữa.”

Quả đúng như vậy, cuộc đời con người ta có quá nhiều điều không thể xác định được, mà chỉ cần một cơ hội ngẫu nhiên là có thể thay đổi quỹ đạo cuộc đời của một con người. Thiết nghĩ, nếu không có một Tiêu Hà giữa đêm khuya đuổi theo Hàn Tín thì làm sao Hàn Tín có được vũ đài để thể hiện tài năng xuất chúng của mình, chắc chắn sẽ bị nhấn chìm trong dòng sông lịch sử; nếu như không có quả táo rơi xuống trúng đầu Newton thì chắc Newton không thể nào nghĩ tới vấn đề “vì sao quả táo lại rơi xuống đất”, có lẽ ông sẽ không thể phát hiện ra “định luật vạn vật hấp dẫn” gây chấn động một thời.

Goethe đã từng nói: “Thời gian trong chớp mắt có thể thay đổi cuộc đời của một con người.” Từ đó có thể thấy, với mỗi một người, cơ hội có ảnh hưởng không thể coi thường.

Năm 1865, cuộc chiến tranh Nam Bắc nước Mỹ đã kết thúc, trong thành phố New York tràn ngập những người không tìm được việc làm. Chàng thanh niên 18 tuổi Joseph Pulitzer là một người trong số đó. Anh có thể nói được tiếng Hungary, tiếng Đức và tiếng Pháp, nhưng tiếng Anh thì lại không tốt lắm, đây chính là trở ngại cho anh khi tìm việc ở New York. Cuối cùng anh quyết định đến thành phố Saint Louis, nơi có đông người Đức sinh sống, ở đó có lẽ anh sẽ tìm được việc làm. Trong mắt Pulitzer khi đó thì thành phố Saint Louis chính là thành phố của hi vọng.

Dưới sự thôi thúc của hi vọng như vậy, Pulitzer đã đến Saint Louis. Nhưng ở đây cũng chẳng phải là thành phố của hi vọng như anh tưởng tượng, anh vẫn thất nghiệp triền miên. Anh đã lần lượt làm qua các công việc như bảo vệ trên thuyền, thủy thủ, bồi bàn... nhưng chưa làm được bao lâu thì lại bị đuổi, đành phải đi tìm công việc khác.

Có một lần, Pulitzer cùng với mấy chục người khác nộp 5 đô la để đi theo một người đã đồng ý giới thiệu họ tới làm việc tại đồn điền mía ở bang Louisiana. Họ bị nhồi lên một chiếc ca-nô nhỏ. Tới khi chiếc ca-nô đó đưa họ tới một nơi cách thành phố 48km rồi quay đầu bỏ về thì họ mới biết mình đã bị lừa. Pulitzer vô cùng tức giận bèn viết một bài báo vạch trần màn kịch lừa đảo này. Khi tờ báo “Bưu điện phương Tây” cho đăng bài viết này, anh đã hết sức vui mừng bởi đây là bài viết đầu tiên của mình được đăng báo. Từ đó về sau, Pulitzer thường xuyên viết bài cho một tờ báo của Đức, dần dần các bài viết của anh đã thu hút được sự chú ý của các nhà biên tập trong nghề báo.

Cuối năm 1868, tờ “Bưu điện phương Tây” cần tuyển một phóng viên, Pulitzer đã được nhận vào làm. Anh đã vui mừng như điên và đã miêu tả tâm trạng của mình khi đó là: “Tôi từ một kẻ vô danh tiểu tốt, không may mắn, giống như là một kẻ lang thang đã được nhận vào làm công việc này. Tất cả việc này đều giống như là một giấc mơ vậy.” Tài năng hơn người và những kiến thức về chính trị của Pulitzer đã nhanh chóng được bộc lộ.

Bốn năm sau, anh đã mua được cổ phần của tờ báo này, đồng thời không ngừng có những quyết định chính xác, dần dần trở thành chủ bút, cuối cùng ông đã mua được các tờ báo “Bưu điện phương Tây”, “Tin nhanh bưu điện Louisiana” và “Báo thế giới New York”, đồng thời tiến hành một loạt cải cách về báo chí, để chúng trở thành những tờ báo nổi tiếng nhất ở nước Mỹ lúc bấy giờ.

Trong nghề làm báo của mình, ông đã biến nghề báo trở thành một môn khoa học được xã hội công nhận. Cuộc đời của ông đã đánh dấu sự ra đời của bộ môn báo chí ở nước Mỹ và sự phát triển nhanh chóng của nghề làm báo. Ông đã từng bỏ ra 2 triệu đô la Mỹ để thành lập Học viện báo chí đầu tiên của nước Mỹ - đó chính là Học viện báo chí Colombia nổi tiếng thế giới. Sau khi Pulitzer qua đời, tên của ông đã được đặt cho giải thưởng Pulitzer, là giải thưởng cao nhất về báo chí ở Mỹ, được toàn thế giới ngưỡng mộ.

Cho đến nay trong lòng của mỗi người, Joseph Pulitzer chính là một nhân vật vĩ đại trong nghề báo, dường như ông ở vị trí cao hơn tất cả mọi người. Nhưng khi hồi tưởng lại quá trình trưởng thành của Pulitzer, thì có thể thấy Pulitzer vốn chỉ là một kẻ vô danh tiểu tốt trắng tay mà thôi. Cho đến khi được tờ “Bưu điện phương Tây” tuyển vào làm phóng viên thì cuộc đời Pulitzer đã rẽ sang một hướng khác - chính là cơ hội đã tạo nên Pulitzer sau này.

Napoleon đã từng nói: “Những tài năng nổi trội nếu như không có cơ hội thì cũng sẽ đánh mất đi giá trị của nó.” Những người có tài nếu gặp được cơ hội tốt sẽ có thể thỏa sức vẫy vùng; những người sống một cuộc đời bình lặng, nếu gặp được cơ hội tốt cũng có thể làm nên chuyện lớn; nhưng nếu không có cơ hội hoặc bỏ lỡ cơ hội thì bất cứ anh hùng vĩ đại nào cũng sẽ chẳng làm được chuyện gì.

Năm 16 tuổi Maxwell tới Cambridge, với cậu ta, tất cả mọi thứ đều vô cùng mới mẻ. Trong thời gian này, cậu chuyên tâm vào môn số học, đọc một số lượng lớn các giáo trình chuyên ngành. Thế nhưng khi đọc sách, cậu ta không chú ý lắm tới tính hệ thống. Có lúc để tìm hiểu về một vấn đề nào đó, cậu chẳng làm bất cứ việc gì khác trong vòng nhiều tuần lễ; có lúc cậu lại thấy cái gì thì đọc cái nấy, lan man không giới hạn.

Chàng thanh niên có khả năng học tập và tư duy xuất sắc này cần một người thầy giỏi để dẫn dắt mới có thể tỏa sáng được. May mắn thay, trong một lần tình cờ Maxwell quả nhiên đã gặp được một người thầy giỏi, đó chính là Hopkins. Hopkins là một giáo sư số học của Đại học Cambridge. Một hôm ông tới thư viện để mượn sách, một quyển sách chuyên ngành số học mà ông muốn mượn không may lại bị một sinh viên mượn trước rồi. Quyển sách đó thông thường sinh viên đọc không thể hiểu được, bởi vậy giáo sư cảm thấy hơi kì lạ. Ông bèn hỏi tên của người mượn sách, người quản lý thư viện trả lời là “Maxwell”. Giáo sư bèn tìm gặp Maxwell, nhìn thấy cậu thanh niên đang vui đùa vào nghiên cứu, trên sổ ghi chép dày đặc những điều mà cậu ghi chú lại, chẳng có đầu có đuôi, trong phòng cũng hết sức bừa bộn. Hopkins không thể không hứng thú với cậu sinh viên này bèn hài hước nói: “Chàng trai, nếu cậu không thể sống gọn gàng ngăn nắp thì cậu sẽ chẳng bao giờ trở thành một nhà số học xuất sắc cả.” Từ đó trở đi, Hopkins đã trở thành giáo sư hướng dẫn của Maxwell.

Hopkins là một người có kiến thức rất sâu rộng, đã từng đào tạo nên không ít nhân tài. Dưới sự hướng dẫn của ông, Maxwell trước tiên đã khắc phục được cách học linh tinh không có thứ tự của mình. Hopkins đòi hỏi hết sức nghiêm khắc đối với mỗi tiền đề, mỗi bước tính toán của cậu. Hopkins còn giới thiệu Maxwell vào học lớp chọn của trường Cambridge. Nhờ có sự hướng dẫn của nhà số học xuất sắc này, Maxwell đã tiến bộ nhanh chóng, cuối cùng đã trở thành một nhà khoa học lỗi lạc thời bấy giờ.

Người ta thường nói: “Tạo hóa tạo nên con người.” Trong cuộc sống, một số người có thể do một cơ hội ngẫu nhiên nào đó mà thay đổi cả cuộc đời, một số người khác lại có thể do thiếu cơ hội mà đến cuối đời vẫn chẳng làm nên công trạng gì.

Trước kia ở Lạc Dương có một người muốn được làm quan, nhưng suốt cả đời chẳng gặp được một cơ hội nào để có thể làm quan. Thời gian trôi qua như nước chảy, mấy chục năm

trời chẳng mấy chốc đã trôi qua. Khi thấy tóc trên đầu mình đã bạc, tuổi tác đã cao rồi, người này không thể không đau lòng. Một hôm đang đi trên đường, không thể cầm lòng được, nước mắt ông rơi lã chã.

Nhìn thấy bộ dạng của ông, có người thấy lạ bèn đi tới hỏi: “Ông ơi, có phải ông đang có chuyện gì đau lòng phải không?”

Ông bèn đáp: “Cả đời tôi chỉ mong được làm quan, vậy mà chẳng hề có một cơ hội nào hết. Thấy mình đã già rồi mà vẫn chưa được mặc quan phục, chắc không thể có cơ hội để làm quan nữa rồi, bởi vậy tôi đau lòng quá nên mới khóc.”

Người vừa hỏi ông cụ liền nói: “Biết bao người muốn làm quan đều đã làm được, vậy tại sao ông ngay cả một cơ hội cũng không có thể?”

Ông đáp: “Khi còn trẻ tôi cũng đã học thuộc lòng kinh sử, khi tôi học hành đã thành tài muốn ra làm quan lại gặp đúng lúc nhà vua thích sử dụng những người lớn tuổi có nhiều kinh nghiệm. Tôi đợi biết bao nhiêu năm, đợi đến tận sau khi vị vua thích dùng những người lớn tuổi đó qua đời rồi thì mới lại ra xin làm quan. Ai ngờ được vị vua kế vị lại thích dùng quan võ, tôi lại một lần nữa không gặp thời. Vậy là tôi bèn thay đổi ý định, bỏ văn theo võ. Đợi đến khi tôi học võ thành tài thì vị vua yêu thích võ nghệ đó cũng lại qua đời. Vị vua bây giờ kế vị là một người trẻ tuổi, bởi vậy ông thích cho những người trẻ tuổi ra làm quan, nhưng tôi thì đã không còn trẻ nữa rồi. Mấy chục năm cuộc đời của tôi đã trôi qua như thế, cả một đời không gặp thời, không có được một cơ hội để làm quan, đây lẽ nào không phải là một chuyện hết sức đau lòng hay sao?” Nói xong ông lại khóc rống lên.

Tuy nhiên, rất nhiều người cho rằng “là vàng thật thì sớm muộn cũng sẽ phát sáng”, đúng vậy, tài năng chính là mấu chốt để thành công, nhưng nếu không có cơ hội, không gặp được người biết đánh giá đúng khả năng của mình thì chắc chắn sẽ giống như ông cụ trong đoạn văn trên, sinh ra không gặp thời thì chẳng thể làm được gì.

Beveridge đã từng nói: “Lịch sử đã cho thấy cơ hội đóng một vai trò vô cùng quan trọng.” Trong cuộc sống thực tế, chúng ta cũng rất khó có thể thấy được một người nào đạt được thành công mà lại tách rời khỏi cơ hội. Thành công của một người thường được bắt đầu từ một cơ hội nào đó.

3. Gặp vận may không bằng nắm lấy cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Một người biết nắm bắt cơ hội mới có thể thay đổi được vận mệnh của mình, nếu không biết nắm bắt cơ hội thì chẳng thể nào thay đổi bản thân được. Sự khác biệt giữa người này với người kia chính là ở chỗ bạn có biết nắm lấy cơ hội ở bên cạnh mình hay không.

Thời Xuân thu Chiến quốc ở nước Tống có một người nông dân trẻ trung khỏe mạnh nhưng lại lười biếng, chỉ muốn “không làm mà lại có ăn”. Một hôm anh ta ra đồng làm việc, đúng lúc đang nằm trên bãi cỏ dưới gốc cây cổ thụ nghỉ ngơi, ngẩng trời ngắm đất thì đột

nhiên có một chú thỏ hoảng sợ từ đâu chạy tới, do không cẩn thận đã đâm đầu vào thân cây cổ thụ. Chú thỏ đáng thương đâm mạnh tới nỗi chảy cả máu đầu, ngay lập tức chết tươi. Anh nông dân kia nghe thấy tiếng động mạnh thì giật mình nhòe mắt nhìn, trong bụng rất vui, thì ra trên đời này lại có chuyện tốt lành đến như vậy, đúng là ông trời có mắt, hôm nay con thỏ này lại rơi vào tay mình. Anh ta nhặt con thỏ lên, chạy một mạch về nhà, mọi người trong nhà được một bữa ăn ngon lành.

Đêm đó, anh ta nằm trên giường mà trần trọc mãi, vui mừng tới mức không thể nào ngủ được. Anh ta nghĩ, sao vô duyên vô cớ mà mình lại nhặt được một con thỏ cơ chứ, có lẽ nào là do vận may của mình đã tới rồi sao? Hôm nay có một con thỏ đâm đầu vào cây, chưa biết chừng ngày mai cũng sẽ có. Nghĩ vậy, anh ta không nhin được, bật cười thành tiếng. lại vội vàng đến chỗ gốc cây cổ thụ, len lén nằm chờ ở đó. Thế nhưng chờ suốt cả một ngày trời mà chưa thấy con thỏ nào chạy tới. Anh ta không chịu thua, chờ đợi suốt bảy ngày liền, kết quả là ngay cả bóng thỏ cũng không nhìn thấy. Lúc này anh ta mới tỉnh ngộ, thấy bản thân mình không nên lãng phí thời gian như vậy. Thế nhưng khi anh ta thất thểu quay trở về thửa ruộng nhà mình thì bỗng giật mình, cỏ dại ở ruộng nhà anh ta đã mọc cao cả thước rồi, lúa trong ruộng sắp bị cỏ mọc chiếm hết chỗ rồi.

Trong mắt của rất nhiều người thì vận may và cơ hội chẳng có gì khác nhau, thật ra vận may phần lớn là kết quả của cơ hội tình cờ, mang tính ngẫu nhiên rất lớn. Giống như người nông dân nước Tống trong câu chuyện kể trên, ngày nào cũng mong chờ không làm mà được hưởng, đó chính là một dạng hành vi ỷ lại vào vận may. Kết quả thì sao đây, không những anh ta đã lãng phí không ít công sức mà còn bỏ phí thời gian đáng lẽ ra anh ta phải đi làm ruộng, thật đúng là lợi bất cập hại.

Nhưng cơ hội không giống như vận may, có thể nó cũng có một phần là may mắn, nhưng về bản chất nó vẫn được xây dựng dựa trên kết quả của sự nỗ lực. Dưới đây chúng ta cùng xem xét một ví dụ sau:

Vài năm trước, Tiểu Phương và Tiểu Lộ cùng đến Quảng Châu tìm cơ hội phát triển. Hai cô gái này đều vừa mới tốt nghiệp cấp ba, do hoàn cảnh gia đình khó khăn nên phải đến Quảng Châu làm thuê, nguyện vọng lớn nhất của họ là có thể tìm được một công việc có mức lương cao.

Tiểu Phương là một cô gái rất thông minh, mặc dù mới đầu cô chỉ làm công việc quét dọn vệ sinh trong một khách sạn nhưng cô làm việc rất chăm chỉ. Hơn nữa cô cũng biết rằng nếu bản thân mình không học thêm thì mãi mãi vẫn chỉ là một nhân viên quét dọn mà thôi. Vậy là sau khi hết giờ làm việc, cô tìm một trường dạy về quản lý khách sạn để học thêm, đồng thời còn mua máy ghi âm để tự học tiếng Anh. Hai năm sau cô không những đã hoàn thành chương trình học mà cũng nắm rất vững nghiệp vụ quản lý khách sạn, nhưng khi so sánh với người khác, ưu thế lớn nhất của cô là có thể giao tiếp những câu đơn giản với khách nước ngoài. Dựa trên những ưu thế này, đến năm thứ ba Tiểu Phương đã trở thành giám đốc bộ phận phục vụ của khách sạn.

Còn Tiểu Lộ khi mới bắt đầu, cô làm nhân viên thu ngân ở trung tâm dịch vụ của một công ty. Khi làm việc tuy rất chăm chỉ chịu khó nhưng cô chỉ chịu trách nhiệm về những công việc hàng ngày của mình chứ không hề tìm hiểu về tình hình phát triển của cả bộ máy. Hết giờ làm việc, cô chìm đắm trong những bộ phim tình cảm suốt mướt, kết quả đã lãng phí rất nhiều thời gian. Có một lần, cấp trên của cô xin nghỉ việc, lãnh đạo công ty vốn muốn để cho cô tiếp nhận công việc đó, nhưng do cô vẫn còn thiếu kinh nghiệm về nghiệp vụ nên cuối cùng cô đã bỏ lỡ cơ hội tốt này. Bây giờ cô vẫn đang làm nhân viên thu ngân ở một công ty khác, mấy năm đã trôi qua rồi mà công việc của cô vẫn chẳng có chút tiến bộ nào.

Vậy điều gì đã tạo nên sự khác biệt giữa Tiểu Phương và Tiểu Lộ? Có phải Tiểu Phương có cơ hội còn Tiểu Lộ thì không có chăng? Rõ ràng là không phải. Cần biết rằng không phải Tiểu Lộ không có cơ hội để thay đổi vận mệnh của mình, mà bởi cô không tự tiến bộ, chỉ dậm chân tại chỗ, do đó đã không nắm được cơ hội để thay đổi vận mệnh của mình. Tiểu Phương thì không giống như vậy, cô biết cách phát triển bản thân, do đó khi cơ hội đến, cô đã biết cách nắm bắt lấy nó.

Với một doanh nghiệp, nếu không biết nắm bắt cơ hội mới thì cũng sẽ phát sinh một số vấn đề trong quá trình phát triển.

Henry Ford là người sáng lập ra hãng xe hơi Ford nổi tiếng của nước Mỹ. Ông đã có những cống hiến vĩ đại cho sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô và mô tô, từng đạt được “huân chương hạng nhất” do tổng thống Mỹ trao tặng. Trong ngành công nghiệp chế tạo xe hơi ở Mỹ cũng như trên toàn thế giới, Ford là một nhân vật có tầm ảnh hưởng rất lớn.

Năm 1908, Ford bắt đầu sáng chế dòng xe hơi model T. Dòng xe hơi này tập trung tất cả những kỹ thuật tiên tiến nhất lúc bấy giờ, có những đặc điểm vô cùng hoàn hảo. Hơn nữa cùng với sự nâng cao kỹ thuật sản xuất và sự phát triển của ngành kinh doanh xe hơi quy mô lớn, lượng tiêu thụ xe hơi model T của Ford không ngừng tăng lên, giá cả thì không ngừng giảm xuống. Những lời tán dương dành cho dòng xe hơi này cũng vang dội khắp nơi. Do danh tiếng của nó tốt, giá cả lại thấp, có thể đáp ứng nhu cầu của mọi tầng lớp nhân dân nên chỉ trong một thời gian ngắn, dòng xe hơi model T của công ty Ford dường như đã chiếm lĩnh thị trường xe hơi, lượng nhu cầu đối với nó không ngừng tăng cao.

Nhưng trên đời này chẳng có ai là hoàn hảo cả, Ford cũng như vậy. Sau chiến tranh thế giới thứ nhất kết thúc, xã hội Mỹ đã có những thay đổi. Giai đoạn này nước Mỹ đã trải qua một thời gian kinh tế phồn vinh rất dài, khuynh hướng tiêu dùng của người dân từ chỗ chỉ cần có là tốt rồi giờ phát triển lên đến tầm yêu cầu đối với phẩm chất nội tại của tất cả các sản phẩm phải ngày một cao hơn. Nhưng đối diện với những yêu cầu khác nhau của người tiêu dùng về màu sắc của xe hơi, Henry Ford lại không hề nhận ra tầm quan trọng của nó, ông đã phát biểu: Bạn có thể đặt màu trắng, màu đỏ, màu xanh, màu vàng, màu đen, đặt xe hơi màu gì cũng được, nhưng xe hơi mà tôi sản xuất ra thì chỉ có màu đen mà thôi. Lúc mới bắt đầu xe hơi của hãng Ford chỉ có một loại màu đen, ông tin rằng màu đen là đã đủ rồi.

Nhưng một đối thủ cạnh tranh khác là công ty General Motor lại áp dụng một sách lược khác. Họ tăng số lượng các dây chuyền sản xuất, tăng chủng loại sản phẩm, khiến cho

người dân thuộc các tầng lớp khác nhau đều chọn được chiếc xe hơi mà mình yêu thích, thích ứng được với những thị trường khác nhau. Các loại xe hơi của họ lần lượt xuất hiện, trước tiên là Chevrolet, rồi đến Buick, cuối cùng là Cadillac.

Cuối những năm 30 của thế kỉ XX, thị trường xe hơi của nước Mỹ đã có những thay đổi vô cùng lớn. Công ty General Motor liên tục sản xuất những dòng xe hơi khác nhau đã chiếm lĩnh phần lớn thị phần của thị trường xe hơi Mỹ. Tầm nhìn hạn hẹp của Henry Ford đã khiến cho công ty Ford gặp phải khó khăn rất lớn, cả công ty Ford phải nuối tiếc về quãng thời gian đầu những năm 20. Cho đến tận ngày nay, General Motor vẫn là công ty chế tạo xe hơi hàng lớn nhất trên thế giới.

Tuy rằng Henry Ford là người đầu tiên biến chiếc xe hơi từ vị trí của một thứ đồ chơi trở thành một công cụ chuyên chở, hơn nữa trong một khoảng thời gian nhất định đã thống trị thị trường, nhưng do sai lầm của ông dẫn tới việc tốc độ phát triển của xe hơi Ford đã rút lại phía sau so với General Motor.

Carnegie đã từng nói: “Phần lớn chúng ta đều có một nhược điểm là khi cơ hội tiến về phía chúng ta, rất ít người có thể đuổi theo cơ hội của chính mình, thậm chí khi bị vấp ngã họ cũng vẫn không thể nhìn thấy nó.” Quả đúng như vậy, cơ hội đến với mỗi người đều bình đẳng như nhau, nhưng sự khác biệt giữa người này với người kia là ở chỗ bạn có thể nắm bắt lấy cơ hội ở bên cạnh mình hay không.

CHƯƠNG 2:

CÁCH NHÌN ĐỘC ĐÁO, NẮM BẮT CƠ HỘI

Cách nhìn độc đáo sẽ giúp bạn có ít đối thủ cạnh tranh hơn, từ đó nắm bắt lấy cơ hội, tạo dựng nên sự nghiệp huy hoàng của bản thân.

1. Nắm bắt cơ hội ở những ngành nghề ít được chú ý

Quan điểm chủ đạo: Những ngành nghề ít được chú ý, thường không được mọi người coi trọng, nhưng đây cũng chính là ưu thế để nắm bắt cơ hội trong những ngành nghề này, do không được nhiều người chú ý thì đối thủ cạnh tranh cũng sẽ ít hơn, như vậy càng có lợi cho bạn tạo lập nên sự nghiệp của riêng mình.

Vào thế kỉ XIX, ở bang California, nước Mỹ, người ta đã phát hiện thấy có vàng, vậy là xuất hiện một dòng người như nước lũ đổ xô đến California để đào vàng. Năm đó chàng nông dân Amor vừa tròn 17 tuổi cũng chuẩn bị đi tìm kiếm vận may của mình. Cậu nghèo tới mức không mua nổi vé tàu, đành phải đi nhờ những chiếc xe tải chở thức ăn để tới Carlifornia.

Do việc đào vàng hoàn toàn dựa vào sức lực, thêm vào đó môi trường lại khắc nghiệt, Amor thấy mình rất khó thích nghi được. Sau khi đào vàng được một thời gian, cậu đang chuẩn bị bỏ cuộc thì một hôm, cậu nghe thấy những người đi tìm mỏ vàng than thở với nhau rằng: "Nếu bây giờ mà có một bình nước mát thì tôi tình nguyện mua với giá một đồng vàng." Về sau do không có nước uống, có người thậm chí còn nói: "Nếu ai có thể cho tôi uống một trận đã đời, tôi sẽ đưa người đó hai đồng vàng để trả công mà không tiếc gì hết." Thì ra ở những mỏ vàng trên núi khí hậu hết sức khô hạn, nguồn nước lại khan hiếm, điều khiến những người đi đào vàng cảm thấy khổ nhất chính là không có nước uống. Những lời than thở của mấy người đào vàng này đã khiến Amor nảy ra một sáng kiến. Cậu nghĩ nếu bản thân mình đã không thích hợp với công việc đào vàng thì chi bằng đi bán nước cho những người đào vàng uống, có khi kiếm tiền còn nhanh hơn đi đào vàng. Vậy là cậu từ bỏ công việc đào vàng, chuyển sang việc bán nước cho những người đi đào vàng.

Cậu bắt đầu đào đường kênh để dẫn nước, sau đó lọc nước, biến thành loại nước uống mát lạnh, trong lành, đựng nước vào trong các thùng, bình rồi bán cho những người đi đào vàng. Lúc đó vẫn có không ít người cười nhạo cậu, nói rằng mọi người đến California là để tìm vàng phát tài, còn làm cái trò buôn bán nhỏ kiếm được một tí tiền thế này thì việc gì phải rời bỏ quê nhà mà tìm đến tận California này. Nhưng Amor không hề để ý những lời chế nhạo của mọi người, vẫn tiếp tục công việc bán nước uống của mình.

Do số lượng người đào vàng rất đông, hơn nữa lại có nhu cầu uống nước rất lớn, đồng thời lại chẳng có người nào muốn làm cái công việc bán nước uống này. Nhờ đó Amor đã nhanh chóng kiếm được tới 6000 đô la Mỹ, món tiền này lúc bấy giờ có giá trị tương đối lớn. Một số người đào vàng do không tìm được mỏ vàng nên đành phải chịu đói, chịu rét bỏ về quê.

Trong cuộc sống thực tế, có rất nhiều người không quen đi nắm bắt những cơ hội mà xem ra có vẻ như không có tiền đồ cho lắm. Thế nhưng họ lại không nắm bắt nổi những cơ hội rất có tiền đồ. Kết quả là cả đời họ chẳng đạt được cái gì hết. Thật ra nếu đứng trên góc độ thị trường thì cho dù là những ngành nghề được nhiều người hay ít người quan tâm thì chỉ cần có nhu cầu là sẽ có cơ hội.

Đương nhiên, khi so sánh với những ngành nghề được nhiều người quan tâm thì những ngành nghề ít được chú ý có thể không được mọi người coi trọng. Thế nhưng đây cũng chính là ưu thế của những ngành nghề ít được quan tâm, do không được mọi người coi trọng nên số lượng đối thủ cạnh tranh cũng sẽ ít hơn, điều này càng có lợi cho việc đạt được thành công.

Hoắc Anh Đông là một triệu phú nổi tiếng trên thế giới. Vào những năm 50 của thế kỉ XX, thị trường bất động sản ở Hong Kong phát triển nhanh chóng, ông đã kiếm được một khoản tiền khổng lồ nhờ buôn bán bất động sản. Đồng thời sự phát triển của thị trường bất động sản cũng thúc đẩy sự phát triển của ngành vật liệu xây dựng, thế nhưng lúc bấy giờ nghề buôn cát ở Hong Kong ít được mọi người coi trọng và tập trung phát triển, bởi làm nghề này phải tốn nhiều công sức mà lợi nhuận lại ít, khó kiếm tiền.

Hoắc Anh Đông lại không cho là như vậy. Ông cho rằng ngành xây dựng càng phát triển thì nhu cầu về cát xây dựng sẽ ngày càng lớn, là một thị trường rất có tiềm năng. Thêm vào đó rất nhiều doanh nghiệp lớn không hề quan tâm đến nghề này, đây chính là một cơ hội rất tốt có thể lợi dụng được. Ngành buôn cát ở Hong Kong có khả năng kiếm lời rất lớn.

Vốn không chịu gò bó theo khuôn phép cũ, Hoắc Anh Đông bèn thử tìm tòi cái mới. Ông bỏ ra 7000 đô la Hong Kong để mua máy xúc cát từ tàu của hải quân. Khi dùng máy móc để làm việc, hiệu suất ngày càng được nâng cao. Sau đó lại tiếp tục dùng tàu máy để xúc cát, điều nhân viên đi châu Âu đặt mua một số tàu máy xúc cát tiên tiến, sau đó lại tự mình đi Thái Lan, làm việc với chính phủ Thái Lan, mua một chiếc tàu xúc cát cỡ lớn với giá là hơn 13 triệu đô la Hong Kong, tải trọng 2890 tấn, cứ 20 phút lại xúc được 2000 tấn cát dưới đáy biển, tự động đổ vào khoang tàu. Ngoài ra, ông còn đi trước một bước, thông qua đấu thầu giành được quyền cung ứng cát biển. Từ đó ngành buôn cát phát triển hết sức nhanh chóng, mở ra cục diện mới cho ngành khai thác cát biển.

Về sau, Hoắc Anh Đông có tới hơn 20 chiếc tàu xúc cát tiên tiến, việc làm ăn hết sức thuận lợi. Những chiếc tàu xúc cát này trở thành cỗ máy kiếm tiền của ông, còn ngành khai thác cát đã trở thành nghề giúp ông làm giàu.

Với một vài doanh nhân thành công thì một số công việc mà người khác không thèm làm, không muốn làm hay là những công việc hết sức bình thường lại chính là cơ hội. Họ có thể bắt đầu sự nghiệp của mình từ những góc độ mà người khác không thể nào nghĩ tới được.

Dương Vũ Hà năm nay 29 tuổi, là người Tây An. Năm cô 12 tuổi đã cao tới 1m76, lúc mới đầu cô ở trong đội bóng chuyền của tỉnh. Thế nhưng sau đó vài năm, cô tự quyết định rời bỏ đội bóng chuyền, xin vào làm nhân viên bán hàng cho một công ty điện tử cỡ lớn ở thành phố Tây An.

Sau khi rời khỏi đội bóng chuyền, Dương Vũ Hà có một chuyện phiền lòng mới: Lúc đó cô 22 tuổi, cao 1m78, chân cô chỉ có thể đi vừa giày cỡ 41. Thế nhưng cô không thể mua được đôi giày nào vừa với chân của mình, tìm khắp cả thành phố Tây An thì giày nữ cỡ to nhất cũng chỉ là 39 mà thôi. Có những bộ quần áo đẹp mà không có đôi giày nào phù hợp, hàng ngày cô đành phải mặc quần áo và đi giày thể thao. Lúc đi công tác, mỗi khi đến một thành phố nào đó đều đi chợ để tìm giày vừa với cỡ chân của mình. Thế nhưng đi bất kì thành phố nào, bất kì cái chợ nào cũng đều không thể mua được giày nữ cỡ lớn đến như vậy. Vậy là Dương Vũ Hà bỗng nảy ra sáng kiến: Ngày nay những cô gái to cao ngày càng nhiều, những cô gái phải đau đầu vì không mua được giày nữ cỡ lớn chắc cũng không hề ít, liệu mình có thể mở một cửa hàng chuyên bán giày nữ cỡ lớn được hay không? Một ngày tháng 4 năm 2003, “cửa hàng giày nữ cỡ lớn” của cô đã được khai trương.

Vì những cô gái dáng to cao mua giày rất khó nên “cửa hàng giày nữ cỡ lớn” này vừa khai trương chưa được bao lâu đã có rất đông người tìm đến, trong đó còn có rất nhiều người là khách hàng từ tỉnh khác sang. Bước vào “cửa hàng giày nữ cỡ lớn”, họ đều hết sức vui mừng vì đã tìm được những đôi giày cỡ lớn vừa với chân mình, mỗi lần họ đều mua tới hai, ba đôi một lúc.

Điều khiến Dương Vũ Hà vui mừng hơn nữa là hai nữ vận động viên trong đội bóng chuyền của tỉnh trước kia khi đi chơi phố thấy cửa hàng này đã ngay lập tức rủ thêm rất nhiều thành viên khác trong đội bóng tới. Những nữ vận động viên trẻ trung này cũng giống như Dương Vũ Hà, trước kia thường rất buồn phiền vì không thể mua được những đôi giày vừa với cỡ chân của mình. Sau khi họ phát hiện ra “cửa hàng giày nữ cỡ lớn” này thì đều vui mừng như bắt được vàng do họ đã tìm được những đôi giày phù hợp với những bộ quần áo của mình. Vậy là giày trong cửa hàng chẳng mấy chốc mà đã bán hết sạch. Dương Vũ Hà thống kê thấy chỉ trong tháng 8, cô đã bán ra được hơn 100 đôi giày, sau khi trừ đi tiền gốc và các chi phí thì cô đã kiếm được tới hơn 2400 tệ.

Thời gian trôi qua, Dương Vũ Hà lại đặt ra yêu cầu cao hơn đối với bản thân mình: Cô không những đứng trên quan điểm về thẩm mỹ, chú trọng về màu sắc và kiểu dáng của giày mà còn đưa ra yêu cầu cao hơn đối với chất liệu làm giày. Cô hi vọng rằng khách hàng có thể mua được của mình những đôi giày không những đẹp mắt, hợp thời trang mà khi đi còn phải hết sức thoải mái nữa. Vậy là sau đó mỗi lần đi Thâm Quyển lấy hàng, cô đều tới chợ đồ da để khảo sát, xem xét hết cửa hàng này tới cửa hàng khác, hỏi những người chủ cửa hàng xem

loại da nào có thể làm ra những đôi giày đi thoải mái nhất. Sau đó cô lại đưa ra những yêu cầu của mình đối với xưởng đóng giày.

Sau rất nhiều nỗ lực, thu nhập của cô ngày một tăng cao, giờ đây, sau khi trừ các khoản chi phí, mỗi tháng lợi nhuận mà cô thu được đều ở mức trên 6000 tệ.

Muốn khởi nghiệp thành công, giảm bớt rủi ro lúc ban đầu thì không thể làm ăn một cách hời hợt được. Cần biết tìm một số những ngành nghề ít được mọi người chú ý để bắt tay vào làm. Như vậy không những số lượng đối thủ cạnh tranh sẽ ít hơn mà lợi nhuận lại cao, dễ đạt được thành công.

Thành công của Dương Vũ Hà chính là do cô đã biết lợi dụng điểm này một cách thông minh. Nếu lúc đầu cô cũng mở một cửa hàng bán giày bình thường, tuy rằng nhìn bề ngoài có thể thu hút được số đông những khách hàng có cỡ chân nhỏ và vừa tìm đến, thế nhưng trên thực tế lại phải đối mặt với những sự cạnh tranh hết sức gay gắt, hơn nữa lợi nhuận lại thấp, một khi không thận trọng là có thể thất bại, mất cả vốn lẫn lãi. Nói một cách tương đối thì những cô gái dáng người cao to tuy không nhiều, nhưng do trong một thời gian dài không có ai quan tâm chú ý tới nhu cầu của họ nên bọn họ đã trở thành thị trường tiêu thụ tiềm năng rất lớn. Dương Vũ Hà do phát hiện ra mối làm ăn ở thị trường giày cỡ lớn ít được chú ý này nên đã tránh được sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường, nắm vững cơ hội khởi nghiệp thuộc về mình.

Tục ngữ có câu: “Kiếm được tiền mới là đúng đắn.” Đối với một người muốn tìm kiếm cơ hội để khởi nghiệp thì điều quan trọng nhất chính là phải suy nghĩ xem có thể làm được hay không, suy nghĩ xem có thể kiếm tiền được hay không, chứ không cần suy nghĩ tới những nhân tố không cần thiết khác. Khi người khác bỏ qua một cơ hội kiếm tiền thì đó chính là thời cơ tốt để cho bạn ra tay nắm lấy cơ hội đó.

2. Tìm kiếm cơ hội từ trong sự khác biệt

Quan điểm chủ đạo: Với một người muốn thành công thì cho dù phải đối mặt với một thị trường đã hết sức quen thuộc, nhưng chỉ cần bạn có thể tìm thấy nhược điểm hoặc chỗ thiếu sót của đối thủ cạnh tranh, thông qua việc tạo ra sự khác biệt là bạn có thể đáp ứng được nhu cầu của một bộ phận người tiêu dùng, từ đó đạt được mục đích thành công của mình.

Mức tiêu thụ hàng năm trên thị trường kẹo cao su của Nhật Bản vào khoảng 74 tỷ yên, có thể nói rằng thị trường hết sức rộng lớn, trong đó phần lớn đều do công ty Lotte lũng đoạn, những doanh nghiệp khác muốn chen chân vào thị trường kẹo cao su này là việc không hề đơn giản. Thế nhưng ông Ezaki, người sáng lập ra công ty bánh kẹo Ezaki Glico lại cho rằng: “Cho dù công ty Lotte đã có một thị trường hết sức quen thuộc nhưng không phải là không có kẽ hở. Thị trường luôn biến động không ngừng, chỉ cần chịu khó tìm kiếm thì cơ hội chắc chắn sẽ đến.”

Vì vậy ông thành lập một đội khai thác thị trường, chuyên nghiên cứu những điểm thiếu sót trong các mặt hàng chủ lực của Lotte nhằm tìm ra kẽ hở trong thị trường. Sau một thời gian điều tra phân tích hết sức kĩ càng tỉ mỉ, cuối cùng họ đã phát hiện ra quá trình sản xuất kẹo cao su của công ty Lotte có bốn điểm thiếu sót như sau:

1. Đối tượng tiêu thụ chủ yếu của công ty Lotte là trẻ em chứ không hề coi trọng nhu cầu của người lớn, trong khi đó thị trường kẹo cao su dành cho người lớn lại đang mở rộng.
2. Sản phẩm chủ yếu của Lotte là kẹo cao su vị hoa quả, thế nhưng ngày nay nhu cầu của người tiêu dùng không ngừng thay đổi, về mặt này thì công ty Lotte vẫn chưa có biện pháp ứng phó nào phù hợp.
3. Từ bao nhiêu năm nay, Lotte vẫn chỉ luôn sản xuất một loại kẹo cao su hình miếng phẳng hết sức đơn điệu, thiếu những kiểu dáng mới, khó lòng đáp ứng yêu cầu về thẩm mỹ của người tiêu dùng.
4. Giá tiền sản phẩm của Lotte là 110 yên, khi khách hàng mua kẹo phải lấy ra 10 yên tiền xu, hơn nữa còn thường xuyên được trả lại tiền lẻ, điều này đối với khách mua hàng hết sức bất tiện.

Sau khi tìm ra những điểm thiếu sót của công ty Lotte, công ty Ezaki Glico quyết định đánh thẳng vào chỗ yếu đó. Họ đi ngược lại với con đường của Lotte là các khách hàng trẻ em mà trọng tâm thị trường kẹo cao su của họ nhắm vào người lớn, đồng thời lập ra sách lược tiêu thụ trên thị trường tương ứng.

Không lâu sau, họ đưa ra một dòng sản phẩm kẹo cao su mới: kẹo cao su dùng trong giao tiếp, có thể làm thơm miệng, loại bỏ mùi hôi trong miệng; các lái xe khi ăn kẹo cao su thì sử dụng loại có nồng độ bạc hà và nguru hoàng tự nhiên cao, giúp đánh tan cảm giác buồn ngủ của lái xe; các vận động viên khi ăn kẹo cao su thì sử dụng loại có chứa vitamin, giúp họ loại bỏ cảm giác mệt mỏi; loại kẹo cao su giúp thư giãn do được cho thêm tinh chất diệp lục có thể khiến người ta giảm bớt cảm giác buồn phiền, chán nản. Về mặt bao bì và hình dáng của kẹo cao su cũng được thiết kế hết sức tỉ mỉ. Xuất phát từ suy nghĩ làm sao thuận tiện cho người tiêu dùng, khi đặt ra giá tiền cho sản phẩm, bọn họ đưa ra hai loại giá tiền là 50 yên và 100 yên, bởi vì lúc đó đây là hai loại mệnh giá tiền xu sẵn có, nhằm tránh những phiền phức khi phải trả lại tiền lẻ. Để thuận tiện cho khách hàng khi ăn kẹo, bọn họ đã dùng loại giấy gói kẹo có thể dễ dàng xé bỏ. Tất cả những điểm này đã khiến cho kẹo cao su của công ty Ezaki Glico và kẹo cao su của công ty Lotte hoàn toàn khác biệt.

Sau khi kẹo cao su này xuất hiện trên thị trường, do chiến lược dị biệt hóa thị trường của công ty Ezaki nên ở một mức độ nhất định nào đó đã tránh được sự cạnh tranh với công ty Lotte, đồng thời lại đáp ứng được nhu cầu của những khách hàng khác nhau, điều này khiến cho công ty Ezaki đã đạt được thành công rất lớn, sản phẩm của họ giống như một con gió lớn thổi khắp đất nước Nhật Bản. Công ty Ezaki nhờ đó mà chen chân được vào thị trường

kẹo cao su vốn do công ty Lotte độc chiếm, hơn nữa họ còn chiếm lĩnh được tới 25% thị phần, mức tiêu thụ năm đó đạt 17,5 tỷ yên.

Tính phức tạp của nhu cầu dẫn đến tính đa dạng của thị trường. Trước cùng một thị trường thì mỗi doanh nghiệp lại có những sở trường và sở đoản của riêng mình, có ưu thế và khó khăn riêng, nhưng bất kì một doanh nghiệp nào cũng đều không có cách nào để làm thỏa mãn nhu cầu của tất cả mọi người, do vậy một số doanh nghiệp có thể thông qua việc dị biệt hóa để lấy chỗ mạnh bù chỗ yếu, từ đó chiếm được một chỗ đứng trong thị trường cạnh tranh khốc liệt.

Lý Văn 28 tuổi, là người ở Hàm Ninh, tỉnh Hồ Bắc. Năm 2001 sau khi tốt nghiệp đại học, cô một thân một mình đến Quảng Châu làm văn thư cho một công ty quảng cáo. Lý Văn rất thích đi du lịch, đặc biệt là rất thích đi Quý Châu. Mỗi lần Lý Văn đến đó đều mua một ít quần áo của người dân tộc thiểu số về làm quà tặng bạn bè hoặc tự mình giữ làm kỉ niệm.

Một ngày đầu năm 2004, một người bạn làm kinh doanh nhân dịp đi công tác đã tới thăm Lý Văn. Ở nhà Lý Văn, người bạn sau khi nhìn thấy các loại trang phục dân tộc thiểu số mà Lý Văn sưu tầm được thì hết sức thích thú, anh ta nói: “Những thứ quần áo được làm hết sức tinh tế này nếu mang đi bán chắc chắn sẽ rất được giá.” Người nói vô tình nhưng người nghe hữu ý, Lý Văn chợt nảy ra ý nghĩ: Đúng vậy, trước đây tại sao mình không nghĩ ra điều này nhỉ? Ở Quảng Châu tuy có rất nhiều cửa hàng quần áo, kiểu dáng cũng rất nhiều, nhưng ít khi thấy một cửa hàng bán quần áo dân tộc thiểu số thực sự nào cả. Nếu mình mở một cửa hàng bán quần áo dân tộc như vậy thì chắc chắn sẽ thu hút được sự chú ý của mọi người, đặc biệt là những thanh niên theo đuổi các trào lưu thời trang, thích những thứ mới lạ và khác biệt.

Sau khi điều tra thị trường một lượt, Lý Văn đã nhìn thấy được cơ hội làm ăn đầy tiềm năng. Tháng 4 năm 2004, Lý Văn dứt khoát xin nghỉ việc, lập tức đến ngay những vùng có nhiều người dân tộc thiểu số cư trú ở Quý Châu, tìm được một số thôn bản có đường giao thông tương đối thuận tiện, có nghề làm quần áo tương đối phát triển làm địa điểm thu mua hàng hóa của mình. Dưới sự giúp đỡ của người dân địa phương, Lý Văn đã lựa chọn được kiểu dáng, màu sắc hoa văn của quần áo cũng như một số đồ trang sức mang đậm bản sắc của dân tộc thiểu số cho đợt hàng đầu tiên của mình. Đồng thời cô cũng lựa chọn được người làm đại lý cho mình ở địa phương để hợp tác lâu dài.

Sau khi đã xác định được nguồn hàng, Lý Văn lại ngay lập tức quay về Quảng Châu, bắt đầu tìm kiếm cửa hàng phù hợp. Sau một thời gian tìm kiếm, cuối cùng Lý Văn đã tìm được một cửa hàng đang được chuyển nhượng trên một tuyến đường trong thành phố. Cửa hàng này có vị trí tương đối tốt, chi phí chuyển nhượng lại rất rẻ, chỉ có 2 vạn tệ. Tiếp sau đó, Lý Văn sửa chữa cửa hàng, cô cho trang trí xếp đặt bên trong cửa hàng theo phong cách của người dân tộc thiểu số để khiến cho cửa hàng có vẻ như là của người dân tộc thiểu số.

Ngày Quốc tế Lao động 1/5/2004, cửa hàng quần áo dân tộc của Lý Văn đã được khai trương. Cô đã cho triển khai một loạt các biện pháp quảng cáo trên thị trường hết sức hữu hiệu. Trước tiên cô chủ động ra ngoài liên hệ với những khách hàng yêu thích quần áo dân tộc mà cô biết khi tiến hành điều tra thị trường, cho họ biết ở đâu có thể mua được những quần

áo dân tộc như vậy. Đồng thời cô còn cho in một loạt những tấm card quần áo hết sức tinh tế đẹp mắt, tự mình mang đi phân phát tại các con đường ở Bắc Kinh hay những nơi tập trung đông người qua lại. Không những vậy, cô còn cho đăng quảng cáo về cửa hàng của mình trên một số tờ báo có ảnh hưởng lớn ở Quảng Châu.

Dần dần khách đến cửa hàng ngày một đông hơn. Để thu hút khách hàng còn quay lại lần sau, Lý Văn tận dụng cơ hội đưa ra một loạt các biện pháp ưu đãi. Trong vòng một tháng, Lý Văn đã bán ra được 100 bộ quần áo dân tộc, sau khi trừ đi tiền thuê nhà, tiền điện nước, tiền thuế... cũng như tiền vốn mua hàng thì cô đã kiếm được 2500 tệ. Phải nói rằng tháng đầu tiên mà đã đạt được thành tích như vậy là đã tốt lắm rồi.

Nhờ tích cực quảng cáo cũng như được khách hàng truyền miệng cho nhau nghe nên cửa hàng quần áo dân tộc của Lý Văn đã nhanh chóng mở rộng thị trường. Chỉ trong vòng mấy tháng sau, việc kinh doanh của cửa hàng quần áo dân tộc đã ngày càng ổn định. Cho đến nay, định mức kinh doanh hàng tháng của cửa hàng quần áo dân tộc luôn được giữ ở mức khoảng 35.000 tệ.

Do vậy, một người chỉ cần biết cách phân tích, chuẩn bị định vị thị trường, biết cách tạo ra sự khác biệt, làm hài lòng bộ phận người tiêu dùng vẫn chưa có được sự hài lòng trên thị trường, thì sẽ có thể tìm được cơ hội để thành công.

3. Dự tính được cơ hội từ trong thay đổi

Quan điểm chủ đạo: Phần lớn các cơ hội xây dựng sự nghiệp đều nằm ở trong điều kiện thị trường không ngừng thay đổi, những người đi khởi dựng sự nghiệp chính là những người có thể tìm kiếm sự thay đổi, đồng thời có những phản ứng tích cực, biến chúng thành những cơ hội để tận dụng.

Phần lớn các cơ hội xây dựng sự nghiệp đều nằm ở trong điều kiện thị trường không ngừng thay đổi. Bậc thầy về quản lý nổi tiếng thế giới, Peter Ferdinand Drucker đã định nghĩa những người khởi nghiệp là “những người có thể tìm kiếm sự thay đổi, đồng thời có những phản ứng tích cực, biến chúng thành những cơ hội để tận dụng.” Với một người muốn khởi nghiệp thành công thì cần phải dự tính được nhu cầu của thị trường khi đó và sau này, nhìn rõ được xu thế phát triển của thị trường, luôn đi trước một bước so với những thay đổi của thị trường.

Người sáng lập ra công ty bán sách trên mạng Amazon là Jeff Bezos. Ông là hậu duệ của những người Cuba di cư sang Mỹ, dựa vào tầm nhìn hơn hẳn một bậc so với người thường của mình, chỉ trong vòng vài năm ngắn ngủi đã biến Amazon trở thành công ty bán sách trên mạng hàng đầu thế giới. Bản thân ông cũng trở thành một trong những triệu phú thời đại mới của nước Mỹ giống như Bill Gates, tài sản lên tới mấy chục triệu đô la Mỹ, tạo nên một “câu chuyện thần thoại nước Mỹ”.

Jeff Bezos là một người rất có tính sáng tạo. Năm 3 tuổi, cậu bé Jeff đã cầm tua-vít định biến chiếc nôi của mình nằm ngủ thành một chiếc giường như của người lớn. Đến lúc đã hiểu

chuyện, cậu luôn mong ước trở thành một nhà du hành vũ trụ hoặc một nhà vật lý. Trong phòng cậu chất đầy những mô hình máy bay hay bếp lò dùng năng lượng mặt trời. Năm học cấp 3, Jeff Bezos đã đặt kế hoạch xây dựng “quỹ nghiên cứu giấc mơ” nhằm động viên cổ vũ các phát minh sáng tạo, đồng thời động viên các bạn mình tích cực tham gia, lần đầu tiên đã thể hiện tiềm năng trở thành nhà doanh nghiệp của cậu. Sau khi giành được học vị thạc sĩ khoa học về máy vi tính và công trình điện tử ở trường đại học Princeton, Bezos trở thành phó tổng giám đốc của một công ty đầu tư tài chính ở phố Wall, phụ trách đầu tư của những công ty khoa học kỹ thuật trên mạng.

Một lần, ông đã bị thu hút bởi một bản báo cáo phát triển Internet: Năm đó lượng người sử dụng Internet đã tăng tới 2300%. Bezos vốn là một người nổi danh từ việc coi trọng các con số nên đã nhìn thấy được tiềm năng phát triển vô cùng lớn của Internet cũng như cơ hội kinh doanh vô hạn mà làn sóng truyền bá tin tức mang tính cách mạng này mang lại. Do vậy ông đã quyết định mở một cửa hàng bán hàng trên mạng. Ông liệt kê ra 20 loại sản phẩm có thể bán được dễ dàng trên mạng Internet. Sau khi phân tích tỉ mỉ, ông đã lựa chọn bán sách bởi ông cho rằng sách thuộc loại sản phẩm có giá tiền thấp, dễ dàng vận chuyển, hơn nữa rất nhiều khách hàng khi mua sách đều không yêu cầu phải kiểm tra trực tiếp. Bởi vậy nếu chào mời có hiệu quả thì sẽ có thể khơi gợi mong muốn mua sách của khách hàng. Huống hồ trên phạm vi toàn cầu, mỗi giờ mỗi phút lại có hơn 4 triệu cuốn sách được in ra, trong số đó có hơn 1 triệu cuốn là in bằng tiếng Anh. Hơn nữa, cho dù là hiệu sách lớn nhất thì cũng không thể dự trữ được 200.000 loại sách. Từ đó Bezos đã nhận ra cơ hội chiến lược của việc bán sách trên mạng.

Năm 1994, Bezos nhận thức được một cách sâu sắc về cơ hội khổng lồ của việc mua bán trên mạng nên đã từ bỏ công việc đang có điều kiện rất tốt của mình, một việc làm khiến cho mọi người đều thấy ngạc nhiên. Ông đã chuyển tới Seattle, đến tháng 7 năm 1995 đã thành lập công ty bán sách qua mạng mang tên Amazon ở chính nhà để xe của nhà mình. Cái tên này chính là tên của dòng sông có lưu lượng nước lớn nhất trên thế giới.

Ngay từ khi mới bắt đầu, Amazon đã có tốc độ tăng trưởng như trong thần thoại, năm 1995 tổng mức doanh thu đạt 511.000 đô la Mỹ, năm 1996 là 15,7 triệu đô la Mỹ, năm 1997 tăng 838%, đạt 147 triệu đô, năm 1998 tổng doanh thu là 610 triệu đô. Cho đến nay Amazon đã có mặt trong số 500 công ty hàng đầu thế giới.

Những người thành công trong sự nghiệp đều tuân theo một quy tắc ngầm, đó chính là: Người khác không có thì mình có, người khác có thì mình dẫn đầu. Trong thế giới mà mạng internet phát triển với tốc độ chóng mặt, có thể nhìn thấy nhu cầu trong tương lai của mọi người, đi trước một bước so với nhu cầu của thị trường, điều đó đã khiến cho Jeff Bezos trở thành một anh hùng về mạng internet của nước Mỹ.

Ngày nay khi xã hội không ngừng phát triển với tốc độ chóng mặt thì sự thay đổi là dòng chảy chính trên thị trường, do đó đối với những người mới bắt đầu khởi nghiệp thì dự đoán trước được hướng đi của thị trường rõ ràng là vô cùng quan trọng. Nhà doanh nghiệp Hoa kiều - chủ tịch hội đồng quản trị của tập đoàn Charoen Pokphand Group - ông Tạ Quốc Dân đã từng nói về bí quyết giúp mình thành công: “Trong công việc hàng ngày của tôi có

95% là những kế hoạch dự phòng cho tương lai 5 năm, 10 năm, 20 năm sau. Nói một cách khác là tôi làm việc cho tương lai. Đúng như vậy, xã hội ngày nay thay đổi từng giây, từng phút. Chỉ khi bạn có những sự chuẩn bị sẵn sàng cho xu thế và viễn cảnh thay đổi và phát triển của sự vật thì bạn mới có thể chiếm được cơ hội trước tiên trong sự nghiệp.”

Năm 1994, tổng giám đốc khu vực Trung Quốc của công ty Bain Capital - ông Chân Vinh Huy đang cần tuyển nhân viên mới. Trước tiên ông cho đăng tin tức tuyển dụng trên một tờ báo bằng tiếng Anh, nhưng kết quả không được tốt. Sau đó được các đồng nghiệp ở Bắc Kinh chỉ dẫn, trước hết ông chọn một tờ báo mà người dân Bắc Kinh rất thích đọc, kết quả ngược lại rất tốt. Nhưng bản thân Chân Vinh Huy lại thấy rằng chất lượng in ấn của báo chí lúc đó quá tồi. Khi đó tờ “Báo buổi sáng Nam Hoa” của Hong Kong mỗi tuần có tới hơn 200 trang là chuyên đăng mục tuyển dụng, thị trường nguồn nhân lực hết sức sôi động. Thế nhưng Bắc Kinh tuy có dân số đông hơn Hong Kong lại không có được một tờ báo chuyên về tuyển dụng nhân lực như vậy. Ông đã nhanh chóng tìm được không gian phát triển cực kì lớn của thị trường nguồn nhân lực. Đến năm 1998, tốc độ lưu chuyển nhân lực ở đại lục ngày càng nhanh chóng, cho dù là các đơn vị cần tuyển người hay là những người đi tìm việc, bọn họ đều có nhu cầu bức thiết về một luồng thông tin tuyển dụng chuyên nghiệp về lĩnh vực thanh niên trí thức. Chân Vinh Huy đã cảm nhận được những thay đổi này, biết rằng thị trường nguồn nhân lực đã chín muồi, có thể làm một mẻ lớn rồi.

Vậy là Chân Vinh Huy và những người hợp tác làm ăn với mình thành lập một công ty dịch vụ nguồn nhân lực. Nhờ có người giới thiệu, Chân Vinh Huy đã hợp tác với “Báo Thương mại Trung Quốc”, trước tiên xuất bản “Ấn bản chuyên về tuyển dụng của báo thương mại Trung Quốc” ở Bắc Kinh. Sau khi ấn bản ở Bắc Kinh này được phát hành đã đạt được thành công rất lớn, nhận được sự hưởng ứng rộng khắp của cả các doanh nghiệp cũng như người tìm việc. Nhận được sự cổ vũ và khuyến khích từ thị trường Bắc Kinh, Chân Vinh Huy và đội ngũ những người hợp tác làm ăn của mình bắt đầu nhân rộng mô hình ở Bắc Kinh ra toàn quốc. Hơn năm năm sau, bọn họ đã hợp tác với báo chí địa phương ở hơn 19 thành phố trên toàn quốc, phát hành những “Ấn bản chuyên về tuyển dụng” dành riêng cho thị trường ở từng địa phương đó.

Năm 1999, kinh tế mạng phát triển trên khắp toàn cầu, internet đã mang tới cho Chân Vinh Huy cơ hội mới. Thuận theo trào lưu phát triển của xã hội, tháng 1 năm 1999, Chân Vinh Huy đã cho thành lập trang web career-post.com ở Thượng Hải, đương nhiên nội dung có thể coi như là ấn bản điện tử của tờ “Ấn bản chuyên về tuyển dụng”. Cuối năm 1999, trang web này cũng vì thế đã đổi tên thành trang web việc làm (51job.com).

Do thị trường nhân lực Trung Quốc đang nằm trong giai đoạn phát triển mạnh mẽ, đồng thời trang web giới thiệu việc làm của Chân Vinh Huy cũng mang tới cho mọi người sự tiện lợi rất lớn nên trang web giới thiệu việc làm này cũng phát triển không ngừng cùng với sự trưởng thành của thị trường nhân lực Trung Quốc. Năm 2002, mức thu nhập kinh doanh của trang web này đã tăng tới 25 lần, còn mức thu nhập tiêu thụ đạt khoảng 20 triệu đô la Mỹ. Đến nay 51job.com đã trở thành trang web giới thiệu việc làm lớn nhất ở Trung Quốc.

Bất cứ người nào thành công trong sự nghiệp đều không thể tách rời khỏi nhu cầu của thị trường, mà nhu cầu của thị trường thường được tạo ra bởi một số thay đổi, ví dụ: Mức thu nhập bình quân của người dân tăng cao, số lượng cá nhân sở hữu xe hơi không ngừng tăng thêm, việc này có thể tạo ra cơ hội khởi nghiệp trong rất nhiều lĩnh vực như mua bán, sửa chữa xe hơi, linh phụ kiện, rửa xe, dọn dẹp, trang trí nội thất xe hơi, mua bán xe cũ, dạy lái xe... Hay cùng với sự ra đời của máy vi tính thì cơ hội khởi nghiệp trong các lĩnh vực như sửa chữa máy vi tính, khai thác phần mềm, dạy sử dụng máy vi tính, soạn thảo văn bản, dịch vụ tin tức, thiết kế website... cũng lần lượt xuất hiện.

Với một doanh nghiệp cũ thì thay đổi mới có nghĩa là một sự biến đổi nào đó. Đối với một doanh nghiệp mới thành lập thì thay đổi mới có nghĩa là một cơ hội mới. Sớm phát hiện ra những xu thế phát triển còn chưa rõ ràng và khả năng tiềm tàng chính là mấu chốt để chiếm lĩnh thị trường.

Nhà văn Anh Bacon đã từng nhấn mạnh: “Có thể nhận biết thời cơ trước khi một sự việc bắt đầu là một phương diện để phân biệt người thành công với kẻ thất bại.” Đối với đại đa số mọi người, nếu muốn tạo dựng nên sự nghiệp thì bắt buộc phải học cách dự đoán trước, nắm vững xu thế phát triển của sự vật, nắm bắt lấy cơ hội khởi nghiệp từ sự thay đổi của trào lưu.

4. Nắm bắt cơ hội từ vấn đề của người bên cạnh

Quan điểm chủ đạo: Một con đường quan trọng để tìm kiếm cơ hội khởi nghiệp là phát hiện những vấn đề hoặc khó khăn trong cuộc sống của người khác, sau đó đi giải quyết vấn đề của người khác.

Trong cuộc sống, bất cứ ai cũng có thể gặp phải những vấn đề thế nọ hoặc thế kia, có vấn đề thì sẽ có nhu cầu, từ đó cũng mang tới cơ hội. Biết cách phát hiện vấn đề của người bên cạnh mình, sau đó nghĩ cách để giải quyết vấn đề của người bên cạnh thì có thể nắm bắt được cơ hội để thành công.

Năm 2000, Hà Vĩnh Nghi vừa mới tốt nghiệp đại học, trong lòng vô cùng hào hứng. Thế nhưng đã nửa tháng rồi mà cô vẫn chưa tìm được một công việc phù hợp. Số tiền để dành đã chẳng còn lại bao nhiêu, nhưng cô lại xấu hổ không dám xin bố mẹ viện trợ. May mà ông trời không tuyệt đường sống của con người, một hôm Hà Vĩnh Nghi đến ăn cơm ở một cửa hàng cơm hộp. Ông chủ cửa hàng cơm hộp sau khi biết được tình cảnh và thấy Hà Vĩnh Nghi là một người thông minh lanh lợi bèn đưa cho cô một tấm danh thiếp, bảo cô nếu gặp khó khăn thì hãy đến tìm ông.

Mấy hôm sau, công việc vẫn chưa tìm được, không còn cách nào khác, Hà Vĩnh Nghi đành phải gọi điện cho ông chủ cửa hàng cơm hộp, hỏi: “Cửa hàng cơm hộp của ông có cần người làm không?”

“Lúc nào cô đến làm cũng được!” Ông chủ cửa hàng cơm hộp trả lời.

Cuối cùng cũng được đi làm, trong lòng Hà Vĩnh Nghi thấy rất ngại ngùng. Cô rất sợ gặp phải người quen, thế nhưng để tránh phạm phải sai lầm, Hà Vĩnh Nghi vẫn tự nhủ với mình rằng: Làm nghề nào chuyên nghề đấy, thế diện cũng phải gạt sang một bên.

Một lần Hà Vĩnh Nghi đi đưa com cho các nhân viên văn phòng ở một khu nhà cao tầng mới xây dựng ở Tây An. Lần đầu mới đến công ty cô đã nghe thấy các nhân viên văn phòng ở đó phàn nàn: “Com của cửa hàng các cô chẳng có gì đặc sắc, nếu không thay đổi thì chúng tôi sẽ đặt mua ở cửa hàng khác đấy.”

Lúc đưa com xong đi ra ngoài, Hà Vĩnh Nghi nhìn thấy một cô gái đưa com của một cửa hàng com hộp khác đang lau nước mắt, bèn hỏi thăm cô ta, thì ra khách hàng của cô gái đó vừa mới mở hộp com ra là đã mắng mỏ, ... Cô gái ầm ức nói: “Mỗi lần tôi truyền đạt lại ý kiến của khách hàng, ông chủ đều không để ý, còn nói từ giờ trở đi không thèm đưa com cho họ nữa.”

Mắt của Hà Vĩnh Nghi chợt sáng lên, đây không phải là một cơ hội kinh doanh rất tốt hay sao? Có cửa hàng com hộp cho rằng giới công chức văn phòng rất khó chiều, yêu cầu cao nên đã chủ động từ bỏ việc đưa com cho họ. Tại sao mình không tiếp nhận mối làm ăn này, làm theo yêu cầu của những nhân viên văn phòng đó chứ?

Từ đó trở đi, mỗi lần Hà Vĩnh Nghi đi đưa com cô đều ghi chép lại hết sức cẩn thận số điện thoại, khẩu vị ăn uống và những món không ăn được của khách hàng. Cô không những tự mình thu thập tin tức mà còn đi hỏi những đồng nghiệp khác rồi ghi chép lại tất cả.

Đã sắp đến Tết rồi, cửa hàng com nghỉ Tết, Hà Vĩnh Nghi quyết định ở lại Tây An tiến hành điều tra về thị trường com hộp. Không quản cái giá lạnh của mùa đông, Hà Vĩnh Nghi đến từng cửa hàng com hộp quanh khu vực các tòa lầu văn phòng để điều tra. Cô dùng những ngón tay bị giá lạnh đến đỏ ửng cả lên để ghi chép lại tên gọi, số điện thoại, phong cách ăn uống và giá tiền của từng cửa hàng.

Sau mấy ngày khảo sát, Hà Vĩnh Nghi đã nắm rất rõ tất cả, nung nấu ý định vận hành mô hình cửa hàng com hộp kiểu mới: “Mình có thể làm một trạm trung chuyển com hộp, thu thập tất cả các phong cách com hộp khác nhau, cung cấp cho giới văn phòng của các công ty, rồi kiếm lời từ khoản tiền chênh lệch. Như vậy vừa giúp các cửa hàng com hộp mở rộng phạm vi bán hàng, vừa giúp cho giới văn phòng có nhiều lựa chọn hơn nữa, hà có gì mà không làm cơ chứ?”

Trong thời gian nghỉ Tết, nhu cầu com hộp rất lớn nhưng rất nhiều cửa hàng com hộp vẫn đang nghỉ. Nhìn thấy cơ hội hiếm có này, Hà Vĩnh Nghi bèn tìm một gian hàng khoảng 20 mét vuông, sau đó thuê hai người trợ giúp, nhiệm vụ của họ chính là đi đưa com.

Tiếp sau đó, cô bắt đầu gọi điện thoại cho các tòa nhà văn phòng, tìm kiếm mối làm ăn. Do rất nhiều người trong số họ là các khách hàng cũ, thêm vào đó nhiều cửa hàng com hộp vẫn chưa mở cửa nên cô đã nhanh chóng kiếm được hàng trăm đơn đặt hàng.

Hà Vĩnh Nghị nhanh chóng tìm được cửa hàng cơm hộp cần thiết theo yêu cầu của đơn đặt hàng. Ông chủ cửa hàng vừa nghe thấy Hà Vĩnh Nghị cần 50 suất cơm bèn đồng ý bán cho cô với giá ưu đãi. Hà Vĩnh Nghị trả ngay cho ông tiền đặt cọc. Sau đó, cô lại tới một quán cơm khác, đặt 50 phần thức ăn đặc biệt.

Ngay hôm đó, sau khi trừ đi các chi phí, Hà Vĩnh Nghị đã kiếm được 150 tệ. Vừa đánh trận đầu đã thành công, Hà Vĩnh Nghị tràn đầy lòng tự tin. Ngày hôm sau, cô đặt thêm 50 suất cơm nữa và cũng nhanh chóng bán hết sạch.

Sau kì nghỉ Tết, sự cạnh tranh giữa các cửa hàng cơm ngày càng mạnh mẽ, đơn đặt hàng của Hà Vĩnh Nghị không còn được nhiều như trước nữa. Cô tình nguyện tự mình tới từng công ty để giới thiệu. Đối diện với những ánh mắt nghi ngờ, cô từ tốn lấy ra quyển sổ ghi chép của mình về các cửa hàng cơm rồi nói: “Các bạn muốn ăn bất kì khẩu vị nào, tôi cũng đều có thể đáp ứng. Cơm đưa đúng lúc, đảm bảo đủ dinh dưỡng, còn thường xuyên thay đổi món ăn nữa.”

Không ít công ty có thái độ nghi ngờ cô, nhưng chỉ cần thử một lần thấy kết quả không tồi, họ đều lần lượt hủy bỏ những đơn hàng đã đặt trước kia. Chỉ trong vòng một tháng, số lượng hộp cơm mà Hà Vĩnh Nghị đưa đã đạt tới hơn 3600 suất, lợi nhuận đạt hơn 2000 tệ.

Tháng sau đó, Hà Vĩnh Nghị lại tuyển thêm hai nhân viên nữa, còn cô tự mình chủ động đi tới thêm các công ty khác để liên hệ chào hàng. Đồng thời cô không ngừng nghĩ ra đủ loại chiêu trò để thu hút giới nhân viên văn phòng. Một mặt cô tìm kiếm thêm nhiều cửa hàng cơm nhỏ sạch sẽ mà giá lại rẻ với những phong vị khác nhau, khiến cho danh sách các cửa hàng cơm ngày càng phong phú, giới văn phòng càng có thêm nhiều sự lựa chọn; mặt khác cô đến các công ty để phát phiếu điều tra, thống kê xem những món ăn mà giới văn phòng thích ăn nhất và muốn ăn nhất là gì, sau đó tự mình thiết kế thực đơn mới, giao cho các hàng cơm để làm theo.

Hà Vĩnh Nghị dần dần trở nên quen thuộc với những nhân viên ở khu nhà văn phòng. Đến cuối năm 2004, lợi nhuận trong năm đó của cô đã vượt qua mức 1 triệu tệ, cửa hàng nhỏ của cô đã được nâng cấp lên thành “Công ty trách nhiệm hữu hạn ăn uống Cầu vồng Tây An”, trở thành điểm trung chuyển cơm hộp hàng đầu Tây An.

Có một câu nói rất hay rằng, giành được khách hàng cũng có nghĩa là giành được thị trường. Với những người mới bắt đầu khởi nghiệp, muốn giành được khách hàng thì cần phải quan tâm xem khách hàng cần cái gì, từ đó làm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Do đó ở một mức độ nào đó thì vấn đề nhu cầu của người khác cũng chính là cơ hội. Sở dĩ Hà Vĩnh Nghị có thể làm nên sự nghiệp trong kinh doanh cơm hộp, điểm cơ bản nhất chính là do cô có thể đưa ra những thực đơn món ăn phù hợp với khẩu vị của rất nhiều nhân viên văn phòng, hay chính là cô đã có thể giải quyết vấn đề ăn uống của giới văn phòng tốt hơn những người khác. Trong cuộc sống, vấn đề của mọi người không phải chỉ có một, thành công trong việc gây dựng sự nghiệp của Tạ Lợi lại là do ông có thể cung cấp những loại thực phẩm phù hợp dành cho những người bị mắc bệnh béo phì.

Từ những năm 80 của thế kỉ XX, bệnh béo phì đã trở thành một loại bệnh hiện đại lưu hành ở các nước phương Tây. Những người bị mắc bệnh béo phì đều vô cùng khổ sở, hi vọng có thể có phương pháp kì diệu để giảm béo. Vậy là các câu lạc bộ giảm béo, các lớp học giảm béo mọc lên như nấm sau mưa; các phương pháp giảm béo, thuốc giảm béo cũng như các loại quần bò cũng đua nhau xuất hiện, trở thành một dạng mốt. Con sốt giảm béo này khiến cho một số nhà kinh doanh nhạy cảm nhận thấy ngay cơ hội để làm ăn. Năm 1981, Tạ Lợi đã thành lập cửa hàng ăn nhanh giảm béo đầu tiên trên toàn nước Mỹ ở Atlantis, chuyên cung cấp các loại đồ ăn ít calo, ít chất béo, còn cung ứng các loại thực phẩm làm đẹp, thực phẩm thiên nhiên, đồ uống có lợi cho sắc đẹp, khiến người tiêu dùng vừa có thể ăn uống lại không phải lo mình đã hấp thu quá nhiều calo tạo ra chất béo tích tụ. Khi nhà hàng giảm béo này khai trương được mọi người hết sức hoan nghênh. Chỉ trong thời gian vài năm ngắn ngủi, cửa hàng ăn nhanh giảm béo của Tạ Lợi đã khai trương thêm 90 chi nhánh tại 43 bang của nước Mỹ, còn cửa hàng chính mở ra đầu tiên ở Atlantis thì có thu nhập bình quân hàng năm đạt tới hơn 1 triệu đô la Mỹ.

Trong cuộc sống, mỗi người đều có rất nhiều vấn đề cần được người khác giúp đỡ giải quyết. Đối với một người mới bắt đầu gây dựng sự nghiệp thì vấn đề của khách hàng chính là cơ hội để khởi nghiệp. Muốn khởi nghiệp thành công thì phải hiểu được vấn đề của khách hàng là gì, sau đó lấy nhu cầu của khách hàng làm trung tâm, cung cấp những dịch vụ, sản phẩm để giải quyết vấn đề của khách hàng. Chỉ có như vậy mới có thể nắm bắt được những cơ hội hiếm hoi để thành công.

5. Khứu giác tinh tường, phát hiện ra cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Việc có nắm bắt được cơ hội hay không phần lớn là do khứu giác nhạy bén đối với trào lưu và phản ứng nhanh nhạy trước những sự việc bất ngờ trong cuộc sống.

Thị trường thay đổi không ngừng giống như một vở bi hài kịch: có người do nắm bắt được một lần cơ hội mà một bước lên tiên, có người do bỏ lỡ một lần cơ hội mà thất bại không gượng dậy được nữa, có người do không biết cách nắm bắt cơ hội mà chẳng làm nên chuyện gì. Điều làm nên sự khác biệt giữa ba dạng người này chính là độ nhanh nhạy của khứu giác. Những nhà doanh nghiệp ở Ôn Châu là một tập thể tương đối tinh anh. Chỗ tinh anh của họ là họ có được khứu giác nhạy cảm hơn những người khác. Có người nói những nhà doanh nghiệp ở Ôn Châu có ba chiếc kính, ba chiếc kính mắt này lần lượt là kính phóng đại, kính viễn vọng và kính hiển vi. Kính phóng đại chính là sự nhạy cảm của bọn họ đối với thị trường khiến họ có thể cảm nhận được những cơ hội dù là hết sức nhỏ bé. Kính viễn vọng chính là việc họ có thể nắm bắt được rất tốt nhu cầu phát triển của xã hội. Kính hiển vi chính là việc họ có được chỗ độc đáo “thấy một hiểu mười”. Sở dĩ các nhà doanh nghiệp ở Ôn Châu có thể tạo nên kì tích trong giới thương nghiệp như vậy, nguyên nhân chính là do họ có được “ba chiếc kính” này.

Rất nhiều người biết đến Starbucks, chuỗi cửa hàng bán cà phê, đồ uống, các đồ ăn dạng hạt và thực phẩm kèm theo này giờ chẳng còn chỗ nào là không có mặt, thế nhưng số người biết đến Howard Schultz lại không nhiều. Ông chính là chủ tịch hội đồng quản trị, CEO kiêm

người lập kế hoạch của hãng Starbucks, người tạo ra sự phát triển đáng kinh ngạc của Starbucks.

Howard Schultz có gốc gác từ một gia đình Do Thái, ông lớn lên ở khu dân nghèo của thành phố New York.

Năm 1975, sau khi đạt được học vị tiến sĩ thương mại, ông vào làm việc như một nhân viên kinh doanh trong Công ty Xerox ở New York. Không lâu sau ông lại chuyển sang làm tại một công ty nhập khẩu đồ dùng nhà bếp của Thụy Điển, trở thành phó tổng giám đốc chi nhánh tại thị trường Mỹ của công ty này. Trong khi tiêu thụ sản phẩm, ông phát hiện ra có một công ty nhỏ tên gọi là “Starbucks ở Seattle đã đặt mua rất nhiều đồ dùng để pha cà phê từ chỗ ông. Ông thấy rất hiếu kì bèn tự mình đến Seattle để xem cho rõ ngọn ngành.

Khi đó Starbucks đã có lịch sử kinh doanh mười năm, họ chuyên tâm vào việc kinh doanh hạt cà phê, lá trà và hương liệu, nhưng quy mô không lớn, chỉ có bốn cửa hàng mà thôi. Khi Schultz đến đó, Starbucks vẫn chỉ tập trung vào việc bán hạt cà phê chất lượng cao, chưa từng nghĩ đến việc cung cấp dịch vụ đồ uống. Thế nhưng những nỗ lực của Starbucks trong việc cố gắng cung cấp cho khách hàng loại hạt cà phê nhập khẩu có chất lượng tốt nhất đã để lại cho Schultz ấn tượng sâu sắc. “Khi tôi tới đây, trước tiên đã ngửi thấy mùi thơm của cà phê, hoàn toàn là loại nguyên chất. Tôi thấy nó giống như một hòn đá vẫn chưa được hoàn thành, mà tôi lại có khả năng mài giũa nó trở thành một viên ngọc quý.”

Trước viễn cảnh mở rộng của cà phê Starbucks, năm 1982, Schultz đã từ bỏ công việc có mức lương 75.000 đô la một năm để chuyển đến Starbucks, đảm nhận công việc bán lẻ và tổng giám sát kinh doanh của cửa hàng cà phê. Schultz bắt đầu bán hạt cà phê cho các nhà hàng và tiệm cà phê ở Seattle.

Năm 1983, khi tham gia một hội chợ triển lãm đồ gia dụng ở Milan, Italia, Schultz đã chú ý đến hoạt động các quán cà phê. Khi đó ở Milan có khoảng 1500 quán cà phê, hơn nữa quán nào cũng hết sức đông khách. Từ đó ông đã nảy ra sáng kiến: “Thì ra bầu không khí thoải mái dễ chịu, không gian giao tiếp, sự thay đổi về tâm trạng mới là điểm cốt lõi thực sự để thu hút khách hàng quay trở lại với quán cà phê. Điều mà mọi người muốn không phải là uống một cốc cà phê mà là hi vọng có thể tận hưởng được giờ phút uống cà phê.”

Schultz đoán rằng phương thức kinh doanh như vậy chắc chắn sẽ đạt được thành công lớn ở Mỹ, ông nghĩ: “Nước Mỹ vẫn chưa có thứ gì tương tự, quán cà phê nhất định sẽ đạt được thành công.” Vậy là ông lập kế hoạch thuyết phục Starbucks cũng mở một quán cà phê, tuy nhiên người sáng lập ra Starbucks lại không đồng tình với sáng kiến của Schultz. Không còn cách nào khác, đến năm 1985 Schultz đành phải rời khỏi Starbucks, mở một chuỗi cửa hàng cà phê ở Seattle và Vancouver. Hai năm sau, cuối cùng ông cũng đã thu thập đủ tiền vốn để mua lại toàn bộ cổ phần của Starbucks, đồng thời bắt đầu theo đuổi “cuộc sống cà phê” của mình.

Hiện nay, cà phê Starbucks đã có tới hàng nghìn cửa hàng ở khắp nơi trên thế giới, dường như nó đã trở thành danh từ thay thế cho không gian thứ ba ngoài nhà và chỗ làm.

Schultz cũng vì thế mà trở thành một người hết sức giàu có, cá nhân ông nắm giữ 18 triệu cổ phần, giá trị trên thị trường đạt tới 600 triệu đô la.

Phần lớn việc có nắm bắt được cơ hội hay không được quyết định bởi khứu giác nhạy bén. Sở dĩ Schultz có thể trở thành triệu phú, nguyên nhân chủ yếu là do ông có được cái nhìn nhạy bén với thị trường. Nếu không phải là do ông thấy được viễn cảnh phát triển của quán cà phê, kiên trì theo đuổi “cuộc sống cà phê” phù hợp với cuộc sống hiện đại thì ông sẽ không thể nào tạo ra được thành tựu huy hoàng đến như vậy.

Tầm nhìn của một người không chỉ thể hiện ở việc nhạy bén nắm bắt trào lưu mà cũng thể hiện ở phản ứng nhanh nhạy đối với những sự việc bất ngờ trong cuộc sống.

Một lần, một phóng viên của một tờ báo ở Đài Loan được phân công đến Bắc Kinh phỏng vấn họa sĩ nổi tiếng Lý Khả Nhiễm. Sau khi đến nhà Lý Khả Nhiễm thì phóng viên mới biết rằng họa sĩ đã qua đời, chỉ có điều là tin tức này vẫn chưa được công bố ra bên ngoài, do đó rất nhiều người vẫn chưa biết tin này. Anh phóng viên này biết rõ rằng do cái chết của ông mà bức tranh sẽ càng có giá trị sưu tầm hơn nữa. Để đi trước người khác, anh ta lập tức tìm đến nhà đấu giá Vinh Bảo Trai, nơi các tác phẩm của nhà thư họa nổi tiếng được gửi bán. Điều khiến anh ta vui sướng phát điên là các tác phẩm của cố họa sĩ, bao gồm cả bức thư họa tuyệt tác của ông, vẫn được bày bán ở đó với giá như cũ. Phóng viên bèn quyết định gọi điện thoại cho người nhà, bảo chuyển toàn bộ tiền tiết kiệm tới Bắc Kinh. Sau khi tiền được chuyển tới, anh ta liền mua lại toàn bộ các tác phẩm của Lý Khả Nhiễm được bày bán ở Vinh Bảo Trai.

Một tháng sau, tin tức về sự ra đi của Lý Khả Nhiễm đã được truyền ra ngoài. Khi các nhân sĩ ở Hong Kong, Đài Loan cũng như từ hải ngoại đổ xô đến tìm mua các tác phẩm của ông mà chẳng có chỗ nào bán, anh phóng viên kia liền tận dụng thời cơ bán ra các tác phẩm của Lý Khả Nhiễm mà mình đã sưu tầm được, nhờ đó mà anh ta đã kiếm được một món tiền lớn.

Sự vật thay đổi dẫn đến thị trường cũng thay đổi, trong thị trường phức tạp, biến đổi thường xuyên lại cạnh tranh kịch liệt luôn ẩn chứa những cơ hội làm ăn vô hạn, nhưng có một số người thường oán trách không có cơ hội, thật ra điều này chỉ chứng tỏ tầm nhìn của họ vẫn chưa được nâng cao mà thôi.

Năm 1981, thái tử Charles và công nương Diana của nước Anh đã tổ chức hôn lễ với đám cưới trị giá 1 tỉ bảng Anh ở Luân Đôn, gây chấn động toàn thế giới.

Theo tin tức được truyền ra ngoài, người dân thủ đô Luân Đôn cũng như các vùng khác của nước Anh đều muốn đến Luân Đôn để theo dõi cuộc hôn lễ vĩ đại này, cũng như để chiêm ngưỡng dung nhan của Diana.

Nắm được tình hình đó, một ông chủ đã nghĩ rằng vào thời khắc thiêng liêng này, có hàng triệu triệu người quan sát, mà trong số đó có hơn một nửa do khoảng cách quá xa nên không có cách nào thấy được dung nhan của công nương cũng như tình hình của buổi lễ. Nhưng nếu

có những chiếc kính viễn vọng có thể giúp họ nhìn rõ diễn biến của hôn lễ thì có thể tránh được tình trạng đó. Đến ngày cử hành hôn lễ, trong khi hàng nghìn hàng vạn người do khoảng cách quá xa nên không thấy được dung nhan của công nương cũng như diễn biến của buổi lễ thì ông chủ kia liền thuê người đi bán kính viễn vọng trong đám đông dân chúng. Bọn họ vừa đi vừa rao: “Bán kính viễn vọng đây, một bản Anh một chiếc! Xin hãy dùng một bản để nhìn rõ được hôn lễ nào!” Ngay lập tức hàng mấy trăm nghìn chiếc kính viễn vọng đã được mua hết sạch. Ông chủ này cũng nhờ thế mà kiếm được một khoản tiền rất lớn!

Tục ngữ có câu: “Trên thế giới này vốn không hề thiếu cơ hội, chỉ là thiếu con mắt phát hiện ra cơ hội mà thôi.” Chỉ cần bạn chú tâm quan sát những sự việc xung quanh mình và tin tưởng thì sẽ có thể tìm được một cơ hội làm ăn phù hợp với mình, trở thành một người có “giác quan nhạy bén” trong con mắt của người khác.

6. Tin tức nhạy bén, nhận biết cơ hội

Quan điểm chủ đạo: “Tin tức chính là nguồn tài nguyên”, “tin tức chính là tài sản”, “tin tức chính là sức mạnh”. Ai nắm được tin tức, người đó sẽ giành được thế chủ động, nắm bắt được cơ hội trước tiên. Ai nắm bắt được càng nhiều tin tức, tin tức của ai chuẩn xác và kịp thời hơn, ai biết cách vận dụng tin tức hơn thì người đó sẽ trở thành người giàu có.

Phillip Amora, ông chủ của công ty chế biến các sản phẩm thịt Amora có thói quen đọc báo hàng ngày. Một buổi sáng đầu mùa xuân năm 1875, ông cũng giống như mọi khi ngồi chăm chú đọc tờ báo của ngày hôm đó. Một dòng tin không có gì nổi bật đã thu hút sự chú ý của ông, nội dung của tin tức đó là gần đây ở Moscow phát hiện thấy có bệnh dịch.

Amora ngay lập tức liên tưởng rằng, nếu ở Moscow quả thực đã phát sinh bệnh dịch thì chắc chắn bệnh dịch sẽ truyền qua biên giới tới bang California hoặc Texas của Mỹ, bởi ở đó có đường biên giới với Moscow. Gia súc ở California và Texas là nguồn cung cấp thịt chủ yếu cho cả nước Mỹ, giả sử ở đó phát sinh bệnh dịch thì cả ngành cung cấp thịt của nước Mỹ chắc chắn sẽ gặp khó khăn, như vậy giá thịt chắc chắn sẽ tăng cao.

Bản năng của người làm ăn khiến ông phân tích và nghiên cứu đối sách từ nhiều mặt. Ông quyết định nhanh chóng phái người đi Moscow xem xét và điều tra tình hình thực tế. Tổ khảo sát do ông phái đi có cả bác sĩ và chuyên gia, trước khi xuất phát ông đã giao cho họ nhiệm vụ điều tra rõ ràng. Mấy ngày sau, tổ khảo sát gửi điện báo từ Moscow về, xác định ở đó đúng là đã xảy ra dịch bệnh, hơn nữa dịch bệnh còn lây lan nhanh chóng, đã đến mức đó khó mà khống chế được.

Sau khi nhận được điện báo, Amora liền lập tức thu gom một lượng tiền vốn lớn để thu mua bò và lợn sống ở California và Texas, rồi nhanh chóng vận chuyển đến khu chăn nuôi ở phía Đông, cách xa California và Texas. Quả nhiên không nằm ngoài dự đoán của Amora, bệnh dịch trong vòng hai, ba tuần lễ đã lây truyền từ Moscow sang các bang miền Tây của nước Mỹ. Chính phủ Mỹ hạ lệnh ngăn cấm tất cả việc vận chuyển đồ dùng và thực phẩm từ các bang phía Tây này ra ngoài, gia súc thì càng bị cấm tuyệt đối để ngăn chặn bệnh dịch lây

lan. Các sản phẩm từ vùng cung cấp thịt chủ yếu này không thể đưa ra bên ngoài, thị trường Mỹ nhanh chóng bị thiếu thịt trầm trọng, giá cả cũng vì thế mà tăng lên nhanh chóng.

Lúc này Amora mới đưa số lượng thịt bò và thịt lợn mà ông tích trữ ở miền Đông ra bán với giá cao, chỉ trong vòng ba bốn tháng ngắn ngủi, ông đã kiếm được tới 9 triệu đô la Mỹ.

Với những người theo nghề kinh doanh thì “tin tức chính là nguồn tài nguyên”, “tin tức chính là tài sản”, “tin tức chính là sức mạnh”. Trong thị trường cạnh tranh gay gắt, ai nắm được tin tức, người đó sẽ giành được thế chủ động, nắm bắt được cơ hội trước tiên. Ai nắm bắt được càng nhiều tin tức, tin tức của ai chuẩn xác và kịp thời hơn, ai biết cách vận dụng tin tức hơn thì người đó sẽ trở thành người giàu có.

Hai mươi năm trước, ở Trung Quốc có lưu hành một khẩu hiệu là: “Muốn giàu có thì phải sửa đường trước đã.” Thật ra đây là muốn nhấn mạnh việc tiếp thu những tin tức và quan niệm mới. Đúng vậy, với một vùng đất mà tin tức và tri thức bị hạn chế thì muốn làm giàu đúng là khó hơn cả lên trời.

Tiểu Lý vốn là giáo viên ở một trường cấp ba, mấy năm trước đã xin nghỉ việc để làm kinh doanh. Trước tiên anh đi làm gia sư cho con trai của một ông chủ doanh nghiệp, sau đó lại mở một cửa hàng bán sách báo để kiếm tiền.

Một lần, ông chủ của doanh nghiệp kia có tiết lộ với anh một kế hoạch của công ty ông rằng: họ dự định đầu tư 220 triệu tệ mở một xưởng gia công ở vùng ngoại ô thành phố. Tiểu Lý nhận thức ngay được cơ hội làm ăn rất lớn ở đây. Dựa vào trực giác của mình, anh lập tức đến vùng ngoại ô để xem xét tình hình, nhưng nhận thấy nhà cửa của người dân ở đó đều là nhà mái bằng, hơn nữa chúng đều khá cũ kỹ. Chủ nhà ở đó từ lâu đã muốn chuyển đi chỗ khác, hơn nữa họ sớm đã có ý muốn bán nhà, chỉ là do lúc đó chúng không bán được mà thôi. Tiểu Lý sau khi nắm được tình hình như vậy thì hết sức vui mừng, nhưng để đảm bảo an toàn, anh vẫn tiếp tục nghe ngóng để kiểm chứng ý đồ đầu tư mở công xưởng của ông chủ doanh nghiệp kia. Sau khi đã xác nhận tin đó là đúng sự thật, anh lập tức đến vùng ngoại ô tìm chủ nhà ở đó, thương lượng để mua nhà của họ.

Khi đó những người dân ở vùng này vẫn chưa biết rằng ở đây chuẩn bị phải di dời để mở xưởng, mà họ chỉ mong nhanh chóng bán được nhà đi để xây nhà mới mà thôi. Tiểu Lý và chủ nhà bàn bạc thương lượng giá cả mãi, cuối cùng định giá mỗi mét vuông là 600 tệ, ký kết hợp đồng bán nhà, hơn nữa anh còn lấy lý do là mình chỉ là người đi làm thuê kiếm tiền nên trước mắt chưa có đủ tiền, xin trả trước 3 vạn tệ, khoản còn lại 6 tháng sau sẽ trả nốt. Người chủ nhà tuy không bằng lòng lắm, nhưng do không tìm được người mua nào khác nên đành chấp nhận như vậy.

Sáu tháng sau, ông chủ doanh nghiệp kia xin chính quyền thành phố cấp phép sử dụng đất để mở xưởng. Căn nhà mái bằng ở vùng ngoại ô đó cũng nằm trong phạm vi vùng đất xin cấp phép, cần phải giải tỏa di dời. Tiểu Lý bèn bán lại căn nhà đó cho ông chủ doanh nghiệp kia với giá 23 vạn tệ, sau khi trả nốt khoản tiền 7 vạn tệ còn nợ cho ông chủ nhà thì anh đã lãi được 13 vạn tệ.

Tuy rằng tin tức xét trên một mức độ nào đó chính là tài sản, thế nhưng một số người lại không quan tâm lắm đến mọi việc xảy ra trong xã hội hay những chuyện nhỏ nhặt xung quanh mình, kết quả khiến cho họ mù tịt chẳng biết tin tức gì, bỏ qua những cơ hội hết sức tốt đẹp.

Có một cô gái nọ vốn làm kế toán ở một doanh nghiệp nhà nước, lúc bình thường công việc khá bận rộn, đồng thời tính chất công việc của cô không đòi hỏi cô phải tìm hiểu về tình hình thế giới bên ngoài, do vậy từ trước tới giờ cô không hề đọc sách báo, đến tin tức trên ti vi cũng chẳng buồn ngó qua, hết giờ làm thì về nhà nấu cơm, xem phim truyền hình.

Về sau doanh nghiệp cắt giảm nhân lực, cô bị mất việc làm. Người nhà thấy cô không tìm được việc làm, đồng thời biết được trong khu dân cư có một cửa hàng tạp hóa có vị trí khá tốt muốn chuyển nhượng liền bỏ tiền vốn cho cô mua lại cửa hàng đó để làm ăn. Cha mẹ cô cho rằng kế toán chính là làm về sổ sách nên chắc làm ăn buôn bán sẽ không có vấn đề gì. Kết quả thế nào? Họ đã được một phen thất vọng tràn trề.

Thì ra cô không biết tới những thay đổi trong xã hội, tin tức không nhạy bén. Ví dụ như trước tình hình dịch SARS tràn lan, cô cũng không biết tích trữ dấm với số lượng lớn (vì khi đó mọi người cho rằng dấm có thể khử độc); khi giới truyền thông tiết lộ sự kiện hóa chất phẩm màu sudan thì trên kệ hàng của cô lại bày đầy tương cà chua; khi cả nước đã kích các loại sữa bột giả thì sữa bột mà cô nhập về lại giống như loại sữa bột có vấn đề (cho dù sữa bột không có vấn đề nhưng khách hàng vẫn không dám mua). Cô không nắm bắt được xu hướng của xã hội, không nghe không biết gì về một số vấn đề nổi cộm. Ngày Tết, khi khách hàng hỏi cô có bán loại “nút dây Trung Quốc” đang hết sức thịnh hành trên thị trường hay không thì cô không biết đó là cái gì.

Cho dù cô luôn tuân thủ các quy tắc và luật pháp, thái độ đối xử với khách hàng cũng không tồi, thế nhưng do việc buôn bán của cô không phù hợp với nhu cầu của thị trường nên cứ kinh doanh mãi mà không thể có bước đột phá lớn nào. Cửa hàng nhỏ của cô cố gắng lắm cũng chỉ duy trì được trong một thời gian, rồi về sau cũng phải đóng cửa.

Xã hội ngày nay là một xã hội bùng nổ thông tin, tin tức nhiều tới mức khiến người ta thấy hoa mắt, chóng mặt, nhưng tin tức nhiều lại khó tránh khỏi thông tin tốt- xấu lẫn lộn khiến người ta khó mà phân biệt được thật- giả, tốt-xấu. Điều này đòi hỏi chúng ta cùng lúc với việc quan tâm chú ý tới các loại tin tức thì cũng phải luôn giữ được sự cảnh giác và nhạy cảm trước các luồng thông tin.

Thế nhưng trong con mắt của người làm kinh doanh thì giá trị của tin tức không có gì để nghi ngờ. Napoleon đã từng nói: “Ai nắm được tin tức thì người đó nắm được tương lai.” Câu nói này cũng đúng với những người làm kinh doanh. Tin tức có thể đem tới cho người ta cơ hội để làm giàu hay không, điểm mấu chốt là ở chỗ bạn có nhận thức được sâu sắc giá trị của nó hay không.

7. Thấy một hiệu mười

Quan điểm chủ đạo: Xu hướng phát triển của sự vật thường được thể hiện thông qua một số thứ hết sức nhỏ bé, cơ hội để kinh doanh thường được ẩn giấu trong những sự việc vật vãnh trong cuộc sống. Để tâm tới những chuyện nhỏ bé xung quanh mình thì có thể thấy một hiểu mười, tìm kiếm cơ hội để bắt đầu một sự nghiệp.

Nhà thiết kế thời trang Joanna Donique ở thủ đô Luân Đôn của nước Anh là một người rất có khả năng phát hiện các mục tiêu kinh doanh. Có một lần bạn của bà vì không có trang phục dạ hội phù hợp với buổi tiệc của hoàng gia nên đã lo lắng như kiến bò trên chảo nóng. Chuyện này đã khiến bà như tỉnh ngộ. Chị em phụ nữ vẫn thường hay gặp phải tình huống khó khăn như vậy, đây là một hiện tượng phổ biến của xã hội Anh. Anh quốc là một xã hội rất chú trọng đến lễ nghi bề ngoài và có rất nhiều hoạt động xã giao. Khi mọi người tham gia vào các hoạt động giao tiếp xã hội họ đều hết sức chú trọng việc ăn mặc. Cho dù những bộ trang phục họ mặc trên người có sang trọng, quý phái đến thế nào đi chăng nữa, nếu liên tục mặc cùng một bộ xuất hiện đến trên ba lần ở những sự kiện như vậy thì sẽ bị mọi người xì xào bàn tán, người mặc tự nhiên sẽ cảm thấy mất mặt. Do vậy, cho dù là những bộ trang phục dạ hội tốt đến thế nào đi chăng nữa thì cũng chỉ có thể mặc một, hai lần mà thôi. Như vậy không những khiến cho những người có thu nhập ở mức bình thường phải lo lắng mà ngay cả những người giàu có cũng không thoải mái gì. Nếu chỉ phải bỏ ra một ít tiền mà lại có thể mặc lên người những bộ trang phục quý phái của những hãng nổi tiếng để xuất hiện trước công chúng thì mọi người không những vừa đẹp mặt lại tiết kiệm được tiền bạc. Đây chính là tâm nguyện chung của rất nhiều người.

Xuất phát từ suy nghĩ này, bà làm một cuộc điều tra quy mô lớn. Bà tìm đến không ít phụ nữ để phỏng vấn, khẳng định những điều mình phân tích và dự đoán là chính xác. Từ đó bà quyết định theo đuổi mục tiêu kinh doanh nghề cho thuê trang phục dạ hội. Bà gom góp được một món tiền vốn, mua về các loại trang phục dạ hội do những nhà thiết kế nổi tiếng làm ra, giá tiền của mỗi bộ đều từ vài trăm cho đến vài nghìn đô la Mỹ. Giá tiền bà cho thuê một bộ váy trong một đêm từ 75 đô la đến 300 đô la, ngoài ra bà còn thu 200 đô la tiền đặt cọc.

Quả nhiên không ngoài dự đoán, công việc cho thuê trang phục của bà hết sức đắt hàng, không ít khách hàng đã được bạn bè giới thiệu đến. Cũng có nghĩa là các bà, các cô đó đều không ngần ngại gì khi nói với người khác rằng những bộ trang phục dạ hội của mình đều là đi thuê cả. Mọi người đều không hề cho rằng chuyện này có gì đáng xấu hổ, ngược lại còn cảm thấy như vậy vừa tiết kiệm, lại vừa thông minh!

Dịch vụ cho thuê này của Joanna ngày càng phát triển. Sau khi mở hai cửa hàng ở Luân Đôn, bà còn mở chi nhánh ở Mỹ. Hiện nay, ngoài việc cho thuê đầm dạ hội, bà còn mở rộng ra đồ trang sức, túi xách tay, mũ và đồ trang sức trên đầu cũng như đầm dạ hội cho người béo, cho bà bầu, thậm chí ngay cả bộ đồ dạ hội dành cho nam giới cũng có. Từ một nhà thiết kế thời trang, bà đã trở thành một triệu phú.

Sự thành công của Joanna nằm ở chỗ nào? Chính là ở chỗ bà đã thấy một biết mười, từ một vấn đề rất nhỏ bà đã thấy được hiện tượng tiêu dùng trên thị trường dạ tiệc của nước Anh, điều này cũng giúp bà xác lập được mục tiêu kinh doanh là mở ra ngành dịch vụ cho thuê đầm dạ hội, từ đó giải quyết được vấn đề một số lượng lớn những người ưa thích giao

tiếp xã hội phải tốn kém rất nhiều tiền để mua lễ phục, đồng thời đã giành được bộ phận khách hàng này.

Thấy một hiệu mười không chỉ thể hiện ở việc thấy cái nhỏ nghĩ tới cái lớn hơn, mà cũng thể hiện ở việc chỉ nhìn vào một sự việc nào đó mới bắt đầu đã có những ý tưởng sâu sắc hơn.

Mùa xuân năm 1996, Vương Sơn Hải ở Hàm Đan đọc được một câu chuyện từ một vị trí không có gì nổi bật trong một tờ tạp chí, trong đó kể rằng ở thành phố Thượng Hải có một bà họ Trang, sau khi nghỉ hưu ở nhà chẳng có việc gì làm, những gia đình cả hai vợ chồng đều đi làm thường không kịp đi mua rau nên hay nhờ bà giúp đỡ. Bà Trang rất nhiệt tình giúp đỡ người khác, mỗi lần mua rau về bà còn giúp họ nhặt rồi rửa sạch sẽ, lâu dần, nhờ vả mãi mọi người cũng ngại bèn chủ động đưa cho bà một ít tiền thù lao. Lúc mới đầu bà Trang không nhận, nhưng mọi người giải thích mãi, cuối cùng bà đành căn cứ theo số lượng công việc ít hay nhiều mà thu của họ một ít tiền gọi là phí phục vụ. Những người đến nhờ bà giúp đỡ ngày càng nhiều, về sau chỗ bà đã trở thành “cửa hàng rau sạch của bà Trang”, việc làm ăn ngày một đắt hàng. Lâu dần trở thành giai thoại.

Sau khi đọc xong câu chuyện này, trong đầu Vương Sơn Hải bất giác cũng nảy ra một ý tưởng tương tự. Bởi anh cũng biết rằng cùng với việc mức sống của người dân ở đây ngày càng được nâng cao cũng như nhịp độ làm việc ngày càng nhanh, làm thế nào để tiết kiệm được nhiều thời gian bếp núc hơn nữa đã trở thành vấn đề mà rất nhiều gia đình phải suy nghĩ. Hàng ngày việc “ăn cơm quán” không phải là việc mà kinh tế của đại đa số mọi người có thể chịu được, hơn nữa vấn đề vệ sinh cũng khiến mọi người có chút không yên tâm. Đặc biệt với một số đôi vợ chồng trẻ, khả năng bếp núc không phải là giỏi lắm, khi nhà có khách đến ăn cơm, nếu chỉ làm vài món ăn nhẹ thì còn có thể, còn bảo xào nấu thì đúng là hết sức khó khăn.

Vậy là Vương Sơn Hải liền lên kế hoạch mở một dịch vụ chuyên chế biến rau sạch nhằm vào đối tượng công nhân, viên chức. Anh tìm mấy người bạn để bàn bạc, mọi người đều đồng ý với anh. Bọn họ liền tiến hành một cuộc điều tra thị trường rất kỹ, nhờ đó họ biết thêm được rằng những “món ăn liền” sau khi được rửa sạch sẽ, nêm nếm đầy đủ, giá cả vừa phải có nhu cầu rất lớn trên thị trường. Mấy người bạn cùng chí hướng đều cho rằng có nhu cầu thị trường thì ắt có cơ hội làm ăn. Bọn họ quyết định cùng nhau mở một công ty, sản xuất ra những món ăn liền “tiện dụng, ngon lành, vệ sinh, giá cả hợp lý”, họ quyết tâm mở ra một hướng đi mới trong ngành này.

Sau khi lập kế hoạch tỉ mỉ, bọn họ bèn đặt cho công ty của mình một cái tên hết sức dân dã: “Công ty thực phẩm Long Hương”, đặt tên cho sản phẩm của mình là “Món ăn Long Hương”, khiến mọi người vừa tiếp xúc là đã có thể ghi nhớ ngay được. Họ đi khắp các con phố to, ngõ nhỏ ở thành phố Hàm Đan. Sau nhiều lần so sánh, tính toán họ đã chọn một khu dân cư có nhiều những gia đình công nhân viên chức sinh sống và thuê một nhà xưởng để chế biến thực phẩm, ngoài cửa treo một tấm biển hộp quảng cáo có đề chữ “Món ăn Long Hương”, ánh đèn sáng rực soi tỏ cả một nửa con phố.

Ngoài ra, họ còn nhờ tất cả những đầu bếp nổi tiếng trong thành phố lên hàng trăm thực đơn, sau khi xem xét hết sức cẩn thận nghiêm túc rồi chọn ra hơn 60 người làm nhiệm vụ chế biến món ăn, người sơ chế và người đưa hàng. Sau khi mở cửa không lâu, các sản phẩm của họ đã có chỗ đứng vững chắc ở khu dân cư. Chưa đầy nửa năm, nhờ vào các sản phẩm phổ biến, giá cả phải chăng lại mang đậm tính cá nhân cũng như những dịch vụ của mình, công ty Long Hương đã tạo nên một sự nghiệp rất phát triển.

Vạn vật trên đời này vận động đều có quy luật của riêng nó, nó không thể tự sáng tạo ra nhưng có thể được người khác nhận biết. Bởi vậy đối với những kinh nghiệm thành công của người khác, chúng ta đều có thể học tập và làm theo. Đương nhiên trên cơ sở học tập và làm theo thì cũng phải điều tra cụ thể, tôn trọng thực tế khách quan của thị trường, như vậy mới có thể xác định được mục tiêu phát triển trong tương lai.

Cơ hội cần phải được phát hiện. Đối với một người có khát vọng tìm ra cơ hội thì một thứ rất nhỏ cũng có thể chính là mầm mống để khởi nghiệp, còn đối với một người mù quáng chờ đợi cơ hội thì cho dù cơ hội có ra sức gõ cửa, họ cũng chưa chắc đã nghe thấy. Do đó, nếu muốn phát hiện được cơ hội thì nhất định phải để tâm quan sát từng sự việc xảy ra xung quanh mình.

CHƯƠNG 3:

ĐỘC ĐÁO KHÁC NGƯỜI, SÁNG TẠO CƠ HỘI

Benjamin Franklin đã từng nói: “Tri thức không đồng nghĩa với thông minh, chịu khó suy nghĩ là con đường duy nhất để tránh khỏi thiếu hụt kiến thức.” Quả đúng như vậy, những bộ não không chịu suy nghĩ giống như những hoang mạc không có cây cỏ sinh sôi, sẽ không thể có bất kì tính sáng tạo nào.

1. Lười suy nghĩ sẽ không có duyên với cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Bộ óc là cơ quan dùng để suy nghĩ, nếu không suy nghĩ thì sẽ không thu được gì. Một người lười suy nghĩ thì chắc chắn sẽ không có duyên với cơ hội.

Một thợ sửa xe máy người Mỹ có thói quen rất hay nói đùa. Có một lần ông từ bên dưới mui xe ngẩng đầu lên hỏi một vị tiến sĩ: “Thưa tiến sĩ, có một người vừa cầm, vừa điếc đến một cửa hàng ngũ kim để mua đinh, anh ta đặt hai ngón tay lên trên quầy thu ngân, dùng bàn tay còn lại làm động tác búa đóng vào đinh, nhân viên trong cửa hàng liền lấy cho anh ta một chiếc búa. Anh ta lắc lắc đầu, chỉ vào hai ngón tay đang bị đóng ở bên dưới, nhân viên cửa hàng liền lấy đinh đưa cho anh ta. Anh ta chọn loại mà mình cần rồi đi. Vậy thưa tiến sĩ, nếu sau đó là một người mù vào mua hàng, mà anh ta muốn mua kéo, ông đoán xem anh ta sẽ phải biểu hiện như thế nào?”

Vị tiến sĩ này liền giơ tay phải lên, dùng ngón trỏ và ngón giữa làm động tác cắt.

Người thợ sửa xe nhìn thấy vậy liền phá lên cười ha hả: “A, ông thật là ngốc. Anh ta đương nhiên là nói mình cần mua kéo thôi.” Tiếp sau đó, người thợ sửa xe lại lấy làm đặc ý nói rằng: “Hôm nay tôi đã mang câu đố này ra kiểm tra tất cả mọi người đến đây.”

“Có nhiều người bị mắc lừa không?” Tiến sĩ hỏi.

“Không ít.” Người thợ sửa xe đáp, “nhưng tôi đã đoán trước được là ông chắc chắn sẽ mắc lừa.”

“Tại sao vậy?” Ông tiến sĩ ngạc nhiên hỏi.

“Bởi vì ông học hành quá nhiều, tiến sĩ ạ, từ điểm này có thể biết được ông không được thông minh cho lắm.”

Benjamin Franklin đã từng nói: “Tri thức không đồng nghĩa với thông minh, chịu khó suy nghĩ là con đường duy nhất để tránh khỏi thiếu hụt kiến thức.” Quả đúng như vậy, những bộ não không chịu suy nghĩ giống như những hoang mạc không có cây cỏ sinh sôi, sẽ không thể có bất kì tính sáng tạo nào.

Trong cuộc sống, chúng ta cũng thường xuyên có thể gặp được những người do ngốc nghếch mà gây nên chuyện cười.

Thời xưa có một người nước Lỗ vác một cây gậy trúc rất dài vào thành để bán. Khi anh ta đi tới cổng thành thì tỏ ra hết sức lo lắng, không biết bằng cách nào để mang được cây gậy trúc này vào trong thành. Nếu dựng đứng cây gậy trúc lên thì nó lại cao hơn cổng thành; nếu xoay ngang cây gậy trúc ra thì nó lại rộng hơn cổng thành. Anh ta cứ xoay ngang xoay dọc cây gậy mãi, xoay đến nỗi toát cả mồ hôi mà vẫn không vào được cổng thành.

Lúc đó có một ông già đi qua. Ông nhìn thấy anh này mặt mày buồn bã bèn tự tin bước tới nói với anh rằng: “Tôi tuy không phải là bậc thánh nhân gì nhưng những chuyện mà tôi đã trải qua trên đời này cũng nhiều hơn anh. Cây gậy trúc thì dài mà cổng thành thì nhỏ, vậy tại sao anh không chặt đôi cây gậy thành hai đoạn? Như vậy chẳng phải gậy trúc thì ngắn mà cổng thành thì to, anh có thể vào thành mà không tốn chút sức lực nào hay sao?”

Người mang cây gậy trúc nghe thấy vậy thì hết sức vui mừng bèn nói: “Thế thì tốt quá.”

Vậy là anh ta bèn kiếm một cái cưa, cưa cây gậy trúc thành hai đoạn, sau đó đi vào trong thành.

Thế nhưng sau khi vào trong thành, người bán gậy trúc này đi vòng vèo trong thành hết cả một ngày mà vẫn không bán được gậy. Bởi anh không nghĩ ra rằng gậy trúc sau khi đã được cắt ngắn đi, tuy vào được trong thành nhưng vì nó chẳng dùng được vào việc gì nên chẳng có ai hỏi mua, nó đã trở thành đồ bỏ đi.

Câu chuyện ngụ ngôn này vừa chê cười sự ngu dốt của người nước Lỗ nọ lại vừa chế nhạo ông già kia tự cho mình là hiểu sâu biết rộng, định làm thầy của người khác nhưng cũng chỉ là một kẻ ngu dốt mà thôi.

Tư duy là nhân tố cơ bản nhất để phân biệt giữa con người và động vật, cũng là nhân tố cơ bản, quan trọng nhất để quyết định sự thành công hay thất bại của một con người. Thế nhưng con người là loài động vật có thói quen, do cuộc sống giống nhau, công việc giống nhau, thậm chí hàng ngày con đường từ nhà tới chỗ làm việc và từ chỗ làm việc về nhà cũng giống nhau, lâu dần liền hình thành nên một khuôn mẫu cố định không thay đổi. Con người cũng bắt đầu quen với cuộc sống cố định này, không muốn suy nghĩ để thay đổi nữa, cũng giống như “ở lâu trong kho cá thì sẽ chẳng còn ngửi thấy mùi tanh của cá nữa.”

Tiểu Trương là phóng viên một tờ báo. Một lần anh được giao nhiệm vụ đến Thượng Hải tham dự buổi công diễn vở kịch của một diễn viên nổi tiếng. Khi anh đến rạp hát công diễn vở

kịch đó thì được biết vở diễn đã bị hủy bỏ rồi. Anh tự cho rằng chẳng còn việc gì để làm nữa nên bèn quay về khách sạn, thoải mái đánh một giấc ngon lành.

Nửa đêm, tổng biên tập của tờ báo đang trực ban bèn gọi điện thoại cho anh ta hỏi han tình hình, anh ta liền báo cáo lại đúng như thực tế. Ai ngờ tổng biên tập liền nổi trận lôi đình mắng cho anh ta một trận: “Anh làm cái gì thế hả? Là một phóng viên, vậy mà anh chẳng có chút giác quan nhạy bén nào của người làm tin tức. Anh có biết những tờ báo khác đang giật tit thế nào không? Là “Vở công diễn bị hủy bỏ!” đấy”

Lúc này Tiểu Trương mới giật mình tỉnh ngộ: Là một diễn viên nổi tiếng thì việc diễn xuất sẽ được người khác hết sức quan tâm, vở diễn bị hủy bỏ cũng sẽ được quan tâm giống y như vậy. Đáng lẽ anh ta nên điều tra xem nguyên nhân khiến cho vở diễn bị hủy bỏ là gì, rồi viết một bài báo về vấn đề đó. Thế nhưng giờ biết được thì đã muộn rồi, Tiểu Trương vì thế mà hối hận vô cùng.

Tiểu Trương sợ dĩ không hoàn thành nhiệm vụ phỏng vấn là vì anh ta đã không chịu động não, do đó không thể nào xử lý một cách linh hoạt một số sự việc bất ngờ xảy ra, đã bỏ lỡ cơ hội phỏng vấn về “buổi công diễn bị hủy bỏ”.

Lười suy nghĩ không những ảnh hưởng tới hiệu suất công việc mà còn dễ dàng bị mắc lừa.

Tiểu Dương là sinh viên của một học viện nọ. Một hôm cô đến khu vực gần trung tâm thành phố để tìm công việc gia sư. Lúc đó có một đôi nam nữ đi tới, rồi người đàn ông nói với Tiểu Dương rằng anh ta làm việc ở Công ty TNHH Tập đoàn mạng thông tin Trung Quốc, đang có một số tờ rơi cần thuê người đi phát, tiền công mỗi ngày là 25 tệ, bao cơm trưa. Anh ta còn bảo Tiểu Dương tìm thêm vài sinh viên nữa, Tiểu Dương rất vui mừng bèn tìm được 9 bạn nam khác học cùng lớp. Mười người bọn họ đứng trên phố phát tờ rơi, được một lúc thì người đàn ông kia nói trưa nay phải mời lãnh đạo của Công ty TNHH Tập đoàn mạng thông tin Trung Quốc ăn cơm tại một khách sạn lớn và bảo Tiểu Dương và các bạn học cùng đi.

12 giờ trưa, bọn Tiểu Dương cùng với người đàn ông kia và người phụ nữ đi cùng anh ta tới khách sạn đã hẹn để ăn cơm. Trong lúc ăn uống, người đó đã gọi hơn 20 món ăn, còn nói với người phục vụ chuẩn bị cho anh ta mười cây thuốc lá hiệu Phù Dung Vương, anh ta phải tặng quà cho sếp. Bữa tiệc vừa mới tiến hành đến khoảng giữa chừng thì người đó lại bảo một nam sinh viên mang thuốc lá cùng anh ta đến công ty để tặng quà, còn lấy lý do là điện thoại của mình hết pin để mượn điện thoại của cậu sinh viên đó. Hai người bắt taxi đến bên dưới tòa nhà của công ty điện tín thành phố. Người đó bèn cầm 10 cây thuốc lá và còn mượn điện thoại di động của cậu sinh viên đi cùng rồi nói tự mình phải ngồi xe đi tặng quà, còn cậu sinh viên thì xuống xe để đi về chỗ cũ đợi. Nhưng đã đợi một tiếng đồng hồ rồi mà người đó vẫn chưa thấy xuất hiện.

Ở trong phòng VIP của khách sạn, các cậu sinh viên sau khi ăn xong vẫn chưa thấy “ông chủ” quay lại bèn hỏi cô gái đi cùng với “ông chủ”. Cô gái đó nói cô cũng mới được người ta giới thiệu tới làm thuê cho “ông chủ”, ông ta bảo cô phụ trách quản lý những sinh viên phát tờ

roi này và phải bảo cô vờ như là người thân của anh ta. Lúc này, đám sinh viên kia mới biết là mình đã bị lừa.

Những sinh viên này tại sao lại bị lừa như vậy? Không thể phủ nhận sinh viên là những người chưa tiếp xúc nhiều với xã hội, hơn nữa thủ đoạn của kẻ lừa đảo này quả thật hết sức cao tay, do đó khiến người ta có muốn đề phòng cũng không được. Thế nhưng nếu những sinh viên này chịu động não suy nghĩ một chút thì chắc chắn sẽ thấy được cái đuôi của kẻ lừa đảo: Thử nghĩ mà xem, “ông chủ” đó dựa vào cái gì mà lại mời bọn họ đến ăn cơm ở một khách sạn lớn chứ? Nói cho cùng thì vẫn là do những sinh viên này không chịu động não suy nghĩ, kết quả họ đã bị lừa.

Người xưa đã cảnh cáo chúng ta rằng: “Bộ óc là cơ quan dùng để suy nghĩ, nếu không suy nghĩ thì sẽ không thu được gì.” Quả đúng như vậy, suy nghĩ là một phương thức quan trọng để nhận biết về thế giới, một người lười suy nghĩ sẽ khó lòng có được những nhận thức chính xác, cũng không có cách nào để giải quyết các vấn đề trong cuộc sống cũng như trong công việc một cách chính xác được và đương nhiên cơ hội cũng sẽ tránh xa những người như vậy.

2. Tư duy sáng tạo để nắm bắt cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Kinh nghiệm là tài sản lớn nhất của cuộc đời con người, nhưng nó cũng dễ khiến cho tư duy bị giới hạn, không có lợi cho sự sáng tạo tư duy, do vậy con người nên biết cách tư duy một cách sáng tạo.

Một lần, một chiếc tàu biển nọ không may gặp nạn, bị chìm ngoài đại dương, chín thuyền viên may mắn sống sót đã rất vất vả mới lên được một hòn đảo nhỏ, nhờ vậy họ mới sống được.

Nhưng tình hình tiếp sau đó lại càng khó khăn hơn, trên đảo ngoài đá cuội ra chẳng còn bất cứ thứ gì có thể dùng làm đồ ăn thức uống được. Điều càng nguy hiểm hơn nữa là dưới ánh nắng mặt trời thiêu đốt, mọi người ai cũng khát đến cháy cả cổ. Nước trở thành một thứ vô cùng quý giá đối với họ. Cho dù bốn phía xung quanh đều là nước - nước biển, nhưng ai cũng biết rằng nước biển vừa mặn vừa đắng, không thể dùng để làm cho người ta hết khát được. Hiện giờ, hi vọng sống sót duy nhất của chín người này chính là ông trời cho mưa xuống hoặc có một chiếc thuyền nào đó đi qua phát hiện ra họ. Họ đợi mãi, đợi mãi mà không hề thấy dấu hiệu nào của mưa, nhìn xung quanh chỗ nào cũng thấy mênh mông là nước biển, không hề có bất kì chiếc thuyền nào đi qua hòn đảo cô quạnh chết chóc này. Dần dần tám thuyền viên đã không còn chống chọi được nữa, họ đều bị chết khát ở trên đảo.

Khi người thuyền viên cuối cùng cũng sắp chết khát, anh ta quả thật đã không thể chịu được nữa bèn bò ra gần chỗ nước biển, ra sức uống cho đầy một bụng nước. Người thuyền viên sau khi uống no nước biển không hề cảm thấy vị mặn chát của nước biển, ngược lại còn cảm thấy nước biển này vừa ngọt, vừa mát, có tác dụng giải khát rất tốt. Anh ta nghĩ: có lẽ do mình sắp sửa chết khát nên mới có cảm giác như vậy. Anh ta bèn lặng lẽ nằm ở trên đảo chờ thần chết đến đưa mình đi.

Anh ta ngủ một giấc ngon lành, đến khi tỉnh lại thấy mình vẫn còn sống. Người thuyền viên này cảm thấy vô cùng kì quái, vậy là hàng ngày anh ta đều uống nước biển cảm hơi để sống sót, cuối cùng cũng đợi được đến lúc có một chiếc thuyền khác cứu sống. Về sau mọi người xét nghiệm loại nước này và thấy ở đây có mạch nước ngầm không ngừng chảy ra, nên nước biển ở đây đều là nước ngọt có thể uống được.

Trong suy nghĩ của mọi người thì ai cũng biết rằng “nước biển rất mặn nên không thể uống được”, là những thuyền viên sống trên mặt biển thì không ai không biết đạo lý này. Do bị ảnh hưởng bởi loại kinh nghiệm này nên tám thuyền viên kia đã bị chết khát. Còn người thuyền viên cuối cùng do vô tình uống nước biển nên lại sống sót.

Không thể phủ nhận rằng nhận thức của mọi người tuyệt đại đa số đều xuất phát từ kinh nghiệm. Xét trên một mức độ nào đó thì kinh nghiệm có tính uy lực và tính chính xác rất lớn. Kinh nghiệm là thứ mà chúng ta không phải muốn có là có được, nó là tài sản lớn nhất trong cuộc đời con người, được dùng suốt cả cuộc đời. Thế nhưng kinh nghiệm cũng không phải là khuôn vàng thước ngọc, nó không phải lúc nào cũng phù hợp với tất cả mọi người, có lúc con người ta cũng cần phải phá bỏ những trói buộc của kinh nghiệm. Ví dụ như người thuyền viên trong câu chuyện kể trên đã làm được việc phá bỏ những trói buộc của kinh nghiệm, nhờ vậy anh ta mới có thể từ cõi chết trở về.

Những năm 40 của thế kỉ XX, người Hungary đã phát minh ra bút bi, do nó dễ viết và tiện lợi khi mang theo nên đã nhanh chóng được phổ biến ra toàn thế giới. Thế nhưng thời gian tốt đẹp đó không kéo dài, mọi người sau khi sử dụng bút bi được một thời gian thì thấy xuất hiện tình trạng chảy mực. Do vậy bút bi xuất hiện trên thị trường được một hai năm thì bắt đầu có nguy cơ bị loại bỏ.

Rất nhiều người nghiên cứu về bút bi đã tiến hành một loạt những nghiên cứu rất phức tạp, lặp đi lặp lại vấn đề chảy mực này. Mọi người đều nhận ra rằng bút bi sau khi sử dụng được một thời gian thì viên bi sẽ bị mài mòn, sau đó mực sẽ bắt đầu chảy ra từ chỗ bị mài mòn đó. Rất nhiều người đã vì chuyện này suy nghĩ nát óc mà vẫn chưa có kết quả gì. Nguyên nhân là do mọi người đều tập trung chú ý vào nguồn gốc của vấn đề - các nghiên cứu về bút bi đều cố gắng làm sao để nâng cao tính chịu mài mòn của viên bi. Tuy nhiên sau khi tính chịu mài mòn của viên bi được cải thiện thì khi viên bi và cây bút tiếp xúc với nhau, vấn đề chịu mài mòn lại nổi lên, được cái này thì mất cái kia, vấn đề khó khăn vẫn chưa được giải quyết một cách hữu hiệu.

Nakata Sato, một người Nhật Bản, đã phân tích kết cấu của chiếc bút bi và nguyên nhân của vấn đề chảy mực bút bi. Ông cũng đã nghiên cứu rất nhiều thất bại của người khác trong việc cải tiến bút bi. Vậy là ông bèn quyết định cải tiến từ ruột bút. Sau nhiều lần thí nghiệm, ông đã thống kê được số lượng chữ mà bút bi viết được trước khi nó bắt đầu bị chảy mực. Trên cơ sở việc nắm được số lượng chữ này, ông bèn bắt tay vào giảm bớt lượng mực đựng trong ruột bút sao cho phù hợp. Như vậy khi viên bi trong bút bị mài mòn và bắt đầu chảy mực thì mực trong ruột bút đã gần như dùng hết, như vậy sẽ không còn mực để chảy nữa. Nhờ có tư duy khác với mọi người mà Nakata đã giải quyết được vấn đề chảy mực của bút bi một cách tuyệt vời.

Rất nhiều lúc kinh nghiệm chỉ đạo con người ta nhận thức sự vật. Khi con người xem xét một sự vật nào đó thì về mặt ý thức thường chịu ảnh hưởng của những cách nhìn và quan niệm truyền thống. Thế nhưng do tính uy lực và tính chính xác của kinh nghiệm, mọi người đều thường có thói quen suy xét vấn đề trong khuôn khổ của kinh nghiệm, do đó không thể tránh khỏi việc tư duy bị giới hạn, không có lợi cho tư duy sáng tạo và sự thành công trong giải quyết sự việc. Như vậy chúng ta nên tư duy một cách sáng tạo, hãy thử đổi một phương pháp hoàn toàn mới để đạt được mục tiêu.

Những năm 40 của thế kỉ XX, ở trung tâm thành phố New York có một người phụ nữ nợ tới ngân hàng để vay tiền. Khi bà yêu cầu vay tiền, giám đốc phụ trách bộ phận cho vay nói: "Theo quy định, chỉ cần bà cung cấp được sự bảo đảm phù hợp thì muốn vay bao nhiêu cũng được." Người phụ nữ nói: "Tôi chỉ vay một đô la thôi có được không?" Vị giám đốc này nói: "Đương nhiên là có thể! Thế nhưng cần có bảo đảm." Người phụ nữ lấy từ trong ví ra một đồng cổ phiếu rất lớn rồi nói: "Những thứ này chính là tài sản thế chấp. Ngài đếm thử xem, tất cả là 500.000 đô la." Ông ta nhìn đồng cổ phiếu trị giá 500.000 đô la rồi bảo: "Có thật là bà chỉ muốn vay 1 đô la hay không?" Người phụ nữ đáp: "Đúng vậy, nhưng tôi hi vọng có thể trả khoản vay sớm trước hạn, có vấn đề gì không?" Giám đốc kia đáp: "Không có vấn đề gì. Đây là 1 đô la, tiền lãi hàng năm là 6%, được trả từng năm một, có thể trả tiền sớm trước hạn. Khi trả tiền, chúng tôi sẽ trả lại bà số cổ phiếu này. Đây là hợp đồng." Tuy vị giám đốc kia cảm thấy có chút nghi ngờ, nhưng do việc vay tiền của người phụ nữ này không hề trái với bất kì quy định nào nên ông chỉ còn cách tiến hành theo đúng thủ tục mà thôi.

Sau khi người phụ nữ kí tên vào hợp đồng liền nhận 1 đô la rồi nói "cảm ơn" và quay người chuẩn bị đi. Vị giám đốc bộ phận cho vay liền gọi bà lại và hỏi: "Tôi quả thật không hiểu, số cổ phiếu của bà có giá trị lớn đến như vậy, tại sao bà lại chỉ vay có 1 đô la mà thôi? Cho dù bà muốn vay ba, bốn mươi nghìn đô thì chúng tôi cũng rất vui lòng đồng ý." Người phụ nữ đáp: "Ồ, là như thế này. Tôi muốn tìm một nơi an toàn để cất giữ số cổ phiếu này, mà thuê một chiếc két an toàn thì lại tốn quá nhiều tiền. Đặt ở chỗ các ông đây không những an toàn mà lại có thể lấy ra bất kì lúc nào, một năm lại chỉ tốn có mỗi 6 xu, quả thật là hết sức tiết kiệm." Bà vừa nói xong, vị giám đốc ngân hàng kia ngăn người ra.

Cách nghĩ hay sẽ mang tới kết quả hay. Nếu người phụ nữ kia làm theo cách nghĩ của những người bình thường khác mà đi thuê một chiếc két sắt thì số tiền mà bà phải bỏ ra sẽ không nhỏ. Nhưng bà lại có một cách nghĩ vượt ra khỏi truyền thống, bà đã đến ngân hàng vay 1 đô la, sau đó dùng 500.000 đô la để thế chấp, một năm bà chỉ phải trả có 6 xu.

Không còn nghi ngờ gì nữa, trong cuộc sống, kinh nghiệm có tác dụng vô cùng quan trọng, nhưng sự vật lại không ngừng thay đổi, trên thế giới này không có thứ gì là không thay đổi cả. Kinh nghiệm cũng cần phải được hoàn thiện cùng với sự thay đổi của mọi sự vật. Do đó khi mọi người xem xét hay giải quyết vấn đề đều không thể câu nệ vào những thứ như kinh nghiệm mà cần phải học cách biến đổi linh hoạt, biết cách xem xét và giải quyết vấn đề từ những góc độ khác nhau. Chỉ có như vậy mới có thể đến đích, đem lại những nhân tố tốt đẹp cho sự nghiệp của mình.

3. Cách suy nghĩ quyết định sự giàu có

Quan điểm chủ đạo: Cách suy nghĩ quyết định sự giàu có. Bạn có cách suy nghĩ như thế nào thì sẽ có cách kiếm tiền như vậy. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường như hiện nay, thị trường thì không thiếu mà cái thiếu ở đây là cách suy nghĩ mới mẻ, sáng tạo, khác người.

Ngày xưa ngày xưa có một chàng thanh niên sống rất lương thiện. Anh ta hiếu kính với cha mẹ, yêu thương trẻ nhỏ, thường xuyên giúp đỡ người khác. Cuối cùng anh cũng khiến ông trời phải cảm động, sai một vị thần xuống trần gian để ban thưởng cho anh ta.

Vị thần nọ nói với anh rằng: “Chàng trai, ta có thể ban cho nhà ngươi một điều ước, ngươi muốn có được điều gì?” Chàng trai suy nghĩ một hồi lâu mà không nói năng gì. Vậy là vị thần liền dùng ngón tay lấp lánh ánh vàng của mình biến những hòn sỏi bên đường thành những cục vàng để đưa cho chàng trai nhưng bị chàng từ chối. Tiếp sau đó vị thần lại biến một tảng đá rất lớn bên đường thành vàng nhưng vẫn bị chàng trai từ chối. Vị thần lại biến túp lều tranh mà chàng trai đang sống thành một túp lều bằng vàng, biến những ngọn núi đất phía sau nhà chàng trai thành núi vàng nhưng chàng trai vẫn chưa hài lòng.

Vị thần liền nói với chàng trai rằng: “Chàng trai, ta có phép biến hóa có thể biến đá thành vàng, ngươi muốn bao nhiêu sẽ có bấy nhiêu!” Chàng trai nghe xong, suy nghĩ một lát rồi đáp: “Tôi muốn học phép biến hóa ra vàng của ngài.” Vị thần liền hỏi chàng: “Tại sao nhà ngươi không muốn lấy vàng mà lại muốn học cách biến hóa ra vàng?”

Chàng trai đáp: “Cho dù ngài có cho tôi nhiều vàng hơn nữa thì rồi cũng sẽ có một ngày tôi dùng hết. Nhưng nếu học được cách biến hóa ra vàng thì sau này tôi có thể dùng mãi mà không bao giờ hết được. Như vậy tôi có thể giúp đỡ được nhiều người hơn nữa.”

Nhà thành công học nổi tiếng thế giới Napoleon Hill đã từng nói: “Tư duy tạo ra tài sản”. Với một con người thì tài sản nhiều hay ít không quan trọng, quan trọng là ở chỗ cần phải có một cái đầu có thể tạo ra được tài sản.

Có hai người nhà quê ra thành phố làm thuê. Một người mua vé đi Thượng Hải, một người mua vé đi Bắc Kinh. Trong lúc họ ngồi chờ xe tại nhà chờ, những người ngồi bên cạnh họ bắt đầu bàn tán: “Người Thượng Hải ấy à, tình ranh lắm, anh hỏi đường người ta cũng phải mất tiền, người Bắc Kinh vẫn thật thà hơn, chỉ cần gọi một tiếng ông ơi, người ta còn muốn dẫn anh tới tận chỗ mà anh muốn hỏi ấy chứ.”

“Cái đó cũng chẳng đáng gì. Nếu anh không ăn được cơm, người ta không nhường cho anh bánh màn thầu mà còn cho anh cả quần áo cũ để mặc nữa!”

Lúc này cả hai người dân quê kia đều thay đổi ý định của mình. Người định đi Thượng Hải lại quyết định đi Bắc Kinh và nghĩ may mà mình còn biết sớm, đi Bắc Kinh nếu không kiếm được tiền thì cũng không đến nỗi chết đói!

Còn người định đi Bắc Kinh lại nói: May mà mình không đi Bắc Kinh, đi Thượng Hải làm bất kì công việc gì cũng có thể kiếm được tiền!

Vậy là hai người liền đổi vé xe cho nhau!

Người vốn định đi Thượng Hải kia giờ lại đi Bắc Kinh, trong tháng đầu tiên anh ta rất lấy làm đắc ý, việc gì cũng không làm, vậy mà vẫn không đói cũng chẳng khát. Ở trong sảnh ngân hàng có điều hòa, hơn nữa lại có nước tinh khiết uống miễn phí, trong siêu thị còn có những thực phẩm có thể ăn miễn phí mà anh ta trước giờ chưa từng nhìn thấy!

Còn người đi Thượng Hải cũng có cuộc sống hết sức thoải mái, anh ta cảm thấy làm việc gì cũng có thể kiếm được tiền. Trước hết anh ta làm công việc dọn dẹp một đồng đất ở công trường xây dựng, người ta trả cho anh tiền công. Sau đó anh ta lại dùng số đất này trồng một số cây, dùng túi nilon bọc lại, biến thành “bồn hoa bằng đất” mang đi bán cho những người Thượng Hải yêu cái đẹp, một ngày kiếm được tới 100 tệ!

Về sau, anh ta quyết định theo nghề bán “bồn hoa bằng đất”, một năm sau anh ta đã có một cửa hàng nhỏ ở Thượng Hải! Không lâu sau anh ta nhận thấy mặt tiền của các cửa hàng hết sức sáng sủa, tới mức có thể soi gương được, thế nhưng biển quảng cáo lại đen sì sì, về sau anh ta hỏi thăm mới biết được công ty vệ sinh chỉ chịu trách nhiệm quét dọn mặt tiền của các tòa nhà chứ không chịu trách nhiệm làm sạch biển quảng cáo!

Vừa nghe thấy thế, anh ta rất vui sướng, liền đi mua về một cái thang xếp và khăn lau các loại, thuê nhân công rồi tổ chức thành một công ty chuyên làm sạch biển quảng cáo. Dịch vụ của bọn họ đã phát triển từ Thượng Hải đến tận Nam Kinh, Hàng Châu...

Trước đó không lâu, anh ta đã tình cờ gặp lại người bạn trước đây đã đổi vé xe với anh ta! Vốn anh định đến Bắc Kinh để phát triển sự nghiệp và liền tới Bắc Kinh để khảo sát. Ở nhà ga xe lửa, anh ta đã gặp một người quần áo rách rưới bẩn thỉu ngửa tay xin bình nước suối mà anh đang uống dở, anh liền quay đầu lại nhìn, bất giác anh ta nhận người ra, 5 năm trước ở bến xe nhỏ ở quê nhà, hai người bọn họ đã đổi vé xe cho nhau!

Điều gì đã tạo nên sự khác biệt giữa hai người trong câu chuyện nói trên? Thực ra nó được tạo ra do cách suy nghĩ khác nhau của hai người bọn họ. Người đi Bắc Kinh do chỉ muốn có cuộc sống sung sướng nhàn hạ dựa vào người khác, kết quả là cả đời anh ta phải sống ăn bám người khác; người đi Thượng Hải do muốn thay đổi vận mệnh của bản thân ở một nơi chứa đầy cơ hội nên kết quả là đã nắm bắt được cơ hội.

Cách suy nghĩ quyết định sự giàu có. Bạn có cách suy nghĩ như thế nào thì sẽ có cách kiếm tiền như vậy. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường như hiện nay, thị trường thì không thiếu mà cái thiếu ở đây là cách suy nghĩ mới mẻ, sáng tạo, khác người.

Ở Thẩm Dương có một người tên là Vương Hồng Hoài, giờ là một triệu phú, nhưng ông vốn xuất thân là một người “buôn đồng nát”. Một hôm trong khi đang nhặt vỏ lon, ông đột nhiên cảm thấy cách kiếm tiền này có thu nhập quá ít ỏi, một cái vỏ lon chỉ kiếm được có mấy

xu, một ngày nhặt một trăm cái vẫn chưa đủ tiền để mua một suất cơm. Vậy là ông nhìn vào chiếc vỏ lon rồi liền tưởng rằng: vỏ lon vốn được làm từ kim loại, liệu có thể nấu chảy vỏ lon thành kim loại được hay không? Bán kim loại đã được nấu chảy nhất định sẽ kiếm được nhiều tiền hơn bán vỏ lon...

Vậy là ông tiến hành “thí nghiệm” ý tưởng của mình trong chính căn lều dựng đồ đồng nát. Sau khi cắt nhỏ một chiếc vỏ lon thành từng mảnh, ông liền đặt nó lên trên bếp than tổ ong để đun. Chiếc vỏ lon ngay lập tức bị biến dạng, chảy ra thành một khối kim loại màu bạc to bằng cỡ một đầu ngón tay. Ông liền đem “thành quả” mà mình chế tạo ra, còn mang cả 600 tệ tới phòng nghiên cứu về kim loại màu để tiến hành kiểm tra. Kết quả kiểm tra cho thấy đó chính là hợp kim nhôm - magiê. Hợp kim nhôm - magiê là một dạng kim loại rất quý, trên thị trường được sử dụng hết sức rộng rãi.

Ông liền thử làm một phép tính toán: 54 chiếc vỏ lon có thể đun chảy thành 1000g hợp kim nhôm - magiê, 54.000 chiếc làm được 1 tấn, 1 tấn thì có thể bán được bao nhiêu tiền nhỉ? Người ở công ty kim loại nói với ông rằng, trên thị trường hợp kim nhôm - magiê có giá là 14.000 đến 18.000 tệ một tấn. cũng có nghĩa là nhặt 54.000 chiếc vỏ lon ít nhất sẽ bán được 14.000 tệ! Rõ ràng là bán kim loại so với bán vỏ lon có thể thu được số tiền nhiều gấp sáu, bảy lần! Vậy nhu cầu của thị trường đối với hợp kim nhôm - magiê rốt cuộc lớn đến mức nào? Theo như ông được biết thì toàn quốc có tất cả 14 dây chuyền sản xuất vỏ lon, mỗi năm dùng hết khoảng 2000 tấn nguyên liệu, nhu cầu vô cùng lớn! Nếu đã có nhu cầu với nguyên liệu lớn như vậy, đem so sánh với việc đi nhặt vỏ lon rỗng thì chi bằng đi thu mua vỏ lon về nấu chảy còn hơn.

Từ một người nhặt đồng nát, ông đã nhanh chóng trở thành ông chủ thu mua vỏ lon. Để ngày càng có nhiều người nhặt đồng nát đem vỏ lon rỗng đến bán cho mình, ông đã tăng giá tiền thu mua mỗi chiếc vỏ lon từ mấy xu lên thành 1 hào 4 xu, đồng thời cho in giá tiền thu mua, thời gian và địa điểm giao hàng lên một tấm thiệp nhỏ, rồi đem phân phát cho tất cả những người nhặt đồng nát trong thành phố. Vậy là những chiếc vỏ lon không tài nào thoát ra khỏi địa điểm thu mua mà ông chỉ định, thậm chí ngay cả trung tâm thu mua đồng nát cũng dùng ô tô chở vỏ lon rỗng đến chỗ của ông.

Tất cả đều được tiến hành theo đúng kế hoạch của ông. Khi vỏ lon đã đạt tới số lượng nhất định, ông liền mở một xưởng tái chế kim loại. Từ một ông chủ thu mua vỏ lon, thoát một cái ông lại biến thành ông chủ chuyên nấu chảy vỏ lon rỗng. Trong vòng một năm, ông đã luyện được hơn 240 tấn hợp kim nhôm - magiê từ vỏ lon rỗng, ba tháng đầu tiên đã kiếm được 570.000 tệ! Trong thời gian 3 năm sau đó, thu nhập thuần của ông đã đạt tới 2,7 triệu nhân dân tệ.

Người xưa có câu: “Sức dùng được một, trí dùng được trăm.” Ý nghĩa của câu nói đó là, nếu dùng trí tuệ thì bạn chỉ có thể thu được lợi ích rất nhỏ, còn nếu sử dụng trí tuệ, dùng đầu óc để suy nghĩ thì bạn có thể thu được lợi ích lớn gấp hàng trăm lần như thế.

Cách suy nghĩ quyết định sự giàu có. Chỉ cần làm một người có đầu óc thì khi người khác lâm vào hoàn cảnh không có hi vọng gì, bạn cũng có thể phát hiện ra cơ hội đang tỏa

sáng; khi người khác cho rằng không thể xuất hiện kì tích, bạn cũng có thể sáng tạo ra kì tích; từ những sự việc nhỏ nhặt chẳng đáng gì, bạn cũng có thể tạo nên thành tích huy hoàng, sáng chói.

4. Nắm bắt cơ hội từ trong suy nghĩ

Quan điểm chủ đạo: Con người ta không sợ trong túi không có tiền mà chỉ sợ trong đầu trống rỗng. Chỉ cần chịu đựng nỗi suy nghĩ thì ngay cả rác cũng có thể biến thành vàng. Cũng có nghĩa là tài sản thực sự không phải là trong túi bạn có bao nhiêu tiền mà là trong đầu bạn có bao nhiêu kiến thức.

Trên bàn làm việc của nhân viên quản lý của IBM đều có đặt một tấm kim loại, bên trên có khắc chữ “Think”. Từ này là do Thomas J. Watson, người sáng lập ra IBM đề ra. Một lần, khi ông đang chủ trì một hội nghị về tiêu thụ, không khí trong hội trường hết sức trầm lắng, chẳng có ai nói năng gì. Vậy là Watson liền viết lên bảng đen một chữ “Think” rất lớn, sau đó nói với mọi người rằng: “Cái mà tất cả chúng ta đều thiếu chính là suy nghĩ thấu đáo về mỗi một vấn đề, mọi người đừng quên chúng ta đều là những người được ăn lương nhờ vào việc động não.” Từ đó, “Think” trở thành châm ngôn của Watson và toàn công ty.

Suy nghĩ là công cụ để nhận thức thế giới, cũng là nền tảng để cải tạo thế giới. Một trong những điểm quan trọng tạo nên sự khác biệt giữa người này với người khác về khả năng mạnh hay yếu, cống hiến lớn hay nhỏ chính là ở chỗ có biết cách suy nghĩ về một vấn đề nào đó hay không.

Có một nhà buôn giàu có nọ chẳng may mất sớm. Trước lúc lâm chung, ông nhìn qua cửa sổ và thấy trên quảng trường của thành phố có một đám trẻ đang chơi bắt chuồn chuồn. Ông liền gọi ba đứa con trai vẫn còn chưa trưởng thành của mình lại rồi nói: “Các con hãy bắt cho cha vài con chuồn chuồn về đây, đã bao nhiêu năm rồi cha không được nhìn thấy chúng.”

Để cha được toại nguyện, ba cậu con trai đều ra ngoài đi bắt chuồn chuồn.

Một lát sau, cậu con trai cả mang một con chuồn chuồn về. Nhà buôn giàu có kia liền hỏi: “Làm thế nào mà con bắt được một con chuồn chuồn nhanh như vậy?” Cậu con trai cả đáp: “Con đã đem chiếc xe ô tô điều khiển từ xa mà cha mua cho con để đổi lấy con chuồn chuồn.” Người cha gật gật đầu.

Lại một lát sau, cậu con thứ hai cũng đã quay về, cậu mang theo hai con chuồn chuồn. Nhà buôn giàu có lại hỏi: “Con làm thế nào mà bắt nhanh như vậy?” Cậu con trai thứ hai đáp: “Con đã đưa chiếc xe ô tô điều khiển từ xa mà cha cho con đưa cho một bạn nhỏ, cậu ta trả cho con ba hào, hai con chuồn chuồn này là do con dùng 2 hào thuê của một bạn nhỏ khác có chuồn chuồn. Cha, cha nhìn xem đây chính là 1 hào còn lại.” Nhà buôn giàu có cũng mỉm cười gật gật đầu.

Không lâu sau cậu con trai út cũng đã quay về, cậu mang theo 10 con chuồn chuồn. Nhà buôn giàu có lại hỏi: “Làm sao mà con bắt được nhiều chuồn chuồn thế?” Cậu con trai thứ ba

đáp: “Con đã mang chiếc xe ô tô điều khiển từ xa mà cha cho con ra đặt ở ngoài quảng trường rồi hỏi, ai muốn chơi xe đồ chơi, muốn chơi thì chỉ cần trả một con chuồn chuồn. Cha, nếu không sợ cha chờ lâu sốt ruột thì ít nhất con cũng có thể thu được 18 con chuồn chuồn.” Nhà buôn giàu có liền vỗ vỗ đầu cậu con trai thứ ba.

Cả ba cậu bé đều có một chiếc xe đồ chơi như nhau, cậu con trai cả chỉ mang chiếc xe đó đi đổi được một con chuồn chuồn; cậu con trai thứ hai lại mang bán chiếc xe đồ chơi rồi mua về được hai con chuồn chuồn; còn cậu con trai thứ ba lại đem chiếc xe đồ chơi của mình cho thuê để đổi về 10 con chuồn chuồn, đồng thời chiếc xe đồ chơi vẫn thuộc về mình. Những cách suy nghĩ khác nhau đã dẫn đến những kết quả khác nhau, nhưng rõ ràng khả năng động não suy nghĩ của cậu con trai thứ ba tốt hơn hai người anh trai của cậu.

Cách nghĩ thay đổi cuộc đời, đối với một người đang khởi nghiệp thì suy nghĩ hết sức quan trọng. Các nhà doanh nghiệp có một câu nói nổi tiếng rằng: Không sợ trong túi không có tiền mà chỉ sợ trong đầu trống rỗng. Chỉ cần chịu động não suy nghĩ thì ngay cả rác cũng có thể biến thành vàng. Trong quảng cáo của một ngân hàng nợ cũng đã nhấn mạnh tầm quan trọng của suy nghĩ: “Tài sản thực sự không phải là trong túi bạn có bao nhiêu tiền mà là trong đầu bạn có bao nhiêu kiến thức.”

Quả đúng như vậy, đầu óc chính là cách suy nghĩ, quan niệm của một người nào đó. Muốn làm cho trong túi có tiền thì chắc chắn bạn phải có đầu óc trước đã. Bởi một người nghèo khó không phải là trong túi không có tiền mà là trong đầu óc trống rỗng. Một người nếu chịu khó động não suy nghĩ thì tự nhiên sẽ có thể kiếm được rất nhiều tài sản, túi tiền cũng sẽ đầy dần lên.

Khoảng giữa thế kỉ XIX, ở nước Mỹ có một họa sĩ tên gọi là Heyman, ông kiếm sống dựa vào việc vẽ chân dung bằng chì cho những người khách qua đường. Do khách bộ hành trên đường rất đông, lúc vẽ tranh luống cuống nên ông thường gặp rắc rối do việc không thể tìm thấy cục tẩy của mình ở đâu cả. Làm thế nào để giải quyết vấn đề này bây giờ? Ông suy nghĩ suốt ngày suốt đêm, về sau đã nghĩ ra một cách, ông ta cắt tẩy thành những cục nhỏ rồi lấy một chiếc dây chun buộc vào phần đuôi của cây bút chì, vậy là cây bút chì có gắn tẩy đầu tiên trên thế giới đã ra đời như vậy đó. Khi Hyman được biết những người khác cũng gặp phải vấn đề giống như mình, ông bèn quyết định giới thiệu phát minh của mình để giúp giải quyết sự bất tiện của mọi người. Ông đem phát minh này của mình bán cho một xưởng sản xuất bút chì, kiếm được 550.000 đô la Mỹ. Vào thời điểm đó thì đây là một khoản tiền tương đối lớn, Heyman nhờ đó mà thoát khỏi cuộc sống nghèo khó, còn xưởng sản xuất bút chì kia cũng nhờ có sản phẩm này mà thu được món lời không nhỏ.

Bruce Greenwood khi còn nhỏ cũng là một người rất hay động não suy nghĩ, cách suy nghĩ vấn đề của cậu thường khác với những bạn nhỏ khác. Năm cậu 15 tuổi, vào dịp lễ Giáng Sinh, cậu được tặng một đôi giày trượt băng mà cậu mơ ước đã lâu. Cậu vui mừng đến nỗi quên cả đội mũ da, chạy ra bên ngoài nhà để trượt băng. Nhưng chỉ mấy phút sau, tai của cậu bị đông cứng đến mức không cựa quậy được nữa, nhưng đội mũ da lên thì lại nóng đến mức chảy mồ hôi đầy đầu. Greenwood liền nghĩ cả người từ trên xuống dưới chỉ có mỗi hai tai là bị lạnh, tại sao lại không làm một chiếc mũ để che tai chứ? Cậu liền chạy về nhà, nhờ mẹ làm cho mình

một chiếc mũ che tai. Đeo chiếc mũ che tai này đi trượt băng, vừa giải quyết được vấn đề giữ ấm cho tai lại vừa tránh khỏi ra mồ hôi. Sau đó Greenwood cùng với mẹ mình làm ra những chiếc mũ che tai để bán. Về sau cậu còn đi đăng kí bản quyền, lập nên nhà máy sản xuất, và từ đó trở thành một triệu phú.

Suy nghĩ không chỉ là nguồn gốc để tạo nên sự nghiệp mà rất nhiều những thành tựu khoa học cũng bắt nguồn từ đó. Nhà bác học Newton của nước Anh khi kể về nguyên nhân thành công của mình đã từng nói: “Nếu nói rằng tôi đã có cống hiến cho thế giới thì không phải vì nguyên nhân nào khác mà chính là do cần cù chịu khó suy nghĩ, tìm tòi.”

Nhà khoa học nổi tiếng thế giới Einstein sinh ra trong một thị trấn nhỏ ở nước Đức, thời niên thiếu cậu không hề có biểu hiện của một thiên tài. Cậu nói chuyện rất chậm chạp, đến mức thầy cô giáo còn gọi cậu là “đần độn, ngu dốt”. Trên thực tế Albert Einstein là một người có trí tuệ thông minh hơn người. Cậu rất chịu khó suy nghĩ, trước khi trả lời bất kì vấn đề nào cũng đều suy đi nghĩ lại rất nhiều.

Einstein càng học nhiều thì những thứ cần phải suy nghĩ cũng càng nhiều, những thứ cần phải suy nghĩ càng nhiều thì những vấn đề đặt ra cũng tăng lên. Thế nhưng những vấn đề mà cậu đưa ra thường hết sức kì lạ, thường các thầy cô giáo không thể trả lời được và họ thấy rất xấu hổ, họ thấy Einstein thật kì lạ. Khi Einstein 12 tuổi đã tự mình học xong hình học và tích phân, đó là hai môn học rất khó hiểu, thông thường đến bậc trung học và đại học mới được giảng dạy.

Về sau Einstein bắt đầu có hứng thú với các thiên thể. Tại sao các vì sao trên bầu trời di chuyển mà lại không va chạm với nhau? Cái gì đã khiến cho những nguyên tử vô cùng nhỏ bé tập hợp lại với nhau để hình thành các dạng vật thể khác nhau? Sau khi nghiên cứu và tìm tòi suy nghĩ, Einstein đã nhận thức được tất cả các sự vật trong vũ trụ đều có quy luật nội tại của riêng mình, vật thể dù lớn hay nhỏ cũng đều như vậy. Đồng thời cậu cũng suy đoán được sự tồn tại một số ngôi sao mà dựa vào các máy móc kĩ thuật thời bấy giờ không thể nào quan sát được, và những suy đoán này về sau đã được chứng minh là chính xác nhờ vào sự phát triển của khoa học kĩ thuật hiện đại.

Về sau, nhờ sự dày công tìm tòi suy nghĩ, Einstein đã giải đáp được những vấn đề trong các lĩnh vực như quang học, năng lượng, vận động, trọng lực, không gian và thời gian vốn khiến cho con người trước đây phải bó tay. Đồng thời ông cũng đã viết ra “Thuyết tương đối” - tác phẩm nổi tiếng có ý nghĩa lịch sử vô cùng trọng đại.

Cơ hội thường ẩn giấu bên trong những sự vật ngẫu nhiên hết sức bình thường, chỉ cần bạn chịu khó động não suy nghĩ và kịp thời nắm lấy nó thì bạn sẽ tận dụng được cơ hội. Học giả Edmund Parker của nước Anh cho rằng: “Trí tuệ không thể tạo ra tài năng, tài năng là do tự nhiên hoặc do cơ hội mà có được, còn sự kiêu ngạo của trí tuệ là ở chỗ sử dụng những thứ đó.” Điều này có nghĩa là những người có trí tuệ đều biết cách phát hiện và tận dụng cơ hội. Một người chỉ cần có trí tuệ thì sẽ biết cách tìm kiếm những cơ hội hay những thứ “ngẫu nhiên” vốn thuộc về họ.

Một đứa trẻ sau khi cất tiếng khóc chào đời đã được Thượng đế ban cho một tài sản tốt nhất, đó chính là cái đầu để suy nghĩ, đó chính là tất cả tài sản! Có những người chịu khó dùng cái đầu của mình để suy nghĩ, như vậy con đường tư duy của họ khi sáng tạo ra những sự vật mới hoặc giải quyết các vấn đề trong cuộc sống sẽ rộng rãi hơn so với người khác, nhận thức đối với sự vật cũng sẽ sâu sắc hoặc chính xác hơn người khác. Do vậy họ cũng sẽ dễ dàng thành công hơn người khác. Thế nhưng có một số người không biết tận dụng cái đầu của mình, khiến các tế bào não của mình rơi vào trạng thái ngủ sâu, do vậy họ không có cách nào để nhận thức sự vật một cách chính xác được, họ không thể nghĩ ra những điểm đặc biệt được và cũng không có cách nào tận dụng cơ hội được.

5. Người không có thì ta có, người có thì ta có tốt hơn

Quan điểm chủ đạo: Muốn giữ được ưu thế dẫn đầu trong cạnh tranh thì phải không ngừng sáng tạo cái mới, khiến sản phẩm của mình khác biệt so với của mọi người, chỉ có như vậy mới có thể giữ được hoặc tăng thêm khoảng cách với các đối thủ cạnh tranh, có được cơ hội thành công lớn hơn nữa.

Xã hội ngày nay là xã hội mà thông tin giữ vai trò chủ đạo, sự phát triển của thông tin đem lại cho con người rất nhiều điều tốt, nhưng đồng thời cũng đem tới một số ảnh hưởng không tốt, ví dụ: khi một sản phẩm đang bán rất chạy trên thị trường, ngay lập tức sẽ có người nhanh chóng cho ra đời những sản phẩm tương tự như vậy; khi một ý tưởng được chuyển hóa thành hành động mà đem lại hiệu quả thì chẳng bao lâu sau sẽ có người đem ra sử dụng như là của mình mà chẳng thấy xấu hổ chút nào; khi một sáng kiến được mọi người trên thế giới ca ngợi thì ngay lập tức sẽ có người tiến hành vận dụng nó dưới một góc độ khác...

Làm thế nào để không bị thất bại trong một xã hội vừa cạnh tranh khốc liệt lại vừa học theo bắt chước) nhanh chóng như hiện nay? Một doanh nghiệp công nghệ cao khi phỏng vấn tuyển nhân viên đã thay đổi đề kiểm tra, họ không để các ứng viên điền sơ yếu lý lịch cũng như làm các bài trắc nghiệm IQ và EQ nữa mà trực tiếp phát cho ứng viên một tờ giấy, yêu cầu họ viết ra cách nghĩ của riêng mình, sau đó hỏi họ một câu hỏi là: What is the difference? (Bạn và người khác có gì khác biệt?)

“Khác biệt”, “khác người” mới có thể vượt lên trong sự cạnh tranh khốc liệt. Đây chính là “chiến lược biển xanh”. Có nghĩa là hiện nay trong thời buổi các doanh nghiệp có số lượng vô cùng lớn thì việc cạnh tranh quá cứng rắn sẽ chỉ khiến cho các doanh nghiệp rơi vào trong “biển máu đỏ” mà thôi, nếu cứ tiếp tục cạnh tranh trong dòng “biển máu” này thì sẽ ngày càng khó sáng tạo ra tăng trưởng có lợi trong tương lai.

Lưu Lễ Hoa là người ở thị trấn Tiểu Đào thuộc thành phố Vĩnh An. Sau khi tốt nghiệp cấp 3, cậu không chịu “an phận” theo nghề làm ruộng mà chỉ muốn làm công việc khác. Năm 1993, Lưu Lễ Hoa bắt đầu mở xưởng. Khi đó, anh nhận thấy phụ nữ nông thôn đều rất nhàn rỗi không có việc gì làm. Thời gian nhàn rỗi của người nông thôn chính là nguồn tài nguyên

sức lao động, điều này đã khiến cho Lưu Lễ Hoa nảy sinh ra ý định mở xưởng. Tiểu Đào và làng La Phường hay thị trấn Hồng Điền ở xung quanh đều có nguồn tài nguyên là tre trúc hết sức phong phú, hơn nữa khi đó vào mùa hè nóng nực vẫn rất ít người dùng điều hòa nhiệt độ, nếu làm chiếu trúc để bán thì rất có tiềm năng.

Tháng 9 năm đó, Lưu Lễ Hoa tự mình đem hàng mẫu đến tham gia hội chợ thu hút đầu tư mừng 8 tháng 9 ở Hạ Môn để tìm kiếm đơn đặt hàng. Trên đường đi Lưu Lễ Hoa ở tại khách sạn, anh thấy chiếc trúc mà khách sạn dùng có chất lượng rất tốt, hơn nữa chất lượng và màu sắc khác hẳn với sản phẩm mẫu mà mình mang đi. Lưu Lễ Hoa liền nảy ra một ý, anh bỏ ra một số tiền khá cao để mua lại một chiếc chiếu trúc của khách sạn rồi mang đi triển lãm. Kết quả là anh đã ký kết được hợp đồng xuất khẩu với số lượng lớn đi Nam Phi với một khách hàng Hongkong. Sau khi đã có đơn đặt hàng, Lưu Lễ Hoa về nhà ngay lập tức bắt tay vào tổ chức sản xuất theo như mẫu sẵn có. Do lần đầu mở xưởng, để đảm bảo chất lượng và số lượng để giao hàng đúng thời hạn, Lưu Lễ Hoa chỉ còn cách hợp tác với người khác. Sau khi giao hàng xong, Lưu Lễ Hoa đã kiếm được một ít tiền, nhưng điều quan trọng hơn cả là đã có được sự tín nhiệm của ông chủ người Hongkong kia, họ đã trở thành bạn bè. Từ đó sự nghiệp của Lưu Lễ Hoa ngày càng phát triển.

Sau khi doanh nghiệp đã đi vào quỹ đạo, mỗi lần Lưu Lễ Hoa ra ngoài đi khảo sát thị trường đều coi bản thân mình là một người tiêu dùng để suy nghĩ, để không ngừng cải tiến sản phẩm. Tuy nhiên vào năm 1999, rất nhiều địa phương đều sản xuất chiếu trúc, thị trường chiếu trúc cũng phải cạnh tranh hết sức khốc liệt. Làm thế nào để vượt trội hơn hẳn so với các đối thủ cạnh tranh đây?

Lưu Lễ Hoa quyết định đi theo con đường sáng tạo mới, làm được “người không có thì ta có, người có thì ta có tốt hơn”. Để tránh việc sản phẩm của mình bị hòa lẫn với những doanh nghiệp khác, Lưu Lễ Hoa đã nghiên cứu tạo ra được loại chiếu trúc có màu sắc hoa văn, cho dù là về phương diện kiểu dáng hay màu sắc đều đẹp hơn sản phẩm của người khác, đem tới cho khách hàng một cảm giác thoải mái và thân thiết. Sản phẩm sau khi xuất hiện trên thị trường được rất nhiều người đón nhận. Chiếu của người khác bán 150 tệ, còn chiếu của Lưu Lễ Hoa bán đắt hơn 30 tệ nhưng cung vẫn không đủ cầu.

Sau khi đã được nếm thử vị ngọt của việc sáng tạo cái mới, Lưu Lễ Hoa dành hết tâm sức vào việc sáng tạo sản phẩm. Năm nào anh cũng đưa các nhân viên kỹ thuật đến các công xưởng chế tạo tre trúc ở Khánh Nguyên thuộc tỉnh Triết Giang hay đến Quảng Đông để học tập kinh nghiệm. Khi đến chợ anh thu thập các loại sản phẩm từ tre, trúc để nghiên cứu. Anh nhận ra rằng cùng với việc đời sống ngày càng được nâng cao, thì ngày càng có nhiều người tiêu dùng quan tâm tới các vấn đề về sức khỏe cũng như bảo vệ môi trường. Từ đó anh đã tìm ra được cơ hội làm ăn mới.

Năm 2005, trên thị trường đã xuất hiện loại thớt thái thức ăn bằng trúc dán keo, nhưng những hóa chất ở trong keo dán không tốt cho sức khỏe, Lưu Lễ Hoa bèn nghĩ: nếu mình tạo ra một loại thớt bằng trúc không dán keo thì rất có khả năng sẽ được càng nhiều người tiêu dùng đón nhận hơn nữa. Vậy là anh quyết định nghiên cứu loại thớt trúc không dùng keo, đồng thời mời về những chuyên gia trong lĩnh vực này với mức lương rất cao. Thớt trúc

không keo sử dụng loại trúc già 6 năm tuổi, dùng dây inox để gắn chặt lại với nhau, vừa chắc chắn mà đồng thời cũng phù hợp với tâm lý của những người tiêu dùng vì sức khỏe và môi trường. Do vậy, cho dù thốt trúc không keo đắt hơn so với loại thốt trúc dùng keo 11 tệ nhưng vẫn lọt được vào mắt xanh của người tiêu dùng.

Nhờ vào quan niệm kinh doanh “người không có thì ta có, người có thì ta có tốt hơn” mà Lưu Lễ Hoa luôn đi trước người khác một bước, nhờ vậy anh đã vượt ngày càng xa so với các đối thủ cạnh tranh khác.

Mô hình cạnh tranh truyền thống là “cá lớn nuốt cá bé”, còn mô hình cạnh tranh hiện đại là “cá nhanh nuốt cá chậm”. Muốn chiến thắng được đối thủ thì không phải dựa vào việc cạnh tranh với họ mà là dựa vào việc tạo ra một “biển xanh”, đi con đường sáng tạo của riêng mình, làm được những việc khác với mọi người, như vậy mới có thể vượt xa trước đối thủ cạnh tranh.

Năm 2000, Điền Cường đã nhận thầu 20 mẫu đất của hợp tác xã để trồng cây ăn quả. Người dân trong làng phần lớn đều quen trồng táo, khiến cho thị trường bị bão hòa, giá táo bán rất rẻ mạt, lợi nhuận thấp, không ít nông dân trồng táo vì thế mà vô cùng chán nản, có người đành chặt cây táo đi để trồng loại cây khác, nhưng anh nông dân Điền Cường lại dựa vào cây táo để kiếm được nguồn thu nhập không hề nhỏ.

Nguyên nhân là ở đâu? Thì ra cách thức kinh doanh cây táo của Điền Cường không giống với những người khác, anh luôn theo đuổi quan niệm kinh doanh “sống sót dựa vào phẩm chất”. Trong vườn táo của anh, mỗi năm đều nhập về những giống táo mới, khu vườn táo rộng 20 mẫu của anh có trồng hơn 20 loại táo nổi tiếng, có ưu thế và đặc biệt, trong số đó có 7 loại tương đối hiếm. Vườn táo nằm dưới sự quản lý của anh, chất lượng, số lượng và màu sắc của các quả táo đều hết sức đặc biệt.

Có lần anh nghe nói ở Trung tâm nghiên cứu về cây ăn quả ở thành phố Thiên Tân mới tạo ra được một giống quả chất lượng cao tên gọi là “tây mai”, anh lập tức tới trung tâm nghiên cứu đó, phát hiện thấy toàn quốc chỉ có 7 hộ nông dân trồng loại cây này, còn ở tỉnh Hà Nam nơi anh ở chưa có. Vậy là anh liền bỏ ra một số tiền lớn để mua giống cây này về, cho trồng trên 3,5 mẫu đất. Dưới sự quản lý tận tâm của anh, năm đầu tiên mỗi mẫu “tây mai” cho sản lượng 250kg, năm thứ hai lên tới 1250kg, năm thứ ba đạt 3000kg. Điều mà Điền Cường không ngờ tới là một doanh nghiệp ở Quảng Châu sau khi biết được thông tin này đã tới vườn quả của anh mua buôn với giá 80 tệ/kg, sau khi “tây mai” chín được mấy ngày đã bán hết sạch.

Mặc dù chẳng bao lâu sau “tây mai” đã trở nên hết sức phổ biến trên thị trường nhưng những quả “tây mai” do Điền Cường trồng ra nặng nhất đạt tới 1,5kg, bình quân mỗi quả khoảng 1kg, về chất lượng cũng tốt hơn so với người khác, do đó táo của anh vẫn chiếm được ưu thế trên thị trường.

Một nguyên tắc hết sức quan trọng trên thị trường chính là “vật càng hiếm thì càng quý”, mà trên thị trường ngày nay thường là cung vượt quá cầu. Đối với một số mặt hàng

không có gì đặc sắc thì rất khó khiến cho người tiêu dùng muốn mua về được. Do vậy bất kì một doanh nghiệp nào đang vật lộn trong biển thị trường mênh mông đều muốn chiếm được ưu thế so với các đối thủ cạnh tranh, họ cần phải không ngừng tìm tòi sáng tạo cái mới, khiến cho sản phẩm của mình khác biệt so với mọi người (hoặc là những sản phẩm mà người khác không có, hoặc là tốt hơn so với sản phẩm của người khác). Chỉ có như vậy mới có thể giữ được hoặc mở rộng thêm khoảng cách so với các đối thủ cạnh tranh.

6. Nắm lấy cơ hội từ điểm trắng

Quan điểm chủ đạo: ‘Điểm trắng’ trên thị trường chính là xuất phát điểm để làm giàu, muốn tạo nên sự nghiệp thì cần biết nắm bắt những ‘điểm trắng’ của thị trường, từ ‘điểm trắng’ đó mà giành lấy cơ hội.

Người xưa có câu nói rằng: “Chỗ đông người thì thường chật chội, chỗ không người thì dễ tung hoành.” Ý nghĩa của câu nói đó là: ở những nơi có đông người thì chúng ta dễ bị trói buộc, cảm thấy không tự do; còn ở những nơi có ít người thì không bị trói buộc gì cả, tự do tự tại. Câu nói này đem áp dụng trong thương mại cũng rất phù hợp.

Thử nghĩ mà xem, nếu bạn muốn theo đuổi một ngành nghề được nhiều người để ý thì bạn sẽ gặp phải khá nhiều đối thủ, đương nhiên sẽ phải cạnh tranh rất gay gắt. Nhưng nếu bạn theo đuổi một ngành nghề vừa mới xuất hiện hoặc vẫn chưa xuất hiện trên thị trường thì không có nhiều người cạnh tranh với bạn, áp lực cạnh tranh đương nhiên sẽ ít đi. Do đó, một người nếu muốn khởi nghiệp thành công thì không những phải học cách giữ được ưu thế cạnh tranh của bản thân mình trong một ngành nghề nhiều người theo đuổi mà đồng thời cũng phải biết làm thế nào để sáng lập ra sự nghiệp của riêng mình trong một ngành nghề không được nhiều người quan tâm hoặc chưa có ai từng làm qua.

Năm 2001, sau khi tốt nghiệp đại học, Quan Lâm đến một khách sạn bốn sao để làm việc. Công việc của cô là làm trợ giúp cho một đầu bếp người Pháp vừa mới được mời về khách sạn làm việc. Do đầu bếp Victor là một người rất yêu thích xì gà nên ngoài giờ làm việc, khi ra ngoài đi tản bộ, Victor thường kể cho Quan Lâm nghe rất nhiều điều về xì gà. Trong một lần trò chuyện, Victor đã nói cho Quan Lâm biết rằng, ở các nước Âu Mỹ, dường như không có chỗ nào là không có xì gà. Trong mỗi khách sạn đều có những cửa hàng quy mô tương đối lớn chuyên bán xì gà; khi tham gia các hội nghị về thương mại, bạn bè thường mời bạn đến phòng hút thuốc để làm một điếu xì gà; khi đến các quán rượu, quầy bar, nhân viên phục vụ thường đưa cho bạn một tờ phiếu xì gà, kính cần giới thiệu cho bạn các loại xì gà như Davidoff hay Kaseya. Thế nhưng ở Bắc Kinh muốn mua được loại xì gà có chất lượng tốt quá thật là rất khó.

Nghe được những lời “kêu ca” này của Victor, Quan Lâm đột nhiên nghĩ ra rằng, Bắc Kinh tính sơ sơ cũng có hàng mấy trăm nghìn người nước ngoài, họ muốn mua được xì gà có chất lượng tốt lại khó khăn như vậy, nếu mình mở một cửa hàng chuyên bán xì gà, chỉ cần chủng loại đầy đủ, nhất định sẽ được nhiều người hưởng ứng.

Tối hôm đó, khi Quan Lâm đem dự định mở cửa hàng bán xì gà của mình kể lại với mấy cô bạn khác, họ đều cho rằng đây là một ý kiến rất hay. Thế nhưng xì gà là một loại “hàng hóa xa xỉ”, mở một cửa hàng chuyên bán xì gà cần đầu tư rất nhiều tiền. Ví dụ như loại xì gà Macanudo sản xuất tại Jamaica có giá 250 tệ, loại Davidoff của Dominica có giá 400 tệ, có loại thậm chí lên đến hàng nghìn tệ. Làm gì để kiếm được một khoản tiền đầu tư lớn như vậy bây giờ?

Ngày hôm sau, khi thấy Quan Lâm mặt mày ủ rũ, Victor bèn nói với cô rằng: “Quan Lâm này, tuy tôi không thích buôn bán nhưng lại rất thích thú với ý tưởng mở một cửa hàng chuyên bán xì gà của cô. Nếu có thể thì tôi bằng lòng đầu tư một số tiền dưới dạng góp vốn cổ phần.” Quan Lâm vui mừng khôn xiết, không ngờ rằng vị đầu bếp người Pháp này vào thời điểm quan trọng lại giúp đỡ mình một việc lớn đến như vậy! Vậy là Quan Lâm liền xin nghỉ việc ở khách sạn, đến khu vực có nhiều đại sứ quán ở Bắc Kinh để thuê một cửa hàng, cùng với mấy người bạn của mình bắt tay vào sửa chữa trang trí, bận rộn suốt hơn hai tháng trời.

Đến tháng 3 năm 2002, một cửa hàng chuyên bán xì gà có phong cách độc đáo đã được khai trương hết sức hoành tráng. Cửa hàng của Quan Lâm rộng hơn 30 mét vuông, nhìn rất thoáng đãng, trên biển hiệu không có chữ tiếng Trung mà chỉ có một hàng chữ “Montecristo”. Đây là một nhãn hiệu xì gà rất nổi tiếng của Cuba. Những người trong nghề chỉ cần nhìn một cái là đã biết cửa hàng này kinh doanh cái gì.

Tháng đầu tiên, Quan Lâm đã thu về gần 30.000 tệ, trong con mắt của người khác thì như thế đã là tốt lắm rồi, nhưng trên thực tế sau khi trừ đi khoản tiền thuê nhà tương đối lớn và các chi phí hàng ngày khác thì cửa hàng của cô gần như là chẳng có lợi nhuận mấy. Tháng thứ hai con số vẫn chưa có gì khả quan hơn, Quan Lâm hết sức lo lắng. Nếu cứ tiếp tục như thế này thì chẳng bao lâu cửa hàng “Montecristo” của cô sẽ phải đóng cửa mất.

Quan Lâm biết rằng, với người Trung Quốc thì xì gà vẫn chưa có sức hấp dẫn cho lắm, khách hàng của cô chủ yếu là những người nước ngoài sinh sống ở Bắc Kinh. Để ngày càng có nhiều người nước ngoài biết đến cửa hiệu “Montecristo” của mình, cô đặc biệt tới các lãnh sự quán phát tờ rơi giới thiệu về “Montecristo” đồng thời còn đăng quảng cáo trên một số tờ báo chính bằng tiếng Anh. Biện pháp này có hiệu quả rất tốt. Những người nước ngoài ở khu lãnh sự quán đã nhanh chóng biết đến cửa hàng “Montecristo” chuyên kinh doanh đủ các loại xì gà cao cấp, từ đó hàng ngày có rất nhiều những vị khách nước ngoài nói những ngôn ngữ khác nhau ra vào cửa hàng của cô. “Montecristo” đã trở thành một bộ phận của đại sứ quán các nước!

Về sau Quan Lâm căn cứ vào yêu cầu của khách hàng bán thêm cả đồ uống, bởi rất nhiều người nước ngoài thích vừa hút xì gà vừa thưởng thức những li rượu ngoại các loại như whiskey, brandy, XO... Có người còn thích đem xì gà chấm vào trong rượu whisky một chút rồi mới châm lửa hút. Họ ngồi quây quần xung quanh những chiếc ghế hết sức thoải mái, dưới ánh đèn mờ mờ ảo ảo tỏa khắp mọi nơi, thưởng thức những chai rượu ngoại lâu năm, nghe những bản nhạc jazz trữ tình, thưởng thức hương vị của những điếu xì gà, ai dám nói rằng đây không phải là một nơi tiên cảnh giữa đời thường! Nhờ áp dụng một loạt các biện pháp này, bắt đầu từ tháng thứ tư trở đi, cửa hàng của Quan Lâm đã có lợi nhuận, sau khi trừ đi

các khoản chi phí còn lại được hơn 2 vạn tệ. Đến tháng thứ năm, con số này đã tăng vọt lên 4,6 vạn tệ!

Khi nhắc tới thành công của ngày hôm nay, Quan Lâm đã nói: “Khi làm ăn phải biết nắm lấy những ‘điểm trắng’ trên thị trường, bởi những ngành nghề còn ít người kinh doanh đó lại có tiềm năng thị trường rất lớn, hơn nữa do rất nhiều người vẫn còn chưa phát hiện ra hoặc coi thường cơ hội làm ăn này mà cạnh tranh sẽ không quá khốc liệt. Đối với những chị em đi làm thuê mới bắt đầu đứng ra làm ăn thì đây chính là một cơ hội rất tốt, ai có thể nắm bắt được nó thì người đó sẽ thành công!”

Với những người trong giới làm ăn thì “điểm trắng” trên thị trường chính là xuất phát điểm để làm giàu. Với một người mới bắt tay vào làm ăn thì cần học cách tìm kiếm những “điểm trắng” trên thị trường như vậy. Tìm đúng “điểm trắng” trên thị trường, sau đó “gãi” vào đúng “chỗ ngứa” đó, như vậy sẽ có thể tạo ra cơ hội làm ăn khó mà kiếm được, đi tới con đường của thành công.

Hạ Hồng chưa đầy 28 tuổi, hai năm trước do nhà máy bị đóng cửa nên cô đã mất việc. Để kiếm sống, cô từng làm những nghề như bán đồ gia dụng, bán quần áo, đồ trang sức... Là một người mồm miệng lanh lợi, lại chuyên tâm vào làm ăn, cho dù làm bất cứ nghề gì cô đều học tập hết sức chăm chỉ những kiến thức có liên quan đến loại sản phẩm đó. Cô cẩn thận nghiên cứu tâm lý tiêu dùng của khách hàng, bởi vậy số lượng hàng cô bán ra không những nhiều mà lại còn rất được giá.

Một hôm một người đồng nghiệp cũ của Hạ Hồng đến tìm cô để nhờ mua giúp những đồ gia dụng cần dùng sau khi lập gia đình. Dựa vào những kinh nghiệm bán đồ điện gia dụng và sự hiểu biết về tâm lý người mua nên Hạ Hồng đã nhanh chóng giúp người đồng nghiệp cũ của mình mặc cả để mua được ba món đồ gia dụng cần thiết với giá cả rất phải chăng. Hôm đó khi ra khỏi chợ, người đồng nghiệp đã nói với Hạ Hồng một câu hết sức thật lòng: “Mình đã đi tới khu chợ này tất cả 3 lần mà vẫn không trả giá được, thật không ngờ cậu vừa mới ra tay đã giúp mình tiết kiệm được hơn 400 tệ.” Người đồng nghiệp này lấy ra 100 tệ nhét vào tay Hạ Hồng, Hạ Hồng nói mình không nhận gì cả, nhưng người đồng nghiệp của cô bảo: “Nếu không nhờ có cậu giúp trả giá thì 400 tệ này không phải là đã biếu không người ta rồi hay sao? Chút tiền này coi như là tiền công cậu đã mặc cả giúp mình đi!”

Cầm 100 tệ này, nhớ lại lời của người đồng nghiệp, Hạ Hồng chợt nảy ra một ý: Đúng vậy, hiện nay có rất nhiều người không hiểu biết rõ về sản phẩm, khi đi mua đồ không thể nào mua được món đồ đúng như ý của mình với giá cả hợp lý. Nếu mình mở một công ty chuyên giúp mọi người mặc cả thì không phải là sẽ rất có tiềm năng hay sao? Nói là làm ngay, mấy hôm sau, Hạ Hồng liền mở một công ty của riêng mình, đồng thời cho quảng cáo trên đài truyền hình của địa phương đó.

Quảng cáo vừa phát được hai ngày đã có mấy người khách tìm đến. Nhờ vào những hiểu biết về hàng hóa và kinh nghiệm bán hàng của mình, cô đã có thể mặc cả giá tiền đến mức độ khiến cho người mua hài lòng, sau đó thu một khoản phí dịch vụ nhất định. Như vậy thu nhập hàng ngày của cô đều được trên 80 tệ, nhiều nhất có ngày cô đã có tới 9 người khách, và kiếm

được hơn 400 tệ. Sau hai tháng cô đã kiếm được gần một vạn tệ. Về sau Hạ Hồng còn thuê thêm mấy bà, mấy cô mớm mếp nhanh nhẩu đã về hưu, mở rộng quy mô dịch vụ, trở thành “bà chủ mặc cả thuê” của khu vực đó.

Muốn giành được thành công trong giới làm ăn buôn bán thì cần học được cách tự mình phân tích, nghiên cứu thị trường, biết cách nắm bắt cơ hội làm ăn từ những “điểm trắng” hay những chỗ yếu của thị trường. Thế nhưng nếu muốn làm nên công trạng từ những “điểm trắng” của thị trường thì còn phải tránh việc bị hòa lẫn với người khác, nếu không sẽ rất dễ khiến cho việc kinh doanh của mình trở nên bị động và mù quáng, dẫn đến làm ăn thất bại.

7. Tìm kiếm cơ hội từ chỗ “không thể”

Quan điểm chủ đạo: Với một số người thì “không thể” chính là một hòn đá chắn ngang đường, nhưng với một số người khác thì đó lại là một cơ hội rất tốt. Nếu bạn biết cách biến “không thể” thành “có thể”, vậy thì bạn có thể thành công.

Học viện Brookings vốn nổi tiếng thế giới về việc đào tạo ra những chuyên gia marketing kiệt xuất nhất. Truyền thống của học viện này là, mỗi học kì khi các học viên tốt nghiệp học viện đều đưa ra một chuyên đề thực tập nhằm đánh giá thực lực của học viên một cách chính xác nhất, rồi yêu cầu các học viên hoàn thành chuyên đề thực tập đó.

Khi tổng thống Clinton còn đang tại vị, học viện này đã đưa ra một đề tài là: Hãy bán một chiếc quần lót cho Tổng thống đương nhiệm. Trong vòng 8 năm, vô số các học viên đã vắt óc suy nghĩ nhưng cuối cùng cũng đều thất bại. Sau khi Clinton hết nhiệm kì, học viện này lại đổi tên đề tài thành: Hãy bán một chiếc rìu cho tổng thống Bush. Học viện Brookings đã tuyên bố ai có thể làm được điều này thì sẽ được tặng một chiếc giày vàng có khắc dòng chữ “Nhân viên marketing vĩ đại nhất”. Rất nhiều học viên không có chút tự tin nào về việc thực hiện điều này, thậm chí còn cho rằng, tổng thống hiện nay chẳng thiếu thứ gì cả, mà cho dù có thiếu thì cũng không cần phải đích thân mình đi mua, đem chiếc rìu bán cho tổng thống là một chuyện hoàn toàn không thể.

Thế nhưng có một nhân viên marketing tên là Geogre Herbert đã làm được điều đó. Nhân viên marketing này rất tự tin về bản thân mình, cho rằng việc đem bán một chiếc rìu cho tổng thống G.Bush là điều hoàn toàn có thể, bởi vì tổng thống Bush có một trang trại ở bang Texas, mà bên trong trang trại này có rất nhiều cây.

Geogre Herbert đã tràn đầy tự tin viết cho tổng thống G.Bush một bức thư. Trong thư có viết: Tôi đã có lần hân hạnh được tới tham quan trang trại của ngài, nhận thấy trong đó có trồng rất nhiều cây cổ thụ, nhiều cây đã bị chết khô, thân gỗ đã mục nát. Tôi nghĩ rằng chắc hẳn ngài sẽ cần một chiếc rìu nhỏ, nhưng khi nhìn vào thể trạng của ngài hiện nay thì một chiếc rìu nhỏ rõ ràng là quá nhẹ, do vậy ngài cần một chiếc rìu lớn thật sắc. Vừa hay ở chỗ tôi đây lại đang có một chiếc như vậy, nó là của ông tôi truyền lại cho tôi, rất phù hợp dùng để chặt cây...

Về sau, Geogre đã nhận được 15 đô la do tổng thống Bush chuyển khoản tới, đồng thời anh ta cũng nhận được chiếc giày vàng có khắc dòng chữ “Nhân viên marketing vĩ đại nhất”.

Nhiều lúc những việc nhìn bề ngoài tưởng chừng như “không thể” nhưng thực ra lại là có thể, chỉ cần bạn đừng để quan niệm “không thể” đó trói buộc mình là được. Khi bạn gặp phải những chuyện “không thể”, trước tiên bạn nên thử nghĩ xem có phương pháp nào để biến chuyện “không thể” thành “có thể”. Đôi lúc chỉ cần bạn tiến về phía trước thêm một bước, hoặc kiên trì thêm một chút, hoặc suy nghĩ thêm một chút là “không thể” có lẽ sẽ biến thành “có thể”. Những người thành công sở dĩ có thể làm được như vậy chính là vì họ đã không chịu cúi đầu khuất phục trước những chuyện “không thể”.

Những năm 80 của thế kỉ XX, Vương Hân vẫn là một giáo viên phần mềm tại một trường công lập thuộc tỉnh Cát Lâm. Khi đó sở công an để phá án thường phải tổ chức điều tra. Để điều tra một vụ án có lúc phải tổ chức mấy chục người điều tra trong mấy tháng liền. Một lần có một vụ án điều tra mãi mà vẫn không ra, cục trưởng cục công an thành phố là bố vợ của Vương Hân bèn hỏi con rể xem có thể nhập những dữ liệu này vào máy vi tính hay không. Vương Hân thấy việc này cũng không phải là không làm được. Anh bèn thương lượng với trường học và đã được họ đồng ý. Sau khi nghiên cứu một thời gian, rất nhiều người cho rằng việc lưu trữ một lượng lớn số liệu trong một chiếc máy là điều không thể, do đó họ lần lượt rút lui. Kết quả là Vương Hân và những người còn lại đã biến chuyện “không thể” thành “có thể”.

Kết quả này đã được báo cáo lên Bộ công an, lãnh đạo Bộ công an quyết định đầu tư vào việc điều tra nghiên cứu hệ thống máy vi tính của người dân trên toàn quốc. Nhưng trường học lại không đồng ý cho Vương Hân theo đuổi đề tài này nữa vì sợ ảnh hưởng đến nhà trường. Vương Hân bèn quyết định nghỉ việc để tiếp tục nghiên cứu. Khi đó có rất nhiều người lo lắng rằng vạn nhất thất bại thì đến cơm cũng không có mà ăn, mức độ rủi ro vô cùng lớn. Nhưng Vương Hân lại không nghĩ như vậy, khi đó anh ta cũng chưa nghĩ tới việc kiếm tiền mà chỉ muốn làm việc này mà thôi. Lần này bước chân đi không hề có đường rút lui, chỉ có thể cam đảm mà tiến lên phía trước.

Vương Hân bắt đầu nghiên cứu sản phẩm vân tay từ năm 1996, phương hướng chủ đạo chính là khóa vân tay. Do sản phẩm vân tay có liên quan đến các bộ môn khoa học như quang học, máy móc, điện tử, phép tính toán... nên việc nghiên cứu phát triển và chế tạo sản phẩm này hết sức khó khăn. Lúc mới bắt đầu, trường Đại học Bắc Kinh và Đại học Thanh Hoa cũng đều đang nghiên cứu về khóa vân tay. Có người khuyên Vương Hân rằng: “Các anh chỉ là một công ty phần mềm tư nhân thì liệu có thể vượt qua bọn họ được không? Chắc chắn là không thể nào làm được.” Nhưng Vương Hân lại nghĩ: “Không phải là không thể. Sau khi nghiên cứu chế tạo thành công hệ thống quản lý hộ tịch cho công an hộ khẩu, chúng tôi đã nghiên cứu khai thác hệ thống đối chiếu vân tay. Những sản phẩm mới này đều đạt được thành công, hơn nữa còn chiếm được phần lớn thị trường của bên Bộ công an. Đồng thời trong tay chúng tôi còn lưu trữ một lượng rất lớn số liệu về vân tay. Những điều này đều tạo điều kiện cho việc nghiên cứu khai thác của chúng tôi.”

Hiện nay, sản phẩm về vân tay của họ đã được đăng kí quyền sở hữu trí tuệ, cách tìm kiếm vân tay đứng thứ hai trong toàn quốc, thiết kế điện tử, kĩ thuật chế tạo tương đương với trình độ khoa học kĩ thuật của nước ngoài. Hiện nay công ty Hồng Đạt của họ đã trở thành cơ sở sản xuất sản phẩm về vân tay lớn nhất trong cả nước.

Công ty Hồng Đạt cũng đã dựa vào sản phẩm khóa vân tay của họ để mở cánh cửa dẫn tới sự giàu có của thế giới. Hiện nay trên thế giới có tổng cộng hơn 100 doanh nghiệp ở trên 27 quốc gia có hàng mẫu của Hồng Đạt. Hàng loạt các quốc gia và vùng lãnh thổ như Mỹ, Đức, Arab Saudi, Bỉ, Nam Tư, Đài Loan, Nhật Bản, Syria đều tới công ty Hồng Đạt để được đào tạo, trở thành đại lý tiêu thụ của công ty Hồng Đạt ở các quốc gia đó. Công ty Hồng Đạt khi mới bắt đầu thành lập có tổng giá trị tài sản chỉ vài chục nghìn nhân dân tệ, giờ đã tăng lên tới hơn ba trăm nghìn tệ.

Khi kể lại nguyên nhân thành công, Vương Hân đã nói: “Tôi tin rằng tất cả mọi việc đều là có thể.”

Với một số người thì “không thể” chính là một hòn đá chẵn ngang đường, nhưng với một số người khác thì đó lại là một cơ hội rất tốt. Chính sự khác biệt này đã quyết định cách nhìn của mọi người đối với những sự việc “không thể”. Nếu một người dễ dàng bị sự “không thể” đánh gục, vậy thì “không thể” chính là một hòn đá ngáng đường; nếu một người luôn nghĩ cách để khắc phục những điều “không thể”, vậy thì “không thể” chính là một cơ hội khó mà có được.

Đương nhiên, một người muốn biến điều “không thể” thành “có thể” thì không những trong sâu thẳm lòng mình phải cho rằng “không thể” có thể biến thành “có thể” mà còn phải chịu khó suy nghĩ cách để “không thể” biến thành “có thể”. Chỉ có như vậy thì “không thể” mới có thể trở thành cơ hội cho chúng ta tận dụng.

Jack đánh cuộc với các bạn rằng, chỉ cần có phương pháp phù hợp là anh có thể thuyết phục người khác đồng ý làm những chuyện mà họ vốn không muốn làm. Chúng ta hãy xem anh ta làm như thế nào nhé:

Jack đến một gia đình nông thôn ở làng quê, trong gia đình này có một ông già có ba cậu con trai. Cậu con trai cả và cậu con trai thứ hai đều làm việc ở thành phố, còn cậu út vẫn đang sống cùng với cha. Hai cha con nương tựa vào nhau. Jack nói với ông già rằng: “Thưa ông, tôi muốn đưa con trai út của ông vào thành phố làm việc có được không?”

Ông già tức giận đáp: “Không được, tuyệt đối không được, cậu mau cút đi !”

Jack lại nói: “Vậy tôi tìm cho con trai út của ông một cô gái để kết hôn có được hay không?”

Ông già lắc đầu: “Không được, mau cút đi!”

Jack lại nói tiếp: “Vậy nếu cô gái mà tôi giới thiệu cho con trai ông, cũng chính là con dâu tương lai của ông sau này, chính là con gái của Rockefeller thì sao?”

Ông già suy nghĩ một hồi lâu, cuối cùng cũng bị thuyết phục bởi viễn cảnh trở thành thông gia với Rockefeller.

Mấy ngày sau, Jack tìm đến gặp Rockefeller, ông vua dầu mỏ, triệu phú của nước Mỹ và nói với ông rằng: “Kính thưa ngài Rockefeller, tôi muốn giới thiệu cho con gái của ngài một người.”

Rockefeller đáp: “Mau cút đi chỗ khác!”

Jack nói tiếp: “Nếu đối tượng mà tôi định giới thiệu cho con gái ngài, cũng chính là con rể tương lai của ngài, là phó tổng giám đốc của Ngân hàng thế giới thì có được không?”

Cuối cùng Rockefeller cũng đã đồng ý.

Lại mấy ngày sau, Jack tìm đến gặp tổng giám đốc của Ngân hàng thế giới, rồi nói với ông ta rằng: “Kính thưa ngài tổng giám đốc, ngài nên tuyển một phó tổng giám đốc ngay lập tức!”

Ngài tổng giám đốc đáp: “Không được, ở đây đã có nhiều phó tổng giám đốc thế này rồi, tại sao tôi lại phải tuyển thêm một phó tổng giám đốc nữa chứ, hơn nữa lại còn phải tuyển ngay lập tức?”

Jack trả lời rằng: “Nếu phó tổng giám đốc này mà ngài tuyển là con rể của Rockefeller thì có được không?”

Đương nhiên là ngài tổng giám đốc đã đồng ý.

Có một câu quảng cáo rằng: “Không có gì là không thể.” Tuy rằng câu này có đôi chút nói quá lên nhưng trong đó cũng hàm chứa một niềm tin rằng, những sự việc là “không thể” trong mắt của rất nhiều người thực ra hoàn toàn có thể biến thành “có thể”, điều này được quyết định bởi việc bạn có làm hay không và làm như thế nào.

CHƯƠNG 4:

DÁM MẠO HIỂM ĐỂ ĐOẠT LẤY CƠ HỘI

Mạo hiểm luôn tồn tại cùng với thành công. Trước khi có người đầu tiên ăn cua thì chưa ai biết được mùi vị của món cua như thế nào, chỉ đến khi có người đầu tiên dám ăn cua thì mới có thể phát hiện và cảm nhận được giá trị của con cua. Thành công cũng giống như vậy, càng là những người dám mạo hiểm thì càng có thể nắm bắt lấy những cơ hội mà người khác không dám hành động, từ đó càng dễ dàng đạt được thành công.

1. Mạo hiểm không phải là hành sự lỗ mãng

Quan điểm chủ đạo: Những người không dám mạo hiểm thì chẳng có chì mà cũng chẳng có chài, còn những người mạo hiểm quá mức lại mất cả chì lẫn chài. Cái gọi là “mạo hiểm một cách dũng cảm” không có nghĩa là đâm đầu vào một cách mù quáng mà là dựa trên cơ sở phán đoán cẩn thận, tỉ mỉ để đoạt lấy cơ hội giành thắng lợi sớm hơn so với những người khác.

Icarus là một nhân vật trong thần thoại Hy Lạp, chàng muốn dùng sáp và lông chim để tạo nên một đôi cánh bay qua được cả mặt trời. Tuy nhiên do bay quá gần mặt trời nên sáp ở đôi cánh đã bị nóng chảy ra, kết quả là Icarus rơi xuống biển chết đuối.

Thành công cần phải mạo hiểm. Mạo hiểm làm một chuyện gì đó mới có thể thay đổi hiện trạng, mới có thể đem tới thành công nhiều hơn nữa và tốt hơn nữa. Nhưng có một số người đặt ra mục tiêu quá cao hoặc hành động không đủ thực tế, kết quả là giống với Icarus, cuối cùng họ đều bị rơi xuống.

Mạo hiểm vốn là một phần trong cuộc sống của chúng ta, chúng ta không nên trốn quá nhiều thời gian để trốn tránh nó. Nếu sợ hãi quá mức sẽ khiến chúng ta không được vui vẻ và thiếu đi sự tự tin. Nhưng đồng thời mạo hiểm một cách ngu ngốc hay cực đoan thì cũng sẽ “tự tìm đến cái chết” mà thôi. Do vậy, một người muốn thành công thì cần phải biết “mạo hiểm một cách lý trí”.

Mạo hiểm một cách lý trí cũng giống như việc đặt ra mục tiêu vậy, cần phải hợp lý và có thể thực hiện được. Corpenicus (Cô-pec-nic) dám đưa ra học thuyết gây chấn động như vậy là do ông dựa trên cơ sở những kiến thức về thiên văn học của mình; Magallanes (Ma-gien-lăng) sở dĩ có thể dong thuyền đi khắp thế giới là dựa vào học thuyết trái đất hình cầu và việc sử dụng la bàn trong hàng hải. Muốn mạo hiểm thì cần phải biết kết hợp được giữa tri thức và sự can đảm, làm được “người dũng cảm thì không sợ, người có trí tuệ thì không nghi ngờ”, như vậy mới có thể trở thành “nhà mạo hiểm” chân chính.

Tôn Chính Nghĩa là triệu phú hàng đầu ở châu Á, và cũng là một nhà đầu tư mạo hiểm nổi tiếng, sự kiên trì của ông cũng nổi tiếng bằng với cái tính “to gan lớn mật”. Một số những thương vụ đầu tư thành công của ông đều có chung một đặc điểm, đó chính là khi người khác vẫn chưa ý thức được thời điểm đáng giá thì ông đã dám đầu tư, rồi sau đó cùng với những người khởi nghiệp kiên trì cho tới tận lúc thành công.

Ông là người gan dạ, thậm chí là đến mức mạo hiểm. Sự “to gan lớn mật” của ông thậm chí đã được cường điệu hóa lên, giới thương nhân không ai là không biết. Bill Gates đã từng tặng cho Tôn Chính Nghĩa một câu nói: “Ông và tôi đều là những nhà mạo hiểm.”

Tháng 11 năm 1995, công ty Softbank do Tôn Chính Nghĩa nắm giữ đã đầu tư 2 triệu đô la Mỹ vào Yahoo. Tháng 3 năm 1996, công ty Softbank lại đầu tư thêm 1 triệu đô la nữa, chiếm tới 33% cổ phần của Yahoo. Phần lớn mọi người đều cho rằng Tôn Chính Nghĩa đã điên rồi. Vào thời điểm tháng 3 năm 1996, việc đầu tư 1 triệu đô la vào một công ty mới thành lập là một điều hết sức mạo hiểm.

Thế nhưng Tôn Chính Nghĩa không hề để ý tới sự lo lắng của mọi người mà vẫn kiên trì theo đuổi hành động mạo hiểm của mình, kể cả vào thời điểm “bong bóng mạng” bị vỡ thì ông vẫn giữ nguyên nhận định rằng: “Internet là mảnh đất vàng cho đầu tư an toàn nhất.” Kết quả là Yahoo đã đạt được thành công rực rỡ, Tôn Chính Nghĩa cũng từ đó thu được rất nhiều lợi ích.

Khi nói về sự đầu tư của Tôn Chính Nghĩa vào Yahoo, Dương Chí Viễn đã từng nói: “Tôi không hề cho rằng ông ấy đã gặp vận may, ông đã nhìn thấy được sự việc của 15 đến 20 năm sau, ông biết rõ viễn cảnh phát triển của Yahoo, ông hoàn toàn nắm được việc đầu tư của mình.”

Mạo hiểm và thành công thường đi cùng với nhau, muốn đạt được thành công lớn thì phải học cách mạo hiểm, rất nhiều người thành công không nhất thiết là do họ “biết làm” hơn bạn mà quan trọng là ở chỗ họ “dám làm” hơn bạn! Nhưng sự mạo hiểm dám làm này nhất định phải dựa trên cơ sở những phân tích về mặt lý trí, nắm chắc phần thắng.

Mạo hiểm là nhân tố không thể thiếu được giúp bạn trưởng thành, nếu không trải qua mạo hiểm thì không thể nào thành tài được. Những người thành công đều biết cách tận dụng các loại mạo hiểm khác nhau để đạt được lợi ích lớn hơn nữa. Nhưng mạo hiểm vừa có lợi, lại vừa có hại, nếu lợi mà lớn hơn hại thì là có lợi, còn nếu hại lớn hơn lợi thì có thể dẫn tới trắng tay. Do vậy chúng ta không thể mạo hiểm khi chưa nắm rõ vấn đề, càng không thể làm những việc ngu xuẩn vì ham cái hư danh “dũng cảm, dám mạo hiểm”. Nếu bất chấp thực tế khách quan để mạo hiểm một cách ngu ngốc thì sẽ biến thành mù quáng, cuối cùng kết quả sẽ chỉ là chuốc lấy thất bại.

Dewy rất yêu quý các loài động vật hoang dã, luôn tràn đầy lòng nhiệt tình đối với việc tìm hiểu về thế giới động vật. Bắt đầu từ năm 2000, mỗi khi mùa hè đến là Dewy lại rời khỏi nơi mình sinh sống là thành phố Malibu ở phía Nam bang California để tới Alaska sinh sống cùng lũ gấu xám. Anh cố gắng hết sức để tới gần chúng, cẩn thận quay phim chúng, ngủ ở

cách chỗ chúng không xa. Khi gấu xám ra ngoài đi bắt cá kiếm ăn, anh bèn mạo hiểm vào thám hiểm trong hang của chúng xem cuộc sống của gấu xám có những bí mật gì. Khi mùa hè kết thúc, Dewy đi về nhà, bạn bè của anh đều nhận xét rằng: “Dewy đã biến thành người rừng rồi.”

Tháng 2 năm 2001, trong chương trình phỏng vấn buổi tối của đài truyền hình Nam California, khi được hỏi liệu anh có sợ bị chết dưới móng vuốt của gấu xám hay không, Dewy đã trả lời rằng: “Tôi không hề cho rằng việc sống cùng với gấu xám lại mạo hiểm hơn so với việc đi qua công viên trung tâm thành phố New York.”

Ngày 6/8/2003, khu bảo tồn động vật hoang dã thuộc Công viên quốc gia Katmai ở Alaska đưa ra một thông báo khiến mọi người phải giật mình: Nhà thám hiểm người Mỹ 46 tuổi, Dewy và bạn gái Susan đã bị gấu xám giết chết.

Sau khi sự việc xảy ra, cục cảnh sát địa phương đã tìm được một đoạn băng ghi âm dài 3 phút trong máy ghi âm của Dewy, từ trong đó có thể nghe được những âm thanh do Dewy phát ra khi chiến đấu với gấu xám, nhưng toàn bộ quá trình đã không được ghi âm lại. Những người liên quan cho biết, họ sớm đã có dự cảm rằng Dewy sớm muộn gì cũng sẽ chết dưới móng vuốt của gấu xám. Nhà sinh thái học Minster mấy năm trước khi tới thăm công viên này, nhìn thấy Dewy sống cùng với gấu xám đã từng nói, mạo hiểm cũng phải tuân thủ theo các quy tắc của mạo hiểm, nhưng Dewy chưa từng làm theo những quy định của công viên. Ví dụ như quy định về việc luôn giữ một khoảng cách an toàn với gấu xám, không được can thiệp vào đời sống của động vật hoang dã, không can thiệp vào quá trình của tự nhiên... nhưng mọi quy định đó Dewy đều coi như không hay biết. Sở dĩ xảy ra vụ án động trời như hôm nay có liên quan mật thiết đến việc bản thân Dewy không chịu tuân theo những nguyên tắc của tự nhiên.

Nhà văn Rabelais đã từng nói: “Những người không dám mạo hiểm thì chẳng có chì mà cũng chẳng có chài, còn những người mạo hiểm quá mức lại mất cả chì lẫn chài.” Mạo hiểm không có nghĩa là đem mạng sống của mình ra làm trò đùa, cũng không có nghĩa là mù quáng đi làm những việc nguy hiểm mà người khác chưa từng làm. Mạo hiểm một cách mù quáng cũng đồng nghĩa với việc tự tìm đến cái chết.

Nhà kinh tế người Nhật Ikemoto Masazumi đã chỉ ra rằng: “Cái gọi là “mạo hiểm một cách dũng cảm” không có nghĩa là đâm đầu vào một cách mù quáng mà là phải dựa trên cơ sở phán đoán cẩn thận, tỉ mỉ để đoạt lấy cơ hội giành thắng lợi sớm hơn so với những người khác. Đối với những nhà doanh nghiệp thành công thì tiền đề của việc mạo hiểm chính là nắm chắc được phần thắng đến mức độ nào. Do đó, trước khi bạn đưa ra một quyết sách mạo hiểm, bạn không cần phải tự hỏi bản thân mình có thể thắng được bao nhiêu mà nên tự hỏi bản thân mình sẽ thua bao nhiêu. Nếu chẳng nắm chắc được phần thắng nào mà mạo hiểm một cách mù quáng thì mức độ can đảm của bạn càng lớn bao nhiêu, đánh cuộc càng nhiều bao nhiêu, thì tổn thất cũng sẽ càng lớn bấy nhiêu, sẽ ngày càng cách xa thành công bấy nhiêu.

Với những người mạo hiểm thì tránh xa những việc mạo hiểm thường ngày là điều cơ bản nhất cần phải tuân thủ trong cuộc sống. Mạo hiểm phải ở mức độ vừa phải, cũng giống như việc đặt ra mục tiêu vậy, cần phải hợp lý và có thể thực hiện được. Nếu không sẽ dễ dẫn đến việc hành động mù quáng, thiếu lý trí, sẽ không giúp ích được chút nào cho bản thân mình hết.

2. Mạo hiểm chính là cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Mạo hiểm và cơ hội luôn tồn tại cùng nhau, mức độ mạo hiểm càng lớn thì giá trị mà cơ hội mang lại cũng càng lớn. Mạo hiểm chính là bắt đầu của thành công.

Trong thời đại đầy rẫy cơ hội và thách thức như hiện nay thì mạo hiểm và cơ hội luôn tồn tại cùng nhau, mạo hiểm càng nhiều thì giá trị mà cơ hội mang lại càng lớn.

Năm 1899, Joseph Herman Hirshhorn được sinh ra tại một ngôi làng nhỏ ở Latvia thuộc Đông Âu. Cậu là đứa con thứ 12 trong gia đình có 13 người con, mồ côi cha từ khi còn nhỏ. Năm 6 tuổi, dưới sự dẫn dắt của người mẹ, gia đình cậu đã lần lượt đi tàu hỏa, thuyền đến Mỹ. Trải qua một quãng đường dài đầy gian khổ, cuối cùng họ đã đến được khu Brookly - thành phố New York của Mỹ. Mẹ cậu thuê được một căn phòng, bắt đầu cuộc sống hết sức cay đắng, cực khổ.

Do sinh sống trong một khu dân cư nghèo đói nên ngay từ nhỏ Hirshhorn đã hiểu rất rõ đồng tiền với họ quan trọng đến mức nào. Khi còn là học sinh tiểu học, có một thời gian cậu thường xuyên đi qua Sở giao dịch chứng khoán của thành phố New York. Nghe mọi người nói đây chính là nơi tập trung nhiều tiền bạc nhất trên thế giới, ngay lập tức nơi đây đã thu hút cậu. Đôi mắt cậu đột nhiên mở to ra, đứng bên ngoài cửa sổ nhìn mọi người dùng tay ra hiệu đủ các kiểu, giống như đang nói một thứ ngôn ngữ kí hiệu của người câm vậy. Cậu liền cắn chặt răng thề rằng: "Mình nhất định phải đến được đây!"

3 năm sau, quả nhiên Hirshhorn đã đến được đại sảnh của Sở giao dịch chứng khoán của thành phố New York, khi đó cậu mới 14 tuổi. Thế nhưng vận may đã không mỉm cười với cậu, đó là năm 1914, chiến tranh thế giới lần thứ nhất vừa mới bắt đầu. Thế nhưng cậu không biết được những điều này, cậu muốn kiếm một chỗ đứng để mưu sinh tại đây.

Về sau, cậu phải rất khó khăn mới tìm được một chỗ làm tại công ty đĩa hát Emerson. Công việc ở đây hết sức vất vả, cả buổi trưa vẫn không được nghỉ. Cậu làm việc ở đây một cách chăm chỉ được nửa năm. Một hôm, cậu lấy hết can đảm đến gặp tổng giám đốc Wyckoff và đưa ra yêu cầu của mình rằng công việc mà cậu yêu thích là vẽ biểu đồ cổ phiếu và lập bảng biểu. Wyckoff đã đáp ứng yêu cầu của cậu, từ đó cậu đã tiếp cận được gần cổ phiếu hơn một chút, trở thành một nhân viên vẽ biểu đồ cổ phiếu.

Sau 3 năm nỗ lực phấn đấu, cậu đã trở thành một nhân viên vẽ biểu đồ cổ phiếu lành nghề, đã có hiểu biết rất sâu sắc về việc mua bán cổ phiếu. Đến năm 17 tuổi, cậu đã mua được cho mẹ mình một căn nhà, cuộc sống của cả gia đình đã có chuyển biến. Thế nhưng những

ngày tháng tốt đẹp chẳng được bao lâu. Một lần thị trường cổ phiếu bị mất giá, những cổ phiếu của một công ty sắt thép mà cậu mua cuối cùng chẳng còn chút giá trị gì, cậu gần như một kẻ trắng tay.

Thất bại lần đó đã dạy cho cậu một bài học về cổ phiếu hết sức sâu sắc. Cậu quyết tâm sau này không buôn bán cổ phiếu nữa, cậu đã nhìn thấy hàng trăm nhà triệu phú chỉ sau một đêm đã biến thành những kẻ ăn mày. Tuy cậu không dám tiếp tục đầu tư vào thị trường cổ phiếu nữa, nhưng cũng không thể ngồi không mà chẳng làm gì. Cậu bèn đến Toronto ở Canada, thành lập công ty Hirshhorn.

Cậu đã đọc được bài quảng cáo về khai thác quặng trên một tờ báo có tên là “Báo ngành khai thác quặng phương Bắc” ở Toronto. Những từ ngữ mạnh mẽ trong bài báo đó đã khiến Hirshhorn thấy rất hào hứng. Cậu cho rằng đây là một nghề “một vốn bốn lời”. Dựa trên những chỉ dẫn của bài quảng cáo đó, cậu đã đến nơi mà tờ báo kia đã nhắc tới.

Sau khi khảo sát kỹ càng, cậu đã tìm thấy được mục tiêu tiếp theo: mỏ vàng Tonard. Mỏ vàng này do hai anh em nhà Lavan hợp tác khai thác, từ trước đến giờ họ vẫn chưa đào được vàng, hơn nữa tiền vốn của họ cũng đã cạn kiệt. Hirshhorn tin rằng ở đây chắc chắn sẽ đào được vàng, vậy là cậu bèn quyết định mạo hiểm một phen, cậu đã mua 60.000 cổ phiếu ở đó với giá tiền là 0,2 đô la một cổ phiếu.

Mấy tháng sau, mỏ này bắt đầu tìm thấy vàng, giá cổ phiếu bắt đầu tăng. Hirshhorn liền âm thầm bán hết số cổ phiếu của mình đi, đợi đến khi 60.000 cổ phiếu của cậu đã bán hết sạch, giá cổ phiếu của mỏ vàng này đã tụt xuống chỉ còn 0,94 đô một cổ phiếu. Trong thời gian chưa đầy nửa năm, cậu đã kiếm được hơn 1 triệu đô la.

Cứ như vậy Hirshhorn không ngừng nỗ lực cố gắng, tiền của rất nhiều người đều chảy vào trong túi của cậu. Cuối cùng cậu đã trở thành một triệu phú.

Mỗi người chúng ta nếu không dám mạo hiểm thì sẽ không thể phát triển được, cũng giống như con rùa bò trên đường vậy, khi nó thò cổ ra khỏi lớp mai thì sẽ có nguy cơ bị địch thủ tấn công, nhưng chỉ khi thò cổ ra khỏi mai thì nó mới có thể tiến lên phía trước. Nếu không muốn mạo hiểm, trên thực tế cũng giống như tàu thuyền trốn trong cảng tránh gió bão, hoặc thậm chí sẽ giống như con rùa rút đầu đi vào chỗ chết.

Tổng giám đốc của Dell, công ty tiêu thụ máy tính hàng đầu thế giới thường chỉ bảo các nhân viên của mình rằng: “Cuộc sống chính là một chuỗi thử và thất bại không ngừng, chúng ta chỉ thỉnh thoảng mới thành công mà thôi. Điều quan trọng là không ngừng thử và học cách mạo hiểm.”

Với những người dám mạo hiểm, nếu không mạo hiểm thì sẽ có nguy hiểm. Trên đời này không có việc gì là chắc chắn trăm phần trăm cả, khi một cơ hội đến trước mặt bạn, bạn nên dũng cảm xông lên phía trước chứ đừng nên vì lo thất bại mà từ bỏ. Nếu tiến lên phía trước, có khả năng bạn sẽ thành công; nếu không dám tiến lên thì bạn vĩnh viễn không có khả năng thành công.

Hơn 10 năm trước, linh kiện “điện tử” của bột lửa đột nhiên vô cùng hiếm. Từ Dũng Thủy, ông chủ Công ty bột lửa Uy Lực ở Ôn Châu đích thân đến nhập hàng ở Quảng Châu, khu vực đang lũng đoạn thị trường “điện tử”. Để lo đủ tiền mua hàng, ông phải đi vay tiền của những người Ôn Châu đang làm ăn ở Quảng Châu, với lời hứa rằng “cho vay 5 vạn tệ, một tuần sau sẽ trả lại 6 vạn tệ”, trong một ngày ông đã thu thập đủ mấy triệu tệ. Chính hành động này của ông đã cứu được ngành bột lửa của cả vùng Ôn Châu, đồng thời giúp ông kiếm được ba, bốn triệu tệ trong một lần nhập hàng đó!

Thành công thường ẩn giấu bên trong sự mạo hiểm, còn nguy hiểm lại thường ẩn nấp đằng sau những chỗ “sóng yên biển lặng”.

Trước năm 1993, Chu Thành Kiện vẫn làm ăn ở chợ Diêu Quả Tự thuộc Ôn Châu, phía trước là cửa hàng, phía sau là xưởng gia công quần áo. Khu chợ này khi đó có thể coi là chợ đầu mối quần áo hàng đầu trong cả nước, hàng hóa chất như núi, người đi lại như nêm. Trong lúc những ông chủ khác hàng ngày ngồi cười ha ha kiếm những khoản tiền không nhỏ thì Chu Thành Kiện lại rút lui khỏi khu chợ, một việc nằm ngoài sự dự đoán của mọi người. Ông rút tất cả tiền vốn của mình đem ra thành lập Công ty Meterbonwe. Về sau Chu Thành Kiện giải thích về quyết định của mình: trong chợ nhà nào cũng đều tự mình gia công quần áo rồi tiêu thụ, quy mô nhỏ thì không nói, mà lại không có nhãn hiệu gì cả, sức hấp dẫn đối với khách hàng ngày càng giảm, sớm muộn gì thì khu chợ này cũng sẽ bị đóng cửa. Thực tế đã chứng minh những dự đoán của ông hoàn toàn chính xác, cho đến nay chợ Diêu Quả Tự đã không còn chống chọi nổi nữa, biến thành chợ bán hoa quả, thịt cá, còn công ty do Chu Thành Kiện lập ra đã trở thành doanh nghiệp hàng đầu trong cả nước về sản xuất và tiêu thụ quần áo thể thao.

Nhà văn Pháp Gide đã từng nói: “Nếu không rời khỏi bờ biển thì sẽ chẳng bao giờ phát hiện ra lục địa mới.” Mạo hiểm và cơ hội giống như hai mặt của một đồng xu, nếu bạn sợ mạo hiểm thì bạn sẽ mất đi đồng xu; chỉ những người dũng cảm, dám mạo hiểm mới có thể tóm được đồng xu vào trong tay mình.

3. Cơ hội nằm trong mạo hiểm

Quan điểm chủ đạo: Mạo hiểm là tiền đề của tất cả thành công, nếu không mạo hiểm thì sẽ không có thành công. Càng mạo hiểm thì thành công càng lớn.

Quản mình muốn làm một chuyện gì đó mà không biết có thể thành công hay không nhưng vẫn lấy hết dũng khí để đi làm, đó chính là mạo hiểm. Nhà văn Helen Keller đã từng nói: “Cuộc đời con người nếu không mạo hiểm thì sẽ chẳng đạt được cái gì hết.” Mạo hiểm là tiền đề của tất cả thành công, nếu không mạo hiểm thì sẽ không có thành công. Càng mạo hiểm thì thành công càng lớn.

Alfred Nobel là nhà hóa học người Thụy Điển. Ông sinh ngày 21/10/1833 tại Stockholm trong một gia đình có truyền thống về nghiên cứu hóa học. Sau khi ra đời chưa được bao lâu thì nhà ông gặp phải một trận hỏa hoạn lớn, ngọn lửa gần như đã thiêu sạch toàn bộ gia sản. Nobel đành phải theo cha mẹ ra ngoài kiếm sống. Họ đã đến một số quốc gia thuộc lãnh thổ

nước Nga. Ngay từ nhỏ Nobel đã nhìn thấy các công nhân khi đào núi phải dùng xẻng sắt để gạt lực đào các tảng đá. Để khai thông một con đường sắt, một đoạn đường quốc lộ cần phải tốn rất nhiều thời gian lao động vất vả! Cậu bé Nobel thầm nghĩ, nếu có thể tìm được một loại thuốc nổ, chỉ trong một lát có thể phá nổ núi đá thì việc dời non lấp biển cũng sẽ dễ dàng biết bao!

Ông Imanuel Nobel, cha của Alfred Nobel, là một nhà phát minh các loại máy móc rất nổi tiếng, ông cũng rất yêu thích việc thí nghiệm hóa học và bỏ nhiều công sức vào việc chế tạo thuốc nổ.

Nobel cha thường kể cho con trai nghe những câu chuyện phát minh của các nhà khoa học thời cổ đại để khơi gợi trí tuệ của con trai, động viên con cố gắng nhiều hơn nữa cho nhân loại. Ông còn thường xuyên làm những thí nghiệm về kíp nổ và thuốc nổ, tất cả những việc này đều có sức hấp dẫn rất lớn đối với cậu bé Nobel.

Năm 1846, hai giáo sư người Italy là Askania và Soborallo khi làm thí nghiệm đã dùng những sản phẩm phụ dùng để chế tạo xà phòng là glycerin, acid sulfuric và acid nitric kết hợp với nhau để tạo nên nitroglycerin. Soborallo dùng chất này để chữa bệnh tim.

Một hôm, Soborallo đem dạng hỗn hợp của chất lỏng này - nitroglycerin bỏ vào trong cốc đốt và tăng nhiệt độ lên, định quan sát xem hợp chất hóa học này sau khi bốc hơi thì có thay đổi gì, bất ngờ hợp chất này phát nổ. Giờ thì giáo sư đã hiểu được thì ra nitroglycerin là một loại thuốc nổ.

Do nitroglycerin rất dễ phát nổ, hơn nữa lại ở thể lỏng nên việc chế tạo, vận chuyển, lưu trữ và sử dụng đều rất khó khăn, do đó cũng sẽ khó dùng được trong thực tế. Vì đã có không ít người mất mạng trong các vụ nổ nên mọi người cứ nghe thấy tiếng nổ là muốn tránh càng xa càng tốt.

Trước khó khăn như vậy, Nobel vẫn dũng cảm tiến tới. Ông đã bước đi trên một con đường vô cùng khó khăn, hơn nữa giờ nào, phút nào cũng phải sẵn sàng đối mặt với tử thần.

Từ lâu Nobel đã nghe nói về thuốc nổ đen của Trung Quốc, ông cũng đã nghiên cứu về nó rất kỹ, từ đó ông đã đưa ra được phương án nghiên cứu chế tạo hợp chất giữa nitroglycerin và thuốc nổ đen. Khó khăn đầu tiên mà ông gặp phải chính là chi phí, vì việc này Nobel đã tới nước Pháp gặp hoàng đế Napoleon đệ tam, miêu tả lại cho hoàng đế hiệu năng và công dụng của thuốc nổ. Napoleon chỉ nghĩ tới một điều: Nếu nghiên cứu thành công thuốc nổ để áp dụng trong chiến tranh thì sẽ có tác dụng rất lớn. Vậy là Napoleon liền ra lệnh cho một ngân hàng cung cấp cho Nobel 100.000 franc để làm thí nghiệm.

Lúc mới đầu, Nobel định dùng thuốc nổ đen làm chất dẫn lửa để làm tăng nhiệt độ của nitroglycerin, kết quả đã không thành công. Sau không biết bao nhiêu lần thí nghiệm, Nobel đã nhận ra rằng: vấn đề không phải nằm ở bản thân nitroglycerin mà ở nguyên nhân vật dẫn nổ không an toàn. Vậy là ông dồn toàn tâm toàn ý vào việc tiến hành thí nghiệm vật dẫn nổ an toàn.

Do thí nghiệm thường xuyên gây ra tiếng nổ khiến cho những người dân xung quanh đều thấy sợ hãi, họ không cho phép Nobel tiếp tục làm thí nghiệm ở đó nữa. Nobel bèn chuyển phòng thí nghiệm của mình tới hồ Malaren. Ông tiếp tục nghiên cứu về nitroglycerin trên một chiếc thuyền ở giữa hồ. Trong thời gian hơn 4 năm, ông đã tiến hành hơn 400 lần thí nghiệm, cuối cùng đã phát minh ra loại thuốc nổ nitroglycerin có thể bước đầu khống chế được và loại kíp nổ nitrat thủy ngân, nhưng Nobel cũng vì việc này mà phải trả một cái giá cực kì lớn - phòng thí nghiệm của ông đã bị thiêu hủy hoàn toàn trong một vụ nổ, cha ông bị thương nặng, trở thành một người tàn phế, em trai ông bị chết trong vụ nổ, anh trai ông cũng bị thương, còn bản thân ông cũng đã mấy lần tưởng chừng như phải đi gặp thần chết.

Năm 1867, trong một lần tình cờ Nobel nhìn thấy những công nhân vận chuyển các bình đựng nitroglycerin từ trên xe xuống, từ khe hở trên bình đựng nitroglycerin có một chất lỏng chảy ra. Chất lỏng này đã trộn lẫn với bùn đất ở bên ngoài bình đựng thành một dạng chất rắn, còn nitroglycerin thì không hề phát nổ. Đây quả là một phát hiện kì tích, Nobel vội vàng lấy một nắm bùn đất có trộn lẫn với nitroglycerin để tiến hành thí nghiệm, ông nhận thấy loại bùn đất này sau khi được kích nổ thì vẫn có thể phát nổ rất mạnh, nhưng nếu không được kích nổ thì vẫn an toàn. Nobel hết sức vui mừng bèn bắt tay vào thí nghiệm trên quy mô lớn. Ông cho đắp một đống bùn lớn có trộn lẫn nitroglycerin, dùng dây cháy chậm để kích nổ. Không ai ngờ rằng một tiếng nổ cực mạnh vang lên, khói bay mù mịt, phòng thí nghiệm đã bị bắn lên trời, mọi người hoảng hốt kêu gào: “Nobel bị chết cháy rồi!”, “Lần này thì Nobel xong thật rồi!”

Ai ngờ chỉ một lát sau, Nobel mặt mũi đen sì từ trong đống gạch vỡ bò ra, vui mừng như điên kêu lên rằng: “Thành công rồi! Thí nghiệm của tôi thành công rồi!”

Cuối cùng Nobel đã phát minh ra thuốc nổ dạng rắn an toàn - đó là dạng hỗn hợp của trinitroglycerin và diatomite. Loại chất nổ này nhanh chóng giành được bằng sáng chế của chính phủ Thụy Điển. Các quốc gia như Pháp, Đức cũng đã mua bằng sáng chế này.

Về sau, loại thuốc nổ an toàn này được sử dụng rộng rãi trong việc mở đường, xây đường... Đường hầm dài 9 dặm xuyên qua dãy núi Alps đã dùng chính loại thuốc nổ này để phá núi mở đường. Tuy nhiên, thuốc nổ cũng được sử dụng trong chiến tranh, đem tới cho con người rất nhiều nỗi bất hạnh. Nhưng nói tóm lại, thuốc nổ đã thúc đẩy sự phát triển của nhân loại, tất cả đều mang tới nhờ việc Nobel đã mạo hiểm cuộc sống của chính mình.

Tinh thần mạo hiểm là động lực thúc đẩy sự phát triển của nhân loại, không có những người đi tiên phong mạo hiểm và khám phá thì lãnh thổ của con người sẽ không thể được mở rộng, xã hội sẽ không thể tiến bộ và khoa học kĩ thuật sẽ không thể phát triển được.

Mạo hiểm tồn tại cùng với thành công. Trước khi có người đầu tiên ăn cua thì chưa ai biết được mùi vị của món cua như thế nào, chỉ đến khi có người đầu tiên dám ăn cua thì mới có thể phát hiện và cảm nhận được giá trị của con cua. Thành công cũng giống như vậy, càng là những người dám mạo hiểm thì càng có thể nắm bắt lấy những cơ hội mà người khác không dám hành động, từ đó càng dễ dàng đạt được thành công.

Nhờ có mạo hiểm chúng ta mới có thể thưởng thức được những vùng phong cảnh tuyệt đẹp. Có câu nói rằng: “cảnh đẹp vô tận nằm dưới đỉnh núi hiểm trở”, một người chỉ khi leo lên trên đỉnh núi mới có thể cảm nhận được sự sung sướng của việc nhìn ngắm mọi thứ bên dưới. Vương An Thạch, nhà thơ đời Tống cũng cho rằng: “Những vẻ đẹp kì vĩ, mê hồn, những kì quan phi thường trên đời này đều ở những nơi vô cùng hiểm trở.” Nếu con người không muốn mạo hiểm, chỉ muốn theo đuổi một cuộc sống ổn định, yên bình thì sẽ không thể nào thưởng thức được mùi vị của thành công đích thực.

Viesgo đã từng nói: “Nếu muốn sống tốt hơn một chút thì bạn bắt buộc phải mạo hiểm. Nếu không tạo ra cơ hội thì đương nhiên bạn sẽ không thể nào trưởng thành được.” Một người không có tinh thần mạo hiểm, lúc nào cũng sợ sệt thì sẽ không thể nào trưởng thành được. Trước khi bắt cứ một sự việc nào được hoàn thành thì đều bao gồm những nhân tố không xác định, và cũng thường kèm theo đó một mức độ mạo hiểm nhất định, và đây thường là sự kiểm tra của cơ hội đối với mỗi người. Những người dám chấp nhận một chút mạo hiểm thì cơ hội sẽ đến bên cạnh những người đó. Còn những người không dám chấp nhận mạo hiểm thì cơ hội sẽ rời xa người đó. Không có tinh thần mạo hiểm, lúc nào cũng lo lắng quá mức, có tâm lý “sợ thất bại” sẽ không giúp bạn giải quyết được vấn đề gì, chúng sẽ chỉ gây trở ngại cho hành động của bạn mà thôi.

Nhà triết học Bacon đã từng nói: “Trên đời này có rất nhiều người đạt được thành công, không nhất thiết bởi họ biết làm hơn bạn mà là do họ dám làm hơn bạn.”

4. Cơ hội luôn chung tình với những người mạo hiểm

Quan điểm chủ đạo: Thành công tỉ lệ thuận với mạo hiểm, tất cả thành công đều là kết quả của việc dám nghĩ, dám làm, dám mạo hiểm. Thành công không thể tách rời mạo hiểm.

Henry DuPont, người sáng lập ra công ty DuPont của Mỹ đã từng nói: “Mạo hiểm chính là cơn ác mộng khiến những người hèn nhát phải bỏ chạy, mạo hiểm cũng là tiếng kèn xung trận khiến những người dũng cảm tiến lên phía trước. Mạo hiểm là một loại đức tính quý báu lớn nhất.” Thành công tỉ lệ thuận với mạo hiểm, tất cả thành công đều là kết quả của việc dám nghĩ, dám làm, dám mạo hiểm. Thành công không thể tách rời mạo hiểm.

Nhà hàng Maxim được thành lập vào năm 1893, là một nhà hàng nổi tiếng cao cấp của nước Pháp. Thế nhưng đến năm 1977 nó đã gần như sa sút đến mức sắp phải đóng cửa. Khi đó Pierre Cardin đã là ông vua thời trang nổi tiếng, nhưng ông lại hướng sự chú ý của mình vào nhà hàng Maxim. Và ông đã quyết định sẽ mua lại nhà hàng này.

Bạn bè đều cho rằng Pierre Cardin đang nói đùa nên hết người này đến người khác đều khuyên ông rằng: “Nhà hàng này vốn đã làm ăn không tốt, hơn nữa nếu mua nó về sẽ phải bỏ ra một khoản tiền đầu tư rất lớn, cũng đồng nghĩa với việc tự mình mua thêm gánh nặng vào

người.” Có người còn nói với ông rằng: “Đừng để mình bị phá sản, đầu óc phải tỉnh táo một chút.”

Thế nhưng bản thân Pierre Cardin lại có cách nhìn rất độc đáo: Tuy rằng hiện nay nhà hàng Maxim làm ăn không được tốt nhưng nó đã có lịch sử rất lâu đời, danh tiếng đã có từ lâu, lại có ưu thế. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình hình kinh doanh của nó không được tốt là do đẳng cấp quá cao, hơn nữa lại đơn độc, thị trường chỉ giới hạn ở trong nước. Chỉ cần tiến hành cải tiến từ những phương diện này thì chắc chắn có thể thu được hiệu quả. Hơn nữa tranh thủ lúc nhà hàng làm ăn không tốt để mua về thì mới có thể mua được với giá thấp.

“Cơ hội thành công có rất nhiều, nhưng những người có thể nắm bắt được nó lại không nhiều, chính vì vậy mới không có nhiều người thành công. Muốn khác biệt với người khác thì vào những thời khắc quan trọng phải có kiến giải của riêng mình, phải dám mạo hiểm!” Pierre Cardin đã nghĩ như vậy.

Năm 1982, Pierre Cardin bỏ ra một khoản tiền lớn mua lại sản nghiệp khổng lồ của nhà hàng Maxim. Khi bắt đầu kinh doanh, ngay lập tức ông bắt tay vào thay đổi để thoát khỏi khó khăn. Trước tiên ông tăng thêm đối tượng khách hàng, trên cơ sở những món ăn đắt tiền, ông đã cho thêm vào đó một số món ăn bình thường. Sau đó ông lại mở rộng phạm vi kinh doanh, ngoài đồ ăn còn bán thêm hoa tươi, hoa quả và những đồ gia vị cao cấp khác. Ngoài ra Pierre Cardin còn cho thiết lập các chi nhánh của nhà hàng Maxim ở khắp nơi trên thế giới.

Một điểm mốc đáng chú ý là đến năm 1983, chi nhánh của nhà hàng Maxim đã được mở tại Bắc Kinh. Khi đó Pierre Cardin đã thân chinh bay tới Bắc Kinh, khảo sát điều kiện để mở nhà hàng. Những người Pháp làm việc ở Bắc Kinh đều khuyên ông rằng cách nhìn của ông đối với thị trường Trung Quốc rất không thực tế. Thế nhưng Pierre Cardin đã ngấm trúng vào thị trường này. Năm 1983, ông chính thức khai trương chi nhánh của nhà hàng Maxim tại Bắc Kinh, chuyên kinh doanh các món ăn Pháp tầm trung bình, khách hàng đông như trẩy hội, thu được thành công vô cùng lớn.

Nắm chắc cơ hội, sau đó ra đòn quyết định. Đây chính là con đường dẫn tới thành công của Pierre Cardin.

Trong xã hội ngày nay, bất cứ chuyện gì cũng đều có phần nguy hiểm: người đi trên đường cũng nguy hiểm, ăn uống cũng nguy hiểm, người béo phì ngay cả khi ngủ cũng có nguy hiểm, ngay cả khi gửi tiền trong ngân hàng cũng có nguy hiểm. Nếu chúng ta lúc nào cũng lo lắng về những chuyện này thì e rằng sẽ lo lắng bất an cho đến hết đời, chuyện gì cũng sẽ chẳng làm được. Chỉ những người vui vẻ đối đầu với hiểm nguy mới có thể chiến thắng hiểm nguy, đoạt lấy hi vọng thành công.

Trần Anh Lâm sinh ra tại thôn Hà Tây, trấn Mã Sơn Khẩu, huyện Nội Hương, tỉnh Hà Nam, tổ tiên bao đời đều làm nông dân. Năm 1985, anh thi đỗ vào khoa Chăn nuôi gia súc của trường Đại học Nông nghiệp Hà Nam. Năm 1989 sau khi tốt nghiệp, anh được phân tới làm

việc tại một công ty thực phẩm ở thành phố Nam Dương. Năm 1990, anh kết hôn, “sống cuộc sống thành thị mà nhiều người nông dân luôn mơ ước”.

Lúc mới đầu, cuộc sống của anh cũng trôi qua hết sức ngọt ngào, anh chỉ làm và ngồi trong văn phòng, tất cả đều lặp đi lặp lại. Nhưng rồi thời gian lâu dần, Trần Anh Lâm cảm thấy cuộc sống hết sức nhàm chán. Công việc của anh chẳng liên quan mấy tới những gì đã học, vậy bản thân phải cần cù học tập để làm gì? Những người nông dân giống như bố anh ở nông thôn rất nhiều, vậy tại sao không tận dụng những gì đã học, làm một số việc có ý nghĩa thật sự? Trong lòng Trần Anh Lâm đã bắt đầu có ý nghĩ về quê gây dựng sự nghiệp. Thế nhưng anh vẫn do dự mất 3 năm.

Trong 3 năm này, Trần Anh Lâm đã thiết kế cho một số bạn bè ở Nam Dương nào là chuồng lợn, cách trộn thức ăn gia súc, toàn là chuyện “mang dao mổ trâu đi giết gà”. Từ đó anh đã nhìn thấy được giá trị tồn tại của bản thân mình, kiên định lòng tin về quê nuôi lợn. Mùa thu năm 1992, anh xin nghỉ việc rồi cùng vợ về quê ở thôn Hà Tây, bắt đầu cuộc sống của một “ông chủ nuôi lợn”.

Sau khi anh về quê, mọi người xung quanh đều lên tiếng phản đối. Bạn học thì nói: “Những người ở nông thôn như chúng ta muốn vào thành phố không hề đơn giản, bây giờ đã mất công việc ổn định rồi, chắc chắn anh sẽ hối hận.” Bố anh thì nói: “Ở quê chúng ta người nào cũng biết nuôi lợn, ai cần một người tốt nghiệp đại học như con về chỉ bảo chứ!”

Nhưng áp lực dù lớn đến như vậy vẫn không làm lung lay niềm tin của Trần Anh Lâm. Để xây dựng một khu chuồng nuôi hàng vạn con lợn, anh đã vay của người nhà và bạn bè 31.000 tệ. Từ sáng sớm đến tối mịt anh đều quanh quẩn trong túp lều nhỏ làm bằng thân cây ngô của mình, đào giếng, mắc dây điện, xây tháp nước, việc gì anh cũng làm. Anh còn phát huy kiến thức chuyên môn của mình, thiết kế ra loại chuồng chuyên dùng để nuôi lợn, khiến giá thành giảm tới 90%.

Tháng 6 năm 1993, Trần Anh Lâm mua về 22 con lợn giống tốt từ Trịnh Châu và Nam Dương, giấc mơ của anh đã bắt đầu trở thành hiện thực! Bà con làng xóm nhanh chóng nhận ra rằng sinh viên đại học và nông dân nuôi lợn đúng là có sự khác biệt. Những nhân viên chăn nuôi lợn mà Trần Anh Lâm tuyển vào làm đều đã tốt nghiệp trường dạy nghề. Anh còn thường xuyên giảng giải thêm cho họ. Anh có một chế độ cách li và phòng độc riêng biệt, người bình thường không được phép tới gần chuồng lợn. Anh dùng những lý luận về dinh dưỡng đã học để phối hợp tạo ra thức ăn chăn nuôi, mỗi ngày lợn của anh có thể tăng gần 1 cân thịt. Anh còn làm phẫu thuật cắt bỏ đại tràng cho lợn, dùng tay nhặt phân lợn bỏ ra ngoài. Các trang trại nuôi lợn, trạm thú y và phòng thí nghiệm ở Mỹ, Pháp, Brazil..., chỗ nào anh cũng đến để học tập.

Sự nghiệp của Trần Anh Lâm nhanh chóng được mở rộng, sau 4 năm khởi nghiệp, tài sản của anh đã đạt tới 4 triệu nhân dân tệ. Về sau, anh còn chủ trì dự án nuôi lợn siêu nạc cấp quốc gia, lợi ích hàng năm tạo ra cho xã hội lên tới hàng trăm nghìn tệ, tạo công ăn việc làm cho mấy nghìn người.

Trần Anh Lâm không muốn sống một cuộc sống trong chần ăm dè dặt, vô lo vô nghĩ mà lại muốn tận dụng những gì mình đã học để tạo dựng một cơ nghiệp cho riêng mình, từ đó mà tạo ra giá trị lớn nhất của cá nhân.

Theodore Roosevelt đã từng nói: “Chỉ những người dũng cảm dám bước lên sân khấu để tham gia hành động mới có thể tạo nên sự nghiệp vĩ đại.” Carnegie cũng đã nhấn mạnh: “Phương pháp tốt nhất để tăng cường khả năng thành công, khắc phục những điểm chưa xác định trong cuộc đời không phải cái gì khác mà chính là việc nỗ lực bồi dưỡng tinh thần mạo hiểm của chính mình.”

Trong cuộc sống, cho dù bạn làm chuyện gì thì dám mạo hiểm mới là nhân tố quan trọng nhất bắt buộc phải có để đạt được thành công. Nếu bạn sợ thất bại, sợ phạm sai lầm thì đó chính là nguyên nhân lớn nhất khiến bạn không thể thành công.

5. Can đảm và hiểu biết hơn người tất có sự nghiệp hơn người

Quan điểm chủ đạo: Những người có can đảm và hiểu biết khi mạo hiểm có khả năng thất bại, còn những người không có can đảm và hiểu biết thì khi mạo hiểm chắc chắn sẽ thất bại. Có nhiều lúc thành công hay thất bại không được quyết định bởi trí tuệ và năng lực mà nó được quyết định bởi lòng can đảm và sự hiểu biết.

Từ thuở xa xưa, ở Trung Quốc đã có một câu nói “Trong tài năng, học thức, sự can đảm và sự hiểu biết thì can đảm đứng hàng đầu.” Có người cho rằng dù can đảm đến mấy cũng chẳng coi là gì, nhưng nếu nhìn kỹ những người xung quanh chúng ta, bạn sẽ dễ dàng nhận ra rằng, trên đời này thật ra không thiếu những người có tài, người có tài ở đâu cũng thấy. Những người can đảm thực sự thì lại chỉ chiếm số ít trong đám đông.

Rất nhiều người tài giỏi khi nhìn nhận vấn đề đều hết sức rõ ràng, tỉ mỉ, nhưng chính vì sự sáng suốt của mình nên đôi khi họ không muốn đi làm những chuyện có chút mạo hiểm, kết quả là họ tự chìm đắm trong cái gọi là trí tuệ của bản thân. Theo thống kê điều tra của Hiệp hội các doanh nghiệp Mỹ thì những người thực sự có thể làm nên chuyện lớn trên đời này không phải tất cả đều là những người thông minh, nhưng họ chắc chắn phải là những người gan dạ. Làm một người gan dạ còn khó hơn làm một người thông minh, có năng lực. Sự gan dạ này thường là chỉ sự can đảm và dũng khí dám chấp nhận thất bại.

Trong cuộc sống thường ngày, chẳng ai muốn làm những chuyện mà mình chưa nắm chắc chút nào? Những người thông minh, có năng lực thường không muốn làm những chuyện như vậy, càng không muốn sống như vậy, bởi họ không muốn sống một cuộc sống mà phải nơm nớp lo sợ. Chỉ có những người có chút lòng can đảm, không sợ bị trách móc mới dám làm những chuyện này. Nhưng phàm là những chuyện lớn trên đời thì đều cần phải có lòng can đảm mới có thể làm được, mới nắm bắt được.

Một người thợ làm vườn tới xin thỉnh giáo một nhà doanh nghiệp người Nhật rằng: “Thưa ngài, cho đến nay sự nghiệp của ngài đã lẫy lừng như vậy, còn tôi chỉ giống như một con kiến bò đi bò lại trên mặt đất mà thôi, chẳng có chút gì nổi bật. Lúc nào tôi mới có thể kiếm được nhiều tiền, mới có thể thành công đây?”

Nhà doanh nghiệp nhẹ nhàng trả lời anh ta rằng: “Thế này nhé, tôi thấy về phương diện làm vườn thì anh nắm rất chắc, bên cạnh công xưởng của tôi có 20.000 mét vuông đất bỏ không, chúng ta hãy trồng cây giống ở đó đi! Một cây giống bao nhiêu tiền?”

“40 yên”.

Nhà doanh nghiệp lại nói tiếp: “Như vậy nếu tính mỗi mét vuông có thể trồng được hai cây, trừ lối đi lại thì 20.000 mét vuông có thể trồng được khoảng 25.000 cây, tiền mua cây giống vừa tròn 1 triệu yên. Anh thử tính xem, sau 3 năm, một cây giống có thể bán được bao nhiêu tiền?”

“Khoảng 3000 yên.”

“Thế này nhé, tôi sẽ bỏ ra 1 triệu yên mua cây giống và phân bón. Anh sẽ phụ trách việc tưới nước, nhổ cỏ và bón phân. Ba năm sau, chúng ta sẽ có 6 triệu yên tiền lãi, lúc đó sẽ chia đôi mỗi người một nửa.” Nhà doanh nghiệp nhiệt tình nói.

Không ngờ người thợ làm vườn kia từ chối đáp: “Ồ! Tôi không dám làm ăn lớn như vậy đâu, hay là thôi vậy.”

Chỉ một câu “hay là thôi vậy” đã khiến thành công nằm trong tầm tay bị bỏ phí một cách dễ dàng. Có một số người hàng ngày đều mơ ước tới thành công, nhưng khi cơ hội tới thì họ lại không đủ dũng khí để hành động. Cần biết rằng muốn thành công thì cần có lòng can đảm và sự hiểu biết, cần dám thử mới được!

Lòng can đảm và sự hiểu biết của một người thể hiện một tinh thần dám mạo hiểm. Những người có lòng can đảm và hiểu biết sẽ biết cách nắm bắt cơ hội, bởi nếu không dựa vào lòng can đảm và sự hiểu biết để bước đi bước đầu tiên thì sẽ không thể nào gieo được hạt giống thành công. Lestur C. Thurow, giáo sư của Viện công nghệ Massachusetts và cũng là nhà kinh tế học nổi tiếng thế giới đã chỉ ra rằng: “Những người có can đảm và hiểu biết khi mạo hiểm có khả năng thất bại, còn những người không có can đảm và hiểu biết thì khi mạo hiểm chắc chắn sẽ thất bại.” Goethe cũng đã từng nói: “Nếu bạn mất đi tài sản thì bạn chỉ mất đi một chút; nếu bạn mất đi danh dự thì bạn mất đi rất nhiều; nếu bạn mất đi lòng dũng cảm thì bạn mất đi tất cả.” Thành công bao giờ cũng bắt đầu từ sự mạo hiểm.

Có nhiều lúc thành công hay thất bại không được quyết định bởi trí tuệ và năng lực mà nó được quyết định bởi lòng can đảm và sự hiểu biết. Đặc biệt là vào những thời khắc quan trọng khi bắt buộc phải đưa ra sự lựa chọn, lòng dũng cảm và sự hiểu biết thường quan trọng hơn cả trí tuệ. Cả thế giới này tràn ngập những biến cố và hiểm nguy, có rất nhiều lĩnh vực mới, tình hình mới mà chúng ta không hiểu rõ. Trong điều kiện không gian và thời gian

phức tạp và biến đổi không ngừng như vậy, cần hành động kịp thời, mà điều này cần dựa trên cơ sở là lòng dũng cảm và sự hiểu biết hơn mức bình thường.

Pierre DuPont sinh năm 1870, từ nhỏ đã thông minh hiếu học, tốt nghiệp Viện công nghệ Massachusetts với thành tích xuất sắc. Trong thời gian 9 năm sau khi tốt nghiệp, ông dành hết tâm sức vào nghiên cứu hóa học, hai lần đạt được bằng sáng chế về thuốc súng không khói.

Năm DuPont 32 tuổi, chủ tịch của E. I. du Pont de Nemours and Company qua đời do bệnh phổi. Vậy là Pierre DuPont trở thành vị chủ tịch mới. Sau khi lên làm chủ tịch, ông bắt đầu một kế hoạch thu mua vô cùng mạnh dạn. Họ đã mua lại Công ty hóa học Lebono và Công ty thuốc súng Phương Đông. Nhưng do sự lũng đoạn của công ty đã dẫn tới việc họ bị vướng vào một vụ kiện, và tòa án đã phán quyết là công ty DuPont có tội. Vụ kiện này không những đã không khiến cho DuPont lùi bước mà ngược lại còn làm tăng thêm sự can đảm và quyết tâm gây dựng nên một sự nghiệp lẫy lừng của ông.

Sau khi tổng thống mới đắc nhiệm, DuPont đã sai Geogre, cố vấn pháp luật của mình đến gặp tổng thống để thuyết phục. Ông nói: "Thưa ngài tổng thống, trong tương lai không xa nữa, châu Âu nhất định sẽ có chiến tranh, chỉ khi công ty DuPont được độc quyền chế tạo thuốc súng thì sự an toàn của đất nước chúng ta mới được bảo đảm!" Tổng thống cho rằng những lời Geogre nói không phải là không có lý, ông bèn ra lệnh mở một cuộc tranh luận công khai, ông muốn nghe ý kiến của các bên.

Tại cuộc tranh luận, DuPont đã can đảm phát biểu rằng: "Trong tương lai không xa nữa, châu Âu nhất định sẽ xảy ra chiến tranh. Tại thời điểm đó thì việc công ty DuPont nắm độc quyền về chế tạo thuốc súng sẽ đảm bảo cho sự an toàn của nước Mỹ, chỉ có lợi mà không có hại."

Những người tham dự cuộc tranh luận bao gồm các tư lệnh hải, lục quân, quan chức đứng đầu các bộ trong chính phủ và các giáo sư đại học sau khi nghe những lời phát biểu của DuPont đều tán thành với quan điểm của ông. Cuối cùng tổng thống đã ra phán quyết: công ty DuPont được tách ra thành ba công ty. Thật ra đây là một cách làm để che mắt người khác, bởi làm như vậy vừa có thể tránh được việc đi ngược với "Luật Chống độc quyền" lại vừa có thể bảo vệ được công ty DuPont. Sau khi công ty DuPont tách làm ba công ty nhỏ thì thực chất quyền lực vẫn nằm trong tay anh em nhà DuPont.

Quả nhiên không nằm ngoài dự đoán của Pierre, không lâu sau ở châu Âu đã nổ ra chiến tranh thế giới thứ nhất. Thuốc súng của công ty DuPont cung không đủ cầu. Để mở rộng quy mô sản xuất, DuPont đã phải tới phố Wall vay của Morgan khoản tiền 14 triệu đô la Mỹ. Trước khi vay tiền, DuPont đã thương lượng rất kỹ, tiền lãi hàng năm là 6%, hơn nữa còn đem cổ phiếu của công ty DuPont ra để thế chấp. Đến lúc đó nếu không trả được tiền thì công ty sẽ rơi vào tay của Morgan. Nhưng DuPont mạnh dạn phân tích rằng, nước Mỹ sớm muộn gì cũng sẽ tham gia vào cuộc chiến ở châu Âu, nhu cầu đối với thuốc súng sẽ tăng mạnh. Đến lúc đó, công ty DuPont sẽ thu được một khoản lợi nhuận khổng lồ. DuPont dùng khoản tiền rất

lớn mà mình vay được để mở 5 công xưởng chế tạo thuốc súng, trong số đó công xưởng ở bang Tennessee là công xưởng chế tạo thuốc súng không khói lớn nhất thế giới.

Tháng 4 năm 1917, nước Mỹ tuyên chiến với nước Đức, tham gia vào cuộc chiến tranh đang ở giai đoạn quyết liệt. Chính phủ mở rộng việc thu mua đồ quân dụng với số lượng lớn, trong đó đương nhiên thuốc súng phải đứng đầu danh sách. Dự đoán của DuPont thật quá chính xác. Trong thời gian chiến tranh thế giới thứ nhất, gần một nửa lượng thuốc súng mà các nước trong phe Đồng minh sử dụng được cung cấp bởi công ty DuPont. Chiến tranh đã đem tới cho gia tộc DuPont một mối lợi nhuận khổng lồ, tổng cộng trong chiến tranh, họ đã thu được hơn 1 tỷ đô la lợi nhuận. Trong đó, thu nhập ròng sau khi nộp thuế lên tới mấy trăm nghìn đô. Gia tộc DuPont vì thế mà bị chế giễu là “những kẻ làm giàu từ chiến tranh”, tuy nhiên công ty DuPont cũng nhờ đó mà từ vị trí là công ty đứng thứ ba trên thị trường trước chiến tranh, nhảy vọt lên trở thành tập đoàn doanh nghiệp hàng đầu của nước Mỹ. Từ đó, đế quốc DuPont vĩ đại đã được hình thành.

Trong thương trường cạnh tranh khốc liệt từng ngày, nếu không có một sự dũng cảm nhất định thì cho dù có được những dự kiến khá đúng với thực tế cũng không thể nào phát triển nhanh chóng được. Đúng như chủ tịch đời thứ 6 của DuPont - Pierre đã nói: “Cho dù nhìn thấy những thứ ở trước mặt, nếu không dám bước tới thì cũng sẽ không có được thành công,” Quả đúng như vậy, Pierre DuPont đã dựa vào sự can đảm của mình để giành thắng lợi trên thương trường, tạo nên kì tích trong lịch sử.

Tục ngữ có câu: “Ba phần năng lực, bảy phần dũng cảm”, phàm những người làm việc lớn bắt buộc phải có lòng dũng cảm và sự hiểu biết. Lòng dũng cảm là nhân tố quan trọng để chấp nhận mọi gian khổ trong cuộc sống, làm nên tất cả sự nghiệp.

6. Sợ thất bại sẽ bỏ lỡ cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Sợ thất bại dễ khiến cho người ta rụt cổ vào, nhìn trước ngó sau, không dám hành động, ngày càng không tin vào chính bản thân mình, không dám quyết đoán, cuối cùng trở thành một kẻ thất bại.

Với chúng ta, thất bại không hề đáng sợ. Điều đáng sợ là chúng ta bị ám ảnh bởi nỗi sợ thất bại nên đánh mất đi lòng tự tin và dũng khí để chiến thắng.

Một lần nọ, có người hỏi bác nông dân có phải bác trồng lúa mạch hay không. Bác nông dân đáp: “Không phải, tôi sợ trời sẽ không mưa.” Người kia lại hỏi: “Vậy bác trồng cây bông à?” Bác nông dân đáp: “Không phải, tôi sợ sâu sẽ ăn mất quả bông.” Vậy là người kia bèn hỏi: “Thế bác trồng cái gì?” Bác nông dân trả lời: “Tôi chẳng trồng gì cả. Tôi phải đảm bảo an toàn.”

Cuộc đời con người chứa đựng đầy những biến cố, có rất nhiều chuyện nguy hiểm mà chúng ta không thể tránh được. Ngay từ khi chúng ta chào đời thì đó đã là lần mạo hiểm đầu tiên rồi. Khi hàng ngày chúng ta lớn dần lên, các loại lựa chọn cũng dần dần xuất hiện, mà hầu hết có lựa chọn là có mạo hiểm. Khi lựa chọn thì đại học sẽ có khả năng thi trượt, lựa chọn

làm nông dân sẽ có khả năng gặp thiên tai, lựa chọn nghề buôn bán sẽ có khả năng bị lỗ vốn, lựa chọn làm nghề này sẽ có khả năng bỏ lỡ những nghề nghiệp khác tốt hơn... Nhưng chúng ta bắt buộc phải lựa chọn, cũng có nghĩa là chúng ta bắt buộc phải mạo hiểm, do đó cái mà chúng ta cần làm không phải là né tránh hiểm nguy mà là dũng cảm đối diện với hiểm nguy, tiếp nhận các loại thách thức trong cuộc sống.

Wilsker, tác giả của cuốn sách “Mạo hiểm” đã từng nói: “Không dám mạo hiểm thì sẽ thất bại, cuối cùng sẽ hủy hoại cuộc sống của bạn. Bạn sẽ không có cách nào biết được mình là người như thế nào, không có cách nào kiểm nghiệm khả năng của mình, không có cách nào theo đuổi lý tưởng. Bạn sẽ trở thành một kẻ lười biếng, ưà nhàn hạ, kinh nghiệm càng ngày càng ít, thế giới của bạn sẽ thu nhỏ lại và sẽ trở nên vô cùng ngoan cố. Người bị thiệt thòi ở đây chính là bạn.”

Sợ thất bại khiến con người ta trở nên chi li, tỉ mỉ, hành động quá thận trọng, không dám dốc toàn bộ tài sản, sức lực và thời gian vào việc làm của mình, mà thường phân tán hoặc giữ lại một phần. Như vậy do việc đầu tư không đủ sẽ gây ảnh hưởng đến kết quả đầu ra, thậm chí sẽ không thu được kết quả gì, dẫn tới thất bại.

Nếu một người sợ thất bại thì tự bản thân người đó đã gieo hạt giống của thất bại trong tiềm thức của mình, như vậy thì hạt giống thành công sẽ không có đủ chất dinh dưỡng để phát triển. Hạt giống thất bại sẽ hấp thu chất dinh dưỡng, bạn sẽ rất khó để có thể tập trung toàn bộ sức lực vào công việc. Tâm lý sợ thất bại rất có hại đối với sự hoạt động của tiềm ý thức, nó ảnh hưởng tới những hoạt động mang tính sáng tạo của con người, ảnh hưởng tới việc thực hiện mục tiêu.

Sợ thất bại dễ khiến cho người ta rụt cổ vào, nhìn trước, ngó sau, không dám hành động, ngày càng không tin vào chính bản thân mình, không dám quyết đoán, cuối cùng trở thành một kẻ thất bại.

Có một chàng trai nọ yêu một cô gái rất xinh đẹp, chàng lấy hết can đảm viết cho cô gái đó một bức thư tình. Mấy ngày sau cô gái gửi lại cho chàng trai một bức thư hết sức kì lạ, trên phong bì của bức thư đề tên của cô gái, nhưng bên trong phong bì lại chẳng hề có bất cứ thứ gì. Chàng trai thấy thật kì lạ: nếu như cô ấy tiếp nhận tình cảm của mình thì phải nói rõ ràng ra, nếu không tiếp nhận thì cũng nên nói cho rõ, việc gì phải làm việc khó hiểu thế này?

Chàng trai lại lấy hết lòng tự tin, cứ hết ngày này qua ngày khác gửi thư cho cô gái, còn cô gái cũng vẫn gửi lại cho chàng những bức thư không có chữ. Một năm sau, chàng trai đã gửi cho cô gái tổng cộng 99 bức thư, và cũng đã nhận được 99 bức thư trả lời. 98 bức thư trả lời mà chàng trai mở ra đều chỉ là chiếc phong bì rỗng. Đến bức thư thứ 99, chàng trai sợ lại một lần nữa phải đau lòng nên đã không đủ dũng khí để mở nó ra. Về sau chàng không còn dám ôm ấp hi vọng gì nữa, tấm lòng nguội lạnh chàng trai đem bức thư thứ 99 bỏ vào trong một chiếc trap gỗ hết sức tinh xảo, từ đó không bao giờ viết thư cho cô gái nữa.

Hai năm sau, chàng trai kết hôn với một người con gái khác. Sau đám cưới không lâu, người vợ trong một lần dọn dẹp nhà cửa đã tình cờ nhìn thấy bức thư trong chiếc trap gỗ kia.

Do tò mò nên cô đã mở ra xem, bên trong tờ giấy viết thư chỉ viết rằng: Em đã may xong váy cưới, khi nhận được bức thư thứ 100 của anh thì em sẽ làm cô dâu của anh.

Đêm hôm đó, chàng trai giờ đã trở thành chồng của người khác trèo lên nóc của một tòa nhà cao tầng, trong tay nắm chặt bức thư trả lời thứ 99, nhìn xuống thành phố điểm lệ lung linh ánh đèn mà đôi mắt đắm lệ từ lúc nào không hay biết.

Rất nhiều người sợ thất bại, trong lòng họ từ chối thất bại, thế nhưng trên đời này không ai tránh khỏi phạm sai lầm, cho dù là con voi có bốn chân cũng khó tránh khỏi có lúc bị vấp ngã. Đúng như một triết gia đã từng nói: “Con người ta muốn không phạm sai lầm trừ phi là chẳng làm gì cả, mà đây lại chính là sai lầm cơ bản nhất của người đó.”

Tiểu Trương đi du học ở Mỹ trong hai năm, đã lấy được tấm bằng thạc sĩ một cách thuận lợi, sau đó lại xin vào làm ở một công ty. Công việc làm ăn của công ty phát triển từng ngày, nhanh chóng mở rộng quy mô, môi trường làm việc tốt, tiền lương cao, hơn nữa cơ hội thăng tiến cũng nhiều. Lưu học sinh ở nơi đất khách quê người lại tìm được một công việc như thế, có thể coi là đã rất tốt rồi, Tiểu Trương vô cùng cẩn thận trong công việc.

Đến cuối năm ông chủ gọi Tiểu Trương đến gặp, trong lòng cậu tràn đầy hi vọng: “Hai đồng nghiệp vào làm trước mình đều đã mắc phải ít nhiều lỗi, nhưng đều được tăng lương, thăng chức. Còn mình chưa hề phạm sai lầm nào, tin chắc rằng mình sẽ được công ty trọng dụng hơn nữa.”

Đợi sau khi Tiểu Trương ngồi xuống, ông chủ liền nói: “Anh Trương, tình hình công việc của anh trong một năm qua rất tốt. Thế nhưng công ty cần cắt giảm nhân sự, đây là một việc bất đắc dĩ, hi vọng anh sẽ hiểu cho chúng tôi. Theo quy định, anh có thể nhận tiền đền bù là ba tháng lương. Tôi tin rằng anh sẽ nhanh chóng tìm được một công việc khác còn tốt hơn nữa.”

Tiểu Trương không thể hiểu nổi, cậu còn tưởng mình nghe nhầm nữa. Sau khi ngây người ra một lúc, Tiểu Trương bèn hỏi lại: “Ý của ông muốn nói tôi đã bị đuổi việc? Tại sao? Lẽ nào do tôi là người Trung Quốc nên bị phân biệt đối xử?”

Ông chủ vội vàng giải thích: “Anh Trương, anh không nên kích động. Công ty đã chọn nhận anh vào làm từ hàng mấy trăm ứng viên, có thể thấy chúng tôi tuyệt đối không hề có ý kì thị người Trung Quốc. Đúng là anh chưa hề phạm phải lỗi lầm nào. Nhưng trên thực tế, chính vì anh không phạm lỗi nên công ty mới làm như vậy. Anh phải biết rằng, công ty đang mở rộng việc làm ăn với quy mô rất lớn, cần những nhân tài có khả năng đảm đương công việc. Công ty rất hài lòng với những kiến thức của anh, nhưng không thể chấp nhận phương pháp làm việc của anh.”

“Trong cách nhìn của chúng tôi, con người ta vốn không tránh khỏi phạm sai lầm. Những người không phạm sai lầm chỉ có hai loại: một loại người do không làm gì nên không phạm sai lầm, chỉ biết đi theo đuôi người khác trên những con đường đã có sẵn. Loại người này có thể sẽ không phạm phải sai lầm, nhưng cũng sẽ không thể tiến bộ thông qua việc thử làm và học tập từ sai lầm được. Một loại người nữa không phải là không phạm sai lầm mà là phạm

lỗi rồi, sau đó tìm cách che giấu sai lầm của mình. Cho dù là loại người không phạm sai lầm nào thì công ty cũng đều không cần."

Mỗi người chúng ta không hề đáng thất bại. Điều đáng sợ là chúng ta bị ám ảnh bởi nỗi sợ thất bại nên đánh mất đi lòng tự tin và dũng khí để chiến thắng. Nếu như vậy thì chúng ta vĩnh viễn sẽ không bao giờ đi tới thành công được.

Jake sống ở một thị trấn nhỏ của nước Anh. Anh ta chưa bao giờ được nhìn thấy biển nên rất muốn được đi xem biển như thế nào. Một hôm anh đã có được cơ hội, khi anh tới bên cạnh bờ biển, ở đó đang có sương mù, thời tiết rất lạnh.

Anh ta nghĩ: "Biển chẳng có gì hay cả, may mà mình không phải là thủy thủ, làm thủy thủ đúng là quá nguy hiểm."

Trên bờ biển, anh vô tình gặp một người thủy thủ. Họ nói chuyện với nhau.

Jake hỏi: "Làm sao mà anh có thể yêu biển được? Ở đó chỉ toàn là sương mù, hơn nữa lại rất lạnh."

Người thủy thủ đáp: "Biển không phải thường xuyên lạnh và có sương mù. Có lúc biển cũng rất trong xanh và đẹp tuyệt vời. Nhưng cho dù thời tiết như thế nào thì tôi vẫn rất yêu biển."

Jake lại hỏi: "Làm thủy thủ không phải rất nguy hiểm hay sao?"

Người thủy thủ đáp: "Khi một người yêu thích công việc của mình thì anh ta sẽ không nghĩ gì đến nguy hiểm nữa. Mọi người trong gia đình tôi đều rất yêu biển."

"Cha của anh giờ ở đâu?"

"Ông đã mất ở ngoài biển."

"Thế còn ông của anh?"

"Ông mất ở Thái Bình Dương."

"Thế còn anh trai của anh thì..."

"Khi anh ấy đang bơi ở một dòng sông bên Ấn Độ đã bị cá sấu ăn thịt."

"Nếu đã như vậy, nếu tôi là anh thì tôi sẽ vĩnh viễn không bao giờ xuống biển nữa."

"Anh có thể nói cho tôi biết cha của anh mất ở đâu không?"

"Ồ, ông ấy đã tắt thở ở trên giường." Jake đáp.

“Thế còn ông của anh?”

“Cũng mất ở trên giường.”

“Nói như vậy, nếu tôi là anh, tôi cũng sẽ không bao giờ nằm lên giường nữa.” Người thủy thủ nói.

Bất cứ sự việc nào phát triển cũng phải trải qua và dẫn đến kết quả là thành công hay thất bại, giữa chúng có mối quan hệ nhân quả với nhau. Nếu không có kinh nghiệm thất bại thì sẽ không phát hiện thấy thành công; nếu không có những gian khổ khi thất bại thì sẽ không có niềm vui sướng lúc thành công. Nếu một người trước khi hành động đã bị sự thất bại làm cho sợ hãi thì anh ta vĩnh viễn sẽ không bao giờ có dũng khí hành động để đạt được mục đích của mình, cuối cùng sẽ tự chuốc lấy kết cục thất bại.

Nếu muốn thành công thì cần坦然 đối mặt với thất bại, biết cách tổng kết nguyên nhân thất bại, chỉ có như vậy bạn mới có thể phát hiện ra rằng thành công hay thất bại chỉ cách nhau có một bước mà thôi, bạn mới có thể coi mỗi lần thất bại là một điểm xuất phát mới, bước một bước lên bậc thang của thất bại để đi tới thành công huy hoàng.

CHƯƠNG 5:

TÍNH TOÁN CẦN THẬN, GIÀNH LẤY CƠ HỘI

Người xưa đã có câu: “Phàm là việc gì có sự chuẩn bị trước thì thành công, còn nếu không chuẩn bị trước tất sẽ thất bại.” Xét trên một mức độ nào đó thì mỗi lần thất bại hay sai sót đều do chuẩn bị không chu đáo gây nên, mỗi lần thành công đều là do chuẩn bị đầy đủ mà có được.

1. Cơ hội chỉ ưu ái những người đã có chuẩn bị

Quan điểm chủ đạo: Chuẩn bị và thất bại tỉ lệ nghịch với nhau. Bạn càng chuẩn bị sơ sài thì thất bại sẽ càng gần kề bạn. Muốn nắm chắc cơ hội thì cần chuẩn bị sẵn sàng từ sớm.

Ngày xưa, ngày xưa, có một người thợ săn ra ngoài đi săn. Mọi người khuyên anh ta nên chuẩn bị súng đạn đầy đủ, nhưng anh ta lại hùng hồn đáp rằng: “Mọi người nói thật phí lời, nơi tôi đi săn còn cách xa như vậy, đến đó nạp đạn vẫn còn kịp!” Anh ta đi mãi đi mãi, chợt nhìn thấy một đàn vịt trời đậu dày đặc trên mặt nước. Lúc đó nếu dùng súng bắn thì chắc chắn sẽ có thu hoạch không hề nhỏ. Đáng tiếc rằng trong khi anh ta vội vội vàng vàng nạp đạn vào súng thì đàn vịt trời đã cảnh giác bay đi hết.

Trong nhiều trường hợp, cơ hội đều xuất hiện dưới hình thức ngẫu nhiên, do đó chỉ những người tài giỏi đã có sự chuẩn bị sẵn sàng mới có thể tận dụng được cơ hội. Còn những người chưa chuẩn bị sẵn sàng thì “ngẫu nhiên” cũng chẳng có ích lợi gì. Nguyên nhân khiến cho người thợ săn để tuột mất con mồi là do đã không chuẩn bị đầy đủ khi đi săn.

Trung Quốc có một câu nói: “Để có một phút diễn kịch trên sân khấu thì cần mười năm luyện tập dưới sân khấu.” Câu nói này đã cho thấy tầm quan trọng của công việc chuẩn bị. Quả đúng như vậy, nếu bạn không có một đôi mắt đủ nhạy bén thì sẽ không nhìn thấy được cơ hội lướt qua trước mặt mình, nếu bạn không có một sự chuẩn bị tốt về kiến thức và nuôi dưỡng về năng lực thì sẽ không nắm bắt được cơ hội đến gần mình. Mà tất cả những điều này đều cần được rèn luyện trong một thời gian dài mới có được. Nếu bạn muốn nắm bắt cơ hội ở bên cạnh mình thì hãy đừng ngại làm một người có sự chuẩn bị sẵn sàng.

Có một vị giáo sư nổi tiếng định tuyển một trợ thủ trong số các sinh viên của mình. Sinh viên nào cũng đều rất muốn có được cơ hội này nên thi nhau đến đăng kí. Họ đều là những sinh viên hết sức xuất sắc, nhưng số lượng cần tuyển chỉ lại có một nên giáo sư cũng không biết nên lựa chọn thế nào. Vậy là ông đưa ra một yêu cầu hết sức đơn giản: Nếu lần sau tôi đến thấy bàn học của ai gọn gàng, sạch sẽ thì người đó sẽ được nhận vào vị trí này.

Sau khi giáo sư đi khỏi, cứ đến sáng thứ tư hàng tuần là tất cả các sinh viên đều dọn dẹp bàn học của mình rất sạch sẽ, bởi thứ tư chính là ngày mà lần trước giáo sư đến gặp họ, chỉ có điều là không rõ ông định đến vào ngày thứ tư của tuần nào mà thôi.

Trong số các sinh viên có một người có suy nghĩ không giống với những người khác. Cậu rất muốn được lọt vào mắt xanh của giáo sư, nhưng lại sợ giáo sư sẽ đến gặp bất ngờ vào một ngày nào đó không phải là thứ tư. Vậy là sáng nào cậu cũng dọn dẹp bàn học của mình sạch sẽ. Nhưng bàn học buổi sáng dọn gọn gàng là thế, cứ đến chiều là lại lung tung hết cả lên. Cậu sinh viên lại lo giáo sư sẽ đến vào buổi chiều, thế là buổi chiều cậu lại dọn bàn một lần nữa. Cho dù như vậy, cậu nghĩ đi nghĩ lại vẫn thấy chưa ổn thỏa, nếu sau một tiếng mà giáo sư xuất hiện thì vẫn nhìn thấy bàn học của cậu ta bừa bộn thì làm thế nào? Vậy là cậu bèn quyết tâm cứ mỗi tiếng đồng hồ lại dọn dẹp bàn học một lần. Cuối cùng cậu nghĩ: nếu giáo sư đến bất kì lúc nào thì vẫn có khả năng nhìn thấy bàn học của cậu không gọn gàng. Và cậu đã nghĩ ra cách, đó là bất cứ lúc nào cậu cũng phải giữ cho bàn học của mình gọn gàng, lúc nào cũng hoan nghênh giáo sư tới tham quan.

Một tháng sau đó, vào một ngày nọ, giáo sư đột nhiên xuất hiện mà không báo trước. Cậu sinh viên này đã đạt đúng như ước nguyện của mình.

Từ ví dụ trên chúng ta có thể thấy cơ hội đến bình đẳng với mỗi người, nhưng nó thường bỏ qua những người chưa có sự chuẩn bị sẵn sàng. Cơ hội thường bị những người đã chuẩn bị kĩ nắm bắt được.

Có rất nhiều người thường thích oán trời, trách đất, kêu ca rằng số mệnh của mình không tốt: “Tại sao số tôi lại đen đủi đến thế này, còn người khác thì lại may mắn như vậy?” Khi thấy người khác thăng chức, họ sẽ nói: “Dựa vào cái gì mà chọn anh ta chứ không phải chọn tôi?” Khi thấy người khác được tăng lương, họ sẽ nói: “Dựa vào cái gì mà anh ta được nhận nhiều như vậy, còn tôi chỉ có ít thế này?” Kỳ thực cái mà họ thấy được chỉ là trên bề mặt chứ không nhìn thấy được những nỗ lực cố gắng của người khác trong công việc, cái mà người khác dựa vào chính là những nỗ lực mà họ không nhìn thấy được.

Người xưa có câu: “Muốn làm được việc thì phải chuẩn bị dụng cụ sẵn sàng.” Muốn đi gặt lúa thì phải chuẩn bị liềm; muốn qua sông thì phải chuẩn bị thuyền; muốn đánh cá thì phải chuẩn bị lưới; muốn chiến đấu thì phải mài sắc đao, gươm trước đã. Thật ra cho dù là vận mệnh hay cơ hội thì đối với mọi người đều bình đẳng như nhau, chỉ có điều nó thường ở lại với những người đã có sự chuẩn bị sẵn sàng.

Lance Burland và người em trai sinh đôi của mình sinh ra tại một vùng hết sức nghèo khổ ở Miami, sau khi ra đời không được bao lâu thì họ được bà Burland, vốn là một phụ bếp, nhận về nuôi.

Do Lance vô cùng hiếu động, lại suốt ngày nói linh tinh, khi học tiểu học, cậu đã được xếp vào một lớp cá biệt chuyên dành cho những học sinh gặp vấn đề trong học tập. Cậu phải học trong lớp cá biệt này cho đến tận khi tốt nghiệp phổ thông. Sau khi tốt nghiệp, cậu trở thành

một nhân viên vệ sinh môi trường của thành phố Miami. Nhưng cậu vẫn luôn mơ ước được trở thành người dẫn chương trình cho các tiết mục ca nhạc trên truyền hình.

Cứ mỗi buổi tối, cậu lại mang chiếc đài bán dẫn của mình lên giường, lắng nghe những lời giới thiệu của người dẫn chương trình tiết mục âm nhạc của đài phát thanh địa phương. Trong gian phòng chật hẹp, cũ nát đó, cậu đã tưởng tượng ra cả một đài truyền hình - dùng một chiếc chổi làm micro, cậu đứng trước gương làm như mình đang giới thiệu các bài hát với người nghe, luyện tập nói sao cho trôi chảy lưu loát.

Mỗi lần mẹ và em trai của cậu nghe thấy giọng nói của Lance, họ đều lớn tiếng mắng mỏ cậu, bảo cậu đừng có nói nữa mà hãy đi ngủ đi. Thế nhưng Lance chẳng hề để ý tới họ, cậu đã hoàn toàn chìm đắm trong thế giới tưởng tượng của mình.

Một hôm, Lance tranh thủ thời gian nghỉ ngơi khi đang quét dọn rác ở khu chợ, cậu lấy hết dũng khí đi tới đài truyền hình địa phương. Cậu bước vào văn phòng của giám đốc, nói rằng cậu muốn trở thành người dẫn chương trình ca nhạc của địa phương.

Giám đốc nhìn chàng thanh niên đầu đội mũ rom, quần áo xộc xệch đứng trước mặt mình, sau đó hỏi: “Cậu có kinh nghiệm về lĩnh vực truyền thông không?”

Lance đáp: “Thưa ngài, tôi chưa có.”

“Vậy thì con trai ạ, ta e rằng ở chỗ chúng ta đây không có công việc phù hợp với cậu.”

Thế là Lance liền cảm ơn giám đốc một cách rất lịch sự, sau đó bỏ đi. Giám đốc nghĩ sau này sẽ chẳng bao giờ gặp lại chàng thanh niên này nữa. Tuy vậy, ông đã đánh giá thấp mức độ đầu tư mà Lance dành cho lý tưởng của mình.

Trong vòng một tuần lễ sau đó, ngày nào Lance cũng tìm đến đài truyền hình để hỏi xem có chỗ làm nào đang cần tuyển người hay không. Cuối cùng giám đốc đài truyền hình cũng phải nhượng bộ, quyết định tuyển cậu vào làm chân chạy việc nhưng không có lương.

Trong đài truyền hình, ai bảo làm gì Lance cũng làm, có lúc còn làm nhiều hơn yêu cầu. Ngoài những lúc phải làm việc ra, cậu đều ở lại trong phòng điều khiển, chuyên tâm học tập cho đến khi bị mọi người đuổi ra ngoài. Buổi tối sau khi trở về phòng mình, cậu lại chăm chỉ luyện tập, chuẩn bị sẵn sàng cho cơ hội mà cậu tin tưởng rằng chắc chắn sẽ tới.

Một buổi chiều thứ bảy, Lance vẫn còn đang ở đài truyền hình, có một người dẫn chương trình tên là Roger vừa đọc tin vừa uống rượu, khi đó trong cả tòa nhà lớn, ngoài anh ta ra chỉ còn mỗi Lance ở đó. Lance hiểu rằng nếu cứ tiếp tục thế này thì chắc chắn Roger sẽ uống say. Đúng lúc đó thì chuông điện thoại reo, Lance ngay lập tức chạy tới nhấc ống nghe lên. Quả nhiên không nằm ngoài dự đoán của cậu, chính là giám đốc đài truyền hình gọi tới.

“Lance, tôi là giám đốc Klein đây.”

“Vâng, tôi biết rồi.” Lance đáp.

“Lance này, tôi thấy Roger không thể dẫn đến hết chương trình của anh ta được đâu.”

“Đúng thế, thưa ngài.”

“Bạn có thể gọi điện cho những người dẫn chương trình khác, bảo ai đó trong số họ đến làm thay cho Roger được không?”

“Được ạ, thưa ngài, tôi nhất định sẽ làm tốt việc này.”

Thế nhưng khi Lance vừa đặt ống nghe xuống thì lại tự nhủ rằng: “Chắc chắn ông ấy sẽ nghĩ rằng mình bị điên rồi!”

Quả đúng là Lance có gọi điện thoại, nhưng không phải là gọi cho những người dẫn chương trình khác mà trước hết cậu đã gọi điện thoại cho mẹ mình, sau đó là gọi cho bạn gái mình.

“Mọi người mau ra ngoài hành lang mở đài bán dẫn lên đi, bởi vì con chuẩn bị bắt đầu dẫn chương trình đây!” Cậu nói.

Sau khi đợi khoảng 15 phút, cậu liền gọi điện cho giám đốc và nói: “Thưa ngài Klein, tôi không thể tìm được một người dẫn chương trình nào khác.”

“Chàng trai, cậu có thể thao tác các nút điều khiển trong phòng phát thanh không?” Giám đốc Klein hỏi.

“Tôi làm được, thưa ngài.” Cậu đáp.

Lance liền lao vào phòng phát thanh như một mũi tên, nhẹ nhàng dìu Roger sang một bên, ngồi xuống trước máy thu thanh. Cậu đã chuẩn bị sẵn sàng, hơn nữa từ lâu cậu đã mong chờ có được cơ hội này. Cậu liền nhẹ nhàng bật công tắc micro rồi nói: “Xin hãy chú ý! Tôi là Lance Burland, thường được gọi là ‘bậc thầy phát nhạc’, tôi rất thích được cùng mọi người lắng nghe âm nhạc và thưởng thức cuộc sống. Tôi nhất định sẽ mang tới cho mọi người một chương trình phong phú và hấp dẫn, khiến mọi người hài lòng. Tôi chính là người mà mọi người yêu thích nhất!”

Do đã có sự chuẩn bị kỹ càng nên Lance đã khiến cho giám đốc và người nghe hết sức hài lòng! Bắt đầu từ cơ hội làm thay đổi cả cuộc đời đó, Lance đã đạt được thành công và tạo nên một sự nghiệp lẫy lừng trong các lĩnh vực truyền thông, chính trị, diễn giảng và truyền hình.

Warren Buffett từng nói: “Chuẩn bị và thất bại tỉ lệ nghịch với nhau, bạn càng coi nhẹ việc chuẩn bị thì thất bại sẽ càng coi trọng bạn.” Với mỗi người thì sự chuẩn bị đều rất quan trọng; người chuẩn bị đầy đủ mới có thể đối mặt với những thay đổi và áp lực trong cuộc sống một cách nhẹ nhàng; một nhân viên chuẩn bị đầy đủ mới có thể ung dung đối mặt với những thách thức và nhiệm vụ trong công việc, đảm bảo hoàn thành công việc; một doanh nghiệp chuẩn bị sẵn sàng mới có thể tránh quyết sách của mình quá mù quáng, kinh doanh thiếu linh hoạt, mới có thể trở thành một công ty có tiền đồ rộng mở.

Người xưa có câu: “Phàm là chuyện gì nếu chuẩn bị trước thì sẽ thành công, nếu không chuẩn bị trước thì sẽ thất bại.” Xét trên một mức độ nào đó thì mỗi lần thất bại hoặc sai sót đều là do chuẩn bị không đầy đủ mà nên; còn mỗi lần thành công đều là do chuẩn bị đầy đủ mà thành.

2. Nắm được toàn cục, nắm được chiến thắng

Quan điểm chủ đạo: Sự vật thiên biến vạn hóa, phong phú đa dạng, nhưng đằng sau mỗi sự vật bao giờ cũng có quy luật nội tại của nó, nắm vững được quy luật này thì sẽ có thể lý giải được tất cả.

Một hôm, Chu Huệ Vương bảo đầu bếp giết cho mình một con bò, người đầu bếp đã nhận lời. Chu Huệ Vương đã nghe nói rằng, người đầu bếp này có bản lĩnh giết bò rất cao cường, vì vậy ông ta muốn xem xem người đầu bếp giết bò như thế nào. Lúc đó người đầu bếp đang mổ thịt một con bò, nhìn con dao sáng quắc đưa nhanh thoăn thoắt một cách điêu luyện, Chu Huệ Vương khen ngợi anh ta có kỹ thuật thật là giỏi.

Người đầu bếp giải thích rằng: “Sở dĩ tôi có thể làm được như vậy là vì tôi đã nắm vững về cấu tạo cơ thể của con bò. Lúc mới đầu, cái mà mắt tôi nhìn thấy là một con bò hoàn chỉnh; giờ đây cái mà tôi nhìn thấy không còn là một con bò hoàn chỉnh nữa. Chỗ nào là khớp xương? Chỗ nào là gân? Xẻ thịt từ chỗ nào? Cần loại dao lớn đến mức nào? Tất cả tôi đều nắm vững như lòng bàn tay. Do vậy con dao này của tôi tuy đã dùng mười mấy năm rồi, đã mổ hàng mấy nghìn con bò nhưng vẫn sắc bén như một con dao mới vậy. Thế nhưng nếu gặp phải những con bò có cấu tạo cơ thể phức tạp thì tôi cũng vẫn phải hết sức cẩn thận, không dám làm ẩu, động tác chậm rãi, dùng dao rất nhẹ nhàng, tập trung tinh thần vào công việc.”

Bản thân mỗi sự vật, sự việc đều có quy luật của nó. Nếu một người nắm vững được quy luật thì sẽ có thể xử lý một cách thành thực, làm tốt được công việc. Người đầu bếp nói trên đã nắm vững kỹ thuật mổ bò, khả năng của anh ta vô cùng xuất sắc, chính là do anh ta đã quen thuộc với cấu tạo cơ thể của con bò, nắm vững quy luật “mổ bò”, có thể nắm bắt một cách tổng thể công việc này.

Người xưa có câu: “Người không nắm vững được toàn cục thì khó lòng nắm vững được một mặt của vấn đề; người không suy tính lâu dài thì khó lòng suy tính được cho một thời điểm nào đó.” Thương trường như chiến trường. Muốn làm ăn thuận buồm xuôi gió, vươn xa ra bên ngoài thì phải nắm vững toàn cục, nắm bắt lấy cơ hội.

Sau khi chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc, các nước phe chiến thắng mà đứng đầu là Anh và Mỹ đã cùng hợp với nhau, quyết định thành lập tại New York một tổ chức quốc tế có nhiệm vụ giải quyết các vấn đề mang tính toàn cầu - đó chính là Liên Hợp Quốc. Các nước này dự định mua một mảnh đất để xây một tòa nhà lớn ở New York, vốn là nơi tấc đất tấc vàng, việc này cần có một khoản tiền rất lớn mới có thể làm được. Tiền lấy từ đâu bây giờ? Cần biết rằng khi đó chiến tranh vừa kết thúc, chính phủ các nước vừa phải đứng trước tình trạng ngân sách quốc gia trống rỗng, lại vừa phải chịu một gánh nặng thâm hụt tài chính khổng lồ. Muốn các quốc gia đóng góp tiền thì quả là rất khó thực hiện được.

Đúng vào lúc những người dự tính thành lập Liên Hợp Quốc đang phải vắt óc suy nghĩ mà vẫn chưa nghĩ ra cách nào thì Rockefeller, nhà lãnh đạo của tập đoàn tài chính nổi tiếng của nước Mỹ đã biết được thông tin này. Sau khi suy nghĩ kỹ càng, ông đã có một hành động mà mọi người không thể nào ngờ tới: ông bỏ ra khoản tiền 8,7 triệu đô la để mua lại mảnh đất mà Liên Hợp Quốc đang đưa vào tầm ngắm, sau đó đem tặng không mảnh đất đó cho Liên Hợp Quốc. Đồng thời ông cũng mua lại tất cả những mảnh đất nhỏ ở xung quanh khu vực đó.

Hành động này khi đó đã trở thành tin tức gây chấn động dư luận, khiến mọi người đều hết sức kinh ngạc, hơn nữa còn chế cười Rockefeller đã có một hành động nông cạn, thiếu suy nghĩ. Nhưng điều nằm ngoài dự tính của những người bình thường là sau khi tòa nhà Liên Hợp Quốc được xây dựng xong, giá tiền của những mảnh đất ở xung quanh không ngừng tăng lên, chẳng bao lâu sau đã tăng lên gấp mấy chục lần, Rockefeller nhờ đó mà đã thu được một khoản lợi nhuận khổng lồ. Việc này khiến cho những người trước đây từng chế cười ông giờ không khỏi khâm phục, ca ngợi ông hết lời.

Biết cách suy nghĩ vấn đề xuất phát từ toàn cục mới có thể tránh khỏi một số hành vi có tầm nhìn hạn hẹp và nhận biết được cơ hội một cách rõ ràng hơn. Đối với một người thành công, việc suy nghĩ vấn đề xuất phát từ toàn cục là tương đối quan trọng. Tục ngữ có câu: “Sai một li, đi một dặm.” Ý nghĩa của nó là muốn nói khi đánh cờ, mỗi bước đi đều cần phải xuất phát từ toàn cục, chỉ cần đi sai một nước là có thể ảnh hưởng tới việc thắng bại của cả ván cờ. Chỉ khi suy xét cẩn thận sự việc từ mọi phương diện của nó mới có thể đảm bảo sự việc sẽ không vì một phút sơ suất mà xảy ra những việc ngoài ý muốn.

Năm 1992, Olympic lần thứ 25 được tổ chức tại Barcelona ở Tây Ban Nha. Trước khi Olympic diễn ra, một ông chủ bán hàng điện tử đã tuyên truyền với những người dân ở thành phố Barcelona rằng: “Nếu trong kỳ Olympic này, tổng số lượng huy chương vàng mà các vận động viên Tây Ban Nha đạt được lớn hơn 10 chiếc, vậy thì từ ngày mừng 3 tháng 6 đến ngày 24 tháng 7, bất cứ người khách nào khi đến cửa hàng đồ điện tử của tôi mua hàng đều có thể được hoàn lại toàn bộ số tiền đã mua.”

Tin tức này đã gây xôn xao khắp thành phố Barcelona. Mọi người tranh nhau đến cửa hàng đó để mua đồ điện tử, mức tiêu thụ của cửa hàng tăng vọt. Đặc biệt là mới đến ngày mừng 4 tháng 7, các vận động viên Tây Ban Nha đã giành được 10 huy chương vàng và 1 huy chương bạc. Vậy là mọi người càng ra sức tới cửa hàng mua nhiều đồ điện tử hơn nữa.

Theo thống kê, số lượng tiền hoàn trả lại cho khách hàng của cửa hàng đồ điện tử đã lên tới 1 triệu đô la Mỹ, xem ra ông chủ này sắp phá sản đến nơi rồi! Nhưng ông chủ lại điềm nhiên nói: “Bắt đầu từ tháng 9 sẽ tiến hành hoàn trả tiền cho khách!”

“Tại sao lại như vậy? Ông ta có thể trả nổi không?” Mọi người khó tránh khỏi tâm lý nghi ngờ.

Thì ra ông chủ này đã có sự sắp xếp từ trước. Trước khi tiến hành quảng cáo rộng rãi, ông ta đã mua một khoản tiền bảo hiểm lớn. Công ty bảo hiểm cho rằng không thể xảy ra trường hợp vượt quá 10 tấm huy chương vàng nên đã chấp nhận khoản bảo hiểm này.

Đây là một khoản bảo hiểm chỉ có lợi mà không có hại. Nếu số lượng huy chương vàng mà các vận động viên Tây Ban Nha đạt được không vượt quá 10 chiếc thì rõ ràng là cửa hàng điện tử sẽ phát tài to, còn công ty bảo hiểm sẽ không phải bồi thường. Ngược lại, nếu tổng số huy chương vàng vượt qua 10 chiếc thì khoản tiền mà cửa hàng điện tử phải trả lại khách hàng sẽ do công ty bảo hiểm chịu trách nhiệm hoàn toàn, chẳng có liên quan gì tới cửa hàng điện tử cả, như vậy cửa hàng điện tử sẽ còn kiếm được một món lợi lớn hơn nữa.

Hành động của ông chủ cửa hàng điện tử mới nhìn vào có vẻ rất mạo hiểm, nhưng thật ra ông đã suy nghĩ đến mọi tình huống có thể xảy ra, tình thế của tất cả sự việc đều nằm trong sự điều khiển của ông, bởi vậy vụ làm ăn này chỉ có lợi mà không có hại.

Tuy rằng có một số sự việc chỉ cần suy tính tới hai mặt của vấn đề là có thể lý giải được bản chất của nó, nhưng có lúc một số sự việc sẽ có thể thay đổi, khi đó chúng ta cần phán đoán được sự việc sẽ diễn biến theo hướng nào, từ đó nắm bắt được cơ hội.

Một lần nọ ở vùng Denver xảy ra khủng hoảng kinh tế, không ít công xưởng đã lần lượt đóng cửa, hàng hóa chất đống như núi được mang ra bán đồ bán tháo, giá cả xuống thấp đến nỗi 1 đô la có thể mua được 100 đôi tất.

Có giảm giá thì cũng có tăng giá, đây là quy luật của thị trường. Đối với những người thiếu vốn thì đây chính là một cơ hội rất tốt, mua vào với giá thấp, rồi chờ khi giá tăng thì bán ra cũng có thể kiếm được một món tiền lớn. Nhưng độ rủi ro cũng rất lớn, nếu không nắm được tình hình thị trường, không nắm được thời điểm mua bán hàng thì cũng có khả năng sẽ bị mất trắng, thậm chí là khuynh gia bại sản.

Khi đó, Josh Ganbush vẫn chỉ là một nhân viên kỹ thuật bình thường ở một xưởng dệt. Trước tình hình thị trường lên xuống thất thường như vậy, Josh Ganbush cũng quyết định liều một phen. Anh mạnh dạn dùng toàn bộ số tiền mà mình tích góp được để thu mua hàng hóa với giá thấp, mọi người thấy anh hành động như vậy thì đều công khai chế nhạo anh là một kẻ ngu ngốc!

Josh Ganbush coi như không hề hay biết mọi người chế nhạo mình, anh vẫn thu mua hàng hóa của các công xưởng và cửa hàng đang bán đồ bán tháo, đồng thời còn thuê một nhà kho rất lớn để chứa hàng.

Vợ của anh khuyên anh chớ nên thu mua những hàng hóa mà mọi người đang bán tống đi như vậy, bởi số tiền mà hai vợ chồng họ bấy lâu nay tích lũy chỉ có hạn, hơn nữa cũng sắp phải dùng để nuôi dạy con cái. Nếu lần này mà không thu hồi được vốn thì hậu quả sẽ khó lòng tưởng tượng được.

Trước những lời khuyên bảo đầy lo lắng của vợ, Ganbush vừa cười vừa an ủi vợ: “Sau 3 tháng nữa, chúng ta sẽ phát tài to dựa vào những hàng hóa vớt đi này.” Lời nói của Ganbush dường như khó lòng thực hiện được.

Khoảng hơn 10 ngày sau, số hàng hóa bán đổ bán tháo của những công xưởng kia giờ chẳng tìm được người mua nữa, họ đem tất cả hàng tồn kho mang đi thiêu hủy nhằm ổn định giá cả hàng hóa trên thị trường. Người vợ nhìn thấy mọi người đang mang hàng hóa đi thiêu hủy thì không thể không lo lắng, oán trách Ganbush, còn Ganbush không hề nói nửa lời trước những lời oán trách của vợ.

Tận mắt chứng kiến thị trường sắp sửa lâm vào cục diện hỗn loạn không thể cứu vãn nổi, chính phủ Mỹ đã kịp thời áp dụng hành động khẩn cấp, ổn định lại giá cả ở Denver, đồng thời ra sức hỗ trợ các doanh nghiệp ở đó phục hồi lại việc sản xuất.

Lúc này ở Denver do đã thiêu hủy quá nhiều hàng hóa nên lượng hàng dự trữ bị thiếu hụt, giá cả ngày một tăng lên. Josh Ganbush ngay lập tức đem số lượng lớn hàng tồn kho của mình ra bán, trước hết là kiếm được một khoản tiền lớn, sau nữa đã giúp ổn định giá cả hàng hóa trên thị trường, tránh lâm vào tình trạng khủng hoảng không dứt.

Khi anh quyết định bán hàng ra thị trường, người vợ lại khuyên anh tạm thời không nên bán hàng ra vội, bởi giá cả vẫn đang tăng lên từng ngày.

Anh bình tĩnh trả lời rằng: “Bây giờ đã đến lúc bán hàng ra rồi, nếu đợi thêm một thời gian nữa thì sẽ hối hận không kịp.”

Quả nhiên lượng hàng tồn kho của Ganbush vừa tiêu thụ hết thì giá cả cũng không ngừng tăng lên. Người vợ giờ hết sức khâm phục tầm nhìn của Ganbush. Về sau, Ganbush dùng số tiền kiếm được để xây dựng 5 cửa hàng bách hóa, việc làm ăn ngày càng phát đạt. Không lâu sau, Ganbush đã trở thành một nhà doanh nghiệp có tầm ảnh hưởng không nhỏ trên cả nước Mỹ.

Cảnh giới cao nhất của người họa sĩ vẽ cây trúc là “trong lòng đã có cây trúc” (ND: thành ngữ tiếng Trung, vốn chỉ khi vẽ trúc trong lòng đã có hình ảnh của cây trúc, dùng để ám chỉ trước khi làm một việc gì thì trong lòng đã có dự định, kế hoạch từ trước.) Việc làm ăn cũng giống như vậy, chỉ khi nắm rõ quy luật biến đổi của sự vật như lòng bàn tay mới có thể dễ dàng điều khiển sự việc, thu được lợi nhuận lớn nhất vào thời điểm tốt nhất.

3. Biết mình biết người, trăm trận trăm thắng

Quan điểm chủ đạo: Nhận thức rõ ưu thế của đối thủ và của chính bản thân mình, phân tích thiệt hơn, sau đó lựa chọn phương thức thích hợp để xử lý công việc, như vậy mới có thể lấy yếu thắng mạnh, thậm chí không đánh mà thắng.

Trong chương “Mưu công” của sách Tôn Tử có viết: “Biết mình biết người, trăm trận trăm thắng; không biết người mà biết mình, một thắng một bại; không biết mình cũng chẳng biết người, trận nào cũng bại.” Ý nghĩa của câu này là: trong lúc hai bên giao tranh, nếu vừa hiểu rõ về quân địch lại hiểu rõ bản thân mình thì có đánh cả trăm trận cũng sẽ không thể thất bại; nếu không hiểu rõ về quân địch mà chỉ hiểu rõ về bản thân mình thì cơ

hội thắng bại sẽ chia đều; còn nếu vừa không hiểu rõ quân địch lại không hiểu rõ bản thân mình thì chỉ có thể nhận lấy thất bại mà thôi.

“Biết mình biết người, trăm trận trăm thắng”, quy luật này không những được các nhà quân sự từ xưa đến nay coi trọng, xem như một dạng trí tuệ, một dạng sách lược để giành chiến thắng mà đồng thời còn đúng với mọi lĩnh vực trong cuộc sống. Một người muốn giành được thành công trong sự nghiệp thì phải nắm được ý nghĩa của câu nói này.

Ở Nhật Bản có một người tên gọi là Nagasawa. Sau khi tốt nghiệp phổ thông, ông đã đi làm tại một xưởng làm hộp giấy. Một năm sau ông xin nghỉ việc để tự mình kiếm sống. Do ông chỉ thành thạo mỗi việc làm hộp giấy nên sự chú ý của ông đương nhiên sẽ tập trung vào những nghề nghiệp có liên quan tới hộp giấy. Tuy rằng khi đó nhu cầu về hộp giấy dùng để đựng bánh kẹo, bánh ga tô, vải vóc, quần áo, hoa quả... không hề ít, nhưng nghề làm hộp giấy này đi tới đâu cũng thấy có người làm, những doanh nghiệp làm hộp giấy có quy mô lớn và lịch sử lâu đời đã chiếm lĩnh vị trí lũng đoạn trên thị trường. Với một người mới bắt đầu khởi nghiệp, muốn chen chân vào thị trường này đúng là còn khó hơn lên trời.

Nhưng Nagasawa đã không chịu cam tâm, ông luôn thấy rằng mình có thể làm nên sự nghiệp lớn trong nghề làm hộp giấy này. Để có được chỗ đứng trong nghề làm hộp giấy, ông tiến hành điều tra nghiên cứu hết sức tỉ mỉ về những doanh nghiệp làm hộp giấy quy mô lớn. Kết quả ông thấy: những xưởng sản xuất hộp giấy quy mô lớn tuy chiếm ưu thế trong lĩnh vực hộp đựng truyền thống các mặt hàng như bánh kẹo, bánh ga tô, vải vóc, quần áo, hoa quả..., nhưng họ đều không coi trọng loại bì giấy để bọc sách, họ đều cho rằng đó là thuộc phạm vi kinh doanh của những xưởng đóng sách vở. Nhưng trên thực tế, các xưởng đóng sách vở lại không hề chuyên về việc kinh doanh bì giấy bọc sách vở. Trong con mắt của những nhà xưởng đóng sách vở thì loại bì giấy bọc sách vở vốn là việc của những người sản xuất hộp giấy, họ không thể chen vào làm được.

Sau khi Nagasawa nắm bắt được khuyết điểm này của các đối thủ cạnh tranh, ông quyết định tránh chỗ mạnh mà đánh vào chỗ yếu. Ông không tiến hành cạnh tranh trên lĩnh vực hộp giấy đựng đồ truyền thống với những xưởng sản xuất hộp giấy quy mô lớn mà dốc toàn lực vào phát triển loại bì giấy bọc sách. Nhằm đảm bảo chất lượng của bì giấy bọc sách, ông đã thiết kế ra một phương án chế tạo loại bì giấy bọc sách có thể đảm bảo chất lượng và hiệu suất cao. Nhờ vào kỹ thuật thành thạo của ông, đồng thời nhờ việc không có đối thủ cạnh tranh, rất nhanh chóng đã có mấy nhà xuất bản đặt ông làm bì giấy bọc sách với trị giá mấy trăm nghìn yên. Sau ba năm kinh doanh vất vả, cuối cùng Nagasawa cũng đã ngồi lên được chiếc ghế đứng đầu trong giới làm bì giấy bọc sách của Nhật Bản.

Mỗi người đều có ưu điểm và nhược điểm của riêng mình, đối thủ cạnh tranh cũng như vậy. Chỉ khi nắm rõ điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ cạnh tranh, bạn mới có thể tránh đối đầu với những điểm mạnh hay ưu thế của họ, mới có thể chiếm lĩnh một mảnh trời riêng trên thị trường dễ dàng hơn. Nhận thức rõ ưu thế của đối thủ và ưu thế của chính bản thân mình, phân tích thiệt hơn, sau đó lựa chọn phương thức thích hợp để xử lý công việc, như vậy mới có thể lấy yếu thắng mạnh, thậm chí không đánh mà thắng.

Công ty ô tô Nam Mỹ của Nam Tư cũ tuy thành lập đã nhiều năm, nhưng do rất nhiều phương diện như kỹ thuật hay thiết kế còn nhiều hạn chế nên vẫn chưa thể tham gia vào việc cạnh tranh trên thị trường ô tô quốc tế.

Vào cuối những năm 80 của thế kỷ trước, Công ty ô tô Nam Mỹ khi tiến hành điều tra thị trường nước Mỹ đã nhận thấy tuyệt đại đa số lượng ô tô cỡ nhỏ nhập khẩu vào thị trường này trong năm đó đều là hạng trung và cao cấp, nhưng nước Mỹ có một lượng khách hàng rất lớn do điều kiện kinh tế có hạn nên đành phải mua lại những chiếc xe cũ rẻ tiền. Điều này chứng tỏ trong thị trường xe hơi Mỹ vốn cạnh tranh vô cùng khốc liệt, xe giá rẻ vẫn còn một không gian phát triển tương đối lớn.

Công ty ô tô Nam Mỹ dựa trên kết quả điều tra để tiến hành phân tích, nghiên cứu một cách kĩ càng, so sánh tính khả thi trên nhiều phương diện. Cuối cùng dựa trên khả năng của chính mình và những điểm yếu của thị trường mục tiêu, công ty đã đưa ra chiến lược kinh doanh: dùng xe mới đánh bại xe cũ, dùng giá thấp đánh bại giá cao. Công ty quyết định sản xuất loại xe hơi cỡ nhỏ “model Nam 55”, chủ yếu nhắm vào thị trường Mỹ.

Sách lược và mục tiêu đã định rồi, nhưng để đưa ra hành động thì vẫn cần có sự chuẩn bị kĩ càng. Khi đó, thị trường ô tô Mỹ cạnh tranh vô cùng khốc liệt, các đối thủ cạnh tranh của công ty ô tô Nam Mỹ ngoài những công ty sản xuất ô tô lớn hàng đầu của nước Mỹ như General Motor, Ford... thì còn có rất nhiều các hãng ô tô của Nhật Bản. Đây đều là những đối thủ cạnh tranh có lịch sử lâu đời, thực lực vô cùng lớn mạnh, và những hãng xe này cũng bắt đầu nhắm tới thị trường xe giá rẻ. Đối mặt với tình hình này, công ty ô tô Nam Mỹ trước khi xâm nhập vào thị trường Mỹ đã thực hiện những công việc chuẩn bị chủ yếu như sau:

Về mặt tạo hình ô tô, công ty ô tô Nam Mỹ đã tiến hành điều tra phỏng vấn trên quy mô lớn đối với các khách hàng mục tiêu của nước Mỹ, dựa trên những kiến nghị của khách hàng về thiết kế bề ngoài của xe để tiến hành điều chỉnh tới hàng trăm lần.

Về mặt giá cả, sau khi công ty ô tô Nam Mỹ tiến hành phân tích tỉ mỉ về đặc điểm xe hơi của Nhật Bản đã nhận ra rằng, trọng điểm của ô tô Nhật Bản chính là ở các phụ tùng, như vậy khó tránh khỏi việc làm tăng giá vốn. Do vậy, công ty ô tô Nam Mỹ quyết định giảm bớt một số phụ tùng không cần thiết, đồng thời trong quá trình sản xuất và tiêu thụ thực hiện mục tiêu “đơn giản hết mức”, nâng cao năng suất, giảm bớt các khâu trung gian...

Ngoài ra, công ty ô tô Nam Mỹ còn chuyển bộ phận tiêu thụ ra khu vực cảng biển, như vậy có thể khiến cho xe hơi vừa mới cập bến vào nước Mỹ là có thể trực tiếp vận chuyển tới các nơi tiêu thụ, từ đó giảm bớt các khâu trung chuyển và đại lý bán trung gian, rút ngắn thời gian tiêu thụ và tiết kiệm chi phí.

Chính vì công ty ô tô Nam Mỹ đã có sự chuẩn bị đầy đủ và kĩ càng như vậy mà xe hơi của họ vừa mới xuất hiện trên thị trường Mỹ đã được nhiệt liệt chào đón. Lượng tiêu thụ năm đầu tiên đã vượt qua bất kì dòng xe hơi nào khác của Mỹ, được tạp chí “Happiness” của Mỹ bầu là “sản phẩm mang tính đột phá” trên thị trường Mỹ trong năm đó.

Đương nhiên, để làm được việc “biết mình biết người, trăm trận trăm thắng”, yêu cầu bạn phải tiến hành điều tra nghiên cứu rất sâu sắc, tỉ mỉ về đối thủ cạnh tranh, tiến hành tìm hiểu một cách toàn diện về tình hình của đối phương, tránh nhận thức một cách hời hợt bề ngoài. Nếu không sẽ khiến cho quyết sách của bạn trở nên mù quáng, cuối cùng người có khả năng chịu thiệt nhất chính là bản thân bạn.

Biết mình, biết người là bí quyết dẫn tới thành công, tuyệt đối không thể coi thường. Hành quân đánh trận như vậy, cạnh tranh trên thương trường cũng như vậy. Không hiểu rõ về ưu, nhược điểm của bản thân mình và của đối thủ, hành động mù quáng chắc chắn sẽ dẫn tới kết cục là thất bại. Chỉ có biết mình, biết người thì mới có thể thuận buồm xuôi gió tiến tới thành công.

4. Làm những việc theo sở trường của mình

Quan điểm chủ đạo: Thành tựu trong sự nghiệp của một người đương nhiên chính là sở trường của người đó. Bỏ sở trường đi làm sở đoản là việc mà chỉ có những người ngu ngốc nhất trên đời mới làm.

Một con chim ưng bay từ trên vách núi xuống, nó lao bổ xuống với một tư thế vô cùng đẹp mắt, chớp lấy một con cừu mang đi. Một con quạ nhìn thấy cảnh đó thì vô cùng ngưỡng mộ. Quạ nghĩ: “Nếu mình cũng có thể bắt cừu giống như vậy thì hàng ngày chẳng còn phải ăn những thức ăn thiu thối nữa, thật là tốt biết bao.” Vậy là quạ cũng ra sức luyện tập tư thế vỗ mồi, cũng hi vọng sẽ có thể bắt được một chú cừu giống như là chim ưng vậy.

Một hôm, thấy mình luyện tập cũng khá kĩ rồi, nó liền lao bổ từ trên vách núi xuống, vỗ lấy phần lưng của một chú cừu đực, cố gắng hết sức để nhấc bổng cừu lên, tuy nhiên móng vuốt của nó bị mắc vào trong đám lông cừu, rút thế nào cũng không ra được. Cho dù quạ ta cố gắng hết sức đập cánh nhưng nó vẫn không thể bay lên. Người chăn cừu khi trông thấy vậy liền chạy tới tóm lấy quạ ta, vặt trụi hết lông cánh của nó. Đến tối, anh ta liền đem quạ về nhà, đưa cho lũ trẻ chơi. Bọn trẻ liền hỏi đây là loài chim gì, người chăn cừu đáp: “Đây là một con quạ nhưng lại muốn học đòi làm chim ưng.”

Một triết gia đã từng nói rằng: “Thành tựu trong sự nghiệp của một người đương nhiên chính là sở trường của người đó. Bỏ sở trường đi làm sở đoản là việc mà chỉ có những người ngu ngốc nhất trên đời mới làm.” Sai lầm của quạ là ở chỗ nó đã không hiểu rõ khả năng của mình, mù quáng đi làm một chuyện mà mình không thể, dẫn tới kết quả là nó đã bị bắt.

Trên đời này chẳng có ai là vạn năng cả, mỗi người đều có những việc không thể làm được, hoặc không phải là sở trường của mình. Conan Doyle làm bác sĩ không hề nổi tiếng, nhưng viết tiểu thuyết lại lừng danh thế giới; Goethe khi mới bắt đầu làm họa sĩ chẳng hề có chút tên tuổi nào, nhưng khi làm một tác gia thì không ai là không biết đến. Goethe đã từng nói rằng: “Mỗi người đều có một khả năng thiên phú của riêng mình, khi những khả năng thiên phú này được phát huy thì tự nhiên sẽ đem lại cho người đó niềm vui tột cùng.” Nếu bạn hi vọng có thể trải nghiệm được niềm vui này, việc đầu tiên bạn cần làm là hiểu rõ năng

lực của bản thân mình, thấy rõ sở trường của mình, sau đó hãy phát huy hết sức sở trường đó.

Grieg Louganis, vận động viên nhảy cầu người Mỹ khi mới bắt đầu đi học rất hay xấu hổ, gặp khó khăn trong việc nói chuyện và đọc thành tiếng, do vậy cậu thường bị các bạn cùng lớp chê cười và trêu chọc. Việc này khiến cho Louganis hết sức xấu hổ và buồn bã, nhưng cậu nhận thấy mình rất yêu thích và cũng rất có khả năng trong việc nhảy múa, nhào lộn, thể dục dụng cụ và nhảy cầu. Cậu biết rằng tài năng thiên phú của mình chính là ở lĩnh vực thể thao chứ không phải là học tập. Sau khi biết rõ điều này, cậu bắt đầu chú tâm vào việc luyện tập trong các lĩnh vực khiêu vũ, nhào lộn, thể dục dụng cụ và nhảy cầu, nhờ đó cậu đã thoát khỏi lớp vỏ bọc của mình, được các bạn học tôn trọng. Nhờ tài năng thiên phú trong lĩnh vực thể thao cũng như nỗ lực luyện tập không ngừng, cậu bắt đầu trở nên nổi tiếng trong những cuộc thi đấu ở lĩnh vực này. Sau khi lên học trung học, Louganis thấy có một số chuyện mà mình lực bất tòng tâm, bởi cho dù là khiêu vũ, nhào lộn, thể dục dụng cụ hay nhảy cầu thì cũng đều phải tốn rất nhiều công sức để luyện tập, mà cậu thì không có đủ thời gian và sức lực để làm được nhiều việc như vậy. Cậu biết rằng mình bắt buộc phải lựa chọn, nhưng cậu không biết là nên lựa chọn môn nào và từ bỏ môn nào, bởi cậu yêu thích tất cả những môn thể thao này.

Lúc này, cậu đã gặp được một người làm thay đổi cả cuộc đời cậu - một nhà quản môn nhảy cầu của kì Olympic trước, tên của anh là John. Sau khi quan sát và hỏi thăm Louganis, John đã có được một kết luận: Louganis có sở trường nhất trong môn nhảy cầu. Sau khi trò chuyện rất kĩ với huấn luyện viên của mình, Louganis cho rằng đúng là bản thân mình thích môn nhảy cầu nhất. Cậu hiểu rằng sở dĩ trước đây mình thích các môn khiêu vũ, nhào lộn, thể dục dụng cụ là do những môn này có thể khiến cho môn nhảy cầu có được thành tích cao hơn nữa. Do những cống hiến kiệt xuất trong sự nghiệp thể thao của mình, năm 1987 Louganis đã giành được danh hiệu vận động viên xuất sắc nhất thế giới và đoạt giải thưởng Owens, đạt tới đỉnh cao danh tiếng mà bất kì vận động viên nào cũng mơ ước.

Năng lực chính là nguồn vốn của thành công. Một người không có năng lực thì sẽ chẳng thể làm được việc gì. Nhưng điều này không có nghĩa là những người không thành công là do không có năng lực. Có rất nhiều người không thành công là do họ đã không đánh giá và sử dụng chính xác ưu điểm và khuyết điểm của bản thân, không biết cách phát huy sở trường, tránh sở đoản, bước đi một cách mù quáng trên con đường đời.

Theo điều tra, có tới 28% số người do đã tìm được đúng nghề nghiệp phù hợp với sở trường của mình nên mới có thể nắm vững vận mệnh của mình một cách triệt để, phát huy tới mức cao nhất ưu thế của mình. Những người này do đó đã vượt qua được chính bản thân mình, bước vào hàng ngũ của những người thành công. Ngược lại, có 72% số người do không biết được nghề nghiệp phù hợp nhất với mình là gì, đi làm những việc không phù hợp với sở trường của mình, do đó không thể thoát khỏi lớp vỏ bọc của chính mình, càng không nói tới chuyện làm nên chuyện lớn.

Joanna, một nhân vật tầm cỡ trong giới quảng cáo ở Mỹ, từ khi còn nhỏ đã rất thích văn học. Bà đã đọc một số lượng lớn những tác phẩm văn học nổi tiếng thế giới. Từ khi còn nhỏ bà đã xác định chí hướng cho mình: làm một nhà văn xuất sắc. Sau khi tốt nghiệp trung học, bà

đã thi vào khoa văn. Sau khi tốt nghiệp đại học, bà không đi tìm việc làm giống như những bạn học khác mà bắt đầu công việc sáng tác. Trong một năm bà đã viết hai cuốn tiểu thuyết dài, nhưng chưa được nơi nào chấp nhận, thế nhưng quyết tâm của Joanna vẫn không hề giảm sút. Bà cho rằng do tầm nhìn của mình quá hạn hẹp, vậy là bà liền vay một khoản tiền lớn để đi du lịch khắp nơi, mở rộng tầm mắt. Sau mỗi lần đi du lịch về, bà đều ghi chép một lượng lớn tản văn và bút kí, nhưng số lượng những tác phẩm được in ra của bà vẫn không cao.

Để mưu sinh, bà đành phải tìm việc làm. Do ngòi bút của bà hết sức sắc sảo nên bà đã nhanh chóng tìm được công việc phóng viên ở một tờ báo. Nhưng bà vẫn không từ bỏ niềm mơ ước về việc sáng tác. Áp lực để sinh tồn đè nặng khiến tâm trạng của bà ngày càng chán nản, chất lượng những tác phẩm càng khiến bà khó mà cảm thấy hài lòng.

Trong hoàn cảnh khốn cùng đó, bà bắt đầu suy nghĩ tìm lối ra cho mình. Về khả năng viết lách, bà thấy khả năng của mình cũng không quá tồi. Đây là một ưu thế của bà, nhưng bà cũng ý thức được rằng viết lách không hề dễ dàng, không thể coi viết lách là một công cụ để mưu sinh được, bởi nếu như vậy sẽ không có cách nào viết ra được những suy nghĩ thật sự trong lòng mình. Ngoài ra bà cũng ý thức được rằng muốn trở thành một nhà văn xuất sắc thì ngoài việc nỗ lực không ngừng ra cũng cần nhiều điều kiện khác như cơ hội, kinh nghiệm và suy nghĩ, mà đây chính là những thứ mà trước đây bà vẫn đang còn thiếu. Sau khi phân tích những ưu điểm và khuyết điểm của bản thân mình, bà quyết định từ bỏ mong muốn trở thành nhà văn mà bắt đầu theo đuổi công việc sáng tác các chương trình quảng cáo. Do bà có khả năng văn chương nên bà thường có thể biểu đạt quảng cáo về sản phẩm rất tốt. Điều này khiến bà nhận được sự tán thưởng của lãnh đạo công ty cũng như khách hàng, rất nhanh chóng bà đã trở thành một nhân vật có tiếng tăm trong giới làm quảng cáo, cuối cùng trở thành một người lên kế hoạch quảng cáo rất nổi tiếng.

Trên đời này phần lớn mọi người đều là những người bình thường, nhưng phần lớn những người bình thường đều hi vọng mình trở thành những người hơn mức bình thường - làm nên chuyện lớn, biến ước mơ trở thành hiện thực, tài năng được biết đến, năng lực được khẳng định, có danh tiếng, địa vị, tài sản. Thế nhưng điều đáng tiếc là những người có thể thực sự làm được như trên lại không hề nhiều. Do phần lớn mọi người đều chỉ biết ngưỡng mộ người khác hoặc mô phỏng theo cách đạt được thành công của người khác, có rất ít người thấy rõ được sở trường của mình là gì, hiểu rõ năng lực của bản thân mình, làm những chuyện mà mình giỏi nhất, do đó kết quả thường trái với mong ước của họ.

Với đại đa số những người muốn thành công, cách làm thông minh nhất chính là loại bỏ sở đoản, phát huy sở trường của mình, dùng trí tuệ ở những phương diện mà mình giỏi nhất. Như vậy sẽ rất dễ dàng có thể dẫn trước người khác trên đường đua cuộc đời. Còn cách làm ngu xuẩn nhất chính là loại bỏ sở trường, phát huy sở đoản, dồn tâm sức và trí tuệ vào làm những việc mà mình không quen thuộc hoặc không giỏi, kết quả là vĩnh viễn sẽ ở sau đuôi người khác, chẳng bao giờ có duyên với thành công.

5. Biết cách học tập, chuẩn bị kịp thời

Quan điểm chủ đạo: Con người ta không phải vừa sinh ra đã có tất cả mà phải dựa vào tất cả những gì chúng ta có được từ học tập để tạo nên chính mình. Chỉ có những người không ngừng học tập mới có thể ổn định tiến lên phía trước trong dòng chảy của xã hội mà không bị nó cuốn trôi.

Trong một đêm trời tối đen như mực, chuột đầu đàn dẫn lũ chuột nhắt ra ngoài kiếm ăn. Trong nhà bếp của gia đình nọ, bên trong chạn có rất nhiều thức ăn thừa, xem ra chủ nhân của gia đình này tối nay vừa có một bữa tiệc ê hề. Những thức ăn này đối với lũ chuột cũng giống như một kho tàng châu báu đối với con người vậy.

Đúng vào lúc đàn đàn, lũ lũ nhà chuột đang đánh chén no say bên trong chạn thức ăn thì đột nhiên có một âm thanh vọng tới làm hồn vía chúng bay hết cả. Đó chính là tiếng kêu của một con mèo mướp. Lũ chuột vô cùng hoảng sợ liền bỏ chạy tán loạn, nhưng con mèo mướp cũng chẳng chịu bỏ qua, cuối cùng có hai chú chuột nhắt không chạy kịp đã bị con mèo tóm được. Mèo mướp đang chuẩn bị xơi tái bọn chúng thì đột nhiên có một tràng tiếng chó sủa dữ dội vang lên khiến cho mèo ta cũng ba chân bốn cẳng chạy thực mạng.

Sau khi con mèo đã chạy đi rồi, con chuột đầu đàn mới từ từ bò ra từ sau thùng rác. Thì ra chuột đầu đàn đã học tiếng chó sủa để dọa đuổi con mèo đi. Nhìn lũ chuột nhắt đang sợ đến mất hồn mất vía, chuột đầu đàn nói: “Ta đã nói với các ngươi từ lâu rồi, học thêm một ngoại ngữ thế nào cũng có lúc dùng đến. Các ngươi lúc nào cũng sợ mệt, sợ khổ, giờ đây các ngươi đã hiểu ra chưa? Càng học nhiều thứ, càng chuẩn bị kĩ càng thì người được lợi chính là các ngươi đó.”

Hai con chuột nhắt trong ví dụ kể trên lúc bình thường không chịu học tiếng chó sủa nên khi gặp phải con mèo chúng đã không có phương pháp để bảo vệ bản thân mình, kết quả là đã bị con mèo bắt được. May mà chuột đầu đàn kịp thời xuất hiện, dùng tiếng chó sủa để dọa con mèo chạy mất.

Từ đó có thể thấy, học thêm một loại kĩ năng nào đó sẽ có thêm một con đường để sống sót.

Goethe đã từng nói: “Con người ta không phải vừa sinh ra là đã có tất cả mà phải dựa vào tất cả những gì chúng ta có được từ học tập để tạo nên chính mình.” Một người muốn thay đổi vận mệnh của mình thì phải tăng cường học tập.

Một cử nhân đại học muốn tìm được một công việc tại Cổng thông tin công nghệ ZOL nhưng chỉ một tấm bằng tốt nghiệp rõ ràng là không đủ, anh ta hết lần này đến lần khác bị từ chối một cách lạnh lùng.

Để kiếm sống, anh ta đành phải đến một nhà hàng để làm nhân viên tạp vụ, rửa rau, quét nhà, dọn dẹp. Anh ta vừa làm những công việc nặng nhọc nhất, vừa cần cù học tập. Ông trời không phụ người có công, sau một năm vất vả khó nhọc, anh ta đã vượt qua được kì thi tiếng Anh cấp 6 và kì thi vi tính trung cấp.

Một hôm, máy vi tính trong văn phòng giám đốc có vấn đề, cô thư kí lo lắng đến mụ mị cả người. Tổng giám đốc nói: “Nếu không được thì tôi sẽ tìm người đến sửa.” Lúc đó, chàng thanh niên này liền dũng cảm đứng ra nói: “Tôi có thể thử xem sao.”

Mọi người đều nhìn anh ta với con mắt nghi ngờ, nhân viên tạp vụ thì làm sao biết sửa máy vi tính? Anh ta liền rửa sạch đôi bàn tay vừa bê rau dưa còn dính đầy bùn đất, đối chiếu với sách hướng dẫn bằng tiếng Anh, chỉ một lát sau anh đã sửa xong chiếc máy vi tính.

Tổng giám đốc ngạc nhiên hỏi: “Sao cậu có thể đọc hiểu được sách tiếng Anh? Lại còn biết sửa máy vi tính nữa?” Chàng thanh niên đáp: “Thật ra tôi là cử nhân đại học, tranh thủ thời gian rồi tôi đã tự học tiếng Anh và vi tính.” Ông chủ càng ngạc nhiên hơn nữa: “Vậy tại sao cậu lại làm nhân viên tạp vụ?” Chàng thanh niên cười: “Trước hết phải giữ được cái gốc cho vững thì sau này cành lá mới mọc tươi tốt được.”

Giám đốc ngay lập tức thay đổi hẳn cách nhìn đối với chàng thanh niên này.

Mấy ngày sau, giám đốc cho gọi anh ta tới và bảo: “Em trai tôi mở một công ty máy tính ở ZOL, ở chỗ cậu ấy rất cần những người khiêm tốn mà lại có thực lực như cậu. Nếu cậu muốn thì bây giờ tôi có thể dẫn cậu tới đó.”

Vậy là chàng thanh niên này đã có thể thuận lợi gia nhập công ty máy tính mà rất nhiều những cử nhân cùng nghề khác đều mong ước. Chẳng bao lâu sau, cậu đã trở thành giám đốc bộ phận của công ty đó, phụ trách việc khai thác phần mềm.

Cũng giống như rất nhiều người khác, chàng thanh niên này đã cầm tấm bằng tốt nghiệp chạy đôn chạy đáo khắp nơi để xin việc. Điều đáng quý là cậu đã không hề bỏ cuộc, không chịu từ bỏ cái tôi của bản thân khi gặp phải khó khăn, ngược lại cậu còn tích cực thay đổi chính mình, kết quả cuối cùng cậu đã thấy được ngày mai tươi sáng.

Một người chưa chuẩn bị sẵn sàng thì sẽ rất khó nắm bắt được những cơ hội đến bất ngờ. Nhưng điều này không có nghĩa là người đó cả đời không thể nào thành công. Nếu bạn không ngừng học tập, hoàn thiện bản thân, nâng cao năng lực của chính mình thì bạn sẽ dễ dàng nắm bắt được những cơ hội ở bên mình.

Thế nhưng cũng có những người không hiểu được đạo lý bất kịp thời đại này, cả ngày chỉ biết làm tốt những công việc trong bốn phạm của mình, không chịu học tập những tri thức khoa học kĩ thuật mới, kết quả là sẽ bị xã hội đào thải.

Ở một xưởng làm đồng hồ nọ có một công nhân làm việc hết sức chăm chỉ, nhiệm vụ của anh chính là lắp linh kiện cho đồng hồ trên dây chuyền sản xuất. Công việc này anh đã làm suốt 10 năm trời, với những thao tác hết sức thành thục, hơn nữa rất ít khi mắc sai lầm, nên gần như năm nào danh hiệu nhân viên ưu tú nhất cũng thuộc về anh.

Nhưng về sau, doanh nghiệp đó đã mua về một dây chuyền sản xuất tự động hóa, hoàn toàn thao tác bằng máy tính, rất nhiều công việc đều do máy móc thực hiện, kết quả là anh công nhân kia đã bị mất việc. Vốn trình độ văn hóa của anh không hề cao, trong 10 năm làm

việc này anh cũng không nắm được một kỹ thuật nào khác, với máy vi tính anh lại càng không biết tí gì. Trong chốc lát, anh từ một nhân viên ưu tú đã biến thành một người thừa. Khi anh rời khỏi nhà máy, trước hết giám đốc nhà máy biểu dương thái độ làm việc của anh trong nhiều năm liền, sau đó ông chân thành nói với anh: “Thật ra từ mấy năm trước tôi đã thông báo với mọi người về kế hoạch mua máy móc mới rồi, mục đích chính là để mọi người có sự chuẩn bị về tư tưởng, đi học tập những kỹ thuật mới và phương pháp thao tác máy móc thiết bị. Anh nhìn xem anh Hồ cũng làm công việc giống như anh, nhưng anh ấy không những đi học vi tính mà còn tìm những sách hướng dẫn sử dụng thiết bị mới về để nghiên cứu, giờ đây anh ấy đã trở thành giám đốc xưởng máy rồi. Không phải là tôi không cho anh thời gian và cơ hội chuẩn bị, nhưng anh lại bỏ qua mất.”

Mọi người thường oán trách rằng mình không có duyên với cơ hội, oán trách vận mệnh mình chẳng ra gì, oán trách mình sinh ra không gặp thời, oán trách mình đã đi sai ngay từ bước đầu tiên. Thật ra con đường dẫn tới thành công giống như một cái thang: thực lực là từng bậc thang, cơ hội là hai cây cột hai bên. Nếu không có hai cây cột hai bên thì cái thang không thể nào đứng được, cho dù có nhiều bậc thang đến thế nào thì cũng chỉ là một đồng thanh gỗ nằm chắt đóng trên mặt đất mà thôi. Nếu mọi người thay vì oán trách bản thân, kêu ca phàn nàn mà dùng thời gian đó để nâng cao năng lực của chính mình, đến lúc nào đó cơ hội tự nhiên sẽ gõ cửa nhà bạn.

Có một phụ nữ nông thôn ở Thiểm Bắc đi theo con gái sang Mỹ, đến cục di dân để làm thẻ xanh. Cán bộ cục di dân thấy biểu hiện bề ngoài của bà liền hỏi: “Bà có kỹ năng hay sở trường gì?” Bà ta đáp: “Tôi có thể cắt tranh giấy.” Nói xong bà liền lấy ra từ túi xách một cây kéo và một tờ giấy màu, cắt một cách vô cùng khéo léo, chưa đầy 3 phút sau bà đã cắt ra được hình những con vật sinh động như thật. Cán bộ cục di dân kinh ngạc tán thưởng: “OK! OK!”. Người phụ nữ chỉ có trình độ văn hóa cấp một này nhờ vào kỹ năng của mình đã được cục di dân thông qua. Những người bên cạnh cũng đi xin cấp thẻ xanh như bà nhưng bị từ chối vừa ngưỡng mộ lại vừa đố kỵ với bà.

Xã hội ngày nay là xã hội mà chỉ những người có khả năng mới có thể tồn tại. Những người có kỹ thuật, có kiến thức mới có thể chiếm lĩnh một vị trí trong xã hội. Xã hội ngày nay cũng là một xã hội không ngừng phát triển với tốc độ nhanh chóng, những người muốn theo kịp thời đại cần không ngừng học tập. Một người đã làm việc trong ngành công nghệ thông tin gần 5 năm đã cảm nhận vô cùng sâu sắc về điều này: “Tìm được một công việc có thể làm suốt cả đời giờ đã là chuyện trong quá khứ, tri thức trong thời đại thông tin như hiện nay không ngừng phát triển và mở rộng với tốc độ chóng mặt, những thông tin mà bạn vừa nắm được, có khi hai ngày sau đã trở nên lỗi thời rồi. Nếu bạn không kịp thời cập nhật những tri thức mới thì bạn rất dễ bị đào thải.”

Giám đốc Học viện quân sự West Point nói với các học viên rằng: Khi còn trẻ, hiểu biết được bao nhiêu không quan trọng, chỉ cần biết cách học tập thì sẽ có đủ kiến thức cần thiết. Thật ra con người ta giống như đi thuyền ngược dòng nước, học tập chính là đôi mái chèo để đưa con thuyền tiến lên phía trước. Nếu chúng ta không tiếp thu những cái mới, không học tập những tri thức mới thì sẽ mất đi đôi mái chèo, vì thế chúng ta cũng sẽ dừng lại không thể tiến về phía trước được, cuối cùng sẽ bị xã hội đào thải.

6. Tận dụng ưu thế của bản thân một cách hợp lý

Quan điểm chủ đạo: Nếu có một vật quý mà để nhầm nơi thì nó cũng chỉ là đồ bỏ đi. Biết cách phát huy ưu thế của bản thân, tận dụng sở trường của mình một cách hợp lý thì sẽ tìm ra con đường để phát triển bản thân, tạo nên một cuộc sống tốt đẹp.

Bộ môn tâm lý học thành công đã phát hiện ra rằng, mỗi người bình thường đều có một khả năng đặc biệt nào đó và ưu thế đặc biệt được tạo ra nhờ tài năng đó. Nó được hình thành từ rất sớm, khi chúng ta mới được sinh ra, một khi đã định hình thì khó lòng thay đổi được và cũng không có cách nào để luyện tập mà thành. Bộ môn tâm lý học thành công còn phát hiện ra rằng từ trước đến nay, loài người đã có tổng cộng hơn 400 loại ưu thế. Nhưng đối với bản thân thì số lượng ưu thế không hề quan trọng, mà điều quan trọng nhất lại chính là mỗi người nên biết được ưu thế của bản thân mình là gì, sau đó điều cần làm là phát triển cuộc sống, công việc và sự nghiệp của mình dựa trên ưu thế đó, như vậy mới có thể thành công.

Có một chàng thanh niên nọ sau khi thi trượt đại học thì vô cùng buồn chán, suốt ngày lang thang trên đường phố gây sự, đánh lộn, trở thành cái gai trong mắt mọi người. Một ngày nọ, chàng trai vô tình đến nghe buổi báo cáo “chuyên gia gợi mở con đường thành công” tại hội trường của trường đại học. Vị giáo sư thực hiện buổi báo cáo này nói rằng: “Mỗi người đều có sở trường của mình, muốn làm nên sự nghiệp thì bạn phải biết cách vận dụng sở trường đó.” Chàng trai nghe xong, vô cùng xúc động.

Sau khi buổi báo cáo kết thúc, chàng trai đến gặp vị giáo sư kia, với vẻ mặt buồn bã nói: “Ngài nói rằng mỗi người đều có sở trường của riêng mình, nhưng tôi thì lại chẳng có gì hết!” Vị giáo sư sau khi tìm hiểu sơ qua về tình hình của chàng trai liền từ tốn nói: “Sở trường của cậu chính là rất thích đánh nhau.” Thấy chàng thanh niên ngẩn người ra, giáo sư liền nói tiếp: “Thật ra “gây sự đánh lộn” cũng là một loại sở trường, chỉ có điều là phải xem cậu dùng nó như thế nào mà thôi. Nếu cậu dùng nó để đối phó với kẻ xấu, trừng trị những kẻ phạm tội thì cậu đã thể hiện được giá trị tồn tại của mình, thậm chí có thể làm nên sự nghiệp!”

Nhờ có sự gợi ý của giáo sư, chàng trai kia cuối cùng đã tỉnh ngộ. Vậy là trong kì tuyển quân năm đó, cậu ta đã gia nhập quân ngũ. Trong quân đội, cậu có biểu hiện xuất chúng, dũng cảm chiến đấu, lập công và được nhận thưởng. Sau khi phục viên, chính phủ đã bố trí cho cậu một công việc rất tốt, cậu càng cố gắng làm việc hơn nữa, cuối cùng cậu trở thành một người thành công trong sự nghiệp.

Trên đời này chẳng có ai là hoàn hảo cả, mỗi người không ít thì nhiều cũng phải có khiếm khuyết nào đó. Nếu chúng ta biến những khiếm khuyết đó trở nên nghiêm trọng thì sẽ khó tránh khỏi việc gây trở ngại cho sự cạnh tranh và phát triển của chúng ta, khiến giấc mơ của chúng ta không có cách nào thực hiện được. Nhưng mỗi người trong chúng ta cũng đều có một ưu thế hoặc sở trường nào đó, mà trong xã hội phức tạp này, ở vào những tình huống mà chúng ta được quyền lựa chọn, những sở trường hoặc ưu thế này cần thu hút được sự chú ý của chính chúng ta. Nếu chúng ta tập trung tinh thần vào việc phát triển những ưu thế này chứ không phải là để tâm tới những khuyết điểm thì chúng ta nhất định

sẽ đạt được thành tích ngoài sức tưởng tượng. Muốn trở thành một người ưu tú thì phải biết cách phát huy và tăng cường sở trường của chính mình.

Mấy chục năm trước, Singapore quyết định phát triển ngành du lịch của nước mình, nhưng Cục du lịch của Singapore thấy rằng nguồn tài nguyên du lịch của mình không nhiều, vậy là họ đệ trình lên thủ tướng Lý Quang Diệu một bản báo cáo, đại ý của bản báo cáo đó là: Singapore không có Kim Tự Tháp giống như Ai Cập, không có Vạn Lý Trường Thành như Trung Quốc, không có núi Phú Sĩ như Nhật Bản, không có những con sóng biển cao hàng mấy chục thước như Hawaii. Ở Singapore ngoài một năm bốn mùa chỉ có ánh nắng mặt trời rực rỡ thì chẳng có danh lam thắng cảnh gì hết, nếu muốn phát triển ngành du lịch quả đúng là “không bột khó gột nên hồ”.

Thủ tướng Lý Quang Diệu sau khi xem xong bản báo cáo này liền phê một hàng chữ: “Chúng ta còn muốn Thượng đế cho chúng ta thêm bao nhiêu thứ nữa? Ánh nắng mặt trời chính là ưu thế để phát triển ngành du lịch của chúng ta.” Những người làm việc ở Cục du lịch Singapore gần như ngay lập tức bừng tỉnh, vậy là họ ra sức viết những bài văn ca ngợi ánh nắng mặt trời vốn sẵn có ở Singapore, tận dụng ánh nắng chiếu suốt bốn mùa trong năm để trồng hoa cỏ, cây cối, xây dựng những khu tắm nắng có lợi cho sức khỏe của con người. Chỉ trong một thời gian ngắn, Singapore đã phát triển thành “thành phố công viên” nổi tiếng thế giới, chỉ riêng thu nhập về ngành du lịch của Singapore đã đứng thứ ba châu Á.

Vạn vật trên đời này đều có sở trường riêng. Loài chim do có đôi cánh nên có thể bay lượn trên bầu trời; loài cá do giỏi bơi lội nên có thể vùng vẫy trong biển cả. Bọn chúng đều biết cách vận dụng hợp lý sở trường của mình, nhờ đó chiếm được một vị trí nhất định trong cuộc đấu tranh sinh tồn muôn đời. Nếu chúng không biết cách vận dụng những sở trường của mình thì chỉ có thể trở thành vật hi sinh trong cuộc đấu tranh sinh tồn mạnh được, yếu thua mà thôi.

Những người biết cách vận dụng sở trường của mình sẽ làm tăng giá trị cuộc sống của mình, còn ngược lại nếu thể hiện sở đoản thì sẽ làm giảm giá trị cuộc sống. Bên cạnh chúng ta có thể dễ dàng nhìn thấy những người gặp thất bại thảm hại.

Có ba người khách du lịch cùng trọ tại một quán trọ. Buổi sáng khi đi ra ngoài, một người khách mang theo một chiếc ô, người khách thứ hai cầm một cây gậy chống, còn người khách thứ ba chẳng mang theo gì cả. Buổi tối khi quay về quán trọ, người khách cầm theo chiếc ô bị ướt như chuột lột, người khách cầm gậy chống thì bị ngã xước xước hết cả mình mẩy, còn người khách thứ ba thì chẳng bị làm sao cả.

Thế là hai người khách trước thấy rất khó hiểu, bèn hỏi người khách thứ ba: “Làm thế nào mà anh chẳng bị sao cả thế?” Người khách thứ ba không trả lời mà hỏi lại người khách cầm ô: “Thế anh làm sao lại bị ướt như chuột lột mà không bị ngã?” Người khác cầm ô đáp: “Đúng vào lúc trời đang mưa to, do tôi đã có ô rồi nên mới liều đi trong mưa, chẳng biết làm thế nào mà vẫn ướt hết cả. Khi tôi đi trên con đường trơn trượt toàn bùn đất, do không có gậy chống nên tôi phải đi rất cẩn thận. Tôi toàn chọn những chỗ bằng phẳng mà đi, do đó không bị ngã.” Sau đó, người khách thứ ba lại hỏi người khách cầm gậy chống: “Thế còn anh

tại sao bị ngã mà không bị ướt?” Người khách cầm gậy trả lời: “Khi trời đang mưa to, vì tôi không mang theo ô nên đành phải tìm chỗ trú mưa, do đó không bị ướt. Nhưng khi tôi đi trên con đường trơn trượt toàn bùn đất, tôi vừa đi vừa dùng gậy chống mà không hiểu sao vẫn bị ngã.” Người khách thứ ba lúc này mới cười ha ha rồi nói: “Đây chính là nguyên nhân mà tôi chẳng bị làm sao hết. Khi trời mưa to thì tôi trú mưa, khi đường không đẹp thì tôi bước đi cẩn thận, bởi vậy mà tôi không bị ướt mà cũng không bị ngã.”

Đôi lúc, do chúng ta cảm thấy mình có ưu thế trong một lĩnh vực nào đó liền nảy sinh tâm lý chủ quan, kết quả là ưu thế của chúng ta không những không thể trợ giúp mà ngược lại còn là nguyên nhân lớn gây trở ngại trên con đường dẫn tới thành công.

Do vậy mỗi người không những phải biết cách làm những việc thuộc về sở trường của mình mà còn biết cách để có thể phát huy được tối đa ưu thế của mình.

Tổng thống Franklin đã từng nói: “Vật quý nếu để nhầm nơi thì cũng chỉ là đồ bỏ đi. Biết cách phát huy ưu thế của bản thân, tận dụng sở trường của mình một cách hợp lý thì sẽ có thể tìm ra con đường để phát triển bản thân, tạo nên một cuộc sống tốt đẹp.”

CHƯƠNG 6:

MỞ RỘNG MỐI QUAN HỆ, MỜI GỌI CƠ HỘI TỚI

Các mối quan hệ xã hội là nền tảng cơ bản không thể thiếu khi chúng ta tiến hành bất cứ hoạt động nào. Trong xã hội ngày nay, các mối quan hệ xã hội quyết định thành tựu và năng lực sinh tồn của mỗi người.

1. Các mối quan hệ xã hội là một nguồn tài sản vô hình

Quan điểm chủ đạo: Các mối quan hệ xã hội là một nguồn tài sản vô hình không thể nhìn thấy được. Các mối quan hệ xã hội của bạn càng phong phú thì con đường dẫn đến tiền tài danh vọng của bạn sẽ càng nhiều; đẳng cấp các mối quan hệ xã hội của bạn càng cao thì tiền của bạn sẽ đến càng nhanh và nhiều.

Dường như mỗi người đều có chung một cảm nhận: giả sử bạn muốn làm một chuyện gì đó, nếu bạn không quen biết người có liên quan thì quá trình làm quen thường tương đối khó khăn. Nhưng lại giả sử có một nhân vật quan trọng đứng ra trợ giúp bạn, có thể giới thiệu bạn với người có liên quan đó thì tin chắc rằng cơ hội thành công của bạn sẽ nhiều hơn. Đây chính là sự thể hiện “sức mạnh của các mối quan hệ xã hội”.

Các mối quan hệ xã hội là một nguồn tài sản vô hình tiềm tàng. Các mối quan hệ xã hội của bạn càng rộng rãi thì bạn làm việc sẽ càng dễ dàng hơn. Nếu một người có thể có được sự trợ giúp từ một số nhân vật có tầm ảnh hưởng thì con đường phát triển sự nghiệp của người đó sẽ ít gặp khó khăn trở ngại, khả năng thành công sẽ cao hơn những người không có được sự giúp đỡ đó rất nhiều.

Năm 1993, Ngô Đình Hoa đã tới Thượng Hải. Năm đầu tiên khi tới đây, Ngô Đình Hoa giữ chức tổng giám đốc một công ty thuốc lá, phụ trách công việc làm ăn ở Thượng Hải. Công việc này do một người bạn của ông ở Hồng Kông giới thiệu cho.

Nhờ cùng làm việc trong một tòa nhà, Ngô Đình Hoa dần dần đã quen biết những người bạn đầu tiên ở Thượng Hải. Những người bạn này làm việc trong đủ các ngành nghề khác nhau, trong số đó có rất nhiều người là những người Hồng Kông làm ăn ở Thượng Hải. Nhờ có sự giới thiệu của những người bạn này, Ngô Đình Hoa đã được gia nhập Hiệp hội thương gia Hồng Kông ở Thượng Hải. Về sau một người bạn của Ngô Đình Hoa là Phó chủ tịch Hiệp hội thương gia Hồng Kông do chuyển công tác phải rời khỏi Thượng Hải, bèn tiến cử Ngô

Đình Hoa giữ chức Phó chủ tịch Hiệp hội. Ngô Đình Hoa đã tận dụng môi trường ở Hiệp hội thương gia Hồng Kông để quen biết được một số lượng lớn các nhân sĩ Hồng Kông đạt được thành công đang làm việc tại Thượng Hải.

Ngô Đình Hoa hồi tưởng lại: “Mấy năm làm trưởng đại diện công ty thuốc lá chính là khoảng thời gian mà tôi kết giao được với nhiều bạn bè trong thời gian ngắn nhất.” Để mở rộng thị trường, công ty đồng ý cho Ngô Đình Hoa mỗi tháng được thanh toán chi phí tiếp khách để mời khách hàng đi ăn uống. “Lúc đó tôi thường xuyên mời bạn bè đi ăn uống, trung bình mỗi tháng phải tiêu tốn đến mấy trăm nghìn tệ, một năm vào khoảng một triệu tệ. Hơn nữa vì là công ty lớn nên tôi có thể quen biết được rất nhiều người có máu mặt. Đây cũng là một cơ hội để quen biết được rất nhiều bạn bè.”

Cho đến tận khi tập đoàn bị mua lại, công ty phái Ngô Đình Hoa đi làm việc ở một địa phương khác, ông mới đột nhiên nhận ra rằng ông không thể nào rời xa Thượng Hải được. Phần lớn bạn bè của ông đều ở Thượng Hải, ông thấy rằng bây giờ nếu rời Thượng Hải thì những mối quan hệ xã hội mà mình mất bao công gây dựng sẽ bị phí hoài. Vậy là ông quyết định rời khỏi công ty thuốc lá. Năm 2000, nhờ có sự giới thiệu của bạn bè, ông giữ chức Phó tổng giám đốc cấp cao của một công ty tư vấn vốn đầu tư nước ngoài, bên dưới có hơn 100 nhân viên, nhưng chỉ chưa được mấy tháng ông đã lại từ chức.

Vì từ nhỏ đã yêu thích vận động, Ngô Đình Hoa đã từng tham gia rất nhiều khóa huấn luyện thể thao. Ông còn nhận được bằng huấn luyện viên tiêu chuẩn quốc gia, rồi mở lớp để dạy người khác. Ngoài ra ông còn chịu ảnh hưởng của cha mình, cha Ngô Đình Hoa từng là hội trưởng Hội thể dục Phương Đông Hồng Kông, đội trưởng đội bóng đá Phương Đông. Do vậy, khi còn ở Hiệp hội thương gia Hồng Kông, Ngô Đình Hoa đã tổ chức những hoạt động thể dục thể thao như thành lập đội bóng đá, thắt chặt thêm tình cảm giữa các hội viên. Trong thời gian này, Ngô Đình Hoa đã nảy ra ý tưởng thành lập một hội thể thao.

Ngô Đình Hoa nói: “Lúc đó, tôi đã đến Thượng Hải cũng được năm, sáu năm rồi, tôi đã khá thông thuộc Thượng Hải rồi, tôi biết rằng những người Hồng Kông đến Thượng Hải làm ăn đều rất bận rộn, lại chẳng có đoàn đội nào phù hợp để vận động và giải trí cả.” Năm 1997, Ngô Đình Hoa đã lập ra Hội thể dục thể thao Hồng Kông, đồng thời giữ chức hội trưởng. Đây là một tổ chức thể dục thể thao tập thể mang tính tự phát. Lúc mới đầu, hội chỉ có hơn 20 hội viên. Để những lúc vận động được vui vẻ, mọi người lại tụ tập với nhau. Dần dần trong những lúc vui chơi mọi người lại trở thành bạn tốt, có một số người tự nhiên lại trở thành bạn làm ăn với nhau. Người này giới thiệu cho người kia, vòng tròn ấy cứ ngày càng mở rộng. Ngô Đình Hoa làm hội trưởng nhưng ông cũng dành rất nhiều thời gian và sức để làm việc kinh doanh này, đồng thời ông cũng có thêm được rất nhiều bạn mới.

Ngô Đình Hoa nói: “Chúng tôi không chỉ luyện tập thể dục cùng với nhau, trong quá trình chơi thể thao cũng có những sự trao đổi về thông tin. Trong mấy năm trở lại đây, chúng tôi đã phát triển lên tới hơn 200 hội viên. Tôi gần như có thể gọi tên được từng người trong số tất cả bọn họ.” Cho dù mọi người đều hết sức bận rộn nhưng mỗi khi Ngô Đình Hoa tổ chức hoạt động cho mọi người thì lần nào cũng có đến năm, sáu chục người tham gia.

Để “các thương gia có cơ hội giải trí”, Ngô Đình Hoa đã thành lập Công ty trách nhiệm hữu hạn tư vấn thể dục và sức khỏe Vision Thượng Hải. Ở mặt sau danh thiếp của Ngô Đình Hoa có in phạm vi kinh doanh của công ty như sau: “Lập kế hoạch giai đoạn thông tin dự án và quản lý câu lạc bộ; lập kế hoạch và quản lý chương trình ăn uống; lập kế hoạch và quản lý việc tiêu thụ thẻ hội viên; lập kế hoạch và quản lý các chương trình có liên quan tới thể dục thể thao...”

Ngô Đình Hoa nói: “Thật ra nhờ vào những mối quan hệ xã hội mà tôi có trong tay thì làm việc gì cũng sẽ rất dễ dàng. Tuy rằng tôi quen biết nhiều bạn bè như vậy nhưng từ trước tới giờ tôi chưa từng kết bạn nhằm mục đích kinh doanh, đều là bạn bè chủ động tìm đến với tôi. Bạn bè có chuyện làm ăn gì thường ngay lập tức nghĩ đến tôi và nói cho tôi biết.”

Trong khoảng thời gian từ năm 1999 đến năm 2000, Ngô Đình Hoa nhờ có sự giới thiệu của bạn bè đã bắt đầu đầu tư vào bất động sản. Khi đó thị trường bất động sản ở Thượng Hải đã bắt đầu nóng lên, rất nhiều tòa nhà lớn đã xuất hiện tình trạng người mua đứng xếp hàng. Có lúc thậm chí những người đã xếp hàng này chưa chắc đã mua được nhà. Ngô Đình Hoa nói: “Thông qua một số bạn bè, tôi đã có thể mua được nhà một cách dễ dàng, hơn nữa lại còn được giảm giá. Nếu không có bạn bè, tôi đã chẳng thể nào mua được những căn nhà tốt như thế này, hơn nữa có lúc còn được giảm giá rất nhiều. Có một số tòa nhà vẫn chưa bán ra, bạn bè đã giữ lại phòng cho tôi rồi.”

Tháng 12 năm 2004, một người bạn nói với Ngô Đình Hoa rằng có một nhà hàng ở vị trí rất đẹp, nằm trên đường Đông Hồ, nhưng do gặp vấn đề trong kinh doanh nên chuyện làm ăn không được tốt lắm. Người bạn này biết rằng Ngô Đình Hoa vốn rất có duyên, quen biết nhiều nên mới giới thiệu Ngô Đình Hoa cho người bạn của ông ta, chính là ông chủ của nhà hàng đó. Ông chủ của nhà hàng này thấy được bạn bè giới thiệu nên đã mời Ngô Đình Hoa vào vị trí toàn quyền quản lý nhà hàng, và để trả công thì Ngô Đình Hoa sẽ nhận được một phần trong lợi nhuận của nhà hàng.

Đến cuối tháng 1 năm 2005, một tháng sau khi Ngô Đình Hoa tiếp quản nhà hàng đó, việc làm ăn của nhà hàng đã tốt lên trông thấy. Mức doanh thu của nhà hàng trong tháng đó đã đạt tới hơn 200.000 tệ. Ngô Đình Hoa nói: “Nhiều lúc do bạn bè biết tôi làm quản lý ở đây nên đã tới ủng hộ.”

Hiện nay tổng tài sản của Ngô Đình Hoa đã vượt qua tám con số. Ông nói, sự nghiệp của mình sở dĩ được thuận lợi như vậy là nhờ bạn bè giúp đỡ rất nhiều.

Các mối quan hệ xã hội của bạn càng phong phú thì con đường dẫn đến tiền tài danh vọng của bạn sẽ càng nhiều; đẳng cấp các mối quan hệ xã hội của bạn càng cao thì tiền của bạn sẽ đến càng nhanh và càng nhiều. Đây là một thực tế mà ai cũng thấy được. Có thể thấy rằng các mối quan hệ xã hội chính là một nguồn tài sản vô hình không nhìn thấy được.

2. Các mối quan hệ xã hội quyết định sự nghiệp thành hay bại

Quan điểm chủ đạo: Tri thức chuyên ngành chỉ chiếm 15% trong sự thành công của một người, còn 85% còn lại được quyết định bởi các mối quan hệ xã hội. Trong xã hội ngày nay, các mối quan hệ xã hội quyết định thành tựu và khả năng sinh tồn của mỗi người.

Khi nói về các mối quan hệ xã hội, rất nhiều người cho rằng đây là từ đồng nghĩa với “chạy chọt, đút lót”. Nhưng trên thực tế, cách nhìn này là vô cùng phiến diện. Quá trình con người theo đuổi thành tựu trong sự nghiệp và cuộc sống hạnh phúc, các mối quan hệ xã hội có tác dụng vô cùng quan trọng. Nếu nói rằng huyết mạch là hệ thống đảm bảo cho tính mạng sinh học của con người thì nhân mạch (các mối quan hệ xã hội) lại là hệ thống duy trì tính mạng xã hội của con người.

Từ thời xa xưa, con người đã luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của các mối quan hệ xã hội. Trong cuốn “Công tôn sừ hạ”, Mạnh Tử đã viết rằng: “Những người đắc đạo do được nhiều người giúp đỡ, những người thất đạo do có ít người giúp đỡ. Khi những người giúp đỡ ít đến mức cực điểm thì ngay cả người thân cũng sẽ phản đối anh ta; khi những người giúp đỡ nhiều đến mức cực điểm thì toàn bộ người trong thiên hạ cũng sẽ nghe theo anh ta. Lấy sức mạnh của toàn bộ thiên hạ nghe theo mình để tấn công người mà ngay cả người thân của mình cũng phản đối, đã không đánh thì thôi chứ hễ đánh là thắng.”

Đường Thái Tông Lý Thế Dân khi tổng kết bài học khiến cho nhà Tùy phải diệt vong đã nhấn mạnh rằng: “Nước có thể đẩy thuyền đi, nhưng cũng có thể lật thuyền.” Quả đúng như vậy, sự hưng vong trong lịch sử các triều đại đều đã chứng minh cho đạo lý “được lòng dân thì được cả thiên hạ, mất lòng dân thì mất cả thiên hạ”. Từ đó có thể thấy được tầm quan trọng của các mối quan hệ xã hội.

Trong xã hội ngày nay, các mối quan hệ xã hội tốt đẹp có thể đem lại cho cá nhân sự giúp đỡ như thế nào? Theo các cuộc điều tra cho thấy, 34,57% số người được hỏi cho rằng các mối quan hệ xã hội là nhân tố đầu tiên có thể đem lại cho mình thêm nhiều cơ hội trong sự nghiệp đứng hàng thứ nhất. Theo một cuộc điều tra do Hiệp hội quản lý nguồn nhân lực và “Nhật báo phố Wall” cùng tiến hành đối với những cán bộ quản lý nguồn nhân lực và những người tìm việc thì kết quả cho thấy: 95% số cán bộ quản lý nguồn nhân lực hay những người tìm việc nhờ có các mối quan hệ xã hội mà đã tìm được nguồn nhân lực hoặc công việc thích hợp. Hơn nữa 61% số cán bộ quản lý nguồn nhân lực và 78% số người tìm việc đều cho rằng đây là phương thức hiệu quả nhất.

Các mối quan hệ xã hội là nền tảng cơ bản không thể thiếu khi con người tiến hành bất cứ hoạt động nào. Trong xã hội ngày nay, các mối quan hệ xã hội quyết định thành tựu và khả năng sinh tồn của mỗi người.

Trương Cường tốt nghiệp một trường đại học ở Thành Đô, là một nhà thiết kế đồ họa vô cùng ưu tú. Sau khi tốt nghiệp đại học, Trương Cường xin vào làm ở một công ty quảng cáo nổi tiếng tại Thâm Quyển. Nhờ vào khả năng mỹ thuật xuất sắc cũng như trình độ thiết kế đồ họa ưu tú của mình, chỉ trong vài năm, từ một nhân viên bình thường anh đã vươn lên thành tổng giám sát ý tưởng của công ty, sau đó lại được đề bạt lên làm Phó tổng giám đốc. Đồng thời anh còn liên tiếp mua được một căn nhà với giá tiền hơn 800.000 tệ và một chiếc xe gần 300.000 tệ, trong ngân hàng vẫn còn mấy trăm nghìn tệ tiền tiết kiệm. Nhìn thấy sự nghiệp của mình đã tới gần đỉnh cao rồi, Trương Cường bèn xin nghỉ việc tại công ty, tự thành lập một công ty quảng cáo của riêng mình. Trương Cường trước đây chỉ chủ yếu phụ trách về các công việc thuộc mảng ý tưởng và thiết kế, rất ít khi trực tiếp bàn bạc, giao lưu với khách hàng, nhưng công việc hiện nay anh cần phải trò chuyện trực tiếp với khách. Trương Cường vốn là một người hay cậy tài khinh người, khả năng giao tiếp xã hội vô cùng kém cỏi.

Có một lần khi đang bàn bạc với khách hàng về một thiết kế quảng cáo, khách hàng đưa ra mấy ý kiến về phương án mà Trương Cường đề xuất. Trương Cường không những không tôn trọng ý kiến của khách hàng mà còn lớn tiếng mắng khách: "Tôi đã làm quảng cáo biết bao nhiêu năm rồi, tôi có đủ lòng tự tin về những tác phẩm của mình, những người hơi có chút năng lực cảm thụ nghệ thuật cũng sẽ không dám đưa ra những ý kiến không chuyên nghiệp về tác phẩm của tôi giống như anh." Mỗi lần khách hàng nghe thấy những lời lẽ thiếu tôn trọng như vậy đều rất không hài lòng.

Chẳng bao lâu, số lượng khách hàng vốn đã rất ít ỏi của Trương Cường cũng đều lần lượt bỏ đi. Mất dần số khách hàng quen thuộc như vậy, muốn mở rộng việc làm ăn đương nhiên lại càng khó. Một năm sau, căn nhà và chiếc xe của Trương Cường đều phải bán đi, tài khoản tiết kiệm mấy trăm nghìn tệ ở ngân hàng trong chớp mắt đã biến thành khoản nợ mấy trăm nghìn tệ. Đã đi tới bước đường cùng như vậy, anh đành phải giải thể công ty của mình rồi đi làm thuê cho một công ty quảng cáo khác.

Karl Marx cho rằng: Con người là tổng hòa của các mối quan hệ xã hội. Cũng có nghĩa là bất cứ người nào cũng phải sống trong các mối quan hệ xã hội, chính các mối quan hệ xã hội đan xen phức tạp đã khiến cho con người trở thành người như họ vốn có. Trong môn xã hội học có một khái niệm như sau: xã hội hóa con người. Quá trình trưởng thành của mỗi người đều là quá trình từ khi họ là một con người tự nhiên trở thành một con người xã hội. Mỗi con người ngày càng đi sâu vào các mối quan hệ xã hội phức tạp: từ quan hệ huyết thống đến quan hệ học hành, từ quan hệ bạn bè đến quan hệ hôn nhân, từ quan hệ thầy trò đến quan hệ đồng nghiệp...

Con người là một loài động vật đã được xã hội hóa, sự nghiệp của con người cũng chính là sự nghiệp xã hội hóa, thành công hay thất bại của con người được đánh giá khi đặt nó trong môi trường các mối quan hệ xã hội. Do đó một con người cho dù làm bất cứ việc gì cũng đều cần có sự giúp đỡ của người khác. Nếu không được người khác giúp đỡ thì cũng giống như việc bị mất đi một cánh tay vậy, làm việc gì cũng vô cùng khó khăn. Mà nếu muốn có được sự giúp đỡ của người khác thì cần phải có được sự tin tưởng của họ, phải chung sống hòa bình với họ. Rất nhiều thương nhân thành công đều ý thức được một cách sâu sắc tầm quan trọng của các mối quan hệ xã hội đối với sự nghiệp của mình. A.H.Smith, người đã từng đảm

nhệm chức vụ Tổng giám đốc công ty đường sắt của Mỹ nói rằng: “Đường sắt có 95% là người, 5% là sắt.” Carnegie, ông vua sắt thép của Mỹ và cũng là bậc thầy thành công sau một thời gian dài nghiên cứu đã rút ra kết luận rằng: “Trong thành công của một người thì kiến thức chuyên môn chỉ chiếm 15%, còn lại 85% được quyết định bởi các mối quan hệ xã hội.” Josh. D. Rockefeller, ông vua dầu mỏ của Mỹ thì nói rằng: “Tôi tình nguyện đưa ra cái giá lớn nhất để có được kỹ năng tiếp xúc với mọi người.”

Các mối quan hệ xã hội quyết định sự thành bại trong sự nghiệp của con người, do vậy một người nếu muốn thành công thì nhất định phải tạo lập được các mối quan hệ xã hội một cách thành công.

3. Quan hệ xã hội càng rộng rãi thì cơ hội càng nhiều

Quan điểm chủ đạo: Cơ hội tỉ lệ thuận với khả năng giao tiếp xã hội và phạm vi hoạt động giao tiếp xã hội. Phát huy hết mức khả năng giao tiếp xã hội của mình, không ngừng mở rộng các mối quan hệ xã hội, chỉ có như vậy mới có thể kịp thời phát hiện và nắm bắt những cơ hội phát triển khó mà có được.

Người ta thường nói “quen biết thì dễ làm việc”. Đối với những người mới chân ướt chân ráo bước vào thương trường, tích lũy một số các mối quan hệ xã hội, đây rõ ràng là việc vô cùng quan trọng. Một giáo sư ở học viện Havard đã tổng kết rằng, Havard đã cung cấp cho các học viên tốt nghiệp của mình hai công cụ: trước hết là năng lực phán đoán và phân tích tổng hợp; thứ hai là mạng lưới các học sinh từng học tại Havard với số lượng lên tới hơn 40.000 người phân bố trên toàn thế giới, cho dù là ở đất nước nào hay ngành nghề nào cũng đều có thể cung cấp cho họ những tin tức và ưu thế thương mại vô cùng quý báu. Từ đó có thể thấy, tác dụng của các mối quan hệ xã hội không thể nào coi thường được.

Hơn nữa ở Trung Quốc, đại đa số mọi người đều có quan niệm “nước tốt không chảy sang ruộng người ngoài”, mọi người thường thích tìm những người thân quen để hợp tác, hoặc thường đem một số cơ hội giữ lại cho những người thân quen của mình. Do đó những người có nhiều bạn bè thường có được những sự giúp đỡ và cơ hội từ bạn bè của mình, từ đó giúp cho sự nghiệp phát triển thuận lợi.

Sự nghiệp của Chu Diễm Diễm bắt đầu khởi sắc từ năm 1990. Sau khi tốt nghiệp trường đại học chuyên ngành du lịch ở Thượng Hải, Chu Diễm Diễm đến làm việc ở bộ phận quan hệ công chúng của khách sạn Lan Sinh. Hai năm sau cô lại chuyển sang khách sạn Hải Luân, làm phó giám đốc quan hệ công chúng. Sau khi hoàn thành một cách xuất sắc công việc của mình ở khách sạn Hải Luân, cô lại được khách sạn Lan Sinh mời trở lại, trở thành giám đốc quan hệ công chúng trẻ tuổi nhất trong các khách sạn được xếp hạng ở Thượng Hải.

Cuối năm 1996 là một thời điểm bước ngoặt trong sự nghiệp của Chu Diễm Diễm. Chu Diễm Diễm năm đó 26 tuổi mà đã có địa vị xã hội và điều kiện công việc khiến người khác phải ngưỡng mộ. Nhưng trong năm đó liên tiếp có hai công ty lớn mời cô đến làm việc, khiến

cô nhìn thấy được cơ hội làm ăn tốt ở đây. Vậy là cô gái còn trẻ tuổi nhưng không chịu cam phận sống cuộc sống an nhàn đó đã được chấp thêm đôi cánh lý tưởng, bắt đầu bay lên bầu trời rộng mở.

Cô đã nhìn thấy được một thị trường mới nổi: cùng với sự mở cửa ra bên ngoài của Trung Quốc, ngày càng có nhiều các nhãn hiệu hàng hóa ngoại nhập muốn vào Thượng Hải, và họ đều cần dịch vụ quan hệ công chúng. Cô càng nhận thấy rõ ưu thế đặc biệt của mình: từ bên truyền thông cho đến các cơ quan của chính phủ, cô đều có những mối quan hệ xã hội rộng rãi. Đây là tài sản vô giá mà cô có được sau 6 năm làm việc ở các khách sạn lớn. Có nguồn tài sản này rồi, tại sao lại không tự mình mở công ty chứ?

Cô quyết định cho mình thời gian là 2 năm, nếu thành công thì sẽ nỗ lực trở thành “thương hiệu vàng về quan hệ công chúng” ở Thượng Hải, còn nếu không thành công thì hai năm sau lại quay về làm ở khách sạn, trở về với danh hiệu “hoàng hậu làm thuê”. 26 tuổi vẫn chưa phải là đã muộn.

Cuối năm 1996, công ty “Tầm nhìn quan hệ công chúng” của Chu Diễm Diễm chính thức mở cửa. Sở dĩ cô chọn cái tên này là vì muốn công ty của mình trở thành một “tầm nhìn mới” trong ngành quan hệ công chúng ở Thượng Hải, đồng thời còn mang hàm ý mang tới “tầm nhìn mới” cho khách hàng. Chu Diễm Diễm không thể không hài lòng khi tiết lộ hoàn cảnh cô thành lập nên công ty “tầm nhìn” này. Mục tiêu của cô là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, là 500 công ty hàng đầu thế giới.

Sau khi công ty “Tầm nhìn quan hệ công chúng” ra đời được nửa năm vẫn chưa hề có một vụ làm ăn nào. Trong một khu dân cư ở khu Trường Ninh, Chu Diễm Diễm và một nhân viên của mình ngồi giờ cuối danh bạ điện thoại “Những trang vàng”, gọi hết cuộc điện thoại này đến cuộc điện thoại khác, liên hệ với những khách hàng tiềm năng. Họ thậm chí còn đến gõ cửa từng công ty xin gặp, nhưng hiệu quả thu được vô cùng ít ỏi. Cô nhận thấy các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nếu không có dự toán hay chi phí cho hoạt động có liên quan thì sẽ không để ý tới bất cứ kiến nghị gì của công ty cô. Hơn nữa đối với những công ty mà họ không hiểu rõ nguồn gốc thì họ sẽ không dùng. Thực tế tàn nhẫn đã khiến cô hiểu rõ được tầm quan trọng của những mối quan hệ quen biết.

Nửa năm sau đó, vào một ngày, một người bạn của cô làm việc trong công ty đường ống cấp nước có vốn đầu tư của Mỹ thông báo cho Chu Diễm Diễm một tin rằng, công ty của họ muốn mở rộng hoạt động quan hệ công chúng nhưng dự toán ngân sách lại chẳng được bao nhiêu.

Chu Diễm Diễm chẳng nói năng gì nhiều liền nhận ngay công việc này. Ngoài những khoản chi tiêu bắt buộc thì cô không hề lấy thêm một xu nào. Đây đã trở thành bước đột phá cho việc làm ăn đang dậm chân tại chỗ của công ty “Tầm nhìn quan hệ công chúng”.

Công ty thực sự mang lại thời cơ thay đổi cho “Tầm nhìn quan hệ công chúng” chính là Whirlpool, công ty đồ điện gia dụng hàng đầu của Mỹ. Thật ra người Mỹ hết sức coi trọng quan hệ công chúng, họ cũng có thói quen thuê các công ty dịch vụ làm về quan hệ công

chúng. Khi đó công ty Whirlpool mới xâm nhập vào thị trường Trung Quốc được mấy năm, vẫn chưa tìm được công ty quan hệ công chúng nào khiến cho họ hài lòng, chỉ có thể mỗi năm lại kí hợp đồng với một công ty khác nhau. Cuối năm 1997, biết được hợp đồng với công ty quan hệ công chúng trước đã sắp sửa hết hạn, một người bạn của Chu Diễm Diễm làm việc tại Whirlpool đã giới thiệu cô với ông chủ của mình.

Chu Diễm Diễm đã có sự chuẩn bị hết sức kỹ càng cho cuộc gặp mặt mà cô đã chờ đợi từ lâu. Chỉ trong khoảng thời gian ngắn ngủi mấy chục phút, Chu Diễm Diễm đã trình bày lưu loát những ưu điểm của dịch vụ mà công ty cô có thể cung cấp cho Whirlpool. Ông chủ người Mỹ ngay lập tức nói: “OK, chúng tôi sẽ chọn công ty của các cô!”

Những khó khăn khi khởi nghiệp cuối cùng đã được tháo gỡ. Từ đó công ty của Chu Diễm Diễm phát triển với tốc độ rất nhanh chóng. Rất nhiều thương hiệu sản phẩm của Unilever, ví dụ như Lux, Dove, Omo..., ngoài ra còn có một số công ty khác trong số 500 công ty hàng đầu thế giới như điện máy Mitsubishi, thực phẩm General Mills..., tất cả đều trở thành khách hàng của Chu Diễm Diễm. Mà điều làm cô tự hào là “độ trung thành” của những khách hàng lớn này rất cao. Cùng với sự tích lũy về kinh nghiệm, công việc của họ từ chỗ chỉ đơn giản là liên hệ với bên truyền thông giờ đã phát triển thành một loạt các hoạt động như lập kế hoạch hoạt động quy mô lớn, quan hệ với chính phủ, quan hệ công chúng, quản trị khủng hoảng trong quan hệ công chúng, người phát ngôn tin tức toàn cầu...

Sau khi thấy được tầm quan trọng của các mối quan hệ xã hội, Chu Diễm Diễm vô cùng coi trọng việc giữ gìn hình tượng doanh nghiệp. Cô cho rằng hình tượng của doanh nghiệp có thể thu hút và mở rộng các mối quan hệ xã hội. Đã từng có một khách hàng lớn nhờ công ty “Tầm nhìn quan hệ công chúng” của Chu Diễm Diễm tổ chức một hoạt động đấu giá từ thiện. Lập kế hoạch, liên hệ với các bộ ngành liên quan của chính phủ, tìm địa điểm..., Chu Diễm Diễm đã tổ chức hoạt động đấu giá từ thiện này từ đầu đến cuối. Nhưng giữa chừng thì cô phát hiện ra rằng công ty này lấy danh nghĩa bán hàng từ thiện để tiêu thụ các sản phẩm đã quá hạn. Chu Diễm Diễm vô cùng tức giận, yêu cầu họ phải đổi sản phẩm khác, không thể treo đầu dê bán thịt chó, lừa gạt công chúng như vậy được. Nhưng khách hàng không chấp nhận. “Những khách hàng như vậy, không đáng để cho chúng ta tôn trọng.” Vậy là Chu Diễm Diễm thân nhiên ngừng đàm phán với họ, đồng thời tiến hành thảo luận trong nội bộ công ty về vụ việc này và đi đến thống nhất với mọi người. “Khi lợi nhuận của công ty và đạo đức xã hội đi ngược lại với nhau, chúng ta cần kiên trì theo đuổi đạo đức xã hội, quyết không mờ mắt vì đồng tiền.”

Ý thức trách nhiệm cao với xã hội của công ty “Tầm nhìn quan hệ công chúng” đã được các bộ ban ngành của chính phủ và các giới trong xã hội hết sức ca ngợi, nhờ đó công ty cũng giành được thêm nhiều sự tôn trọng của khách hàng và được biết tới nhiều hơn nữa.

Cho đến nay, Chu Diễm Diễm đã khởi nghiệp được 9 năm, do danh tiếng và tinh thần trách nhiệm cao đối với xã hội, cô đã xây dựng được một đội ngũ khách hàng hết sức ổn định, tất cả đều nằm trong số 500 công ty hàng đầu thế giới, mức doanh thu hàng năm của công ty vượt quá 10 triệu tệ, sự nghiệp của cô phát triển rực rỡ.

Thực tế đã chứng minh rằng cơ hội tỉ lệ thuận với khả năng giao tiếp xã hội và phạm vi hoạt động giao tiếp xã hội. Do vậy, chúng ta nên liên hệ giữa việc mở rộng các mối quan hệ xã hội và nắm bắt cơ hội, phát huy hết mức khả năng giao tiếp xã hội của mình, không ngừng mở rộng các mối quan hệ xã hội. Chỉ có như vậy chúng ta mới có thể kịp thời phát hiện và nắm bắt những cơ hội phát triển khó lòng có được.

Ngoài ra, trong thời đại thông tin phát triển nhanh chóng như hiện nay, thông tin cũng có nghĩa là cơ hội. Chúng ta có những thông tin vô hạn thì chúng ta cũng có những khả năng phát triển vô hạn. Nhưng nếu chỉ có một người để ý tới những thông tin xung quanh mình thì không thể nào đủ được, do khả năng của một người thì có hạn, không thể tập trung toàn bộ tinh thần và sức lực vào việc nắm bắt thông tin.

Làm thế nào để bản thân mình trở thành một người nắm bắt tin tức nhạy bén, khứu giác tinh tường đây? Biện pháp tốt nhất chính là vận dụng các mối quan hệ xã hội rộng rãi của bạn. Với đại đa số mọi người thì “tình báo con người” rõ ràng còn quan trọng hơn “tình báo điện tử” rất nhiều, và cũng hiệu quả hơn rất nhiều. Càng là những người thông minh thì càng coi trọng biện pháp “tình báo con người” này, càng mang tới nhiều thuận tiện cho sự phát triển của mình hơn nữa.

4. Quý nhân phù trợ

Quan điểm chủ đạo: Trong cuộc sống, quý nhân là những người có tác dụng vô cùng quan trọng, họ có thể giúp đỡ người khác, khiến người khác vượt qua được khó khăn; họ có thể ủng hộ người khác, giúp cho sự nghiệp của người khác được thuận lợi; họ có thể đem đến tài sản, cơ hội và vận may cho người khác. Nói tóm lại, quý nhân có thể rút ngắn thời gian đi tới thành công của bạn, trực tiếp đứng vào hàng ngũ những người thành công.

Người xưa có câu: “Trèo lên chỗ cao mà vẫy tay, tuy tay bạn không dài hơn nhưng nhiều người khác có thể nhìn thấy bạn; gọi xuôi chiều gió, không phải do tiếng của bạn lớn hơn nhưng nhiều người khác có thể nghe thấy bạn.” Ý nghĩa của câu này là muốn nói tới tầm quan trọng của việc mượn nguồn sức mạnh từ bên ngoài. Quả đúng như vậy, sức lực của một người thì có hạn, đặc biệt là đối với những người mới bước chân vào xã hội thì lại càng cần được người khác giúp đỡ và ủng hộ.

Với đại đa số mọi người thì những người giúp đỡ và ủng hộ họ đều được coi là “quý nhân phù trợ”. Mỗi người đều hi vọng trong cuộc đời mình có được một “quý nhân”, như vậy sẽ có thể biến nguy thành an, rút ngắn thời gian đi tới thành công, trực tiếp đứng vào hàng ngũ những người thành công.

Carnegie, bậc thầy về thành công học đã từng nói: “Khi một người nhận ra rằng mượn sức mạnh của người khác có hiệu quả hơn rất nhiều so với tự lực cánh sinh thì điều đó đã đánh dấu một bước nhảy vọt về chất lượng.” Đây là những chân lý ngàn đời không bao giờ thay đổi. Những người không có chỗ dựa vững chắc mà muốn thăng quan phát tài đều cần ghi nhớ kĩ điều này ở trong lòng.

Năm 1965, Fujita Den tốt nghiệp khoa kinh tế đại học Waseda của Nhật Bản, sau khi tốt nghiệp ông đi làm tại một công ty điện khí lớn. Năm 1971, ông bắt đầu gây dựng sự nghiệp của riêng mình, kinh doanh đồ ăn McDonald. McDonald là một công ty kinh doanh chuỗi cửa hàng đồ ăn nhanh nổi tiếng trên toàn thế giới, họ áp dụng cơ chế nhượng quyền thương mại, mà để được nhượng quyền thương mại thì cần có nguồn tài chính tương đối dồi dào và tư cách hết sức đặc biệt. Nhưng khi đó Fujita Den chỉ là một người đi làm thuê mới tốt nghiệp được mấy năm, cũng không hề xuất thân trong gia đình giàu có, lại không có cách nào đáp ứng được những yêu cầu hà khắc của tổng công ty McDonald, đó là phải có khoản tiền mặt 750.000 đô la Mỹ cùng với sự đảm bảo về tín dụng của một ngân hàng cỡ trung trở lên. Khi đó Fujita Den chỉ có khoảng 50.000 đô la tiền tiết kiệm, nhưng ông đã nhận thấy được tiềm năng phát triển to lớn của chuỗi cửa hàng ăn nhanh của nước Mỹ này tại Nhật Bản. Ông bèn quyết định bất chấp mọi giá để gây dựng sự nghiệp McDonald tại Nhật Bản, và vì việc này mà ông đã vận dụng hết trí óc, chạy đôn chạy đáo khắp nơi. Nhưng trái với mong muốn của mình, trong vòng 5 tháng mà ông chỉ vay được có 40.000 đô la.

Trước một khoản tiền thiếu hụt khổng lồ như vậy, nếu là một người bình thường thì chắc đã sớm từ bỏ, phí hoài những công sức đã bỏ ra. Tuy nhiên Fujita Den lại không chịu đầu hàng trước khó khăn. Ông quyết tâm tìm bằng được “quý nhân” để trợ giúp mình phát triển sự nghiệp.

Vậy là trong một buổi sáng sớm mùa xuân trong trẻo, ông mặc âu phục, đi giày da, trong lòng tràn đầy tự tin đến gõ cửa văn phòng làm việc của tổng giám đốc ngân hàng Sumitomo. Bằng thái độ thành khẩn nhất, Fujita Den trình bày với đối phương kế hoạch khởi nghiệp và tâm nguyện mong được giúp đỡ của mình. Sau khi kiên nhẫn nghe Fujita Den trình bày hết, tổng giám đốc ngân hàng liền đưa ra quyết định: “Anh hãy cứ về đi, để tôi suy nghĩ thêm đã”.

Fujita Den nghe thấy vậy thì trong lòng có đôi chút thất vọng, nhưng ngay lập tức ông đã trấn tĩnh lại, khẩn thiết nói với tổng giám đốc ngân hàng một câu rằng: “Ông có thể để tôi kể cho ông nghe nguồn gốc khoản tiền 50.000 đô la kia của tôi được không?” Ngài giám đốc trả lời: “Được thôi”.

Fujita Den nói: “Đó là khoản tiền tôi tiết kiệm từng tháng một trong vòng 6 năm trời. Trong 6 năm đó, mỗi tháng tôi quyết tâm để dành 1/3 số lương của mình, tuyệt đối không động tới, cứ liên tục như vậy. Trong vòng 6 năm, đã không ít lần tôi gặp phải tình huống khó xử do tiêu pha thiếu thốn hoặc ngứa ngáy chân tay muốn tiêu tiền, thế nhưng tôi đều cắn chặt răng, kiềm chế mong muốn, cuối cùng cũng đều vượt qua được. Có lúc gặp phải sự cố ngoài ý muốn cần phải dùng đến tiền, tôi vẫn để dành như mọi khi, thậm chí không ngại mặt dày đi khất nợ khắp nơi, để làm tăng thêm khoản tiền tiết kiệm. Đây là những chuyện không còn cách nào khác, tôi bắt buộc phải làm như vậy bởi vào ngày bước chân ra khỏi cửa trường đại học tôi đã hạ quyết tâm rằng trong thời gian 10 năm phải tiết kiệm được đủ 100.000 đô la, sau đó gây dựng sự nghiệp lẫy lừng. Bây giờ cơ hội đã tới, tôi nhất định phải khởi nghiệp sớm hơn...”

Fujita Den nói liền một mạch suốt 10 phút đồng hồ, tổng giám đốc càng nghe thì nét mặt càng trở nên nghiêm túc, rồi hỏi rõ xem địa chỉ ngân hàng mà Fujita Den gửi tiền, sau đó nói với Fujita Den rằng: “Được rồi, chàng thanh niên, chiều nay tôi sẽ cho cậu câu trả lời.”

Sau khi tiễn Fujita Den về, tổng giám đốc lập tức đi xe tới ngân hàng kia, tận mắt nhìn thấy tài khoản của Fujita Den. Cô nhân viên ở quầy gửi tiền sau khi biết được ý định của tổng giám đốc liền nói một câu rằng: “Ồ, ngài muốn hỏi Fujita Den à? Anh ta là một thanh niên sống có chừng mực, lịch sự nhất trong số những người mà tôi đã từng tiếp xúc. Trong 6 năm nay, anh ta đã đến gửi tiền ở chỗ tôi theo đúng thời gian đã định, bất chấp nắng mưa gió bão. Nói thật lòng thì tôi hết sức ngưỡng mộ một người nghiêm chỉnh như vậy!”

Sau khi nghe cô gái giới thiệu như vậy, tổng giám đốc đã bị tác động ít nhiều, liền ngay lập tức gọi điện đến nhà của Fujita Den, nói với anh rằng ngân hàng Sumitomo có thể hỗ trợ anh gây dựng sự nghiệp mở chuỗi cửa hàng McDonald mà không cần bất kì điều kiện nào. Fujita Den liền hỏi một câu rằng: “Xin hỏi vì sao ngài lại quyết định ủng hộ tôi?”

Ở đầu kia điện thoại, tổng giám đốc vô cùng cảm khái nói rằng: “Năm nay tôi đã 58 tuổi rồi, chỉ hai năm nữa là tôi sẽ về hưu. Xét về tuổi tác thì tôi lớn gấp đôi cậu, xét về thu nhập thì tôi gấp 30 lần cậu, nhưng cho đến tận hôm nay tài khoản tiết kiệm của tôi vẫn không nhiều bằng cậu... Có thể do tôi đã tiêu pha hoang phí quen rồi. Chỉ nói riêng về điều này thì tôi tự hổ thẹn không bằng cậu và càng ngưỡng mộ cậu hơn nữa. Tôi dám bảo rằng cậu rất có tương lai. Chàng thanh niên, hãy làm cho tốt nhé!”

Nhờ có được khoản tiền cho vay của tổng giám đốc, Fujita Den đã giành được quyền kinh doanh chuỗi cửa hàng McDonald ở Nhật Bản. Cho đến nay, trên khắp nước Nhật, Fujita Den đã có tổng cộng 13.500 cửa hàng McDonald, tổng doanh thu một năm vượt qua con số 4 tỉ đô la.

Trong cuộc sống, quý nhân là những người có vai trò vô cùng quan trọng, họ có thể giúp đỡ người khác, để người khác vượt qua được khó khăn; họ có thể ủng hộ người khác, giúp cho sự nghiệp của người khác được thuận lợi; họ có thể đem đến tài sản, cơ hội và vận may cho người khác. Nói tóm lại, nếu một người có được quý nhân phù trợ thì coi như công việc của người đó đã thành công được một nửa. nhưng tìm quý nhân ở đâu bây giờ?

Jake là một nhân viên bán bảo hiểm trẻ tuổi, cậu xuất thân trong một gia đình công nhân, đã không có gia đình làm chỗ dựa, lại cũng chẳng có mối quan hệ nào có thể nhờ vả. Do vậy, sự nghiệp của cậu trong mấy năm trời chẳng có chút khởi sắc nào cả. Thế nhưng cậu có một sở thích bên ngoài giờ làm việc, đó chính là chơi bóng mềm.

Trong một lần thi đấu bóng mềm, cậu đã làm quen với một thành viên khác trong đội tên là Watt. Watt không những là một người yêu bóng mềm mà còn là một cố vấn bảo hiểm vô cùng ưu tú, cậu có rất nhiều kênh doanh nghiệp rất dễ kiếm tiền. Watt sinh ra trong một gia đình rất giàu có, bạn bè của cậu đều là những người vô cùng tài giỏi. Kỹ năng chơi bóng mềm của Jake không tồi, còn Watt lại là một người rất hâm mộ môn bóng mềm, họ vừa gặp đã có sở thích chung nên đã nhanh chóng trở nên thân thiết.

Về sau, Watt thường xuyên giới thiệu bạn bè của mình cho Jake, các mối quan hệ xã hội của Jake giống như một quả cầu tuyết càng lăn càng to, điều này khiến cho sự nghiệp của Jake đã có những bước phát triển đáng kể.

Mọi người đều cho rằng quý nhân là những người quan cao lộc hậu, là sếp này sếp nọ, tiền nhiều như nước... Thật ra không hẳn như vậy, những người này nếu có thể giúp đỡ bạn thì đương nhiên đó là vận may của bạn, nhưng quý nhân không chỉ giới hạn ở những người này. Thật ra trong cuộc sống có rất nhiều bạn bè, hàng xóm, thậm chí cả những người xa lạ đều có thể trở thành “quý nhân” trong mắt bạn. Chỉ cần bạn thành tâm, thành ý đối đãi với những người ở xung quanh mình thì quanh bạn sẽ có rất nhiều “quý nhân” có thể giúp đỡ và mong muốn giúp đỡ bạn.

5. Đơn thương độc mã thì khó lòng thành công

Quan điểm chủ đạo: Ngày nay đã qua rồi cái thời đơn thương độc mã vẫn có thể tung hoành khắp thiên hạ. Những người chỉ có ý thức cạnh tranh mà không có tinh thần hợp tác trong xã hội ngày nay sẽ không có không gian để sinh tồn và phát triển.

Một người nọ vừa chết đi, sứ giả của Thượng đế đến đón ông ta, hỏi xem ông ta muốn lên thiên đường hay xuống địa ngục. Ông này mạnh dạn xin: “Có thể cho tôi xem qua trước rồi mới quyết định được không?” “Đương nhiên là có thể.” Trước hết sứ giả dẫn ông đi tham quan địa ngục. Khi vừa bước vào cửa địa ngục, ông nhìn thấy một gian phòng rất rộng rãi sáng sủa, trong không khí còn tràn ngập mùi thơm hấp dẫn của thức ăn. Ông bèn thử tìm xem mùi thơm đó xuất phát từ đâu. Thì ra ở giữa gian phòng có đặt một cái nồi rất lớn, bên trong nồi đang nấu cháo thịt. Nhưng vây xung quanh nồi cháo lại một đám người gầy yếu, mặt mũi vàng vọt, có một số người thậm chí còn đói đến mức chỉ còn thoi thóp. Tuy vậy họ lại đang trừng mắt nhìn nhau với một thái độ hết sức căm ghét.

Người đàn ông kia không hiểu liền hỏi: “Tại sao lại như vậy? Tại sao họ lại chỉ ngồi nhìn nồi cháo thịt mà không ăn, cam chịu chết đói thế kia?” Sứ giả chỉ cho ông xem: “Ông hãy nhìn kĩ lại đi, mỗi người trong họ đang cầm cái gì kia?” Lúc này ông mới để ý thấy mỗi người họ trong tay đều cầm một cái thìa, thế nhưng phần chuôi của cái thìa này lại rất dài, dài hơn cả chiều cao của họ. Sứ giả giải thích: “Ở đây quy định bắt buộc phải dùng thìa ăn cháo. Thế nhưng họ không có cách nào tự đút thìa vào miệng mình được, vì thế đành phải chịu đói.”

Sau đó họ lại lên thiên đường. Cảnh vật ở thiên đường cũng giống hệt như dưới địa ngục. Nhưng những người ở đây mặt mũi hồng hào béo tốt, tâm trạng thì vui vẻ. “Họ cũng bắt buộc phải dùng thìa ăn cháo đúng không?” “Đúng vậy, ông hãy nhìn xem”. Ông ta nhìn thấy những người ở đây đang xúc cho nhau ăn, anh xúc cho tôi một thìa, tôi lại xúc cho anh một thìa, mọi người đều được ăn no. Họ còn trò chuyện, cười đùa, tâm trạng vô cùng vui vẻ.

Câu chuyện kể trên có thể lý giải: cần đối xử tử tế với người khác, như vậy mới có thể khiến cho cuộc sống của mình càng tốt đẹp hơn. Nhưng ngoài ra chúng ta còn nhận được một bài học là hợp tác sẽ tạo nên sức mạnh, đơn thương độc mã chiến đấu sẽ khó tránh khỏi gặp phải thất bại.

Mọi người thường nói “một cây làm chẳng nên non, ba cây chụm lại nên hòn núi cao”. Quả đúng như vậy, một người cho dù thần thông quảng đại đến mức nào cũng có những việc không thể làm được. Cùng với việc xu thế toàn cầu hóa đang không ngừng tăng lên, nền kinh tế thị trường đang không ngừng phát triển, sự hợp tác giữa người này với người kia, giữa doanh nghiệp này với doanh nghiệp kia sẽ trở nên vô cùng mật thiết. Một người không có tinh thần hợp tác sẽ rất khó phát triển được sự nghiệp.

Cũng giống như rất nhiều công ty nhỏ khác khi mới bắt đầu khởi nghiệp, do không hài lòng với sự độc đoán của ông chủ, Hero cảm thấy không có tiền đồ phát triển nên đã từ chức để tự thành lập công ty của riêng mình.

Hero vốn xuất thân là người học thiết kế, sau đó ông chuyển sang làm giám đốc bộ phận khách hàng. Sau khi ra ngoài tự mở công ty thì lại chuyển sang làm nghề quảng cáo. Ông đã thuê một căn phòng chung cư rồi bắt đầu tiến hành tuyển nhân sự. Do một số khách hàng ở công ty cũ đã quen làm ăn với ông, thêm vào đó gặp đúng thời điểm mà ngành quảng cáo đang không ngừng phát triển, công ty của Hero đã khấm khá dần lên. Chỉ trong thời gian mấy năm, ông đã chuyển đến một tòa nhà văn phòng, phạm vi công việc từ quảng cáo trên đường phố đã chuyển sang quảng cáo trên truyền hình, họ còn nhận làm cả những hoạt động quan hệ công chúng. Nhìn thấy được sự phát triển của thị trường phim truyền hình, Hero cũng suy nghĩ xem có nên tìm cách kiếm thêm trong lĩnh vực này hay không.

Nhưng Hero, vốn xuất thân từ nghề thiết kế, là một người theo đuổi chủ nghĩa hoàn mỹ. Những đề án mà cấp dưới đưa ra, ông bắt sửa hết lần này đến lần khác. Cũng vì thế ông lo rằng giám đốc bộ phận khách hàng sẽ không thể biểu đạt hết được ý của mình một cách chính xác, do vậy ông đành tự mình đi gặp khách hàng. Mỗi đề án trước khi đưa cho khách hàng đều phải thông qua sự phê duyệt của ông. Nói tóm lại, từ những đơn hàng giá trị hàng mấy trăm nghìn đô cho đến những đồ dùng văn phòng mấy chục đô, Hero đều nắm rõ hết, không để lọt thứ gì. Công ty ngày càng phát triển mở rộng thì Hero càng mong muốn mình có được phép phân thân. Các khách hàng quen thuộc biết rằng việc gì cũng phải do ông quyết định nên có chuyện lớn, chuyện nhỏ gì cũng đến tìm ông; khách hàng mới thì ông lại lo cấp dưới không thể đón tiếp được, bởi vậy việc gì ông cũng thường tự mình đứng ra lo liệu. Căn nhà trị giá hai triệu đô của ông toàn để không, vì bản thân ông từ sáng sớm đến tối mịt đều lao đầu vào công việc ở công ty.

Một mình Hero thì bận trăm công nghìn việc như thế nhưng nội tình công ty của ông lại thường xuyên xảy ra sóng gió. Những nhân viên vào làm việc ở công ty do bị thu hút bởi sức hấp dẫn của ông, hoặc do không được ông tín nhiệm, hoặc do không chịu nổi sự độc đoán của ông nên cứ lần lượt thay nhau xin nghỉ việc. Lúc mới bắt đầu, Hero còn ra sức níu kéo, nhưng về sau ngay cả một chút phản ứng ở ông cũng không có. Hợp đồng cũng không kí nữa, lúc nào trên mạng cũng có thông tin tuyển dụng của công ty ông, hồ sơ lí lịch của nhân viên thường xuyên thay đổi.

Do công ty không ổn định khiến cho một số nhân tài thấy vậy mà không dám xin vào làm, còn bản thân Hero trong giới quảng cáo rõ ràng là một người có nhiều kinh nghiệm, nhưng trên đời này chẳng có ai là toàn vẹn cả, có những lúc bản thân ông cũng không có cách nào

thiết kế được những đề án khiến cho khách hàng hài lòng, điều này cũng khiến cho ông bị vượt mất một số đơn hàng lớn, tổn thất không hề nhỏ.

Trong xã hội ngày nay, một người dù thông minh đến đâu cũng không thể là một nhà thông thái. Huống hồ thời nay đã không còn là thời đại mà một người có thể đơn thương độc mã giành thắng lợi nữa rồi. Sự phân công công việc ngày càng tỉ mỉ, cạnh tranh trong nghề nghiệp ngày càng gay gắt, những tổ chức ưu tú từ lâu đã thu hút hết những cá nhân ưu tú, biến họ trở thành bảo bối giúp doanh nghiệp giành thắng lợi. Có thể vào thời điểm mới bắt đầu khi doanh nghiệp không lớn lắm, cạnh tranh trên thị trường không gay gắt lắm thì có thể dựa vào một cá nhân xuất sắc hơn người để đạt được thành tích trong sự nghiệp, thế nhưng một khi công ty đã phát triển lớn mạnh hơn thì phải phát huy hết mức sức mạnh của tập thể.

Có một công ty nọ nằm ở vị trí mặt đường với bề rộng chiếm gần nửa con phố. Ở gần con phố này là một khu dân cư rất đông đúc. Công ty nọ do mười mấy năm nay làm ăn không được tốt nên đành phải chia nhỏ diện tích ra, phía ngoài mặt đường đem cho thuê. Có một đôi vợ chồng nọ đến thuê trước, họ mở một cửa hàng bán đồ ăn vặt, buôn bán hết sức đắt hàng. Vậy là các cửa hàng khác bán nào là lẩu cay, đậu phụ ngâm, thịt dê nhúng, thịt dê Thiềm Tây..., tất cả đều tập trung trên con phố này. Trên đường phố không lúc nào ngớt tiếng người cười nói, đi lại, rất nhanh chóng nó đã trở thành một con phố ẩm thực nổi tiếng gần xa.

Nhìn thấy những người đến thuê nhà có thể buôn bán đắt hàng như vậy, công ty cho thuê nhà không thể ngồi yên được nữa. Công ty liền thu hồi lại toàn bộ diện tích mặt tiền đã cho thuê, xua đuổi hết những người đến đây kinh doanh các loại đồ ăn vặt, thoát một cái công ty họ đã tự mình kinh doanh đồ ăn vặt. Nhưng không ngờ rằng chỉ trong vòng một tháng, con phố này lại vắng tanh vắng ngắt, thu nhập của công ty vô cùng thấp. Giám đốc công ty nghĩ mãi mà vẫn không hiểu nổi bèn đi hỏi ý kiến của một chuyên gia nghiên cứu thị trường giỏi. Vị chuyên gia này sau khi nghe xong liền cười mà đáp rằng: “Nếu anh muốn ăn cơm thì anh sẽ đến một con phố chỉ có một hàng ăn hay là đến một con phố có đến mười mấy cửa hàng ăn?”

Giám đốc đáp: “Đương nhiên là ở đâu có nhiều nhà hàng, có nhiều sự lựa chọn thì tôi sẽ đến đó.”

Chuyên gia sau khi nghe xong liền cười khà khà: “Vậy công ty của anh lúng đoạn việc kinh doanh đồ ăn vặt của cả một con phố đó, việc này có gì khác so với trên phố chỉ có một cửa hàng ăn đâu?”

Giám đốc công ty chợt bừng tỉnh, sau khi quay về ông liền nhanh chóng thu nhỏ diện tích mặt tiền của công ty mình, rồi lại cho thuê phần ngoài mặt đường, việc buôn bán trên con phố này lại khôi phục được vẻ tấp nập vốn có.

Trong thời đại có nhiều tình huống xảy ra thì giữa các doanh nghiệp thường có mối quan hệ cùng có lợi hay cùng chịu thiệt, chẳng ai có thể tách rời khỏi người khác. Do vậy nếu chỉ đơn thuần muốn dựa vào việc trấn áp đối thủ để đạt được mục đích chiếm lĩnh thị trường thì chắc chắn sẽ thất bại.

Con người là một sinh vật trong xã hội, Robinson trên đảo hoang chỉ là một câu chuyện thần thoại mà thôi, không thể coi là thật được. Đã qua rồi cái thời mà có thể đơn thương độc mã tung hoành khắp thiên hạ. Những người chỉ có ý thức cạnh tranh mà lại thiếu tinh thần hợp tác trong xã hội ngày nay sẽ không có không gian để tồn tại và phát triển.

6. Biến kẻ thù thành bạn bè

Quan điểm chủ đạo: Muốn tồn tại và phát triển cần phải thay đổi phương thức cạnh tranh truyền thống, không nên lấy việc công kích đối thủ cạnh tranh làm mục đích tiến vào thị trường, mà cần phải tiến hành hợp tác với đối thủ cạnh tranh, thiết lập liên minh chiến lược, vừa cạnh tranh vừa hợp tác, dựa vào hợp tác để cạnh tranh.

Lincoln là một tổng thống giàu tinh thần nhân đạo nhất của nước Mỹ, ông vừa khoan dung vừa chính trực. Có người ngạc nhiên không hiểu trước thái độ của tổng thống Lincoln khi đối xử với kẻ thù “Tại sao ngài lại thử biến kẻ thù của ngài thành bạn bè? Ngài nên nghĩ cách đi tấn công, tiêu diệt chúng mới phải chứ.” Tổng thống Lincoln ôn hòa đáp: “Chẳng phải là tôi đang tiêu diệt kẻ thù hay sao? Khi tôi biến họ trở thành bạn bè của mình thì kẻ thù đã không còn nữa rồi.” Đây chính là biện pháp mà tổng thống Lincoln “tiêu diệt” kẻ thù của mình, biến kẻ thù thành bạn bè.

Bạn bè hay kẻ thù cũng đều chỉ là tương đối, nếu một kẻ thù trở thành bạn bè thì không phải là đã bỏ đi một kẻ thù hay sao? Trong thương trường, đạo lý này cũng được vận dụng y như vậy, hợp tác với đối thủ cạnh tranh sẽ đem tới cho bạn cơ hội phát triển.

Quan niệm truyền thống cho rằng thương trường như chiến trường, “có anh thì không có tôi, hai bên không thể cùng tồn tại được”. Đây là quy luật cạnh tranh thông thường trên thị trường, giữa các đối thủ cạnh tranh tồn tại mối quan hệ “thắng làm vua, thua làm giặc”, các đối thủ cạnh tranh khó lòng tồn tại hòa bình cùng nhau được. Thật ra không hẳn như vậy, trên thị trường đối thủ cạnh tranh chỉ là tương đối. Có một câu nói rằng: “Không có kẻ thù vĩnh viễn, chỉ có lợi ích vĩnh viễn mà thôi.” Cho dù là hợp tác hay là cạnh tranh thì nói cho đến cùng đều là vì lợi ích. Nếu lợi ích khi hợp tác lớn hơn lợi ích khi cạnh tranh thì hai bên nên “bỏ qua cái lợi nhỏ mà hướng tới cái lợi lớn”.

Theo kết quả nghiên cứu mới nhất của James. D. Westphal, giáo sư môn quản lý học thuộc Trường kinh doanh Stephen M. Ross thuộc đại học Michigan, sau khi CEO của các công ty đối thủ cạnh tranh trở thành bạn bè thì họ thường có ưu thế lớn hơn hẳn so với những CEO đơn thương độc mã.

Gần đây xu hướng hợp tác chiến lược giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là mô hình hợp tác giữa các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều. Sanyo và Sharp, Hitachi và Siemens, Samsung và LG, Sony và Ericsson, Toshiba và Sanyo, LG và Philips, Kodak và Lucky, Công ty hàng không Mỹ và Hàng không Lufthansa..., giữa những công ty “oan gia” này thường có những sự liên kết hợp tác chiến lược ở các mức độ khác nhau. Tiến sĩ Phác Thắng Hổ, giáo sư môn chiến lược học tại Học viện công thương quốc tế Trung Âu (CEIBS), giáo sư danh dự tại Công ty thuốc lá Anh Mỹ, khi được tờ “Thời báo tài chính kinh tế” phỏng vấn đã từng nói

rằng: “Mấy năm gần đây, trên 70% các vụ hợp tác đều là ngang nhau, có nghĩa là phát sinh giữa các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của nhau.”

Hơn 20 năm trước, công ty Microsoft của tỉ phú hàng đầu thế giới hiện nay - Bill Gates - vẫn chưa được nhiều người biết đến. Thông qua việc nghiên cứu chế tạo một số phần mềm văn phòng để thâm nhập vào thị trường, công ty Microsoft bắt đầu được một số những người trong nghề biết tới. Nhưng khi so sánh với IBM, công ty hàng đầu trong lĩnh vực máy vi tính thời bấy giờ thì Microsoft vẫn chưa đáng để nhắc tới. Tuy vậy Bill Gates có tham vọng khiến công ty của mình phát triển thành một công ty lớn giống như IBM. Khi đó, mọi người đều cho rằng chỉ có phát triển phần cứng máy vi tính mới có thể kiếm lời. Nhưng Bill Gates lại cho rằng máy vi tính cá nhân sẽ là phương hướng phát triển chủ đạo trong tương lai của ngành sản xuất máy vi tính, và hệ thống phần mềm để phục vụ cho nó cũng sẽ ngày càng trở nên quan trọng. Vậy là ông tổ chức đội ngũ nhân viên làm việc ngày đêm, khai thác chế tạo hệ thống phần mềm kiểu mới.

Không bao lâu sau, ông nghe nói Peterson ở công ty sản phẩm máy tính Seattle đã nghiên cứu chế tạo thành công một loại hệ điều hành được đặt tên là QDOS dựa trên nền tảng của 8086. Microsoft ngay lập tức quyết định mua lại quyền sử dụng và toàn bộ bản quyền của công ty đó với giá cả hợp lý. Sau đó, Bill Bates tổ chức các nhân viên nghiên cứu của mình tiến hành cải tiến dựa trên nền tảng đó, cuối cùng đã chế tạo ra hệ điều hành của riêng mình - hệ điều hành MS DOS. Vào thời điểm đó, công ty Microsoft mới có quy mô và thực lực hết sức nhỏ bé, về cơ bản là không có cách nào để tự đưa sản phẩm của mình ra thị trường được. Lúc này Bill Gates đã nghĩ tới IBM. Nền tảng cơ bản để hai bên hợp tác trước hết là phải có giá trị đối với cả hai bên, hơn nữa phải là một loại giá trị mà bên đối phương đang hết sức cần thiết. Do đó, thực chất của việc hợp tác chính là “anh có lợi cho tôi, tôi cũng có lợi cho anh”. Khi đó, IBM đang muốn phát triển về lĩnh vực máy vi tính cá nhân, nhưng họ bắt buộc phải có đối tác làm ăn, do IBM tuy rất lớn mạnh nhưng nếu muốn khai thác về lĩnh vực này một cách hoàn chỉnh thì họ vẫn cần hợp tác về mặt phần mềm. Vừa hay công ty Microsoft lại có chút danh tiếng và thành quả về lĩnh vực khai thác phần mềm, đây là một ưu thế nhất định của bọn họ. Vậy là hai công ty này đã bắt tay hợp tác với nhau.

Phần đơn đặt hàng đầu tiên trong hợp đồng chính là hệ điều hành. Muốn hoàn thành hạng mục hợp tác giữa IBM và công ty Microsoft, do thời gian hết sức gấp gáp, sản phẩm phần mềm cần được thiết kế hoàn chỉnh trước cuối tháng 3 năm 1981. Bill Gates dẫn đầu những nhà thiết kế của mình đã giao lại cho IBM một kết quả đáng để hài lòng. Không bao lâu sau, máy tính cá nhân IBM đã được nghiên cứu chế tạo thành công, phần mềm DOS cũng nhờ đó trở thành tiêu chuẩn duy nhất trong ngành nghề này. Từ đó, do lượng tiêu thụ máy tính cá nhân IBM ngày một tăng, ảnh hưởng của hệ điều hành MS DOS cũng không ngừng tăng lên, những phần mềm ứng dụng cho nó cũng ngày một nhiều, từ đó càng củng cố thêm địa vị cơ sở của nó. Cuối cùng Microsoft đã trở thành người chiến thắng lớn nhất.

Thông qua việc hợp tác thành công với người khổng lồ trong lĩnh vực máy vi tính là IBM, Microsoft đã kiếm được khoản tiền quan trọng nhất đối với mình. Chính khoản tiền này đã đem tới tương lai huy hoàng sau này của Microsoft. Sự hợp tác giữa Microsoft và IBM là một minh chứng rõ ràng cho quy luật kẻ yếu thông qua việc hợp tác với kẻ mạnh để

đi tới thành công. Còn sự hợp tác giữa Microsoft và công ty SUN Microsystem lại là một ví dụ cho chúng ta về việc hợp tác giữa hai kẻ mạnh mà dẫn tới kết quả là cả hai bên đều có lợi.

Ngày 2/4/2004, Steve Ballmer - giám đốc điều hành của Microsoft và Scott McNealy - giám đốc điều hành của SUN Microsystem đã ra tuyên bố với toàn thế giới rằng: "Microsoft và SUN đã đạt được một thỏa thuận hợp tác với nhau trong khoảng thời gian 10 năm." Mọi người khi thấy hai người khổng lồ trong ngành công nghệ thông tin, đồng thời cũng là hai địch thủ lớn của nhau giờ lại cùng ngồi xuống bàn bạc thì đã biết rằng hợp tác đã có thể phá bỏ rất nhiều hạn chế.

Như chúng ta đều biết, trong vòng 20 năm qua sự cạnh tranh giữa Microsoft và SUN về thị trường, về sản phẩm kỹ thuật cũng như cuộc khẩu chiến giữa tổng giám đốc của hai công ty, cho dù là công khai hay ngầm ngấm thì cũng chưa từng chấm dứt. Nhưng giờ hai bên lại bắt tay hợp tác, đối với giới doanh nghiệp hiện nay thì chẳng có ai là không thể hợp tác được, và cũng chẳng có việc gì là không thể làm được thông qua hợp tác. Sự hợp tác giữa Microsoft và SUN đã chứng tỏ điều này.

Ngày nay, thị trường ngày càng phân hóa rõ rệt, cạnh tranh ngày càng gay gắt, khi các doanh nghiệp với sở trường khác nhau hợp tác cùng nhau thì sẽ có thể đáp ứng tốt hơn yêu cầu đa dạng hóa của khách hàng. Ngoài ra, sự phát triển kỹ thuật ngày càng nhanh chóng, vòng đời của sản phẩm bị rút ngắn đi, thông qua việc hợp tác với đối thủ sẽ có thể giảm bớt khoản tiền đầu tư cho khai thác phát triển kỹ thuật. Điều này vô cùng có lợi cho sự phát triển của bản thân. Đúng như Mike Arnord, tổng giám đốc tập đoàn công nghiệp thuộc công ty sắt thép Timken đã nhận xét: "Một doanh nghiệp có thể không đủ năng lực để tự mình chịu trách nhiệm về nguồn vốn của một dự án nào đó, nhưng nếu có thể hợp tác với doanh nghiệp khác thì mọi người sẽ có thể cùng chịu trách nhiệm về khoản vốn đó. Sự bắt tay hợp tác giữa các đối thủ cạnh tranh sẽ không thể làm ảnh hưởng tới ưu thế cạnh tranh của mỗi bên."

Trong tình hình hiện nay, doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển được thì cần thay đổi phương thức cạnh tranh truyền thống, không nên lấy việc công kích đối thủ cạnh tranh để làm mục đích tiến vào thị trường, mà cần phải tiến hành hợp tác với đối thủ cạnh tranh, thiết lập liên minh chiến lược, vừa cạnh tranh lại vừa hợp tác, dựa vào hợp tác để cạnh tranh - biến đối thủ cạnh tranh của mình trở thành bạn bè hoặc người cùng hợp tác, cuối cùng người được hưởng lợi chính là bạn.

CHƯƠNG 7:

TÂM TRẠNG TÍCH CỰC, TRANH THỦ CƠ HỘI

Một người có thể thành công hay không được quyết định bởi tâm trạng của người đó như thế nào, bạn đối xử với cuộc sống như thế nào thì cuộc sống cũng sẽ đối xử lại với bạn như thế; bạn đối xử với người khác như thế nào thì người khác cũng sẽ đối xử lại với bạn như thế; tâm trạng khi mới bắt đầu một nhiệm vụ sẽ quyết định mức độ thành công của nhiệm vụ đó lớn đến chừng nào.

1. Cơ hội chỉ thuộc về những người sống lạc quan

Quan điểm chủ đạo: Những người lạc quan khi gặp phải khó khăn hoạn nạn vẫn có thể nhìn thấy cơ hội, còn những người bi quan khi nhìn vào cơ hội lại chỉ thấy khó khăn. Lạc quan là một trạng thái tình cảm tích cực, có ảnh hưởng vô cùng quan trọng đến thành công của mỗi người.

Tình cảm tích cực là nguồn động lực bên trong giúp con người phát triển mạnh khỏe cả về thể chất và tinh thần, nó có thể thúc đẩy con người chủ động tiến lên phía trước, khiến công việc, chuyện học hành và cuộc sống của chúng ta trở nên có ý nghĩa. Nó có thể khơi dậy lòng nhiệt tình với công việc, giúp chúng ta nâng cao hiệu suất làm việc.

Tinh thần lạc quan là một trong những trạng thái tình cảm tích cực, có ảnh hưởng vô cùng quan trọng đối với sự thành công của mỗi người. Lạc quan có thể khiến cho con người loại bỏ cảm giác nghi ngờ, càng thêm tự tin; lạc quan có thể khiến cho con người đặt ra mục tiêu và dồn toàn tâm toàn ý vào thực hiện mục tiêu đó; lạc quan có thể khiến cho con người kiên trì đến cùng, do đó đạt được kết quả tốt. Thông thường, những người có chí muốn tự mình lập nghiệp, khi mới bắt đầu khởi nghiệp thường phải đối mặt với những thông tin tiêu cực, phủ định hay nghi ngờ. Chỉ có thái độ lạc quan mới có thể mở ra cánh cửa sự nghiệp, đồng thời khiến cho nó luôn tràn đầy sức sống.

Xét cho cùng thì thái độ có ảnh hưởng lớn đến mức nào đối với chúng ta? Các bác sĩ ở Mỹ đã từng làm thí nghiệm liên quan đến vấn đề này: họ cho các bệnh nhân dùng thuốc an thần. Thứ gọi là thuốc an thần thực ra là dùng nước, đường kết hợp thêm một số màu sắc khác để tạo nên. Khi người bệnh tin vào hiệu lực của thuốc, cũng có nghĩa là khi họ có thái độ lạc quan với hiệu lực của thuốc an thần, hiệu quả trị bệnh cũng tăng lên rõ rệt. Nếu chính bản thân bác sĩ cũng tin vào phương thuốc này thì hiệu quả trị bệnh cũng tăng thêm. Vấn đề này đã được chứng minh bằng thực tế. Các bác sĩ tin tưởng vào chất lượng việc chữa bệnh của mình, tuy rằng họ đã kê cho bệnh nhân một đơn thuốc không có tác dụng gì, nhưng kết quả thì lại khác hẳn: sau khi uống thuốc an thần này, khoảng 90% bệnh nhân cảm thấy bệnh

tình nhẹ hơn hẳn, có người thậm chí còn khỏi bệnh. Đây chính là tác dụng thần kì của trạng thái lạc quan.

Có một con nhện nọ đang gắng sức để bò lên mạng nhện của mình ở trên một bức tường. Do trời vừa mới mưa xong nên bức tường rất ẩm ướt, con nhện cứ bò lên đến một độ cao nhất định là lại bị tụt xuống. Nó cứ bò lên bao nhiêu lần thì lại bị tụt xuống bấy nhiêu lần...

Người đầu tiên đi qua nhìn thấy vậy liền thở dài một cái rồi tự nhủ rằng: “Cuộc đời mình không phải cũng giống như con nhện này hay sao? Bận rộn suốt cả một đời mà cuối cùng cũng chẳng được gì.” Vậy là anh ta vô cùng buồn bã.

Người thứ hai nhìn thấy vậy cũng thở dài một cái rồi nói: “Con nhện này thật là ngu ngốc, tại sao không bò lên tường từ những chỗ khô ráo ở bên cạnh chứ? Sau này mình không thể nào ngốc nghếch như con nhện này được.” Vậy là anh ta thông minh hơn.

Người thứ ba sau khi thấy vậy thì nói: “Tinh thần không chịu khuất phục trước khó khăn của con nhện này khiến cho người ta phải cảm động!” Vậy là anh ta kiên cường hơn.

Nhà thơ Plath đã từng nói: “Những người lạc quan khi gặp phải khó khăn hoạn nạn vẫn có thể nhìn thấy cơ hội, còn những người bi quan khi nhìn vào cơ hội lại chỉ thấy khó khăn.” Quả đúng như vậy, nếu bạn có cách nghĩ tích cực thì cho dù là rơi vào địa ngục bạn cũng sẽ thấy nó giống như thiên đường, còn nếu bạn có cách nghĩ tiêu cực thì cho dù đang ở trên thiên đường bạn cũng sẽ thấy nó như địa ngục. Cần phải nhớ rằng góc độ suy nghĩ vấn đề của bạn có thể gây trở ngại cho thái độ đối mặt với vấn đề của bạn.

Lí Kiện Hoa được sinh ra trong gia đình của một công nhân vệ sinh môi trường ở Vũ Hán, năm một tuổi rưỡi do bị bệnh bại liệt nên chân phải của anh bị tàn phế. “Tàn phế” là nỗi đau vĩnh viễn không bao giờ nguôi trong lòng Lí Kiện Hoa, nhưng anh đã biến nỗi đau bệnh tật này thành sức mạnh để phấn đấu, với tinh thần không bao giờ chịu khuất phục. Ngay từ khi bắt đầu hiểu chuyện, trong lòng anh lúc nào cũng khắc ghi tâm niệm: phải vượt lên trên người khác, tạo nên sự nghiệp lẫy lừng. Anh muốn chứng minh với mọi người rằng: những điều mà người bình thường làm được thì tôi cũng làm được, thậm chí còn làm tốt hơn.

Thời niên thiếu, mơ ước của Lí Kiện Hoa là trở thành một họa sĩ. Từ học kì II năm lớp 11, Lí Kiện Hoa bắt đầu tới học vẽ tại một xưởng gia công mỹ thuật. Năm 1979, sau khi tốt nghiệp cấp 3, anh đã được giữ lại làm việc ở xưởng. Trong khoảng thời gian này, anh tham gia lớp tự học của Học viện mỹ thuật Hồ Bắc. Anh theo học những thầy giáo giỏi và rất cần cù học tập. Trình độ hội họa của anh đã được nâng cao. Đến năm 1985 sau khi đã thạo nghề, Lí Kiện Hoa bắt đầu dựa vào việc bán tranh để kiếm sống.

Năm 1989, lượng tranh tiêu thụ được của Lí Kiện Hoa rất thấp. Để duy trì cuộc sống, Lí Kiện Hoa phải bắt đầu dồn tâm sức vào làm những công việc khác nữa. Khi đó trên thị trường có một loại dép lê bằng xốp bán rất đắt hàng, Lí Kiện Hoa bèn lấy 4000 tệ là khoản tiền mà mình tích lũy được, cùng với vợ mở một xưởng sản xuất dép lê thủ công tại nhà.

Khi đó mỗi đôi dép bán được chỉ lãi có mấy hào, ban ngày Lí Kiện Hoa đạp xe đạp đi giao hàng ở đường Hán Chính, buổi tối lại ra đường Hàng Không bày dép ra bán. Vất vả như vậy suốt một năm trời mà hai vợ chồng cũng chẳng kiếm được bao nhiêu, nhưng điều khiến cho Lí Kiện Hoa lấy làm vui mừng là trong khoảng thời gian này anh đã tích lũy được không ít kinh nghiệm về việc mua bán, kết giao được với một số bạn bè trong nghề làm dép và điều quan trọng nhất là anh thấy được làm nghề này rất có tương lai.

Năm 1990, Lí Kiện Hoa bỏ ra 5000 tệ tiền vốn, cùng với hai người bạn nữa nhận thầu xưởng giày vải ở thôn Đông Phong, làng Trường Phong thuộc Vũ Hán. Hai người bạn hợp tác làm ăn này đều là nhân viên kỹ thuật và kinh doanh của các xưởng đóng giày của nhà nước. Trong khoảng thời gian 1 năm hợp tác, Lí Kiện Hoa đã học tập được từ họ kỹ thuật sản xuất cũng như quản lý, tiêu thụ.

Năm 1991, Lí Kiện Hoa quyết định ra làm ăn riêng, anh bỏ ra 30.000 tệ để nhận thầu xưởng làm giày vải Hán Trung của Ủy ban khu phố trên đường Hán Trung thuộc khu Kiều Khẩu, sản xuất theo mẫu giày vải của Bắc Kinh.

Để tiết kiệm chi phí, Lí Kiện Hoa tự mình đảm nhiệm công việc đưa hàng. Anh lắp một chiếc vòng sắt vào một bên bàn đạp của chiếc xe đạp chở hàng của mình, khiến cho một bên bàn đạp bị cố định ở phía trên. Xuân qua, đông tới, ngày nào Lí Kiện Hoa cũng đạp xe chở số hàng nặng gần 100kg đi đi lại lại ba lần trên khắp phố Hán Chính chỉ bằng một bên bàn đạp. Do chân anh bị tật như vậy, hơn nữa lại chở quá nặng nên khi bóp phanh thường hay bị ngã xuống đất. Trong một lần cuối cùng bị ngã từ trên xe đạp xuống đất, Lí Kiện Hoa từ người bị liệt một chân đã trở thành người bị liệt cả hai chân.

Cho dù gặp phải khó khăn lớn đến như vậy, Lí Kiện Hoa vẫn hết sức lạc quan, anh đã làm quen được với rất nhiều người, nhờ đó cũng đem lại không ít cơ hội làm ăn.

Một người đi lại bất tiện như Lí Kiện Hoa, nhưng để có thể tìm được nhiều mối tiêu thụ hàng hơn nữa, đã chống nạng đi khắp các thành phố lớn trong cả nước, tìm hiểu tình hình thị trường, kết giao với những bạn bè làm cùng nghề. Năm 1993, trên đường đi tàu hỏa từ Côn Minh về Vũ Hán Lí Kiện Hoa đã gặp được một người “đồng hương”. Người này tự xưng là nhân viên thu mua hậu cần của một đơn vị hậu cần ở Vân Nam, chỉ một lần đã lừa của Lí Kiện Hoa số hàng trị giá 60.000 tệ. Trong vòng 20 ngày sau khi bị lừa, Lí Kiện Hoa đã chạy khắp các chợ bán buôn giày ở Côn Minh, nhờ có sự giúp đỡ của cảnh sát địa phương và các nhà buôn ở đó, cuối cùng cũng đã bắt được kẻ lừa đảo.

Chính trong quá trình truy bắt này, Lí Kiện Hoa đã vô tình phát hiện ra có một loại giày vải có đế bằng sẫm xe do bộ đội sản xuất rất được dân chúng ưa chuộng. Sau khi về Vũ Hán, Lí Kiện Hoa tiến hành nâng cấp công nghệ của máy móc thiết bị ở xưởng giày, nghiên cứu chế tạo loại sản phẩm tương tự với loại giày vải quân dụng. Ba tháng sau, Lí Kiện Hoa đem lô hàng đầu tiên có nhãn mác do mình sản xuất tới Côn Minh, bán buôn ở đó với giá tiền mỗi đôi thấp hơn 7 tệ so với giày quân dụng. Các cửa hàng bán buôn đã nhanh chóng mua hết sạch, sau đó đơn đặt hàng từ khắp nơi trên cả nước tới tấp bay về Vũ Hán. Năm đầu tiên Lí Kiện Hoa đã sản xuất được 300.000 đôi giày, đến năm thứ hai, sản lượng mỗi tháng đều đạt tới

150.000 đôi, cứ liên tục như vậy trong vòng 5 năm liền. Cơ hội làm ăn này đã khiến cho Lí Kiện Hoa kiếm được một khoản tiền rất lớn, doanh nghiệp của anh được nâng cao về chất lượng.

Năm 1999, Lí Kiện Hoa thành lập Công ty trách nhiệm hữu hạn giày An Bộ Vũ Hán, diện tích nhà xưởng lên tới hơn 1000 mét vuông, chuyển sang làm giày thể thao, 80% lượng sản phẩm làm ra từ tỉnh Hồ Bắc được xuất khẩu đi khắp các nước trên thế giới như Nhật Bản, Pháp, Đức... Công ty sản xuất theo đơn đặt hàng giúp giảm việc sản xuất không đúng nhu cầu của thị trường, tiết kiệm được tiền vốn. Doanh nghiệp của Lí Kiện Hoa bắt đầu phát triển mạnh mẽ. Hiện nay, công ty giày của Lí Kiện Hoa có tới hơn 400 nhân viên, trong số đó có gần 70 người tàn tật. Chính do tấm lòng của mình, năm 2003 Lí Kiện Hoa đã được nhận danh hiệu một trong mười người tàn tật xuất sắc nhất của thành phố Vũ Hán.

Trên con đường khởi nghiệp đầy gian nan đó, có thể nói sự kiên trì và lạc quan chính là đôi nạng giúp Lí Kiện Hoa tiến về phía trước.

Napoleon Hill, người sáng lập ra môn thành công học, đã nói với chúng ta rằng: “Tâm trạng của con người có thể quyết định phần lớn sự thành bại của chúng ta. Một người có thể thành công hay không thì điểm mấu chốt là ở chỗ tâm trạng của người đó: bạn đối xử với cuộc sống như thế nào thì cuộc sống cũng sẽ đối xử lại với bạn như thế; bạn đối xử với người khác như thế nào thì người khác cũng sẽ đối xử lại với bạn như thế; tâm trạng khi mới bắt đầu một nhiệm vụ sẽ quyết định mức độ thành công của nhiệm vụ đó lớn đến chừng nào.

Điểm khác biệt giữa những người thành công và thất bại là ở chỗ: những người thành công có tâm trạng tích cực, còn những người thất bại thường đem tâm trạng tiêu cực để đối mặt với mọi người.

2. Cơ hội thuộc về những người mong đợi thành công

Quan điểm chủ đạo: Tâm cơ của khát vọng sẽ quyết định tầm cơ của sự nghiệp, khát vọng mãnh liệt có thể khiến cho mỗi cá nhân phát huy được hết mức khả năng của mình, từ đó khiến bạn dễ dàng đạt được thành công.

Có một chàng thanh niên đã từng hỏi Socrates bí quyết để thành công là gì. Socrates yêu cầu chàng thanh niên này sáng sớm hôm sau đến bên bờ sông để gặp ông. Ngày hôm sau họ đã gặp nhau. Socrates bảo chàng thanh niên này đi xuống dưới lòng sông. Khi nước sông vẫn chưa ngập đến cổ của họ, Socrates bèn nhân cơ hội chàng thanh niên không chú ý liền dìm chàng ta xuống nước. Chàng trai ra sức giẫy giụa, nhưng Socrates vốn rất to khỏe nên vẫn cứ dìm chàng ta ở dưới nước, cho đến khi chàng thanh niên gần như chết sặc thì Socrates mới lôi đầu chàng ta lên khỏi mặt nước.

Việc đầu tiên mà chàng thanh niên đó làm là hít một hơi thật sâu. Socrates bèn hỏi: “Lúc ở dưới nước, cậu muốn cái gì nhất?” Chàng trai đáp: “Không khí.” Socrates nói: “Đây chính là bí quyết để thành công. Khi ước muốn được thành công của cậu mạnh mẽ giống như lúc này thì cậu sẽ có thể thành công. Ngoài ra chẳng có bí quyết gì khác cả.”

“Khát vọng” là yêu cầu muốn đạt được một thứ gì đó hoặc một mục tiêu gì đó. Khát vọng có thể mang tới động lực cho chúng ta. Có một câu nói là: “Tâm cơ của khát vọng sẽ quyết định tầm cỡ của sự nghiệp”, khát vọng mãnh liệt có thể khiến cho mỗi cá nhân phát huy được hết mức khả năng của mình, từ đó khiến bạn dễ dàng đạt được thành công.

Lương Lượng Thắng của tập đoàn Tư Bảo giờ hết sức nổi tiếng, có tên trong danh sách những tỉ phú người Trung Quốc của tạp chí Forbes, nhưng khi còn trẻ Lương Lượng Thắng cũng chỉ là một người đi làm thuê mà thôi. Năm 1982, Lương Lượng Thắng dẫn theo vợ và hơn 40 người khác ở cùng công xưởng tại đại lục tới Hồng Kông lập nghiệp.

Khi đó cả gia đình Lương Lượng Thắng ở Hồng Kông phải sống trong một căn phòng đi thuê chỉ rộng khoảng bốn, năm mét vuông. Đó là một gian phòng chưa đầy 30 mét vuông nhưng có tới ba hộ gia đình, sau khi trừ đi diện tích phòng bếp, nhà tắm, lối đi sử dụng chung thì diện tích của mỗi phòng còn lại chỉ còn nhỏ tới mức khó có thể tưởng tượng nổi. Hai vợ chồng họ ở phòng khách, hai hộ còn lại thì ở một gian phòng khác. Do những người khác ban ngày khi đi làm đều phải đi qua phòng khách nên Lương Lượng Thắng phải lấy một tấm ri-dô nhựa treo lên, để lại một khoảng lối đi, hai vợ chồng họ chỉ có thể chen chúc ngủ trên chiếc ghế sofa. Khi đó, Lương Lượng Thắng vô cùng mong muốn có thể thay đổi cuộc sống giống như đi ăn nhờ ở đậu này.

Vậy làm thế nào mới có thể kiếm được tiền? Lương Lượng Thắng thấy rằng chỉ có cách duy nhất là học hỏi thêm thì mới có thể thích ứng tốt hơn với sự phát triển của xã hội. Vậy là anh quyết định đi học lớp buổi tối, hi vọng có thể học thêm chút kiến thức để thay đổi cuộc sống của mình. Dựa vào niềm tin như vậy, trong điều kiện sống khi đó vô cùng gian khổ, Lương Lượng Thắng vẫn kiên trì đến lớp mỗi buổi tối. Trong khoảng thời gian 3 năm ở Hồng Kông, Lương Lượng Thắng đã lần lượt học hết các môn vận tải hàng không, tiếng Anh, thương mại quốc tế và quản lý kinh tế.

Sau đó Lương Lượng Thắng bắt đầu bước vào nghề làm thương mại quốc tế, buôn bán gỗ đàn hương với đại lục, kiếm được một khoản tiền không nhỏ. Tiếp sau đó ông lại mở tập đoàn Tư Bảo, xuất khẩu dầu gội đầu Sleek, Sidew..., thu được thành công rất lớn. Thế nhưng hơn 40 người cùng đến Hồng Kông với ông năm xưa giờ vẫn còn đang làm thuê trong các công xưởng.

Điều gì đã làm nên thành công của Lương Lượng Thắng? Rõ ràng đó chính là khát vọng thành công của ông. Chỗ hơn người của Lương Lượng Thắng chính là do ông muốn kiếm được nhiều tiền hơn nữa, có cuộc sống tốt hơn nữa. Chính khát vọng này đã khiến ông miệt mài học tập, đồng thời thay đổi diện mạo làm thuê của mình, cuối cùng ông đã thành công trong sự nghiệp. Còn hơn 40 người vốn là người làm thuê cùng ông tới Hồng Kông lại không có được khát vọng như vậy, nên hơn 20 năm trước bọn họ đi làm thuê cho người khác, 20

năm sau họ vẫn chỉ làm thuê, kiếm tiền cho người khác mà thôi. Sự khác biệt về khát vọng đã tạo nên sự khác biệt về thành công hay thất bại.

Khát vọng vốn có tác dụng đối với hành động, chỉ dẫn cho hành động, tạo cho hành động một nguồn sức mạnh tinh thần vô cùng to lớn. Một người nếu đã có mục tiêu rõ ràng thì sẽ có quyết tâm, có nguồn sức mạnh không gì có thể lay chuyển được, cuối cùng sẽ tạo ra những hành động kiên quyết, không sợ khó khăn, không cúi đầu trước thất bại.

Có một câu nói: “Ước mơ của một người lớn đến mức nào thì sự nghiệp của người đó cũng sẽ lớn như thế.” Cái gọi là ước mơ chẳng qua chỉ là một cách gọi khác của khát vọng mà thôi, từ đó có thể thấy được khát vọng có tác dụng thúc đẩy to lớn đến nhường nào đối với mỗi người.

Khát vọng của con người xuất phát từ đâu? Rất nhiều khát vọng của những người mới khởi nghiệp xuất phát từ hiện thực cuộc sống, ví dụ như điều kiện ăn ở không tốt, mức độ cuộc sống không lý tưởng, hoặc đã từng phải trải qua những chuyện đau khổ hay nhục nhã. Những nhân tố này khiến cho những người khởi nghiệp hạ quyết tâm phải thay đổi tình trạng cuộc sống của mình, từ đó tạo nên khát vọng về “một cuộc sống tốt đẹp hơn”. Loại khát vọng này thường có thể đem tới cho họ động lực mạnh mẽ để hành động, cho đến khi khát vọng được thực hiện mới thôi.

Susie sinh ra trong một gia đình hết sức bình thường ở Mỹ. Khi cô còn nhỏ, tiền bạc trong gia đình luôn là một vấn đề hết sức khó khăn, khiến cho cả nhà phải lo lắng, buồn phiền. Năm 13 tuổi, cô càng cảm nhận sâu sắc hơn nữa tầm ảnh hưởng to lớn của tiền bạc đến cuộc sống. Khi đó, cha của Susie có một xưởng chế biến thực phẩm từ thịt gà rất nhỏ, bán ra một số loại thực phẩm như hamburger, hotdog và gà rán. Một hôm, chảo dầu dùng để rán thịt gà bị bắt lửa, chỉ trong mấy phút đồng hồ cả xưởng chế biến đã chìm trong biển lửa. May mà cha cô đã kịp thoát ra ngoài.

Tiếp sau đó, chuyện khiến cho Susie cả đời này không thể nào quên đã xảy ra: cha của cô đã bất chấp tất cả lao vào trong biển lửa, bởi ông nhớ ra hòm đựng tiền của ông vẫn còn ở trong căn phòng đang cháy rừng rực đó. Cha cô không để ý tới việc hòm đựng tiền đã bị ngọn lửa thiêu đốt nóng rực lên mà ôm nó chạy ra ngoài. Khi ông đặt được chiếc hòm đựng tiền lên mặt đất thì có thể nhìn thấy được bên ngoài lớp vỏ nóng rực của chiếc hòm có dính lớp da ở cánh tay và ở ngực của ông.

Việc cha mình bất chấp tính mạng lao vào trong biển lửa đã khiến Susie ý thức được rằng đối với cha cô thì tiền bạc quan trọng hơn cả bản thân mình. Từ giờ phút đó trở đi, kiếm tiền, mà phải là kiếm thật nhiều tiền, đã bắt đầu trở thành động lực làm việc của Susie.

Công việc đầu tiên của Susie là làm bồi bàn ở tiệm bánh Bart Karp tại Berkerly, California. Tuy rằng điều kiện không được tốt lắm nhưng cô luôn có khát vọng mở một công ty giải trí có nhà hàng và salon làm đẹp.

Một hôm, cô kể với cha về ý tưởng của mình, nhưng cha cô nói với cô rằng: “Chúng ta không có đủ tiền để giúp đỡ con.” Để có thể tự mình gây dựng sự nghiệp, cô tâm sự nỗi buồn phiền của mình với một số khách hàng quen thuộc, thật không ngờ có một người khách quen tên là Fred đã đưa cho cô một tấm ngân phiếu trị giá 50.000 đô la. Cuối cùng Susie đã có được khoản tiền vốn để khởi nghiệp, thế nhưng cô đã không mở nhà hàng mà lại làm theo lời gợi ý của người môi giới đi mua quyền đăng kí cổ phiếu dầu mỏ.

Trong mấy tuần đầu tiên, tài khoản của cô đã thu được 5000 đô la lợi nhuận. Cô hoàn toàn bị cách kiếm tiền mới mẻ này làm cho mê hoặc. Từ đó về sau, Susie bắt đầu chú tâm vào lĩnh vực môi giới đầu tư. Sau khi làm việc 3 năm ở một công ty môi giới đầu tư, cô đã mở một công ty tài chính của riêng mình, bắt tay vào xây dựng sự nghiệp và tài sản cho mình.

Thông qua việc nghiên cứu mối quan hệ giữa thành tựu và động cơ, Napoleon Hill đã phát hiện ra rằng chỉ có 10% người Mỹ có động cơ mạnh mẽ đối với hành động và thành tựu, còn các nhà doanh nghiệp lớn trên thế giới đều có “động cơ thành công”. Những động cơ này chính là khát vọng thành công. Đương nhiên những người có khát vọng thành công đều là những người có tâm trạng tích cực. Nếu bọn họ chỉ nhìn vào mặt trái của vấn đề, giữ thái độ tiêu cực thì sẽ rất khó để có được khát vọng thay đổi, trừ phi họ gặp vận may, nếu không cuộc đời họ sẽ khó mà tiến triển được.

Do vậy trong nhiều trường hợp không phải ai khác trói buộc thành công của bạn mà chính là tâm trạng của bạn. Nếu bạn cam chịu an phận, không có chí lớn thì bạn sẽ nhanh chóng bị mai một trong những điều vụn vặt của cuộc sống, suốt đời chỉ biết sống cho qua ngày. Ngược lại nếu bạn không hài lòng với thực tại, trong lòng có khát vọng thành công thì khát vọng này sẽ đem tới cho bạn động lực tinh thần vô cùng to lớn, đồng thời có thể khắc phục những điểm mà bạn thấy chưa hài lòng, nỗ lực không ngừng nghỉ để đạt được mục tiêu, cuối cùng thực hiện được giấc mơ đổi đời.

3. Chủ động tiến tới, nắm lấy cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Cơ hội sẽ không tự mình đến bên bạn, nó cũng sẽ không tự động nằm lên bàn tay của bạn. Chỉ khi bạn chủ động tiếp cận nó, tìm cách nắm bắt nó thì mới có thể đào được mỏ vàng chứa đựng nhiều cơ hội. Thêm một phần chủ động sẽ thêm một phần thành công.

Có rất nhiều người cho rằng “đã là vàng thì sẽ phát sáng”, có thể dễ dàng nắm bắt được. Nếu bạn quá tin tưởng vào vận may, bị động chờ đợi người khác rủ lòng thương thì e rằng khi cơ hội đến bên bạn đã không còn nguyên vẹn nữa rồi, đã không còn sử dụng được nữa, hoặc cả đời bạn sẽ chẳng có cơ hội để chứng minh giá trị của bản thân. Cơ hội vốn mang tính ngẫu nhiên, nếu không tích cực chủ động nắm bắt cơ hội thì sẽ rất có khả năng xảy ra bị kịch “không gặp thời”.

Như vậy phải làm thế nào mới có thể nắm bắt được cơ hội đây? Tuy rằng cơ hội có đặc điểm là mang tính ngẫu nhiên rất lớn nhưng không phải là không có cách nào để nắm bắt, nó thường có quan hệ rất lớn với khuynh hướng giá trị của mỗi con người.

Mao Toại là thuộc hạ dưới trướng của Bình Nguyên Quân đã ba năm rồi mà vẫn chưa được nổi danh, chưa hề có cơ hội để thể hiện tài năng. Một lần nước Tần mở cuộc tấn công lớn đánh nước Triệu, tình thế vô cùng nguy cấp. Triệu Vương phái Bình Nguyên Quân đến nước Sở xin cứu viện. Bình Nguyên Quân quyết định lựa chọn ra 20 người đa mưu túc trí để đi theo mình, nhưng chỉ có 19 người hội đủ các điều kiện. Lúc này, Mao Toại liền chủ động đứng ra nói: “Tôi xin tình nguyện đi cùng Bình Nguyên Quân đến nước Sở.”

Lúc mới đầu Bình Nguyên Quân chưa bằng lòng ngay, ông ta nói: “Một người có tài năng ở trên đời cũng giống như một chiếc dùi để trong túi, dùi nhọn của chiếc dùi sẽ nhanh chóng chọc thủng chiếc túi để thoát ra ngoài, mọi người sẽ nhanh chóng nhận ra anh ta. Còn người từ trước đến giờ chẳng hề có bản lĩnh gì để chứng tỏ bản thân, làm sao ta có thể mang một người chẳng có bản lĩnh gì đi cùng ta đến nước Sở để thực thi một sứ mệnh trọng đại như vậy được?”

Mao Toại không hề tức giận, vẫn bình tĩnh tranh luận: “Sở dĩ tôi chưa thể giống như mũi nhọn của chiếc dùi chọc thủng túi mà ra được là do từ trước đến giờ tôi vẫn chưa được đặt vào trong túi của ngài giống như chiếc dùi kia.” Bình Nguyên Quân thấy vậy liền bằng lòng cho Mao Toại đi theo làm tùy tùng, ngày đêm vượt đường xa tới nước Sở.

Khi Bình Nguyên Quân tới nước Sở, lần thương thuyết này không được thuận lợi. Chỉ có Mao Toại dám đối diện với Sở vương, dùng lời lẽ khẳng khái thuyết phục Sở vương cả về lý lẫn về tình. Sở vương cuối cùng cũng đã bị thuyết phục, cùng Bình Nguyên Quân kết làm đồng minh. Nước Triệu nhờ đó mà được giải vây.

Sau chuyện đó, Bình Nguyên Quân nói: “Thì ra Mao Toại vốn là một người không hề tầm thường! Ba tấc lưỡi của ông ta đã đánh bại được cả trăm vạn hùng binh! Nhưng trước đây ta lại không hề phát hiện ra ông ta. Nếu không phải là Mao Toại đã tự tiến cử mình thì chắc ta đã làm mai một nhân tài rồi!”

Có một số người thường ngưỡng mộ người khác biết nắm bắt cơ hội ở bên mình, vậy tại sao chính bản thân anh ta lại không làm được như vậy? Thật ra chuyện gì cũng có nguyên nhân của nó, ví dụ như một người nọ có kĩ năng xử lý các mối quan hệ xã hội. Nguyên nhân là ở đâu? Thứ nhất là do anh ta chịu tiếp xúc với mọi người; thứ hai là do anh ta chịu đối xử với mọi người một cách chân thành. Những người có thể nắm bắt được cơ hội không phải là do nguyên nhân nào khác mà chính là do họ chủ động hơn người khác mà thôi.

Trần Tử Ngang là người huyện Hồng thuộc tỉnh Tứ Xuyên, từ xa xôi đến Trường An là kinh đô của thời bấy giờ. Trong khoảng thời gian 10 năm ông ở đây cũng chẳng có ai tiến cử nên vẫn chưa lập được công danh gì. Một hôm có một người bán đàn tỳ bà đến thành Trường An, hét giá 1 triệu quan tiền. Ngày nào cũng có không ít những vị tai to mặt lớn đến xem xét nhưng vẫn chưa có ai mua, bởi chẳng có ai biết được vì sao cây đàn này lại đắt đến như vậy.

Một hôm, Trần Tử Ngang đột nhiên bước ra từ trong đám đông rồi nói: “Tôi sẽ mua cây đàn này.” Những người đứng xem xung quanh đều hết sức kinh ngạc bèn hỏi: “Ngài mua cây đàn này về làm gì?” Trần Tử Ngang đáp: “Tôi vốn giỏi đánh đàn.” Lại có người hỏi: “Ngài có

thể đánh cho chúng tôi nghe một khúc nhạc được không?” Trần Tử Ngang đáp: “Tôi trọ ở quán trọ Tuyên Dương. Ngày mai tôi sẽ chuẩn bị sẵn rượu ngon, mời mọi người tới thưởng thức, hi vọng các vị sẽ mời thêm một số người nổi tiếng ở thành Trường An này tới.”

Ngày hôm sau, chỗ trọ của Trần Tử Ngang phải có đến hơn một trăm người tập trung tới, phần lớn họ đều là những người nổi tiếng trong thành Trường An. Sau khi ăn uống một bữa no say, Trần Tử Ngang bèn cầm lấy cây đàn và nói với mọi người rằng: “Trần Tử Ngang tôi hay làm văn, làm thơ, đã sáng tác hơn một trăm tác phẩm. Đường xa tới kinh sư, không ngờ đến giờ vẫn không được trọng dụng. Một người như tôi đây làm sao có thể thích làm nghề đánh đàn được chứ!” Nói xong ông liền vứt cây đàn xuống đất, sau đó mang những tác phẩm của mình ra cho mọi người thưởng thức. Sau khi bữa tiệc kết thúc, danh tiếng của Trần Tử Ngang đã vang dội khắp thành Trường An.

Rất nhiều người tin vào “số mệnh”: “Nếu số có được thì trước sau gì cũng có, còn nếu số không có thì muốn cầu cũng chẳng được.” Thế nhưng cũng có một điểm mà chúng ta cần phải hiểu rõ, đó là “miếng ngon không tự nhiên từ trên trời rơi xuống”. Hai giáo sư Alex Rovira Celma và Fernando Trias de Bes của Học viện kinh doanh doanh nghiệp Tây Ban Nha đã trình bày rất cụ thể về cơ hội trong cuộc đời mỗi con người trong cuốn sách “Vận may - mấu chốt để thành công”. Họ cho rằng: “Vận may thật ra chính là hoàn cảnh có lợi, hoàn toàn do bản thân mình chủ động tạo ra, chẳng có miếng ngon nào tự nhiên từ trên trời rơi xuống cả.”

Do vậy, một người có tài đừng nên chỉ biết chờ đợi người khác tiến cử mình. Chỉ cần bạn có tài thì đừng ngại tự mình chủ động đứng ra, thể hiện tài năng của mình trước mặt người khác. Chỉ có như vậy bạn mới kịp thời để tài năng của mình có chỗ thi thố. Sở dĩ Trần Tử Ngang có thể nổi tiếng khắp kinh thành chính là do ông đã chủ động tạo ra cơ hội để thể hiện tài năng của mình.

Sau khi về hưu, Lưu Hiếu Cường liền mua một chiếc xe ba bánh để chở khách. Xe của ông rất sạch sẽ, lại có thêm những chiếc rèm cửa trắng như tuyết, nhìn rất đẹp. Những người nhàn nhã dạo chơi hay thanh niên nam nữ đi hẹn hò đều rất thích ngồi trên chiếc xe ba bánh này của ông.

Còn người đồng nghiệp trước kia của ông là Ngụy Đại Luân sau khi nghỉ hưu cũng bắt chước Lưu Hiếu Cường mua một chiếc xe ba bánh chở khách, nhưng luôn thấy việc làm ăn của mình không được tốt như của Lưu Hiếu Cường.

Một lần Đại Luân hỏi Hiếu Cường rằng: “Chiếc xe ba bánh của tôi cũng sạch sẽ chẳng kém gì xe của ông, còn nếu so sánh về những thứ đồ trang trí như rèm cửa thì xe của tôi còn đẹp hơn xe của ông. Cho dù mưa to gió lớn tôi cũng đều khởi hành rất đúng giờ. Ngoài ra tôi còn nắm rõ đường đi lối lại trong thành phố như lòng bàn tay, nhưng tại sao việc làm ăn của tôi lại vẫn kém ông?”

Lưu Hiếu Cường cười xòa rồi đáp: “Thật ra ông hơn tôi về rất nhiều mặt, nếu muốn nói về một điểm khác biệt giữa tôi với ông thì chỉ có một mà thôi.” Ngụy Đại Luân nôn nóng hỏi: “Xin

hỏi là điểm gì?” Lưu Hiếu Cường chậm rãi trả lời: “Là tôi chủ động hơn ông, chỉ có mỗi thế mà thôi.”

Nguy Đại Luân suy nghĩ một hồi lâu, thấy đúng là mình làm việc chưa được chủ động cho lắm. Do tính ông khá ưa sĩ diện, cũng không thích tự nhiên trò chuyện làm quen với người khác nên thường đều là do khách hàng tự tìm đến với ông.

Để thay đổi bản thân mình cho tốt hơn, Nguy Đại Luân cũng bắt đầu chủ động “chào mời” khách. Mỗi lần gặp khách đi ngang qua, ông lại nhiệt tình hỏi: “Xin hỏi ngài có cần đi xe không?” Nhìn thấy những người khách vừa mua đồ trong các trung tâm thương mại đi ra, tay xách túi to túi nhỏ, ông cũng chủ động tiến lại gần hỏi: “Có cần tôi đưa về nhà không?”

Sự nhiệt tình này của Nguy Đại Luân đã dần dần thu hẹp được khoảng cách về tâm lý với khách hàng, những người khách cần đi xe tự nhiên muốn được ngồi lên chiếc xe ba bánh sạch sẽ, thanh lịch của ông. Chẳng bao lâu sau, việc làm ăn của ông đã tốt chẳng kém gì của Lưu Hiếu Cường.

Lưu Hiếu Cường sau khi thấy Nguy Đại Luân thay đổi như vậy thì nói với ông: “Đấy ông xem, thêm một phần chủ động thì việc làm ăn sẽ thêm một phần thành công, đúng không nào?”

Mọi người sống trên đời này đều có hai thói quen nên khắc phục: thứ nhất là sự lười biếng, thứ hai là sự sợ hãi. Chỉ khi chủ động tiến lên bạn mới có thể có thu hoạch, bởi vậy trong đầu bạn nhất định phải hình thành một tâm niệm rằng: việc gì cũng phải hành động ngay, việc gì cũng phải chủ động. Mọi việc không bao giờ tự nhiên xảy ra, nếu bị động sẽ không thể có thu hoạch gì hết. Những người bị động sẽ luôn luôn cần có những người ưu tú hơn để thúc đẩy họ.

Cơ hội sẽ không tự mình đến bên bạn, cũng sẽ không tự động nằm trên bàn tay của bạn. Chỉ khi bạn chủ động tiếp cận nó, tìm cách nắm bắt nó thì mới có thể đào được mỏ vàng chứa đựng nhiều cơ hội. Thêm một phần chủ động thì sẽ thêm một phần thành công.

4. Ông trời không phụ người có công

Quan điểm chủ đạo: Làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít. Thành quả mà một người đạt được có quan hệ rất lớn với những nỗ lực mà người đó đã bỏ ra. Vận may chỉ là một nhân tố rất nhỏ, nỗ lực của cá nhân mới là điều kiện cơ bản để tạo nên sự nghiệp.

Lý Gia Thành, người Trung Quốc giàu nhất thế giới đã từng nói về con đường dẫn tới thành công của mình: “Tôi cho rằng cần cù là yếu tố dẫn tới sự thành công của mỗi người, chính là “làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít”, thành quả mà một người đạt được có quan hệ rất lớn với những nỗ lực mà người đó đã bỏ ra. Vận may chỉ là một nhân tố rất nhỏ, nỗ lực của cá nhân mới là điều kiện cơ bản để tạo nên sự nghiệp.”

Còn khi nói về quá trình khởi nghiệp của mình, Lý Gia Thành đã nói: “Trước năm 20 tuổi, thành quả trong sự nghiệp hoàn toàn do hai bàn tay tôi tạo nên; từ năm 20 đến năm 30 tuổi, sự nghiệp đã có nền tảng cơ bản, thành công trong 10 năm đó có 10% là dựa vào vận may, còn lại 90% vẫn là do cần cù lao động mà có được.”

Quả đúng như vậy, trên đời này chẳng có bữa ngon nào được dọn sẵn cho bạn cả, nếu muốn có được tiền tài, địa vị thì bắt buộc bạn phải cần cù lao động mà kiếm lấy.

Khi Vương Vĩnh Khánh còn nhỏ, gia đình cậu vô cùng nghèo khó. Do cậu là anh cả trong gia đình có rất đông các em nên ngay từ khi còn nhỏ, cậu đã phải làm rất nhiều việc nhà. Từ năm 6 tuổi, hàng ngày cậu đều phải thức dậy từ rất sớm, đôi chân trần lạnh buốt, trên vai gánh hai thùng nước, từng bước trèo lên ngọn núi nhỏ cao hơn hai trăm mét phía sau nhà, sau đó đi xuống đầm nước dưới chân núi để múc nước rồi theo đường cũ gánh nước về nhà, mỗi ngày phải đi năm, sáu chuyến như vậy, vô cùng vất vả. Thế nhưng việc này cũng giúp cậu rèn luyện đức tính nhẫn nại.

Sau khi học xong tiểu học, để kiếm tiền nuôi gia đình, Vương Vĩnh Khánh không thể nào tiếp tục học lên trung học được nữa mà phải đến một cửa hàng gạo ở Gia Nghĩa để học nghề. Cậu ở đó khoảng nửa năm, sau đó cha cậu thấy con trai mình có khả năng gây dựng sự nghiệp riêng nên đã vay của bạn bè người thân được hai trăm tệ, giúp cậu mở một cửa hàng gạo.

Cửa hàng gạo tuy nhỏ nhưng Vương Vĩnh Khánh rất chú tâm vào việc kinh doanh. Để tạo mối quan hệ với khách hàng, cậu bỏ công sức ra tính toán xem mức tiêu thụ gạo của mỗi hộ gia đình là bao nhiêu. Ví dụ một gia đình có mười miệng ăn, mỗi tháng hết khoảng hai mươi cân gạo, còn gia đình có năm miệng ăn thì là mười cân. Cậu căn cứ theo số lượng này để đặt ra tiêu chuẩn, khi cậu tính toán gia đình nào sắp sửa hết gạo ăn thì sẽ chủ động đưa gạo đến tận nhà cho họ. Cách phục vụ chu đáo này một mặt có thể đảm bảo khách hàng không bị thiếu gạo ăn, mặt khác đem lại sự tiện lợi cho khách hàng, đặc biệt là những người khách đã già yếu, bệnh tật thì càng thấy vô cùng cảm kích. Từ sau khi đã mua gạo của Vương Vĩnh Khánh rồi thì chẳng có gia đình nào muốn đi mua ở cửa hàng gạo khác nữa.

Wương Vĩnh Khánh là một người có chí lớn, do vậy cậu không bằng lòng với việc chỉ bán gạo không thôi. Để giảm bớt khâu trung gian từ xưởng xay gạo đến người mua, tăng thêm lợi nhuận, cậu bèn mua sắm thêm thiết bị xay xát, tự mình xay gạo để bán. Trong khoảng thời gian Vương Vĩnh Khánh buôn bán ở cửa hàng gạo, hàng xóm nhà cậu có một gia đình người Nhật Bản cũng làm nghề xay xát gạo. Thông thường cứ đến tầm năm giờ chiều là họ đóng cửa hàng nghỉ ngơi, nhưng Vương Vĩnh Khánh lại làm việc đến tận mười giờ rưỡi tối, bởi vậy kết quả kinh doanh của cửa hàng nhà cậu tốt hơn hẳn so với cửa gia đình người Nhật Bản kia.

Sau khi đã thành danh, Vương Vĩnh Khánh cảm nhận sâu sắc được rằng: “Đối với tôi bí quyết thành công của tôi chính là bốn chữ: cần cù lao động.”

Cần cù là yếu tố đầu tiên để thành công. Rất nhiều doanh nhân người Chiết Giang khi mới bắt đầu khởi nghiệp đều là những người tay trắng. Họ không có học thức cũng chẳng có vốn liếng, nhưng mỗi người đều hết sức chịu khó, chịu khổ trong khi làm việc. Dường như tất cả các doanh nhân Chiết Giang đều cho rằng “chỉ cần chịu khó, chịu khổ thì chắc chắn sẽ có thể trở nên giàu có”. Họ sẵn sàng “ban ngày làm ông chủ, buổi đêm nằm ngủ nền nhà”. Dù khổ sở thế nào họ cũng đều chịu đựng được, công việc dù nặng nhọc hay bẩn thỉu thế nào họ cũng có thể làm. Những công việc vất vả mà người khác không muốn làm, ví dụ như hái quả bông, khâu giày, làm đậu phụ, đánh chìa khóa..., những doanh nhân Chiết Giang cũng đều có thể làm. Những nỗi khổ mà người khác không thể chịu được, ví dụ như đi khắp Bắc Nam, rời bỏ quê hương, những doanh nhân Chiết Giang đều vui vẻ chịu đựng. Và những doanh nhân Chiết Giang này từ chỗ làm những công việc nhỏ nhặt mà người khác chẳng coi ra gì, thoát một cái họ đã biến thành những người giàu có, còn những công việc buôn bán lật vật, những ngành nghề nhỏ nhoi kia cũng biến thành những doanh nghiệp nổi tiếng trên toàn quốc.

Tục ngữ có câu: “Sợ chịu khổ thì cả đời sẽ phải khổ; có thể chịu khổ thì chỉ khổ một lát mà thôi.” Với những người vật lộn trên thương trường thì thức khuya, dậy sớm đã là chuyện như cơm bữa. Nếu bạn đi làm kinh doanh với tâm trạng được ăn sung, mặc sướng thì e rằng sẽ rất khó để thành công.

Năm 1988, Cung Văn Nhã làm nhân viên kinh doanh ở một nhà máy bia, còn chồng cô Ngô Huệ Mẫn thì làm việc ở một nhà máy phân bón hóa học. Hai vợ chồng đều có công ăn việc làm ổn định nên trong lòng đương nhiên là hết sức vui mừng, sống những ngày tháng vô lo, vô nghĩ.

Một năm sau, Cung Văn Nhã sinh được một cậu con trai mập mạp khỏe mạnh. Nhưng chẳng bao lâu sau, Cung Văn Nhã để ý thấy chân của con trai mình không giống với chân của những đứa trẻ khác. Sau khi đưa con đến bệnh viện kiểm tra, bác sĩ nói con trai cô bị mắc bệnh thọt chân bẩm sinh, toàn bộ các khớp xương trên người đều không chặt, rất dễ tạo thành bệnh thoát vị khớp xương. Cách chữa trị tốt nhất chính là trị liệu bằng hóa chất kết hợp với làm phẫu thuật chỉnh hình, nhưng việc này không những cần thời gian lâu dài mà còn tốn kém rất nhiều tiền.

Để có thể chữa bệnh cho con trai, Cung Văn Nhã chạy đôn chạy đáo khắp các bệnh viện lớn ở Thượng Hải, Tô Châu, đưa con đi làm phẫu thuật hết lần này đến lần khác. Từ năm 5 tuổi đến năm 15 tuổi, cậu bé đã phải trải qua tổng cộng 9 lần đại phẫu, còn tiểu phẫu thì nhiều không đếm xuể. Bệnh thọt chân của con trai đã có biến chuyển rõ rệt, nhưng Cung Văn Nhã thì gầy đi trông thấy, còn mang trên người một món nợ khổng lồ.

Cuộc đời đúng là “chó cắn áo rách”, đến năm 1998, chính vào khoảng thời gian cô đưa con trai đi chữa bệnh gặp nhiều khó khăn nhất thì nhà máy bia lại thay đổi cơ chế, Cung Văn Nhã đã bị mất việc làm. Để có thể nuôi gia đình, Cung Văn Nhã liền thuê một cửa hàng rồi vay mượn của bạn bè anh em, mở một quán ăn nhỏ chủ yếu là bán đồ ăn đêm, đồ ăn nhanh. Khi cửa hàng của cô mới khai trương, từ giám đốc cho đến nhân viên tổng cộng chỉ có 5 người. Một mình Cung Văn Nhã thường làm kiêm nhiều công việc, từ mua thức ăn, bưng bê, rửa bát,

đưa cơm hộp, việc gì cũng làm, bận rộn suốt từ 6 giờ sáng hôm trước cho đến 2 giờ đêm hôm sau là chuyện bình thường.

Để có thể làm ra những món ăn ngon miệng, thu hút khách hàng đến thường xuyên, Cung Văn Nhã kiên trì tìm tòi, học hỏi, lắng nghe ý kiến của mọi người. Cứ mỗi tuần, cô lại liệt kê ra một thực đơn của các ngày trong tuần sau cho không bị trùng lặp để giúp những khách hàng hay ăn cơm hộp có thể thay đổi khẩu vị. Còn để đảm bảo chất lượng của món ăn, Cung Văn Nhã nghiêm chỉnh chấp hành những tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm, đồ ăn sống và chín phải để riêng, thịt và rau cũng để riêng.

Một đêm nọ, đồng hồ vừa điểm 12 tiếng, trời đột nhiên đổ xuống một trận tuyết lớn. Cung Văn Nhã đang định thu dọn cửa hàng để về nhà sớm một chút, đột nhiên chuông điện thoại kêu vang. Có người yêu cầu đưa ba suất ăn đêm giá 5 tệ. Đặt điện thoại xuống, Cung Văn Nhã không hề do dự liền bắt tay ngay vào chuẩn bị đồ ăn, sau đó lại vượt qua gió tuyết lạnh cắt da cắt thịt, đạp xe đạp đưa đồ ăn tới chỗ của khách hàng với tốc độ nhanh nhất có thể. Nhìn thấy bà chủ hiệu ăn đứng bên ngoài cửa toàn thân ướt như chuột lột, người gọi cơm thấy vô cùng cảm động, hơn nữa ông ta lại tự trách mình. Ông nói ông không biết rằng bên ngoài đang có tuyết rơi lớn như vậy. Ngày hôm sau, có người quen hỏi Cung Văn Nhã rằng, ba suất cơm đó trên thực tế không được quá 3 tệ tiền lãi, thời tiết thì khắc nghiệt như vậy, cứ từ chối một câu là xong. Nhưng Cung Văn Nhã nói, mở cửa hàng ăn thì khách hàng chính là thượng đế, chữ tín còn quan trọng hơn bất cứ thứ gì.

Dám chịu khổ, giữ chữ tín, cửa hàng ăn Thái Hoa của Cung Văn Nhã đã không ngừng được mở rộng. Cho đến nay, nhà hàng Thái Hoa nổi tiếng gần xa, diện tích từ 80 mét vuông đã tăng lên gần 1000 mét vuông, nhân viên từ 5 người đã tăng lên tới hơn 50 người, nữ nhân viên bị thất nghiệp Cung Văn Nhã đã trở thành một bà chủ nhà hàng với tài sản lên tới hàng triệu tệ, hàng năm nộp thuế gần 200.000 tệ.

Người ta nói rằng: “Làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít” Trên đời này không có chuyện không làm mà lại có ăn. Muốn tồn tại được trong thương trường cạnh tranh khốc liệt thì phải bỏ ra càng nhiều nỗ lực, chạy đua với thời gian, chạy đua với đối thủ cạnh tranh. Chỉ khi bạn nỗ lực mới có thể nhận được phần thưởng do ông trời ban tặng.

5. Kiên trì không bỏ cuộc, nước chảy đá mòn

Quan điểm chủ đạo: Kiên trì là tài sản đáng quý nhất của con người. Trên con đường đi tới thành công, không có bất cứ thứ gì có thể thay thế cho sự kiên trì. Bí quyết lớn nhất để thành công chính là sự kiên trì.

Có một học sinh hỏi nhà triết học Socrates rằng làm thế nào mới có thể có được học vấn sâu rộng tinh thông giống như ông. Socrates nghe xong không trả lời trực tiếp vào câu hỏi đó mà chỉ nói rằng: “Hôm nay chúng ta sẽ chỉ học một thứ đơn giản nhất mà cũng dễ dàng nhất, mỗi người trong các em phải gắng hết sức đưa cổ về phía trước, sau đó lại gắng hết sức đưa cổ về phía sau.” Socrates làm mẫu cho các học sinh xem một lần rồi nói tiếp: “Bắt đầu từ hôm nay, mỗi ngày phải làm 300 lần, mọi người có thể làm được không?” Các học sinh

đều bật cười, việc đơn giản thế này lẽ nào lại không làm được? Một tháng sau, Socrates bèn hỏi các học sinh của mình: “Những người nào vẫn còn duy trì được đến giờ?” Có đến chín phần mười trong số các học sinh kiêu ngạo giơ tay lên. Một năm sau, Socrates lại hỏi các học sinh một lần nữa: “Hãy cho thầy biết ai vẫn còn kiên trì làm động tác đưa cổ về phía trước và phía sau đơn giản nhất như vậy?” Lúc này chỉ có một người giơ tay. Đó chính là Plato, người sau này cũng trở thành một nhà triết học vĩ đại của Hy Lạp cổ.

Tính kiên trì là tài sản quý giá nhất của con người. Trên con đường đi tới thành công, không có bất cứ thứ gì có thể thay thế cho sự kiên trì. Nhiệt tình cũng không thể, bởi người nhiệt tình thường rút lui vào bước cuối cùng; thông minh cũng không thể thay thế được, bởi trên đời này những người thông minh nhưng thất bại có rất nhiều. Con người ta có đức tính kiên trì thì sẽ dễ dàng thành công; nếu không kiên trì thì sẽ dễ dàng từ bỏ trước khi thành công.

Thủ tướng Anh W.Churchill khi đi diễn thuyết ở đại học Cambridge đã từng nói: “Bí quyết thành công của tôi gồm ba thứ: thứ nhất là quyết không chịu bỏ cuộc; thứ hai là nhất quyết, nhất quyết không chịu bỏ cuộc; thứ ba là nhất quyết, nhất quyết, nhất quyết không chịu bỏ cuộc.”

Một người khi làm bất cứ việc gì cũng phải trải qua một quá trình, càng là những việc quan trọng thì quá trình này sẽ càng kéo dài. Trong quá trình này, khi mới bắt đầu thường có hi vọng và niềm vui sướng, tiếp sau đó sẽ có rất nhiều khó khăn và thử thách, thậm chí cho dù bạn có nỗ lực hơn nữa thì vẫn không thể nào nhìn thấy bóng dáng của thành công ở đâu cả. Đây chính là lúc mà “nữ thần chiến thắng” đang thử thách bạn: nếu bạn bỏ cuộc thì sẽ không thể nào thành công được; còn nếu bạn tiếp tục kiên trì thì sẽ thấy tương lai tươi sáng đang chờ đón bạn.

Có một sinh viên bình thường ở Học viện bưu điện Bắc Kinh, từ lâu đã hi vọng được ra nước ngoài du học, nhưng do thành tích học tập không có gì xuất chúng cho nên đến lúc sắp sửa tốt nghiệp cậu ta vẫn chưa đạt được học bổng để đi du học. Việc này khiến cậu ta thấy mình bị giáng một đòn rất mạnh, bởi với một người học chuyên ngành cáp quang truyền thông như cậu ta thì kỹ thuật của nước ngoài trong lĩnh vực này tiên tiến hơn rất nhiều.

Nhưng chàng trai kiên cường này đã không ngồi oán trời trách người mà đi mua về một số lượng lớn thẻ điện thoại, lấy vẻ mặt tươi cười để gọi điện cho tất cả các trường đại học ở Bắc Kinh có nhiều suất đi du học, tìm hỏi và khẩn cầu họ xem có thừa một suất học bổng nào có thể dành cho cậu hay không. Cách làm “có bệnh thì vái tứ phương” này của cậu bị nhiều người cho là cậu muốn đi du học quá đến phát điên rồi. Nhưng cậu không hề để ý mà vẫn cứ việc mình mình làm, tiếp tục theo đuổi ước mơ của mình.

Điều khiến cho cậu ta hết sức vui mừng là Học viện truyền thông Bắc Kinh đã dành cho cậu một chỉ tiêu du học. Cậu cầm giấy giới thiệu của Học viện truyền thông Bắc Kinh tới gặp một vị cục phó thuộc Cục xuất cảnh thuộc Bộ Giáo dục.

Cậu vốn chỉ là một sinh viên hết sức bình thường, không có điều kiện gia đình khá giả, cũng chẳng có mối quan hệ xã hội nào, nhưng cậu không hề vì thế mà cảm thấy tự ti hay xấu hổ. Cậu đứng chờ vị lãnh đạo kia ở ngoài cổng của Cục xuất cảnh.

Buổi sáng đến giờ đi làm, cậu tươi cười chào hỏi vị cục phó kia khi ông ta vừa xuất hiện: “Chào ngài! Ngài đã đi làm rồi à?” Ngày đầu tiên không được thì hôm sau cậu lại đến. Hai ngày không được thì cậu lại tiếp tục. Đến ngày thứ ba, vị cục phó Cục xuất cảnh kia vốn không hề coi cậu ra gì cuối cùng cũng bị cậu làm cho cảm động. Sự lạc quan, tự tin và chân thành của chàng thanh niên đã lay động được ông ta. Vậy là cục phó liền nộp mẫu đơn xin xuất cảnh của cậu lên cấp trên, mở rộng cánh cửa đi du học Nhật Bản của chàng trai trẻ.

Nhiều năm sau, chàng trai kia đã học xong và trở về nước. Nhờ sự phấn đấu của mình, anh đã trở thành tổng giám đốc của Microsoft tại Trung Quốc. Sự thông minh và tài năng của anh đã khiến Bill Gates cũng phải tán thưởng! Ngoài ra, nhờ có sự nỗ lực của anh, “Microsoft Thượng Hải” đã trở thành trung tâm kỹ thuật toàn cầu của Microsoft được đích thân Bill Gates cắt băng khánh thành. Tên của anh chính là Đường Tuấn.

Có thể nói chính sự tự tin và kiên trì của Đường Tuấn đã tạo ra cơ hội, và đó cũng chính là bí quyết thành công của anh. Chả trách khi nhắc lại những chuyện này, Đường Tuấn đã dùng một câu nói để khái quát lên tất cả: “Kiên trì thì sẽ thắng lợi!”

Shakespeare, nhà viết kịch vĩ đại của nước Anh đã từng nói: “Lưỡi rìu tuy nhỏ nhưng nếu chặt nhiều lần thì cuối cùng cũng có thể đốn ngã được cả cây to.” Các nghiên cứu về tâm lý học cũng cho thấy: những người có thành tựu xuất sắc đều có những phẩm chất chủ yếu biểu lộ ra bên ngoài là tự giác, quyết đoán, kiên trì và biết tự kiểm chế. Do hoàn thành nhiệm vụ thông thường đều cần một khoảng thời gian tương đối dài nên phẩm chất đáng để chúng ta suy nghĩ nhiều nhất ở đây chính là lòng kiên trì.

Mọi người đều biết rằng nước đun nóng tới 99 độ C vẫn chưa thể coi là sôi, cuối cùng chỉ cần thêm 1 độ C nữa thì sẽ có thể phá vỡ ranh giới về trạng thái vật lý, từ thể lỏng chuyển sang thể khí, nước chưa sôi sẽ biến thành nước sôi. Thành công cũng giống như việc đun nước sôi vậy.

Dương Quân bước chân vào nghề kinh doanh lá trà sớm nhất là năm 2001. Khi đó kinh doanh trà là một nghề mới nổi, vẫn còn đang ở trong giai đoạn manh nha, không gian về lợi nhuận và phát triển vẫn còn tương đối lớn.

Thế nhưng Dương Quân lại chẳng có chút hiểu biết nào về lá trà cũng như văn hóa uống trà. Khi phải đối diện với những vấn đề do khách hàng đặt ra có liên quan đến lá trà, anh không thể trả lời được rõ ràng, mà thường phải mang đi hỏi bạn bè, người quen. Có lúc ngồi nhìn bạn bè và khách hàng đàm đạo với nhau về văn hóa uống trà, Dương Quân dần dần nhận thức được văn hóa uống trà sâu sắc đến mức độ nào, đồng thời anh cũng trở nên yêu thích nó.

Do không có kinh nghiệm, lại thiếu hiểu biết về lá trà, những loại trà mà Dương Quân mua về cho dù là về sắc nước hay là về chất lượng thì khi bán ra cũng gặp rất nhiều khó khăn. Để không phạm phải những sai lầm tương tự như vậy nữa, anh đã mua những sách nói về lá trà về để nghiên cứu cẩn thận, đồng thời bất cứ khách hàng nào đến mua cũng được anh bán cho với giá ưu đãi nhất nhằm phát triển thị trường. Nhưng mặc dù đã làm như vậy mà cửa hàng của anh vẫn cứ hết sức vắng vẻ.

Thấy đây không phải là biện pháp hay, Dương Quân bắt đầu nhờ bạn bè giới thiệu cho mình các kênh tiêu thụ hàng, đồng thời hề có thời gian rảnh rỗi là anh lại đem các sản phẩm mẫu đến tiếp thị tại các cửa hàng bán lẻ, song anh thường bị họ đóng sập cửa ngay trước mặt. Trong vòng hai tháng, anh đã đi khắp các cửa hàng bán lẻ lá trà ở 6 thành phố lớn, nhưng vẫn không hề nhận được bất kì thông tin phản hồi nào. Anh đã đứng bên bờ vực phá sản.

Cửa hàng kinh doanh lá trà của Dương Quân sau khi trải qua 14 tháng tiêu điều giờ đã bắt đầu hồi phục. Trong khoảng thời gian này, đã có những lúc anh nghĩ tới chuyện bỏ cuộc, đồng thời cũng nghe thấy tin đồn rằng thị trường lá trà sắp sửa đóng cửa. Bạn bè cũng khuyên anh nên từ bỏ. Nhưng anh thấy mình rất yêu thích văn hóa uống trà, đồng thời cũng nhìn thấy tiềm năng ở thị trường này. Anh cũng thấy bản thân mình giờ đã không còn là một kẻ “ngô nghê không biết gì” nữa rồi. Vậy là anh lựa chọn tiếp tục kiên trì. Cùng với những kinh nghiệm về lá trà của Dương Quân được nâng cao là sự chăm chỉ cần cù khai thác thị trường của anh, đến tháng 12 năm 2002, anh đã thu hồi được hết khoản vốn đầu tư của mình. Đến năm 2004, lợi nhuận thuần ở cửa hàng của anh đã đạt tới hơn 200.000 nhân dân tệ.

Các triết gia đã từng nói: “90% những người thất bại thật ra không phải là do bị đánh bại mà là do họ đã tự mình từ bỏ hi vọng thành công.” Trong cuộc sống, rất nhiều người khi mới bắt đầu làm việc đều có thể giữ được ý chí đấu tranh rất mạnh mẽ, ở giai đoạn này những người bình thường và những người kiệt xuất không có nhiều khác biệt cho lắm. Thế nhưng khi đến giờ khắc cuối cùng, những người ngoan cường và những kẻ bỏ cuộc đã có sự khác biệt rõ ràng. Ngọn lửa hi vọng của những người ngoan cường vẫn chưa tắt, họ có thể cắn chặt răng mà kiên trì cho đến thắng lợi cuối cùng. Còn những kẻ thất bại vào giờ phút này đã bị đám mây mù trên con đường trước mặt che khuất tầm mắt, họ không hiểu hoặc đã quên mất rằng chỉ cần nhẫn nại thêm một chút nữa, tiếp tục bước tới một chút nữa là sẽ có thể thấy ánh sáng mặt trời rực rỡ. Kết quả là những kẻ thất bại đã từ bỏ hi vọng ngay khi thắng lợi chỉ còn cách họ một chút mà thôi, nhưng họ đã chịu dừng bước, đánh mất đi thành công mà đáng lẽ ra phải có được.

Cho dù làm việc gì, đã đi được 99 bước rồi, một bước cuối cùng còn lại chính là một bước để thử thách sự nhẫn nại của bạn. Chỉ cần bạn cắn răng nỗ lực thêm một chút nữa, kiên trì thêm một chút nữa, chú ý thêm một chút nữa, suy nghĩ thêm một chút nữa là có thể thành công.

6. Tự tin là bí quyết đầu tiên để nắm bắt cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Lòng tự tin là một nguồn sức mạnh tinh thần không bao giờ cạn kiệt của con người, là điều đảm bảo quan trọng giúp chúng ta khắc phục khó khăn để đạt được thành công. Nếu giữ được lòng tự tin thì ngay cả những người bình thường cũng có thể làm nên sự nghiệp khiến người khác phải kinh ngạc.

Tự tin là một sự khẳng định đối với năng lực và giá trị của chính mình. Các nhà khoa học hiện đại cho rằng lòng tự tin là một nguồn sức mạnh tinh thần không bao giờ cạn kiệt của con người, là điều đảm bảo quan trọng giúp chúng ta khắc phục khó khăn để đạt được thành công. Lòng tự tin vững chắc thường có thể tạo ra kì tích. Nhân vật kiệt xuất của nước Mỹ đương đại, Bob Moore hoàn toàn tin tưởng vào điều này. Ông cho rằng: “Chỉ cần bạn tràn đầy tự tin, nhận định mục tiêu, nỗ lực biến niềm tin của mình thành hiện thực thì niềm tin của bạn nhất định sẽ trở thành hiện thực!”

Emerson, nhà văn nổi tiếng của nước Mỹ đã từng nói: “Tự tin là bí quyết đầu tiên để thành công.” Nếu bạn có lòng tự tin thì bạn mới có thể thành công.

Seiji Ozawa là nhà chỉ huy dàn nhạc giao hưởng nổi tiếng thế giới. Trong một lần dự thi tại cuộc thi các nhà chỉ huy dàn nhạc xuất sắc nhất thế giới, ông đang chỉ huy dàn nhạc diễn tấu theo bản nhạc mà hội đồng giám khảo phân công thì chợt nhận ra có những âm thanh không được hài hòa. Lúc mới đầu ông cho rằng đó là do một thành viên nào đó trong dàn nhạc bị mắc lỗi, bèn cho ngừng lại rồi chơi lại từ đầu, nhưng vẫn không phải. Ông thấy bản nhạc có vấn đề. Lúc này, những nhân vật quyền uy trong hội đồng giám khảo và những nhà soạn nhạc kiên quyết nói rằng bản nhạc tuyệt đối không có vấn đề gì, Ozawa đã sai rồi. Đối diện với một loạt những nhân vật tai to mặt lớn và những bậc thầy âm nhạc này, ông suy đi nghĩ lại, cuối cùng đành thếp trả lời: “Không! Nhất định là bản nhạc sai rồi!” Ông vừa dứt lời thì các thành viên trong hội đồng giám khảo đều đứng dậy vỗ tay nhiệt liệt, chúc mừng ông đã giành giải quán quân của cuộc thi.

Thì ra đây là một “cái bẫy” được hội đồng giám khảo thiết kế hết sức tinh vi, họ dùng nó để kiểm tra khi nhà chỉ huy dàn nhạc phát hiện ra lỗi sai trong bản nhạc, lại gặp phải sự “phủ nhận” của những nhân vật tai to mặt lớn trong giới âm nhạc như vậy thì có dám kiên trì theo đuổi ý kiến đúng đắn của mình hay không. Hai nhà chỉ huy dàn nhạc tham gia thi đấu trước Ozawa tuy cũng phát hiện ra lỗi này nhưng cuối cùng đã nghe theo ý kiến của hội đồng giám khảo cho rằng bản nhạc không có lỗi, và vì thế họ đều đã bị loại. Còn Seiji Ozawa do hoàn toàn tin tưởng vào chính mình nên đã nhận được chức quán quân cuộc thi các nhà chỉ huy dàn nhạc xuất sắc nhất thế giới.

Một người tự tin mới có thể kiên trì theo đuổi niềm tin của mình khi ở vào những hoàn cảnh bất lợi, mới có thể có chủ kiến và cách nghĩ của riêng mình, mới không bị hoàn cảnh bất lợi làm thay đổi quan điểm đúng đắn của mình. Nếu thiếu lòng tự tin thì sẽ rất dễ tin tưởng người khác một cách mù quáng, kết quả sẽ khiến cho bản thân mình chẳng có chủ kiến gì cả.

Tự tin là bậc thang dẫn tới thành công trong sự nghiệp. Đúng như Jean-Jacques Rousseau, nhà văn - nhà tư tưởng nổi tiếng của nước Pháp đã từng nói: “Tự tin đối với sự

nghiệp rõ ràng là một kì tích. Có lòng tự tin, tài năng của bạn sẽ có thể được phát huy hết mức, sử dụng hết mức. Còn một người không có lòng tự tin thì cho dù tài năng của người đó có lớn đến mức nào cũng sẽ không thể nắm bắt được dù chỉ là một cơ hội.”

Lòng tự tin cũng là nguồn sức mạnh để chống đỡ trong cuộc sống và trong sự nghiệp của mỗi người. Cho dù bạn gặp phải hoàn cảnh khó khăn đến mức nào, chỉ cần bạn không đánh mất đi sự tự tin của mình, chỉ cần bạn tin tưởng vào chính mình, có một trái tim không cam chịu khuất phục thì thành công chắc chắn sẽ thuộc về bạn. Ngược lại khi một người mất đi sự tự tin đối với chính bản thân mình thì bất cứ chuyện gì cũng sẽ không thể thành công.

Anh là trụ cột của gánh xiếc, nhờ vào kĩ năng đi trên dây hết sức mạo hiểm mà đã nổi danh trên toàn thế giới.

Trên sợi dây thép cách mặt đất tầm năm, sáu mét, tay anh giữ một cây gậy thẳng bằng dài làm bằng gỗ màu đen, hai đầu nặng nhẹ khác nhau được sơn thành từng đoạn hai màu xanh, trắng khác biệt, bàn chân trần của anh đi đi, lại lại trên sợi dây thép dài 10 mét. Nghệ thuật của anh hết sức cao siêu, thân thủ nhanh nhẹn, anh còn có thể chậm rãi làm những động tác nhảy lên trên dây thép. Nhiều năm nay anh đã biểu diễn không biết bao nhiêu lần mà chưa hề xảy ra sai sót.

Trên đường đoàn xiếc trở về sau khi biểu diễn ở ngoại tỉnh, chiếc xe tải chở đạo cụ bị đâm vào một khe núi khiến cho cây gậy giữ thẳng bằng của anh bị gãy đôi. Mọi người trong đoàn đều rất coi trọng việc này nên đã không tiếc tiền đi tìm cho anh một cây gậy tương tự như vậy cả về độ dài, trọng lượng cũng như kích cỡ. Cho đến tận khi anh cảm thấy hài lòng thì đoàn trưởng mới mời thợ sơn đến sơn cây gậy này có từng đoạn hai màu xanh trắng giống như trước kia.

Lại một lần biểu diễn mới. Trong tiếng vỗ tay vang dội của khán giả, anh mỉm cười rồi bước chân trần lên sợi dây thép. Người trợ lý liền đưa cho anh cây gậy gỗ dài có hai màu xanh trắng kia. Anh liền bắt đầu đếm từ bên trái vào, đếm đến đoạn màu xanh thứ 10 thì dùng tay trái nắm chặt lấy chỗ đó, rồi lại đếm từ bên phải vào đến đoạn màu xanh thứ 10 thì dùng tay phải nắm lấy. Đây là khoảng cách nắm tay phù hợp với anh nhất.

Thế nhưng hôm nay anh cảm thấy khoảng cách giữa hai tay dường như ngắn hơn một chút so với độ dài mà anh quen thuộc. Trong lòng anh chợt cảm thấy sợ hãi, lẽ nào có người đã cắt ngắn bớt cây gậy đi? Không thể thế được! Anh cẩn thận dịch chuyển hai tay sang hai bên từng chút một, cho đến tận khi cảm thấy khoảng cách phù hợp mới dừng lại. Anh bèn nhìn lại, hai tay anh đều cách xa khỏi khoảng giữa của đoạn gậy màu xanh. Ngay lập tức anh có cảm giác nghi ngờ đối với cây gậy này.

Lúc này trên khán đài đã vang lên tiếng vỗ tay như sấm dậy, anh đã không còn thời gian để suy nghĩ nữa rồi. Anh liền nắm chặt cây gậy, hít một hơi thật sâu, di chuyển dần về khoảng giữa của sợi dây thép. Đi được vài bước, lần đầu tiên anh cảm thấy không tự tin, lòng bàn tay ướt đẫm mồ hôi. Cuối cùng, khi đi tới khoảng giữa của sợi dây thép để làm động tác nhảy lên,

trong một giây lát không chú ý, anh đã bị ngã từ trên không trung xuống, bị gãy xương mắt cá chân, bài biểu diễn cũng phải dừng lại.

Sau khi sự việc xảy ra, mọi người đem cây gậy kia đi kiểm tra thì thấy độ dài của nó không thay đổi, chỉ là vì người thợ sơn vô ý đã sơn mỗi đoạn màu xanh trắng dài thêm 1mm.

Muốn làm tốt một việc gì thì trước hết cần khắc phục thái độ xử thế tiêu cực và sự phủ định đối với bản thân. Trong cuộc sống, một số người trước khi làm một việc gì thường bị rơi vào mô hình tư duy “cảm giác thất bại”. Họ thường nhủ thầm trong lòng rằng: Chắc là không được rồi, vạn nhất thất bại thì làm thế nào? Họ luôn nghi ngờ, và kết quả trực tiếp là dẫn tới việc mất đi sự tự tin, như vậy thì mười phần chắc chín là họ sẽ không làm nổi chuyện gì rồi. Không có lòng tự tin vào bản thân thường khiến cho bạn tuột mất cơ hội ngay bên cạnh, để lại nỗi hối hận vô cùng.

Sự tự tin là yếu tố tinh thần chủ đạo hết sức quan trọng để thành công. Nhà văn Bernard Shaw đã từng nói: “Những người tự tin có thể biến chuyện nhỏ nhặt thành vĩ đại, biến điều bình thường thành kì tích.” Marton cũng cho rằng: “Lòng tự tin kiên quyết có thể khiến những người bình thường làm nên được những sự nghiệp khiến người khác phải ngưỡng mộ.” Do vậy một người nếu muốn thành công thì cần phải có lòng tự tin.

7. Oán trời, trách người thì chỉ có thể thất bại mà thôi

Quan điểm chủ đạo: Nếu bạn muốn đạt được thành công và niềm vui thật sự thì bạn phải nói lời tạm biệt với những lời oán trách, than vãn. Hãy tự chịu trách nhiệm với cuộc đời của mình, chịu trách nhiệm không chỉ với thành công mà còn với cả thất bại của mình nữa. Đây là điều kiện quan trọng đầu tiên để có được một cuộc sống thành công.

Có một chàng trai phạm tội ở tuổi 23, phải đi tù mất 9 năm, về sau vụ án đó được điều tra rõ ngọn ngành, anh ta cuối cùng đã được trả tự do. Sau khi ra khỏi nhà tù, ngày nào cũng như ngày nào anh ta chỉ biết kêu ca, oán thán: “Tôi đúng là đen đủi, vào những năm tháng tuổi xuân thì lại bị oan uổng, phải trải qua quãng thời gian tươi đẹp nhất của cuộc đời ở trong tù. Nhà tù đó vốn chẳng phải là nơi mà con người có thể ở được, chật hẹp đến nỗi muốn cựa mình cũng khó khăn. Chỉ có duy nhất một ô cửa sổ bé tí xíu, dường như không thấy được ánh sáng mặt trời. Mùa đông thì lạnh đến mức không chịu nổi, mùa hè thì muỗi đốt... Thật không thể hiểu nổi, Thượng đế tại sao không trừng phạt kẻ đã hãm hại tôi, cho dù có giáng cho hẳn gập trăm nghìn tai họa thì cũng khó lòng giải được mối căm hận trong lòng của tôi.”

Năm 74 tuổi, ông ta mắc bệnh nặng nên sắp không qua khỏi. Trước lúc lâm chung, mục sư có đến bên giường ông ta và nói: “Con đáng thương của ta, trước khi lên thiên đường hãy xưng tội với ta, kể lại tất cả những tội ác mà con đã phạm phải trong cuộc đời này...” Mục sư vừa dứt lời, người đàn ông đang nằm trên giường bệnh kia gắng hết chút hơi sức cuối cùng

để kêu lên: “Con chẳng có gì để xưng tội, cái mà con cần là sự nguyên rửa, nguyên rửa những kẻ đã biến con thành một người bất hạnh...”

Mục sư bèn hỏi: “Con phải chịu oan ức ở trong tù bao nhiêu năm? Sau khi ra khỏi nhà tù con đã sống được bao nhiêu năm?” Ông già bèn hẳn học nói con số đó cho mục sư.

Mục sư liền thở dài một cái: “Con người đáng thương, con quả là người bất hạnh nhất trên đời này. Ta hết sức đồng tình và đau lòng cho nỗi bất hạnh của con. Người khác đã cướp mất của con 9 năm trời, nhưng sau khi ra khỏi tù đáng lẽ ra con phải có được cuộc sống tự do vĩnh viễn thì con lại chỉ nghĩ tới sự thù hận, oán trách, nguyên rửa, việc đó đã cướp mất của con tận 41 năm trời.”

Nhà thơ John Milton của nước Anh đã từng nói: “Tâm hồn là điện thờ của chính mình, nó có thể trở thành thiên đường trong địa ngục và cũng có thể trở thành địa ngục trong thiên đường.” Với một sự việc bất hạnh xảy ra, bạn có thể oán trời trách người, chửi mắng xã hội, thậm chí tự trách mình, nhưng sự việc sẽ không vì thế mà thay đổi. Nó chỉ có thể khiến cho mọi người thêm xa lánh, chán ghét bạn, việc này chẳng có lợi gì cho bạn cả.

Một nghiên cứu sinh nọ sau khi tốt nghiệp đến làm việc tại một công ty. Khi đi phỏng vấn, ông chủ rất tôn trọng anh ta, thế nhưng đến lúc đã vào làm việc ở công ty rồi thì ông chủ dường như chẳng hề coi anh ta là một nghiên cứu sinh. Anh ta thường tức giận nói với bạn bè rằng: “Cấp trên của tôi chẳng coi tôi ra gì cả, rồi sẽ có một ngày tôi đập bàn trước mặt ông ta rồi sau đó xin thôi việc.”

Người bạn của anh ta liền hỏi: “Anh đã hoàn toàn hiểu rõ về công ty thương mại đó hay chưa? Đã nắm rõ những kỹ năng trong công việc thương mại quốc tế của họ chưa?”

Anh ta đáp: “Tôi vẫn chưa nắm được.”

“Quân tử báo thù, mười năm chưa muộn. Bây giờ anh nghỉ việc, với cấp trên của anh đó chẳng phải là một tổn thất gì to lớn. Tôi nghĩ bây giờ tốt nhất là anh hãy nắm rõ tất cả những kỹ năng giao dịch, giấy tờ thương mại và cơ cấu tổ chức của công ty họ, thậm chí ngay cả khi máy in gặp sự cố phải sửa thế nào anh cũng cần học cách sửa, sau đó hãy xin từ chức. Như vậy anh không những học được nhiều điều mà vừa xả được cơn giận, không phải là tốt hơn hay sao?”

Anh chàng nghiên cứu sinh nọ đã nghe theo lời khuyên của người bạn, từ đó hết sức chú tâm vào chuyện học hỏi, thậm chí ngay cả khi đã hết giờ làm anh vẫn còn ở lại văn phòng để nghiên cứu cách viết những giấy tờ công văn về thương mại. Một năm sau, người bạn kia vô tình gặp lại anh ta liền hỏi: “Bây giờ anh đã học được gần như quá nửa rồi, có thể đập bàn đòi thôi việc được rồi đấy nhỉ?”

“Nhưng tôi nhận thấy rằng gần nửa năm nay ông chủ đã nhìn tôi với con mắt khác hẳn, hết sức trọng dụng tôi, còn thăng chức và tăng lương cho tôi nữa. Tôi đã trở thành cán bộ chủ chốt của công ty rồi.”

Người bạn kia liền cười đáp rằng: “Việc này tôi đã sớm đoán ra rồi. Khi mới đầu ông chủ không coi trọng anh là vì năng lực của anh không đủ, lại không chịu khó học hỏi. Nhưng về sau này anh chăm chỉ cần cù, đương nhiên sẽ khiến ông ta nhìn anh với con mắt khác rồi. Chỉ biết oán trách cấp trên mà không nhìn nhận lại năng lực của bản thân mình, đây là tật xấu mà mọi người thường mắc phải.”

Đương nhiên khi chúng ta gặp phải những chuyện bất công hay những việc không hay xảy ra thì thường hay oán trách, bất mãn, than phiền, đây cũng là lẽ thường tình. Nhưng chúng ta không thể dựa vào việc kêu ca, oán trách để giải quyết vấn đề được. Kêu ca, phàn nàn quá nhiều không những không thể giải quyết được vấn đề mà ngược lại sẽ còn khiến cho tình hình trở nên tồi tệ hơn. Nó sẽ khiến bạn chỉ có thể thấy được tác dụng không có lợi của hoàn cảnh bên ngoài mà bỏ qua sự nỗ lực của cá nhân.

Có một nhà doanh nghiệp giàu có nổi tiếng đến một vùng nghèo khó để khảo sát. Một gia đình nghèo khó ở đó liền mời ông ta ở lại ăn cơm, đồng thời cũng kể khổ với ông ta, kêu ca rằng ở đây giao thông không phát triển, tài nguyên thì lại nghèo nàn, lãnh đạo thì bất tài. Nhà doanh nghiệp nọ hết sức thông cảm với họ. Đến lúc ăn cơm, ông thấy bát ăn cơm của gia đình này chỉ là những chiếc bát sành sứ mẻ đến nỗi không thể mẻ thêm được nữa. Điều khiến ông kinh ngạc hơn nữa là ở gia đình này ngay cả một đôi đũa cũng không có, họ đều trực tiếp dùng tay để bốc ăn. Nhìn thấy tình cảnh thê thảm như vậy, nhà doanh nghiệp đã xúc động đến rơi lệ.

Vậy là nhà doanh nghiệp giàu lòng thương người kia liền quyết định phải nhanh chóng giúp đỡ gia đình này. Nhưng sau khi bước ra khỏi cửa nhà đó thì ông lại lập tức thay đổi ý định, bởi vì ông nhìn thấy đằng trước đằng sau của căn nhà đó đều có rất nhiều cây tre có thể vót làm đũa ăn cơm.

Rất nhiều người có thói quen oán trách hoàn cảnh bên ngoài mà coi nhẹ nỗ lực của bản thân, điều này thường dễ dẫn đến tình trạng “nhằm ngọn thành gốc”. Nhà văn nổi tiếng của nước Mỹ, Jack Canfield đã từng nói: “Nếu bạn muốn đạt được thành công và niềm vui thật sự thì bạn phải nói lời tạm biệt với những lời oán trách, than vãn. Hãy tự chịu trách nhiệm với cuộc đời của mình, chịu trách nhiệm không chỉ với thành công mà còn với cả thất bại của mình nữa. Đây là điều kiện quan trọng đầu tiên để có được một cuộc sống thành công.” Bởi vậy, mọi người ai cũng nên biết rằng sự trưởng thành của một người không phải có được nhờ có sự công nhận của người khác mà được đổi bằng nỗ lực của chính bản thân người đó.

Nếu bạn là một người mới bắt đầu khởi nghiệp thì bạn chớ nên oán trách rằng tiền thuê văn phòng quá đắt, nhân viên quá lười biếng, đối thủ cạnh tranh quá mạnh mà nên tập trung toàn bộ trí lực của mình vào việc đưa ra quy định về chế độ của công ty, tập trung vào việc mở rộng công ty của mình trên thị trường. Nếu bạn là một cán bộ trong công ty thì chớ nên thường xuyên than phiền cấp trên bất tài, cấp dưới kém hiểu biết, đồng nghiệp không hợp tác mà ngược lại nên tập trung trí lực có hạn của mình vào quy trình làm việc cũng như cải thiện hiệu suất làm việc trong bộ phận của mình. Nếu bạn chỉ là một nhân viên bình thường trong công ty thì chớ nên thường xuyên kêu ca công ty không tốt, cấp trên không

trọng dụng mình, môi trường làm việc của công ty không ra gì mà ngược lại nên tập trung trí lực của mình vào việc nâng cao kỹ năng trong công việc cũng như đối xử chân thành với những đồng nghiệp khác.

Nhà hóa học nổi tiếng của nước Mỹ, George Washington Carver đã từng nói: “99% thất bại là do những người có thói quen viện cớ này nọ tạo thành.” Do vậy, tất cả những việc kêu ca phàn nàn đều chỉ lãng phí thời gian, chẳng có tác dụng gì đối với thành công của chúng ta cả. Mỗi người chúng ta tuy không thể thay đổi hoàn cảnh, cũng không có cách nào thay đổi thời gian, nhưng chúng ta có thể thay đổi bản thân mình. Nếu có thể thay đổi trạng thái tâm lý của bản thân, tích cực ứng phó với mọi vấn đề thì chúng ta sẽ có thể giải quyết được vấn đề một cách hoàn hảo nhất.

8. Tâm trạng tiêu cực thì sẽ chỉ gặp thất bại

Quan điểm chủ đạo: Tâm trạng tiêu cực là nguồn gốc của thất bại, là kẻ thù mãn tính của cuộc sống. Những người có tâm trạng tiêu cực chắc chắn sẽ rơi vào vực sâu thất bại mà thôi.

Có một cô gái than phiền với cha mình rằng cuộc sống của mình chỉ gặp toàn khó khăn. Cô không biết phải ứng phó với cuộc sống thế nào và cảm thấy vô cùng thất vọng về chính bản thân mình. Cô cũng đã từng tìm cách đấu tranh, nhưng dường như cứ vừa giải quyết xong một vấn đề này thì vấn đề mới lại xuất hiện.

Cha của cô gái là một đầu bếp, bởi vậy ông đã dẫn cô vào trong bếp. Trước tiên ông đổ nước vào ba chiếc nồi rồi đặt lên bếp lửa để đun. Chẳng bao lâu sau nước trong nồi bắt đầu sôi. Ông cho vào trong chiếc nồi đầu tiên một ít cà rốt, chiếc nồi thứ hai ông cho trứng gà vào, còn chiếc nồi cuối cùng ông cho vào một ít hạt cà phê đã được nghiền thành bột. Ông đợi cho tất cả những thứ ở trong nồi đó đun chín lên mà chẳng nói năng gì.

Cô con gái nhẩn nại ngồi chờ xem cha mình định làm gì. Khoảng 20 phút sau, người cha tắt bếp lửa đi, vớt cà rốt ra bỏ vào một chiếc bát, rồi lại vớt trứng gà ra bỏ vào một chiếc bát khác, sau đó lại rót cà phê vào trong một chiếc cốc. Sau khi làm xong những việc này, ông mới quay người lại hỏi con gái: “Con yêu quý, con có nhìn thấy gì không?”

“Cà rốt, trứng gà và cà phê.” Cô con gái đáp.

Người cha bảo cô con gái tiến lại gần dùng tay sờ thử vào cà rốt xem sao. Cô sờ một lát thấy chúng đều đã mềm rồi. Người cha lại bảo cô con gái cầm một quả trứng gà lên đập thử, sau khi đã bóc hết vỏ trứng rồi, cái mà ông nhìn thấy là một quả trứng gà đã luộc chín. Cuối cùng, ông bảo cô con gái nếm thử hương vị đậm đặc của cốc cà phê.

Cô con gái nở nụ cười rồi hỏi cha: “Thưa cha, điều này có ý nghĩa gì?”

Người cha giải thích rằng, ba thứ đồ này đều gặp phải một nghịch cảnh giống như nhau: chúng đều bị đun trong nước sôi, nhưng phản ứng của chúng lại không giống nhau. Cà rốt

trước khi bị bỏ vào nồi thì rất cứng và rắn chắc, không hề mềm yếu, nhưng sau khi bị đun trong nước sôi thì trở nên mềm nhũn. Trứng gà vốn rất dễ vỡ, lớp vỏ ngoài mỏng manh giúp bảo vệ lòng trắng và lòng đỏ vốn là chất lỏng ở bên trong. Nhưng sau khi trứng được luộc chín lên thì bên trong nó lại trở nên cứng. Còn bột cà phê thì lại rất đặc biệt, sau khi được đun trong nước sôi thì nó đã biến thành nước.

Người cha bèn hỏi con gái: “Vậy con là thứ nào? Khi nghịch cảnh tìm đến con, con nên phản ứng như thế nào? Con là cà rốt, là trứng gà, hay là hạt cà phê?”

Những chuyện không như ý trong cuộc đời này thường rất hay xảy ra, con đường tiến lên phía trước không phải lúc nào cũng thuận buồm xuôi gió, mà biểu hiện của chúng ta khi gặp phải nghịch cảnh thường quyết định hướng đi của cuộc đời. Khi gặp nghịch cảnh, có người nỗ lực đấu tranh, dù khó khăn đến đâu cũng không chịu khuất phục; có người lại chùn chân mỗi gối, sau một hồi tranh đấu thì cũng chịu đầu hàng; có người thì vừa gặp phải khó khăn đã hoang mang sợ hãi, tìm cách đi đường vòng để tránh vấn đề.

Những thái độ khác nhau sẽ dẫn tới những kết cục khác nhau, nếu không tích cực đấu tranh thì rất khó tránh khỏi kết cục thảm bại.

Tâm trạng tiêu cực sẽ khiến cho tinh thần của chúng ta trở nên mệt mỏi, mất đi chí tiến thủ, khiến khả năng tự khống chế và năng lực phán đoán của chúng ta bị giảm sút, dẫn tới việc đưa ra những hành động sai lầm. Rousseau đã từng nói: “Nếu một người từ trong tận đáy lòng luôn cảm thấy sợ hãi, sợ gặp khó khăn, sợ không thành công thì người đó vĩnh viễn không thể làm nên chuyện lớn được.” Ý nghĩa của câu nói này là nếu một người trong lòng luôn tràn đầy cách nghĩ tiêu cực “không làm được”, “không thể” thì cuối cùng anh ta quả thật sẽ không làm được việc gì cả.

Oscar là sinh viên tốt nghiệp Học viện công nghệ Massachusetts, ông đã từng cải tiến một số thiết bị thăm dò quặng loại cũ thành những thiết bị thăm dò mới có thể thăm dò được dầu mỏ.

Một ngày gần cuối năm 1929, Oscar đứng tại nhà ga xe lửa ở thành phố Oklahoma, thủ phủ của bang Oklahoma ở miền Trung Nam nước Mỹ để đợi chuyến tàu đi về phía Đông. Trước đó, ông đã tiến hành thăm dò dầu mỏ cho một công ty khai thác dầu, làm việc suốt mấy tháng trời trên vùng đất sa mạc ở phía Tây, nơi mà nhiệt độ có lúc lên tới 43 độ C. Nếu ông vẫn cứ tiếp tục làm việc như vậy thì nhất định sẽ có phát hiện lớn. Nhưng sự việc lại không được như mong muốn, một hôm ông đột nhiên biết được rằng công ty mà ông đang làm việc do không trả được nợ nên đã bị phá sản, ông đành phải quay trở về quê hương. Trên đường về, ông càng nghĩ càng thấy vô cùng đen đui, tâm trạng rất không tốt, nhìn cái gì cũng thấy không vừa mắt.

Tại nhà ga ở thành phố Oklahoma, vì còn mấy tiếng đồng hồ nữa mới tới giờ tàu chạy, ông bèn vừa đứng trong nhà chờ vừa lúi cúi thăm dò mà mình mang theo bên người ra. Lúc này, số liệu hiện trên thiết bị cho thấy bên dưới nhà ga này có mỏ dầu. Nhưng lúc đó do tâm trạng của Oscar đang rất chán nản, thất vọng nên ông không tin vào bất cứ thứ gì, trong

con giận dữ ông đã đập vỡ thiết bị thăm dò, đồng thời hét to lên rằng: “Ở đây không thể có dầu mỏ được! Ở đây không thể có dầu mỏ được!”

Tuy nhiên không lâu sau đó, mọi người đã phát hiện ra bên dưới thành phố Oklahoma đúng là có mỏ dầu. Nếu có nói rằng thành phố Oklahoma nổi trên biển dầu cũng không hề quá một chút nào, nhưng người đầu tiên phát hiện ra ở đây có dầu mỏ là Oscar thì lại để tuột mất cơ hội này.

Tâm trạng tiêu cực là liều thuốc độc giết chết sự thành công, nó khiến cho con người ta thấy buồn phiền, thất vọng, không tin tưởng vào chính mình, do vậy khi cơ hội đến ngay bên cạnh thì người có tâm trạng tiêu cực cũng không thể nhìn ra được, kết quả là để tuột mất cơ hội.

Ngoài ra, những người có tâm trạng tiêu cực thường tràn đầy lòng oán hận cuộc sống và mọi người khác, họ rất dễ tự tách mình ra khỏi mọi người, dẫn tới tiềm năng của bản thân bị hạn chế và mai một dần.. Khi đối diện với khó khăn và thách thức, những người có tâm trạng tiêu cực thường chọn cách né tránh, họ nghĩ rằng “mình không được rồi, tốt nhất là mình nên rút lui thôi”, kết quả là họ bị rơi vào vực sâu thất bại.

Nhà thành công học người Mỹ Napoleon Hill đã từng nói: “Giữa người này với người kia chỉ có khác biệt rất nhỏ, nhưng chính sự khác biệt rất nhỏ này lại tạo nên những khác biệt rất lớn! Sự khác biệt rất nhỏ này chính là ở chỗ tâm trạng của họ tích cực hay tiêu cực, sự khác biệt rất lớn chính là ở chỗ thành công hay thất bại.” Nói cách khác, tâm trạng tiêu cực chính là kẻ thù của hạnh phúc và thành công.

Tâm trạng tiêu cực còn có thể gây ra tổn hại cho các cơ quan, tổ chức. Có một sự việc tình cờ xảy ra có thể chứng minh cho điểm này:

Có một công nhân đường sắt vô tình bị nhốt trong một thùng xe đông lạnh. Người công nhân này ý thức rất rõ rằng anh ta đang ở trong thùng xe đông lạnh, nếu không thể thoát ra ngoài thì chắc chắn sẽ bị chết rét. Chưa đầy 20 tiếng đồng hồ sau, có người đến mở cửa thùng xe đông lạnh thấy người công nhân kia đã chết rồi. Bác sĩ đã xác nhận đúng là người đó bị chết rét. Nhưng sau khi kiểm tra thùng xe thì thấy công tắc của máy làm lạnh vẫn chưa được bật lên.

Người công nhân kia quả thật đã chết bởi vì anh ta tin rằng nếu bị nhốt trong thùng xe đông lạnh thì chắc chắn sẽ mất mạng. Bởi vậy khi ở vào những tình huống tiêu cực, một người có thái độ hết sức bị quan có thể dẫn đến cái chết.

Tâm trạng tiêu cực là nguồn gốc của thất bại, là kẻ thù mãn tính của cuộc sống. Những người có tâm trạng tiêu cực chắc chắn sẽ rơi vào vực sâu thất bại mà thôi.

Lý Giai Thành đã từng nói: “Con người ta chỉ khi đối diện và chịu đựng những nỗi thống khổ trong nghịch cảnh thì cơ hội thành công mới được biểu hiện ra ngoài. Nếu bạn muốn

thành công, muốn biến giấc mơ của mình thành hiện thực thì bắt buộc phải loại bỏ tâm trạng tiêu cực - thứ có thể giết chết tiềm năng của bạn, đập đổ hi vọng của bạn.”

CHƯƠNG 8:

ƯU TIÊN TỐC ĐỘ, GIÀNH LẤY CƠ HỘI

Một người muốn thành công thì điểm quan trọng nhất là trước khi cơ hội đến anh ta có thể nhận thức được nó, trước khi cơ hội biến mất anh ta có thể kịp thời đưa ra hành động để chiếm hữu nó.

1. Nắm bắt thời cơ, kịp thời hành động

Quan điểm chủ đạo: Hành động tạo ra kết quả, hành động là thứ đảm bảo cho thành công. Nhưng chỉ có những người hành động kịp thời thì hành động của người đó mới mang lại hiệu quả cao.

Anthony Robbins, bậc thầy tiềm năng học nổi tiếng thế giới đã từng nói: “Sự nghiệp vĩ đại trong cuộc đời của con người không phải là do người đó có tri thức hay không mà điều quan trọng nhất là ở chỗ có biết làm hay không.” William James cũng cho rằng cho dù bạn có biết bao nhiêu lời vàng ý ngọc, cho dù bạn có bao nhiêu điều kiện tốt, nếu khi cơ hội đến gần mà bạn không biết vận dụng một cách cụ thể thì không thể nào tiến bộ được. Mình có ý tưởng hay mà lại không dám nói ra thì cả cuộc đời sẽ không thể nào khá lên được. Chỉ có hành động thì chúng ta mới có thể đem lại kết quả. Mục tiêu của chúng ta dù có vĩ đại đến mức nào, nếu không được thực hiện thì mãi mãi chỉ là mộng tưởng mà thôi.

Có một người trung niên nọ cứ cách hai ba ngày lại đến nhà thờ cầu nguyện, hơn nữa những lời cầu nguyện của ông ta dường như lần nào cũng giống nhau.

“Thưa Thượng đế, xin người hãy niệm tình bao nhiêu năm nay con vẫn kính cẩn thờ phụng người, hãy cho con một lần trúng xổ số! Amen.”

Mấy ngày sau, ông ta lại cúi đầu ủ rũ bước vào nhà thờ, rồi lại quỳ trước bàn thờ Chúa và nói: “Thưa Thượng đế, tại sao người không để cho con trúng xổ số? Con tình nguyện sẽ thờ phụng người thành tâm hơn nữa, cầu xin người hãy cho con trúng số một lần thôi! Amen.”

Lại mấy ngày nữa trôi qua, ông ta lại xuất hiện trong nhà thờ, lặp lại những lời cầu nguyện của mình. Ông ta vẫn quỳ trước bàn thờ như vậy, không ngừng cầu nguyện.

Cuối cùng đã có một lần ông ta quỳ xuống và nói: “Thượng đế của con, tại sao người không rủ lòng thương đoái hoài đến những lời cầu nguyện của con? Hãy cho con trúng xổ số đi! Con chỉ cần trúng một lần thôi, để con giải quyết được tất cả khó khăn, con sẽ nguyện cả đời chuyên tâm thờ phụng người...”

Đúng vào lúc đó, từ trên trời cao vọng xuống một giọng nói vô cùng nghiêm khắc: “Ta vẫn luôn lắng nghe những lời cầu nguyện của con. Nhưng ít nhất thì con cũng phải mua một tờ vé số chứ!”

Hành động là đảm bảo cho thành công. Rất nhiều người nghĩ thì giỏi nhưng khi bắt tay vào hành động thì lại chẳng ra gì, do vậy họ không làm chuyện gì nên hồn. Với nhiều người, hiện thực là bờ bên kia còn lý tưởng là bờ bên này, giữa hai bờ bị ngăn cách bởi dòng sông lo lắng, còn hành động chính là cây cầu bắc qua sông. Muốn hoàn thành một việc hoặc đạt được một mục đích nào đó, hành động chính là công cụ đáng tin nhất.

Hành động cũng có thể giúp chúng ta có đầy đủ sức mạnh. Giả sử nếu bạn muốn ngăn không cho một chiếc đầu tàu hỏa đang đứng yên tại chỗ không bị di chuyển thì bạn chỉ cần chêm vào trước mỗi bánh tàu một khúc gỗ dày khoảng một thước, như vậy thì đầu tàu sẽ không thể di chuyển được nữa. Nhưng nếu đó là một chiếc đầu tàu hỏa đang chạy với tốc độ 60 dặm một giờ thì nó có thể húc đổ một bức tường bê tông cốt thép dày đến một gang tay! Nếu bạn có thể dừng cảm hành động thì rất nhiều những khó khăn mà bạn tưởng tượng ra trước khi hành động giờ có thể được giải quyết một cách dễ dàng.

Hành động tạo ra kết quả. Nhưng không phải bất cứ hành động nào cũng mang lại kết quả. Nhà văn Samuel Johnson đã từng nói: “Nếu muốn loại bỏ hết tất cả khó khăn trở ngại rồi mới hành động thì chẳng thể làm được việc gì hết.” Một người muốn làm nên sự nghiệp lớn thì bắt buộc phải nắm bắt thời cơ chính xác, nhanh chóng đưa ra quyết định trọng đại, sau đó ngay lập tức bắt tay vào hành động, chỉ có như vậy mới có thể kịp thời nắm bắt thời cơ, hành động mới càng đạt được hiệu quả.

Có một đứa trẻ nọ cùng với ông mình đi bắt chim.

Người ông dạy đứa trẻ cách dùng bẫy chim. Nó giống như một cái hòm nhỏ được đan bằng các thanh gỗ, chỉ cần chú chim nhỏ sà xuống mổ thóc, trong lúc tham ăn nó sẽ tiến dần vào chiếc bẫy. Đứa trẻ chỉ cần giật sợi dây là chiếc bẫy sẽ sập xuống.

Sau khi đặt bẫy xong xuôi, hai ông cháu họ vừa nấp chưa được bao lâu thì có một đàn chim nhỏ bay tới, tổng cộng có tới mấy chục con. Đàn chim đó chắc đã bị đói lâu rồi, chỉ trong một lát đã có tới sáu chú chim tiến vào trong bẫy. Cậu bé đang chuẩn bị giật dây thì lại thấy còn ba chú chim khác cũng đang chuẩn bị tiến vào, vậy là cậu quyết định đợi thêm một lát. Sau một lúc chờ đợi, ba chú chim nhỏ kia không những không tiến vào bẫy mà lại có ba chú chim khác từ trong bẫy đi ra ngoài. Cậu bé hối hận tự nhủ rằng chỉ cần một chú chim nữa tiến vào thôi là cậu sẽ giật dây cho bẫy sập xuống.

Tiếp sau đó lại có hai chú chim nhỏ từ trong bẫy đi ra ngoài. Nếu giờ mà giật sợi dây thì chỉ bắt được một chú chim, nhưng cậu bé không cam tâm bị đen đui như vậy. Cậu nghĩ chắc hẳn sẽ có những chú chim khác quay trở lại. Rốt cuộc, ngay cả chú chim nhỏ cuối cùng cũng đã đi ra ngoài. Kết quả là ngay cả một chú chim nhỏ cậu bé cũng không bắt được.

Plato cho rằng: Cho dù là chúng ta làm bất cứ chuyện gì, nếu đã để mất đi thời cơ thích hợp thì công sức trước kia bỏ ra cũng sẽ phí hoài. Quả đúng như vậy, cơ hội thường không ở lại lâu dài, mấu chốt của thành công là ở chỗ có thể đưa ra những phản ứng hành động kịp thời trước những cơ hội bất ngờ xuất hiện. Nếu sau khi cơ hội xuất hiện mà hành động không đủ kịp thời thì sẽ dẫn đến tình trạng “xôi hỏng bỏng không”.

Ở vùng núi phía Tây nước Mỹ có một người cha nọ làm nghề đãi vàng. Ông đã để lại cho con trai mình là Leo một cơ nghiệp đãi vàng rất lớn cũng như mấy nghìn tấn quặng biotit có thể khai thác làm nguyên liệu để sản xuất vật liệu cách nhiệt. Sau khi người cha đó qua đời, rất nhiều thương gia biết được tin trong tay Leo có mỏ quặng biotit đang rất đắt giá trên thị trường bèn lũ lượt tìm đến gặp Leo để hỏi mua số quặng này.

Do Leo đang có tiền, đồng thời nhận thấy giá bán quặng biotit đang tăng lên từng ngày, bởi vậy anh đã không chấp nhận yêu cầu hỏi mua của các thương gia kia, việc bán quặng biotit thế là bị hoãn lại. Về sau, khi Leo đã tiêu hết tiền rồi, chỉ còn một nguồn tiền duy nhất chính là số quặng biotit này. Tuy vậy khi anh đi tìm những nhà máy sản xuất vật liệu cách nhiệt thì nhận thấy thị trường đã có thay đổi rất lớn, quặng biotit đã không còn là nguyên liệu lý tưởng để sản xuất vật liệu cách nhiệt nữa. Do vậy giá tiền của nó từ 200 đô la một tấn trước đây giờ hạ xuống chỉ còn 20 đô la. Mà số tiền này chỉ vừa đủ để trả phí vận chuyển quặng đến công xưởng thì công, cũng có nghĩa là mỏ quặng biotit của anh ta hiện giờ không đáng giá một xu.

Để kiếm sống, Leo không còn cách nào khác đành gia nhập vào đội ngũ của những người đi đãi vàng, tiếp tục công việc gian khổ mà trước đây cha anh đã làm cả một đời.

Cơ hội giống như đóa hoa phù dung sớm nở, tối tàn. Những người có phản ứng nhanh nhẹn, hành động tức thời sẽ dễ dàng thưởng thức được niềm vui sướng của thành công. Ngược lại những người do dự không quyết, nghĩ trước nghĩ sau thì sẽ bỏ qua rất nhiều cơ hội, thậm chí phải hối hận suốt đời. Một người muốn đạt được thành công thì điểm quan trọng nhất là trước khi cơ hội đến anh ta có thể nhận thức được nó, trước khi cơ hội biến mất có thể kịp thời đưa ra hành động để chiếm hữu nó. Sở dĩ Leo không thể bán số quặng biotit của mình là do anh ta đã bỏ lỡ cơ hội bán nó với giá tốt nhất.

Vào những năm 80 của thế kỉ XX, có hai anh em nọ sống ở nông thôn gần như đã cùng một lúc nhìn ra được chính sách làm giàu cho nông thôn của chính phủ đã mang tới cơ hội thay đổi rất lớn. Nông dân đã bắt đầu thoát khỏi phương thức làm ăn tự cung tự cấp trước kia. Tất cả đồ ăn, cái mặc đều dần đi theo con đường thương phẩm hóa. Bởi vậy, hai anh em họ liền quyết định mỗi người mở một xưởng may quần áo. Người anh sau khi đưa ra quyết định liền ngay lập tức bắt tay vào hành động. Anh ta mua máy may về, thuê thợ may, mua vải vóc nguyên liệu. Chỉ trong thời gian chưa đầy nửa tháng, sản phẩm của anh đã có thể đưa ra thị trường. Còn người em trai thì vẫn chần chừ chưa bắt đầu, anh ta muốn xem anh mình làm ra kết quả như thế nào rồi sau đó mới quyết định có hành động hay không.

Vạn sự khởi đầu nan, bởi vậy người anh khi mới bắt đầu mở xưởng may đã không được thuận lợi, rất khó tìm được đầu ra cho sản phẩm. Người em thấy vậy liền tự khen mình là

thông minh. Tuy vậy, sau thời gian nửa năm mò mẫm vừa làm vừa học hỏi, việc làm ăn ở xưởng may của người anh đã bắt đầu phát đạt. Lúc này người em mới cho rằng thời cơ đã đến, sau khi suy đi tính lại, cuối cùng anh ta cũng bắt tay vào mở xưởng may. Nhưng lúc này thì đã muộn rồi, bởi thời cơ đã trôi qua, rất nhiều xưởng may khác đều đã tìm được đầu mối khách hàng ổn định, người em rất khó có thể cướp được mối làm ăn từ trong tay người khác, do vậy sau nửa năm trôi bộn bề mà anh ta vẫn chưa có được bao nhiêu khách hàng, cuối cùng đành phải chấp nhận làm công việc gia công đơn giản cho xưởng may của người anh.

Shakespeare đã từng nói: “Khi hoa đang nở rộ thì phải nhanh tay hái lấy, nếu không đến lúc hoa tàn rồi thì sẽ không còn kịp nữa.” Ở một mức độ nào đó thì thời cơ chính là vàng bạc, muốn đạt được thành tựu nhất định thì cần phải hành động vào thời điểm thích hợp.

2. Quyết đoán dứt khoát, chấm dứt do dự

Quan điểm chủ đạo: Khi cơ hội chìa tóc ra cho bạn nắm mà bạn lại không nắm chặt được thì bạn chỉ có thể sờ được vào cái đầu hói của nó mà thôi. Hoặc khi cơ hội đưa cho bạn cái cốc chai mà bạn lại không kịp thời nắm lấy thì cái mà bạn có được chỉ là cái thân chai trơn tuột mà thôi. Do vậy con người ta nên bớt suy nghĩ những chuyện không cần thiết mà cần lập tức hành động.

Ấn Độ có một nhà triết học hết sức nổi tiếng. Khí chất tao nhã đặc biệt bẩm sinh của ông không biết đã làm mê mẩn biết bao nhiêu cô gái.

Một ngày nọ, có một cô gái đến gõ cửa nhà triết học và nói: “Hãy cho em làm vợ của chàng đi! Nếu chàng không chọn em thì sau này chàng sẽ không thể nào tìm được người con gái nào yêu chàng nhiều hơn em đâu!” Nhà triết học nọ tuy rất hài lòng với cô gái nhưng vẫn trả lời rằng: “Hãy để tôi suy nghĩ thêm đã!”

Sau đó, nhà triết học vận dụng tất cả những sức mạnh tinh thần vốn dùng để nghiên cứu các vấn đề học vấn, giờ mang ra để so sánh, liệt kê xem giữa kết hôn và không kết hôn có gì tốt và không tốt. Cuối cùng anh ta nhận ra rằng: tốt, xấu đều bằng nhau, nhất thời không biết nên lựa chọn cái nào. Vậy là anh rơi vào tình trạng luôn phải vắt óc suy nghĩ, cho dù anh ta có tìm ra lý do gì mới thì cũng chỉ làm cho việc lựa chọn thêm khó khăn mà thôi.

Cuối cùng, anh rút ra được một kết luận: con người ta khi gặp phải những vấn đề mà không thể lựa chọn được thì nên chọn cái mà mình chưa từng trải qua bao giờ. Anh trầm nghĩ: Không kết hôn như thế nào mình đều biết rõ hết rồi, nhưng kết hôn xong sẽ như thế nào thì mình vẫn chưa biết. Đúng rồi! Mình nên nhận lời cầu hôn của cô gái kia. Nhà triết học liền tìm đến nhà của cô gái kia, hỏi cha của cô gái rằng: “Con gái của bác đâu rồi? Xin hãy nói với cô ấy là cháu đã suy nghĩ kỹ rồi, cháu quyết định sẽ cưới cô ấy về làm vợ!”

Cha của cô gái lạnh lùng đáp: “Anh đã đến muộn mười năm rồi, con gái tôi giờ đã là mẹ của ba đứa trẻ!”

Nhà triết học kia nghe xong cảm giác như bị dội một gáo nước lạnh, anh không bao giờ có thể nghĩ được rằng mình đã bỏ bao tâm sức ra để suy nghĩ, cuối cùng chỉ để chuốc lấy nỗi hối hận khôn nguôi. Hai năm sau, anh ta do đau buồn quá mà sinh bệnh, trước lúc chết anh liền đem tất cả những tác phẩm nổi tiếng của mình vứt vào trong đồng lửa, chỉ giữ lại một đoạn nhận xét về cuộc đời: “Nếu đem cuộc đời chia thành hai nửa thì nửa phía trước là ‘không do dự’, nửa phía sau là ‘không hối hận’.”

Khổng Tử đã từng nói chúng ta nên suy nghĩ kĩ rồi mới hành động. Một người trước khi đưa ra một quyết định nào đó thường thích cân nhắc hai mặt tốt, xấu của sự việc để đưa ra quyết định có lợi cho mình. Cách làm này không có gì để phê phán, nhưng nếu tính toán quá cẩn thận thì sẽ chỉ khiến cho cơ hội bị lãng phí mà thôi. Giống như nhà triết học trong câu chuyện kể trên, vốn hai bên đều có tình cảm với nhau, có thể kết hợp thành một gia đình hạnh phúc, nhưng do nhà triết học kia do dự quá lâu nên kết quả nhận được chỉ là một nỗi hối hận khôn nguôi.

Nhà văn Bacon đã nói rất chính xác: “Khi cơ hội chìa tóc ra cho bạn nắm mà bạn lại không nắm chặt được thì bạn chỉ có thể sờ được vào cái đầu hói của nó mà thôi. Hoặc khi cơ hội đưa cho bạn cái cổ chai mà bạn lại không kịp thời nắm lấy thì cái mà bạn có được chỉ là cái thân chai trơn tuột mà thôi.” Do vậy có những lúc con người ta nên bớt suy nghĩ những chuyện không cần thiết mà phải lập tức hành động.

Ông Bill có thu nhập mỗi tháng là 1000 đô la Mỹ, nhưng tháng nào ông cũng chi tiêu hết từng ấy tiền, thu chi vừa vặn bù hết cho nhau. Hai vợ chồng ông đều rất muốn dành dụm tiền nhưng thường tìm ra một số lý do khiến họ không có cách nào để bắt đầu dành dụm được. Đã mấy năm nay lúc nào bọn họ cũng nói: “Sau khi được tăng lương phải ngay lập tức bắt đầu để dành tiền”, “Sau khi trả hết các khoản chi phí và nợ nần của kì này thì sẽ bắt đầu để dành”, “Sau khi trải qua lần khó khăn này sẽ bắt đầu để dành”, “Tháng sau sẽ bắt đầu để dành”, “Sang năm sẽ bắt đầu để dành”.

Cuối cùng vẫn là do bà Jenny vợ ông không muốn kéo dài thêm nữa, bà nói với chồng rằng: “Anh thử suy nghĩ cho kĩ xem rốt cuộc có định để dành tiền hay không?” Ông Bill liền đáp: “Đương nhiên là có! Nhưng giờ đây chúng ta không thể nào tiết kiệm được!”

Lần này Jenny đã hạ quyết tâm rồi. Bà bèn tiếp tục: “Chúng ta dự định để dành tiền đã được mấy năm rồi, nhưng do chúng ta cứ nghĩ là không thể tiết kiệm được nên mãi mà vẫn chưa bắt đầu dành dụm, bắt đầu từ bây giờ trở đi chúng ta phải cho rằng chúng ta có thể để dành được. Nếu quả thật anh muốn tiết kiệm tiền thì hãy để lại 10% lương, không được phép tiêu pha vào số đó. Tuy rằng chúng ta có thể phải sống dựa vào bánh quy và sữa bò cho đến hết tháng nhưng chỉ cần chúng ta làm đúng như vậy thì chắc chắn sẽ làm được.”

Để tránh mắc phải sai lầm như trước kia, họ liền quyết định mỗi tháng để dành 10% lương. Có thể vì việc này mà họ phải chịu khổ một chút nhưng cũng vì thế mà đã để dành được một khoản tiền theo như kế hoạch, cuối cùng họ đã tạm biệt những tháng ngày “không có tiền để dành”. Cuộc sống của họ ngày càng tốt đẹp hơn.

Trên con đường đời, thái độ của mỗi người khi đối diện với mục tiêu là phản ứng nhanh nhạy, quả quyết đưa ra quyết định hay là chần chừ do dự, tính trước, tính sau thì sẽ dẫn tới những kết quả khác nhau. Nếu bạn suy tính quá nhiều thì sẽ chẳng làm nên việc gì. Bởi vậy rất nhiều sự việc bạn không thể nghĩ rằng “một ngày nào đó mình sẽ bắt đầu làm một việc gì đó” mà nên nghĩ rằng “bây giờ mình sẽ làm, ngay lập tức bắt đầu”.

Mỗi người trên đời này đều có mục tiêu và mơ ước của riêng mình, đều muốn trở thành một người thành công trong cuộc sống. Tuy nhiên rất nhiều người lại không biết làm thế nào để thực hiện mục tiêu của mình, một mặt họ lo sợ sẽ thất bại, mặt khác thì muốn chờ đợi một thời cơ tốt đẹp nhất xuất hiện. Thế nhưng họ không đợi được thời cơ tốt nhất, mà ngược lại thời cơ tốt nhất đã bị họ bỏ lỡ mất rồi. Thời gian không chờ đợi ai hết, có một số việc ta phải kịp thời đưa ra quyết định và hành động thì cơ hội không rời bỏ chúng ta.

Josh là một sinh viên của trường Đại học Copenhagen. Có một lần cậu đến Mỹ du lịch, trước tiên cậu đến Washington, ở trọ tại khách sạn Weller, tiền ăn ở đã thanh toán trước hết rồi. Ở trong túi áo của cậu là tấm vé máy bay đến Chicago, còn trong chiếc ví ở túi quần thì để hộ chiếu và tiền mặt. Khi cậu đang chuẩn bị trả phòng thì đột nhiên phát hiện thấy chiếc ví của mình đã không cánh mà bay. Ngay lập tức cậu xuống báo với giám đốc khách sạn.

Giám đốc liền nói: “Chúng tôi sẽ gắng hết sức để tìm kiếm.”

Sáng ngày hôm sau vẫn chưa thấy tung tích chiếc ví của cậu ở đâu cả. Cậu một thân một mình ở nơi đất khách quê người, chẳng biết làm thế nào. Hay là gọi điện thoại cho bạn cậu ở Chicago nhờ giúp đỡ? Hay đến đại sứ quán Đan Mạch để xin cấp lại hộ chiếu? Hay là ngồi chờ tin tức ở đồn cảnh sát? Trong đầu cậu cứ hiện lên hết ý nghĩ này đến ý nghĩ khác.

Đột nhiên, cậu tự nhủ với mình rằng: “Mình phải tham quan Washington, chắc mình chẳng còn cơ hội để đến đây lần nữa, ngày hôm nay vô cùng quý giá. Dù sao thì mình vẫn còn vé máy bay tối nay đi Chicago, vẫn còn rất nhiều thời gian để xử lý vấn đề tiền bạc và hộ chiếu. Nếu bây giờ mình không đi tham quan Washington thì sau này sẽ chẳng còn cơ hội nữa. Mình có thể đi bộ, bây giờ chính là những giờ phút vui vẻ, mình vẫn là mình, chẳng có gì khác so với hôm qua khi chưa đánh mất ví tiền cả. Đến được nước Mỹ mình nên vui mới phải, hưởng thụ một ngày ở thành phố lớn này, không nên lãng phí thời gian vào một việc không vui vẻ gì như là làm mất ví tiền nữa.”

Vậy là cậu bắt đầu đi bộ tham quan các nơi, trèo lên đài tưởng niệm Washington, tham quan Nhà Trắng và viện bảo tàng. Tuy rằng còn rất nhiều nơi cậu muốn đi xem mà không đi được nhưng ở những nơi đã đến, cậu đều thấy rất vui vẻ.

Sau khi trở về Đan Mạch, kỉ niệm khó quên nhất của cậu trong chuyến đi đến nước Mỹ chính là việc đi bộ tham quan thủ đô Washington, bởi điều đó giúp cậu hiểu rằng nắm bắt thời khắc hiện tại mới là điều quan trọng nhất. 5 ngày sau, Sở cảnh sát Washington đã tìm thấy chiếc ví và hộ chiếu của cậu, sau đó đã gửi lại cho cậu.

Suy nghĩ nếu không được đưa vào hành động thì chỉ là suy nghĩ mà thôi, không thể mang lại bất cứ điều gì có ý nghĩa cả. Và nếu chúng ta không kịp thời hành động thì cũng không thể mang lại kết quả tốt đẹp nào hết.

Con người ta không thể tắm hai lần trên cùng một dòng sông, không nắm bắt được hiện tại có nghĩa là đã bỏ lỡ ý nghĩa của nó, do dự không quyết đối với một số sự việc có nghĩa là không thể giải quyết những sự việc đó một cách tốt nhất. Do vậy trong cuộc sống, khi chúng ta đối diện với một số sự việc mà chúng ta đã nhận định thì nên tận dụng thời cơ đưa ra quyết định, không nên để một số nhân tố không cần thiết gây cản trở hành động của chúng ta.

3. Thời cơ không thể bỏ lỡ, thời gian không thể quay lại

Quan điểm chủ đạo: Cơ hội có một đặc điểm rất lớn, đó chính là nó có tính hiệu quả tức thời rất cao, nó không thể kéo dài mãi được. Nếu bạn không nhanh chóng nắm bắt cơ hội, vậy thì cuộc đời của bạn có thể sẽ trôi qua một cách hết sức bình lặng, bạn vĩnh viễn không thể có được thành công.

Có một chàng thanh niên nọ luôn mong muốn một ngày nào đó sẽ được giàu có sung túc, nhưng anh ta cố gắng mãi mà vẫn chưa phát tài được, vậy là anh ta bèn đi thỉnh giáo một nhà thông thái.

Nhà thông thái nói với anh ta rằng: “Mọi người ai cũng có thể phát tài, mấu chốt là ở chỗ xem ai có thể gặp được thời cơ. Tìm được cơ hội rồi thì phát tài sẽ dễ như trở bàn tay vậy. Anh hãy đi tìm kiếm cơ hội trước đi đã!”

Chàng thanh niên nọ liền cảm ơn nhà thông thái. Sau khi quay về chuẩn bị đồ đạc, trong lòng anh tràn đầy tự tin bắt đầu cuộc hành trình tìm kiếm cơ hội của chính mình. Anh ta đã đi hết chín mươi chín ngọn núi, vượt qua chín mươi chín con sông, hỏi đường chín mươi chín cụ già, nhưng chẳng hề tìm thấy tung tích của cơ hội ở đâu cả. Anh ta đành buồn bã quay về, lại tìm đến hỏi nhà thông thái.

Nhà thông thái bèn hỏi: “Trên đường đi anh có gặp phải tình huống nào đặc biệt hay không?”

Chàng thanh niên suy nghĩ một lát rồi đáp: “Nếu nói về những chuyện đặc biệt thì trên đường đi tôi có gặp rất nhiều người đeo mạng che mặt có vẻ vô cùng thần bí. Nhưng tôi chỉ chú tâm vào việc đi đường nên đã không hỏi han gì, cũng chẳng biết bọn họ là ai.”

Nhà thông thái liền lên tiếng: “Ai dà, họ chính là cơ hội đấy, tại sao anh không giữ chân họ lại để họ hỏi cho rõ ràng? Trên mặt của cơ hội sẽ không viết rõ tên ra đâu, trên mặt của cơ hội luôn luôn đeo một lớp mạng che mặt rất thần bí, anh chỉ cần gỡ lớp mạng che mặt đó xuống, cơ hội sẽ phải để lộ ra bộ mặt thật của nó, rồi nó sẽ dẫn anh tới con đường thành công.”

Chàng thanh niên vô cùng hối hận ngồi bệt xuống đất: “Thế thì tôi lại đi tìm họ vậy. Cơ hội nhiều như vậy, chắc là rất dễ bắt gặp thôi.”

Chàng thanh niên lại lên đường, lại đi hết chín mươi chín ngọn núi, vượt qua chín mươi chín con sông, hỏi đường chín mươi chín cụ già, nhưng chẳng hề bắt gặp một người nào đeo mạng che mặt cả. Chàng trai ủ rũ quay trở về gặp nhà thông thái lần thứ ba.

Nhà thông thái vừa vuốt râu, vừa lắc đầu nói rằng: “Thật là đáng tiếc, cơ hội chính là một thứ mà ta chỉ có thể gặp chứ không thể cầu, nó sẽ biến mất rất nhanh chóng, một khi đã bỏ qua nó rồi thì rất khó mà tìm lại được!”

Không có gì cần phải bàn luận về tầm quan trọng của cơ hội đối với mỗi người chúng ta. Chỉ khi có cơ hội chúng ta mới có thể tìm thấy vũ đài để thể hiện tài năng của mình, để bản thân mình phát huy được sở trường; chỉ khi có cơ hội chúng ta mới có thể đạt được thành tựu từ chỗ chẳng có gì, tung hoành ngang dọc trong thương trường. Thế nhưng nhiều người lại không biết được làm thế nào để nắm bắt cơ hội, họ chỉ biết ngồi chờ cơ hội đến bên mình, do vậy họ không thể nào thay đổi được bản thân. Sự được và mất trong cuộc đời con người thường được quyết định bởi sự được và mất của cơ hội.

Người ta thường nói: Thời cơ không thể bỏ lỡ, thời gian không thể quay lại. Cơ hội có một đặc điểm rất lớn, đó chính là nó có tính hiệu quả tức thời rất cao, nó không thể kéo dài mãi được. Cuộc đời con người có mấy lần gặp được cơ hội, chỉ cần nắm bắt được một lần cơ hội trong số đó là có thể đạt được thành công. Ngược lại nếu bạn không thể nhanh chóng nắm bắt cơ hội, vậy thì cuộc đời của bạn có thể sẽ trôi qua một cách hết sức bình lặng, vĩnh viễn bạn không thể có được thành công.

Chính bởi vậy, khi cơ hội xuất hiện, bạn phải bắt lấy nó với tốc độ nhanh nhất có thể, tận dụng nó, không thể để cơ hội tuột khỏi tay bạn được. Nếu đã bỏ lỡ cơ hội này rồi thì sẽ khó lòng tìm được cơ hội khác nữa, bạn sẽ vì chuyện đó mà hối hận cả đời.

Ngày trước có một mục sư Cơ Đốc giáo tin rằng Thượng Đế luôn luôn tồn tại ở mọi nơi. Do vậy ngày nào anh ta cũng rất thành tâm cầu khẩn Thượng đế.

Một lần nọ, ở chỗ anh ta ở đột nhiên có một trận mưa lớn, rất nhiều nơi đều bị ngập lụt, vậy là mọi người liền lũ lượt bỏ đi.

Nhưng mục sư Cơ Đốc giáo kia cho rằng bản thân mình tin tưởng vào Thượng đế như vậy thì Người nhất định sẽ cứu vớt anh ta. Do vậy anh ta đã không đi chạy nạn cùng với mọi người. Anh ta đứng trên nóc nhà và nghĩ như vậy. Bởi thế khi đội cứu hộ đi thuyền cứu sinh tới để giúp anh ta thì bị anh từ chối, bởi anh vẫn kiên trì tin tưởng rằng Thượng đế sẽ tới cứu anh ta. Kết quả là anh ta đã bị trận lụt vô tình kia chìm chết.

Linh hồn của anh ta được lên thiên đường, vừa hay gặp được Thượng đế, vậy là anh ta bèn hỏi Thượng đế rằng: “Con thờ phụng Người thành tâm như vậy, tại sao Người lại không cứu con? Lúc này Thượng đế mới trả lời anh ta rằng: “Ta đã phái thuyền cứu sinh tới cứu

người, chính là người đã không muốn được cứu nên mới bị chìm chết, giờ người còn trách ai được đây?”

Người mục sư kia vốn đã có hai cơ hội thoát chết, nhưng anh ta đã không nắm lấy cả hai cơ hội đó, kết quả là bị chết chìm trong nước lũ, điều này có thể trách ai được đây? Trong cuộc sống thực tế cũng có rất nhiều người thích suy nghĩ quá nhiều, không hiểu được đạo lý “thời cơ không thể bỏ lỡ, thời gian không thể quay lại”, do vậy khi đứng trước cơ hội họ thường không đủ quyết đoán, không thể phản ứng nhanh nhẹn trước các sự việc xảy ra, cuối cùng đã để cơ hội trôi qua mất.

Ở Mỹ có một nữ diễn viên đa tài đa nghệ tên là Mary. Mary là một diễn viên có tài năng bẩm sinh, khi cô vừa mới bước chân vào nghiệp diễn xuất, cô chỉ được đóng một số vai phụ trong các vở ca kịch, vẫn chưa được nhận vai chính. Một số đạo diễn khi phát hiện ra tài năng diễn xuất bẩm sinh của Mary đã quyết định cho cô thử sức với vai chính trong một vở ca kịch mới.

Biết được tin này cô vô cùng xúc động, nhưng vì chưa từng diễn vai chính nên cô lo rằng mình sẽ làm hỏng cả vở kịch, do vậy cô chủ động đề nghị đợi khi nào mình có nhiều kinh nghiệm diễn xuất hơn nữa thì mới nhận vai chính này. Kết quả là Mary trong vở ca kịch này vẫn chỉ được giao một vai phụ. Vở kịch này hết sức thành công, thu hút được sự quan tâm của đông đảo công chúng, diễn viên đóng vai chính cũng vì thế mà sự nghiệp lên như điều gặp gió.

Tám năm đã trôi qua, khả năng diễn xuất của Mary giờ đã hết sức điêu luyện, nhưng một dàn diễn viên mới trẻ đẹp hơn đã trở thành điểm sáng trên sân khấu, Mary đã không còn cơ hội để được làm diễn viên chính nữa. Tuy rằng cô vô cùng hối hận vì chuyện này nhưng đã chẳng thể làm được gì nữa rồi.

Cơ hội sẽ không chờ đợi ai, nó giống như sao băng trên bầu trời, chỉ trong thời gian chớp mắt đã biến mất rồi, nhưng nếu bạn luôn mở to đôi mắt thì chắc hẳn bạn sẽ không bỏ lỡ giây phút được ngắm nhìn vẻ đẹp của sao băng. Do vậy, muốn nắm bắt được cơ hội thì bạn phải dành cho nó sự quan tâm đầy đủ, nếu không bạn sẽ ngày càng cách xa thành công hoặc khó lòng với tới thành công.

Cơ hội chỉ có thể gặp mà không thể cầu, nhưng nó lại là nhân tố quan trọng có thể thay đổi cả cuộc đời con người, do vậy với mỗi người chúng ta thì cơ hội đều vô cùng khó đạt được. Một người gặp được cơ hội tốt là người vô cùng may mắn, một người không có cơ hội thì chắc chắn sẽ chẳng làm nên trò trống gì.

Muốn bản thân mình trở thành một người may mắn thì khi cơ hội đến gần bạn phải kịp thời nắm bắt lấy nó, hơn nữa phải dành toàn tâm toàn ý cho nó, chỉ có như vậy cơ hội mới có thể trở thành nguồn lực vô cùng quan trọng góp phần tạo nên thành công của bạn.

4. Nhận định cơ hội, dốc toàn lực nắm lấy

Quan điểm chủ đạo: Một người dốc toàn bộ sức lực của mình vào một việc gì thì họ dành toàn bộ thời gian, sức lực và trí tuệ của mình để làm việc đó, từ đó có thể phát huy được tính tích cực, chủ động và sáng tạo một cách tối đa, nỗ lực thực hiện mục tiêu của mình. Những người thiếu sự tập trung về tinh thần thì cho dù có quyết tâm lớn đến thế nào, họ cũng khó có thể thu được kết quả.

Trong “Thần khúc”, Dante có một đoạn miêu tả như sau: Dưới sự dẫn đường của Virgil - nhà thơ của La Mã cổ, Dante đã đi qua chín tầng Địa ngục thăm khốc và sau đó thì đến Luyện ngục, có một linh hồn gọi tên ông, ông liền quay đầu lại nhìn. Lúc này Virgin, người dẫn đường của Dante liền nói với ông rằng: “Tại sao ông lại phân tán sự chú ý của mình? Tại sao phải làm chậm bước chân của mình? Những lời nói của người khác có liên quan gì đến ông? Hãy đi con đường của ông, hãy cứ để cho họ nói đi!”

Hành động là phương thức duy nhất để đạt được thành công. Nếu chúng ta không hành động thì cho dù ước mơ có đẹp đến mức nào cũng chỉ là mơ mộng hão huyền mà thôi. Nhưng hành động cũng cần chúng ta phải dốc toàn tâm toàn ý vào đó, nếu không sẽ rất dễ bị thất bại nửa chừng.

Thời Xuân Thu, nước Sở có một người bắn cung rất giỏi tên là Dương Thúc. Ông ta có thể bắn trúng vào chiếc lá trên cây dương ở khoảng cách một trăm bước chân, hơn nữa ông ta còn bắn trăm phát trăm trúng. Sở vương rất ngưỡng mộ tài bắn tên của Dương Thúc, bèn mời Dương Thúc làm thầy dạy bắn tên cho mình. Dương Thúc đem hết các bí quyết bắn tên ra truyền lại cho Sở vương, Sở vương hết sức vui mừng, ông ta ra sức luyện tập trong một thời gian, dần dần cũng tiến bộ hẳn lên, liền mời Dương Thúc cùng ông ta đi ra vùng ngoại thành săn bắn.

Cuộc đi săn bắt đầu, Sở vương sai người đi lùa những con vịt trời trốn trong các bụi cây cỏ bay ra ngoài. Đám vịt trời bị hoảng sợ liền bay hết ra. Sở vương kéo căng cây cung, đang chuẩn bị bắn thì đột nhiên từ phía bên trái của ông có một con dê núi chạy qua. Sở vương thầm nghĩ, một mũi tên bắn chết được một con dê núi thì có lợi hơn bắn chết một con vịt trời biết bao nhiêu! Vậy là Sở vương lại hướng đầu mũi tên về phía con dê núi, chuẩn bị bắn nó. Nhưng đúng vào lúc Sở vương chuẩn bị bắn thì từ bên tay phải của ông ta đột nhiên lại có một con hươu sao chạy qua. Sở vương lại nghĩ, nếu như có thể bắn trúng con hươu sao này thì rõ ràng là giá trị hơn con dê núi rất nhiều, vậy là Sở vương lại hướng đầu mũi tên nhắm vào con hươu sao. Đột nhiên mọi người vô cùng kinh ngạc, thì ra từ trên cành cây có một con chim ó vô cùng quý hiếm bay qua, xòe đôi cánh bay vút lên trời xanh. Sở vương lại thấy hay là bắn con chim ó này thì hơn.

Nhưng trong khi ông còn đang ngắm bắn con chim ó thì nó đã bay vút qua rồi. Sở vương đành phải quay lại bắn con hươu sao, nhưng con hươu sao cũng chạy mất rồi. Khi ông quay lại tìm con dê núi thì nó cũng đã biến mất từ bao giờ, ngay cả đàn vịt trời kia cũng đã bay mất dạng.

Sở vương cầm cung tên ngắm nghía suốt hồi lâu mà kết quả là chẳng bắn được con gì hết.

Người xưa đã nói: “Làm việc gì cũng phải toàn tâm toàn ý”, một người cùng một lúc không thể làm tốt mấy việc được. Muốn làm tốt một việc gì thì phải dốc toàn tâm toàn ý vào việc đó. Nếu có thể chuyên tâm vào một việc như vậy thì chúng ta sẽ có thể tập trung toàn bộ thời gian, tinh thần và trí tuệ của mình vào làm sự việc đó, nhờ vậy có thể phát huy đến mức tối đa tính tích cực, chủ động và sáng tạo của mình, nỗ lực thực hiện mục tiêu. Đặc biệt là những khi gặp phải cảm dỗ hay bị gây cản trở, chúng ta vẫn có thể không bị ảnh hưởng, vững vàng tiến lên phía trước cho đến thành công cuối cùng. “Làm một sự việc sao cho tốt nhất”, “có công mài sắt có ngày nên kim” chính là phản ứng của loại hành vi này.

Khi Columbus vẫn còn đang đi học đã vô tình đọc được một tác phẩm nổi tiếng của Pythagoras, bắt đầu hiểu được rằng trái đất có hình cầu, ông liền khắc ghi điều đó ở trong lòng. Sau một thời gian dài suy nghĩ và nghiên cứu, ông đã mạnh dạn đưa ra ý kiến: nếu trái đất có hình cầu thì ông có thể đi tới Ấn Độ bằng lộ trình ngắn nhất.

Đương nhiên, vào lúc đó có rất nhiều giáo sư đại học cũng như các nhà triết học đều cười nhạo ý tưởng của Columbus, bởi vì ông muốn đi về phương Tây để tới nước Ấn Độ ở phương Đông, như vậy chẳng phải là mơ mộng hão huyền hay sao? Họ nói với ông rằng: Trái đất không phải là hình cầu mà là bằng phẳng, sau đó lại cảnh cáo ông: nếu ông muốn đi thuyền thẳng tới phương Tây thì thuyền của ông chắc chắn sẽ đi tới đường biên giới của trái đất và rơi xuống đó... Như vậy có khác nào một chuyến đi tự sát đâu?

Tuy nhiên, Columbus không hề để ý tới quan điểm của những người khác, ông tin chắc rằng mình không hề sai lầm và quyết định sẽ chứng minh quan điểm này của mình với những người khác. Chỉ có điều hoàn cảnh gia đình ông rất nghèo khó, không có tiền để giúp ông thực hiện lý tưởng mạo hiểm này, nhưng chẳng có ai tình nguyện giúp đỡ ông cả. Vì chuyện này mà ông đã phải chờ đợi suốt 17 năm trời. Sau đó ông quyết định sẽ không chờ đợi thêm nữa, vậy là ông tới gặp hoàng hậu Isabella. Hoàng hậu hết sức tán thưởng ý tưởng này của ông và đồng ý viện trợ cho ông thuyền bè để ông có thể thực hiện công việc thám hiểm của mình.

Điều khó khăn ở đây là các thủy thủ đều sợ chết, không có ai tình nguyện đi theo ông cả. Vậy là Columbus lấy hết can đảm đến gặp thủy quân, xin họ cấp cho ông vài thủy thủ. Trước tiên ông cầu xin bọn họ, sau đó là khuyên bảo, cuối cùng ông dùng cả những thủ đoạn dọa nạt để bắt buộc họ đi theo.

Mặt khác ông còn cầu xin hoàng hậu Isabella cho thả những phạm nhân trong nhà tù ra để đi cùng ông, nếu chuyến đi mạo hiểm này thành công thì sẽ miễn tội và trả tự do cho họ. Tháng 8 năm 1492, Columbus dẫn đầu đội thuyền gồm 3 chiếc, bắt đầu chuyến đi biển mở ra một thời đại mới.

Đoàn thuyền đi được vài ngày thì có hai chiếc thuyền đã bị vỡ, tiếp sau đó họ lại lâm vào tình cảnh nguy hiểm tiến thoái lưỡng nan trong mấy trăm cây số vuông mặt biển vắng đầy bão. Columbus phải tận tay phá đám bão đó đi thì chuyến đi của ông mới có thể tiếp tục được.

Chiếc thuyền của ông đi trên Đại Tây Dương mênh mông suốt sáu, bảy mươi ngày trời mà không hề nhìn thấy hình bóng của đất liền, các thủy thủ đều đã thất vọng, họ yêu cầu quay

thuyền trở về, Columbus đành phải dùng cả hai biện pháp động viên và đe dọa thì mới có thể thuyết phục được các thuyền viên tiếp tục.

Có lẽ bởi ông trời không tuyệt đường sống của con người, sau khi tiếp tục chuyển đi, Columbus đột nhiên nhìn thấy có một đàn chim bay về hướng Tây Nam, ông lập tức ra lệnh cho thủy thủ đoàn thay đổi hướng thuyền, nhanh chóng đi theo hướng bay của đàn chim. Bởi ông biết rằng chim biển thường bay tới những nơi có thức ăn và phù hợp với cuộc sống của chúng, bởi vậy ông đoán rằng gần đây chắc hẳn phải có đất liền. Quả nhiên Columbus đã nhanh chóng phát hiện ra châu Mỹ - một lục địa mới.

Cuối cùng Columbus đã trở thành một vị anh hùng, khi từ châu Mỹ trở về ông đã mang theo rất nhiều vàng bạc châu báu, đồng thời còn được nhà vua ban thưởng, tên tuổi của ông cũng được lưu danh muôn đời như một người đã phát hiện ra một châu lục mới.

Thiết nghĩ, nếu Columbus không kiên trì cho rằng trái đất có hình cầu, hoặc nghe theo những lời khuyên bảo của người khác thì ông sẽ không thể nào dốc toàn tâm toàn lực của mình vào chuyến đi biển, như vậy thì châu Mỹ chắc cũng sẽ không được phát hiện.

John Grogan đã từng nói: “Cho dù bạn làm bất cứ chuyện gì, khi mới bắt đầu thì điều quan trọng nhất là không được để cho những người hay nhận xét, phản đối làm hỏng lý tưởng của bạn.” Khi bạn đã xác định được mục tiêu thì hãy tập trung vào việc tiến lên phía trước, tin tưởng rằng bản thân mình sẽ có thể thực hiện được mục tiêu đó.

Ngược lại, nếu chúng ta dễ dao động, không dốc hết tâm sức vào công việc thì sẽ không thể tập trung thời gian, tin thần và trí tuệ của mình, làm việc gì cũng sẽ bỏ dở giữa chừng. Những người thiếu đi sự tập trung thì cho dù có ý chí lớn đến mức nào thì cũng không thể đạt được kết quả gì, bởi “mong ước nhiều mà tâm không tập trung thì ý chí sẽ yếu đuối, ý chí yếu đuối thì chẳng suy nghĩ được gì cả.”

Tom dự định dành một buổi tối tập trung tinh thần để đọc mấy quyển sách rất khó đọc. Vậy cậu ấy đã làm như thế nào?

Cậu dự định 7 giờ bắt đầu đọc sách, nhưng do bữa tối đã ăn quá no nên muốn xem tivi cho tiêu hóa bớt thức ăn đi đã. Cậu vốn dự định chỉ xem một lát, ai ngờ tiết mục đó lại quá đặc sắc nên đành phải xem cho bằng hết, lúc này đã xem hết hai tiếng đồng hồ rồi. Lúc 9 giờ khi cậu vừa mới ngồi xuống để đọc sách thì lại nhớ ra phải gọi điện thoại cho bạn gái nói chuyện một hồi, thế là lại mất 40 phút, sau đó cậu lại nhận một cuộc điện thoại, vậy là lại mất 20 phút nữa.

Khi cậu đi tới bên bàn học thì đột nhiên lại nhìn thấy có người đang đánh bóng bàn. Cậu lại thấy ngứa ngáy chân tay không thể chịu nổi bèn đánh bóng bàn hết 1 tiếng đồng hồ. Sau khi đánh bóng xong, cả người cậu ướt đầm mồ hôi, vậy là lại phải đi tắm. Cậu cảm thấy hơi mệt, muốn nằm nghỉ ngơi một lát. Đồng thời vì vừa đánh bóng bàn và đi tắm xong nên thấy hơi đói nữa, bởi vậy cậu muốn ăn chút gì đó.

Vậy là buổi tối mà cậu dự định để đọc sách đã trôi qua rồi, cuối cùng đến 1 giờ đêm Tom mới có thể mở sách ra. Nhưng lúc này cậu đã không thể nào đọc nổi nữa nên đành bỏ cuộc, chui vào chăn ngủ ngon lành. Sau khi thi xong cậu nói với thầy giáo: “Em xin thầy hãy cho em một cơ hội để thi lại, quả thật em đã dành rất nhiều công sức chuẩn bị cho kì thi này, buổi tối em đều ngồi đọc sách cho đến tận 2 giờ sáng!”

Trên đời này có rất nhiều thứ làm chúng ta mê hoặc đồng thời khi bạn định làm một việc gì đó chắc chắn bạn sẽ bị ảnh hưởng bởi thế giới bên ngoài. Nếu bạn đã xác định xem mình cần phải làm gì, nhưng do bị tác động bởi thế giới bên ngoài hoặc bị mê hoặc bởi những thứ khác mà từ bỏ công việc mình muốn làm, vậy thì bạn sẽ rất khó có thể làm nên sự nghiệp.

Muốn đạt được thành công bạn cần dốc toàn tâm toàn ý vào việc mà mình cần làm, bạn cần có sự kiên trì “không đạt được mục tiêu thì không nghỉ ngơi”, làm thật tốt công việc mình đã dự định làm như vậy thì thành công đã đến gần với bạn rồi đấy.

5. Đừng nên để tuột mất cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Nếu chúng ta muốn thành công thì nhất định phải tận dụng hết mức cơ hội trong cuộc sống, nỗ lực hành động vì việc đó, chớ nên để tuột mất bất kì cơ hội nào để phát triển bản thân mình.

Có một vị giám đốc một công ty Nhật Bản nọ trước khi giàu có ông ta chỉ là chủ một doanh nghiệp chuyên sản xuất các loại bút chì cực ngắn và cực dài. Do việc làm ăn không được tốt nên ông hết sức buồn phiền. Một hôm sau khi vào một tiệm bán kem, chợt ông nghe thấy người chủ của tiệm kem nói với khách hàng rằng: “Kem sắp sửa tăng giá rồi! Nguyên nhân là do loại cốc giấy dùng để đựng kem ngày càng đắt, vậy mà chất lượng của cốc giấy thì lại ngày càng tồi đi.” Câu nói vô tình của chủ tiệm kem đã làm ông ta chú ý. Đôi mắt của vị giám đốc nọ sáng rực lên, ông thầm nghĩ: cốc giấy thì đắt, vậy tại sao không dùng thứ khác để thay thế? Ở chỗ làm của ông có vật liệu gỗ, lại còn có máy móc, tại sao không dùng que gỗ để thay thế cho cốc giấy? Que gỗ vừa dễ làm mà lại vừa rẻ.

Vậy là ông lập tức quay về nhà, khởi động máy móc, nhanh chóng làm ra tấm gỗ và que tre dùng cho kem que. Trong quá trình chế tạo, ông đã nghĩ tới lượng khách hàng mua kem đông đảo nhất chính là trẻ em và thanh niên, vậy là ông tạo ra những tấm gỗ và thanh tre vô cùng xinh xắn đáng yêu. Nhờ vậy sản phẩm của ông vừa đưa ra thị trường đã ngay lập tức được mọi người hết sức ưa chuộng. Ngoài ra do giá thành rẻ nên đã nhanh chóng thay thế loại cốc giấy đựng kem, được lưu hành rộng rãi trên thị trường. Chỉ nhờ một câu nói của người khác mà đã khiến cho vị giám đốc này kiếm được hàng mấy trăm triệu yên.

Rất nhiều người thường hay kêu ca oán trách mình không có cơ hội, thật ra bên cạnh chúng ta luôn ẩn chứa những cơ hội như trong câu chuyện kể trên, điều quan trọng là ở chỗ bạn chưa nhận ra được hoặc chưa bắt tay vào hành động, do đó khiến cho cơ hội lần lượt bỏ bạn mà đi. Muốn giàu có thì cần biết cách nhận ra cơ hội ở bên mình, chớ nên để nó đi mất.

Ngô Ưng là tổng giám đốc thị trường Trung Quốc của công ty WT Starcom, từng được tờ "Tuần báo thương mại" của Mỹ bình chọn là "Ngôi sao châu Á". Năm 1985, anh vừa đến Mỹ du học chưa được bao lâu thì có được một cơ hội việc làm - một giáo sư muốn tìm một người trợ giảng. Những người đến xin vào vị trí đó tổng cộng có tới 30 người, trong số đó bao gồm cả một số lưu học sinh Trung Quốc. Trước kì thi mấy ngày, mấy lưu học sinh Trung Quốc dò hỏi thì được biết vị giáo sư này trong cuộc chiến tranh Triều Tiên đã từng là tù binh của quân đội Trung Quốc, họ đoán chắc chắn ông sẽ làm khó dễ cho người Trung Quốc, do vậy họ lần lượt rút lui khỏi cuộc tuyển chọn.

Nhưng Ngô Ưng không muốn tự bỏ cuộc, anh vẫn tham gia thi tuyển như bình thường, hơn nữa anh còn được giáo sư lựa chọn. Giáo sư nói với anh: "Thật ra trong số tất cả các ứng cử viên thì cậu không phải là người giỏi nhất, nhưng cậu không giống với những đồng bào của mình - họ nhìn ra thì có vẻ rất thông minh, nhưng thật ra lại ngu xuẩn hết mức! Các cậu làm việc cho tôi, chỉ cần có thể làm trợ lý cho thật tốt là được rồi, còn nhắc lại chuyện từ mấy chục năm trước mà làm gì! Tôi rất khen ngợi dũng khí của cậu, đây chính là nguyên nhân mà tôi đã chọn cậu."

Về sau Ngô Ưng đã biết được nguyên nhân, tuy giáo sư đã từng bị quân đội Trung Quốc bắt làm tù binh nhưng lại được đối xử rất tử tế, bởi vậy ông rất cảm kích người Trung Quốc. Do vậy một cơ hội tưởng như không có lợi đối với người Trung Quốc thật ra lại không phải như vậy.

Nhiều lúc chúng ta thường có thói quen lựa chọn những cơ hội tốt nhất chứ không muốn bỏ nhiều công sức vào những việc mà xem ra có vẻ không nắm chắc phần thắng. Thật ra bản thân việc này thì không có gì sai, nhưng nếu khi đối mặt với cơ hội mà chúng ta còn lựa chọn thì tự nhiên sẽ không có duyên với cơ hội. Trong cuộc sống, không phải tất cả mọi cánh cửa đóng chặt đều không thể mở ra. Có một số cánh cửa chỉ khép hờ mà thôi, nếu bạn muốn bước vào thì phải thử tiến tới mở cửa hoặc gõ cửa, không nên vừa nhìn thấy trở ngại đã quay đầu bỏ chạy.

Một hôm Neil đến thăm thầy giáo cũ đã nhiều năm không gặp. Thầy giáo gặp Neil thì rất vui mừng, bèn hỏi thăm tình hình gần đây của anh.

Câu hỏi này đã khơi ra bao nỗi uất ức trong lòng của Neil. Anh nói: "Em chẳng hề yêu thích công việc đang làm bây giờ một chút nào, nó chẳng hề phù hợp với chuyên môn mà em đã học, cả ngày ngồi chơi chẳng có việc gì, lương thì lại thấp, chỉ đủ để duy trì cuộc sống tối thiểu mà thôi." Thầy giáo lấy làm ngạc nhiên hỏi: "Nếu tiền lương của em thấp thì tại sao lại chẳng có việc gì làm?"

"Chẳng có việc gì mà em có thể làm được cả, em lại không tìm được cơ hội phát triển tốt hơn." Neil chán nản đáp.

Thầy giáo bèn khuyên Neil: "Thật ra chẳng hề có ai trói buộc em cả, chỉ bởi cách nghĩ của mình mà em đã tự hạn chế mình thôi, rõ ràng biết là mình không hợp với vị trí hiện nay, vậy tại sao em không đi học thêm những tri thức mới, để tìm cơ hội giải thoát cho mình?"

Neil trầm ngâm một hồi rồi đáp: “Số em không may mắn, cơ hội tốt thế nào cũng sẽ không rơi xuống đầu em đâu.”

Thầy giáo nghiêm trang nói: “Ngày ngày em ngồi mơ tưởng gặp vận may mà không biết rằng cơ hội đã bị những người chăm chỉ đi đằng trước giành hết rồi, em mãi chỉ biết trốn trong bóng tối không thể thoát ra được thì lấy đâu ra vận may cơ chứ. Một người không có chí tiến thủ thì vĩnh viễn không bao giờ có được cơ hội để thành công.”

Có một số người chỉ biết cam chịu thực tại, không muốn nỗ lực phấn đấu vì ngày mai tốt đẹp hơn, cơ hội để thay đổi vận mệnh đối với họ cũng sẽ vô cùng hiếm hoi. Cần biết rằng cơ hội sẽ không chủ động tìm đến với bạn, bạn cần phải thu hút sự chú ý của mọi người thì mới có thể tìm kiếm được cơ hội. Mà bước đầu tiên để thu hút sự chú ý của mọi người chính là để người khác nhận ra bạn, chỉ có như vậy thì mọi người mới có thể tán thưởng và tin cậy bạn. Do đó bạn buộc phải dừng cảm hành động, lần lượt gõ cửa các cơ hội, chắc chắn sẽ có một cánh cửa nào đó mở ra cho bạn.

Con người sống trên đời này đều có vài cơ hội. Mà cùng một cơ hội đối với các đối thủ cạnh tranh là bình đẳng như nhau, nhưng đứng trước cơ hội thì thái độ của chúng ta thường có tác dụng quan trọng nhất. Trong cùng một điều kiện, ai là người bỏ ra nhiều công sức hơn thì người đó sẽ dễ dàng nắm bắt được cơ hội hơn.

Nhiều năm trước, có một cậu bé người Mỹ tên là Jim xin vào làm việc tại một cửa hàng tạp hóa. Đối thủ cạnh tranh của cậu là sáu đứa trẻ khác nữa. Chủ tiệm tạm thời không biết quyết định như thế nào bèn nghĩ ra một trò chơi: ông để một cây gậy sắt trên mặt đất rồi bảo lũ trẻ đứng ở khoảng cách 5m dùng đá để ném, ai ném trúng nhiều lần nhất thì người đó sẽ được chọn.

Lũ trẻ thay nhau ném, nhưng tiếc là do cây gậy sắt quá nhỏ nên chẳng có ai ném trúng được một lần. Vậy là chủ tiệm bèn bảo chúng ngày hôm sau lại tới thử tay nghề.

Ngày hôm sau cả sáu đứa trẻ kia đều không đến mà chỉ có một mình Jim. Chủ tiệm đương nhiên là quyết định tuyển cậu vào làm, nhưng Jim lại nói: “Xin ngài đừng vội, cháu vẫn còn chưa ném trúng cây gậy sắt.”

Jim liền đứng vào vị trí giống ngày hôm qua, ném tổng cộng mười hòn đá, trong đó có sáu lần ném trúng vào cây gậy sắt. Chủ tiệm vô cùng ngạc nhiên liền hỏi: “Cậu bé, làm thế nào mà cậu làm được như vậy?”

Jim đáp: “Hôm qua về nhà cháu đã luyện tập suốt cả đêm.”

Chủ tiệm nghe vậy càng kinh ngạc và nói: “Cậu bé, nếu cậu luôn giữ được thái độ làm việc đó thì tương lai nhất định cậu sẽ làm nên sự nghiệp.”

Từ đó chủ tiệm hết sức tin dùng Jim. Về sau, Jim quả nhiên đã trở thành tổng giám đốc của một công ty lớn.

Trên đời này chẳng có cái gì là cho không cả, tất cả thành công đều phải dựa vào nỗ lực của bản thân mới giành được. Nếu chúng ta muốn thành công thì nhất định phải tận dụng mọi cơ hội trong cuộc sống, nỗ lực hành động, không được để tuột mất bất kì cơ hội nào để phát triển bản thân.

6. Trì hoãn công việc sẽ lỡ mất thời cơ

Quan điểm chủ đạo: Trì hoãn là một thói quen xấu, khiến bạn đánh mất đi những thứ mà bạn theo đuổi trong cuộc sống, đồng thời nó còn làm bạn bị lãng phí thời gian, công sức và tình cảm của bạn. Trì hoãn sẽ không giúp cho công việc được giải quyết một cách thuận lợi hơn mà ngược lại còn khiến chúng ta dễ mất đi sự nhiệt tình đối với công việc, làm tăng thêm độ khó của công việc, dễ tạo nên trở ngại về tâm lý, ăn mòn ý chí và tâm trạng, gây trở ngại cho việc phát huy tiềm năng của chúng ta.

Trung Quốc có một câu ngạn ngữ: “Ngày mai rồi lại ngày mai, lấy đâu ra nhiều ngày mai thế, nếu sinh ra chỉ để đợi ngày mai thì mọi việc chẳng bao giờ hoàn thành”. Ý nghĩa của câu nói này là nếu chuyện gì cũng đợi đến ngày mai mới làm thì sẽ chẳng làm được việc gì hết.

Có một học sinh phổ thông 18 tuổi đã xem một bộ phim nói về tháp Eiffel của thủ đô Paris nước Pháp. Bộ phim này đã để lại cho cô ấn tượng vô cùng sâu sắc, cô tự hứa với bản thân mình rằng đợi đến sau khi tốt nghiệp cô nhất định phải tới tham quan tháp Eiffel ở Paris.

Kết quả là sau khi tốt nghiệp phổ thông thì cô còn bận thi đại học, do vậy đã không có thời gian để thực hiện lời hứa của mình. Bốn năm đại học trôi đi nhanh chóng, nhưng ước mơ của cô vẫn chưa trở thành hiện thực. Sau khi tốt nghiệp đại học cô lại vội vàng đi tìm một công việc ổn định. Khi cô đã tìm được việc rồi thì cô lại nghĩ rằng nên đợi công việc ổn định đã rồi mới đi Paris.

Thế nhưng khi công việc của cô đã ổn định thì cô lại bắt đầu yêu. Cô đành bất đắc dĩ đưa ra một lời hứa khác, đợi sau khi kết hôn thì nhất định cô sẽ đi Paris một chuyến. Kết quả là sau đám cưới, cô bắt đầu bận rộn những chuyện đưa cà mắm muối trong gia đình, tiếp sau đó cô lại có thai. Cô lại nghĩ đợi sau khi sinh em bé xong thì sẽ đi Paris chơi, nhưng sau khi sinh con xong thì mục tiêu của cô lại đã thay đổi. Cô còn bận rộn chăm sóc chồng, xử lý công việc trong gia đình và lúc nào cũng phải chăm sóc con. Vậy là cô đành tự an ủi mình: Đợi khi con lớn rồi thì cô nhất định sẽ đi Paris chơi.

Về sau khi con của cô đã lớn lại đến lượt nó kết hôn rồi sinh con...

Một hôm, người phụ nữ này nhận ra rằng mình đã thành một bà lão rồi, bà không cảm lòng được mà phải nói ra một câu thế này: Cả cuộc đời này mình chỉ mong mỗi nhất là được đến Paris chơi một ngày. Nhưng đến lúc này thì bà đã đang nằm trên giường bệnh rồi.

Thật ra có nhiều lúc không phải chúng ta thật sự rất bận mà do chúng ta có thói quen lấy một số sự việc vụn vặt ra làm lý do để trì hoãn, do vậy nhìn vào thì có vẻ như đúng là chúng ta không có thời gian, nhưng thật ra thì không hẳn như vậy.

Trì hoãn là một thói quen xấu, khiến bạn đánh mất đi những thứ mà bạn theo đuổi trong cuộc sống, đồng thời còn lãng phí thời gian, công sức và tình cảm của bạn. Nếu bạn để lại công việc của ngày hôm nay mà không làm, đem những việc hôm nay cần xử lý để dành đến ngày mai mới thực hiện thì sẽ chỉ khiến cho những việc bạn cần làm ngày càng nhiều hơn mà thôi.

Anthony là giám sát của một bộ phận, hàng ngày sau khi tỉnh dậy đều vội đầu vào công việc, bận rộn đến hoa mắt chóng mặt, chẳng có thời gian mà ăn uống nghỉ ngơi nữa, khắp cơ thể anh đều thấy mệt mỏi. Vậy là Anthony quyết định hỏi ý kiến của một vị giám đốc công ty rất thành công.

Khi tới văn phòng làm việc của vị giám đốc này, Anthony thấy ông đang nghe điện thoại. Nghe ông nói chuyện có thể biết được người đang nói chuyện ở đầu dây bên kia chính là cấp dưới của ông, vị giám đốc này đã nhanh chóng đưa ra những chỉ thị công việc rõ ràng cho người kia. Vừa đặt điện thoại xuống, ông lại nhanh chóng kí tên vào một văn bản mà thư kí vừa đưa tới. Tiếp sau đó lại có điện thoại gọi tới, vẫn là cấp dưới hỏi xin ý kiến, vị giám đốc đều ngay lập tức đưa ra câu trả lời.

Nửa tiếng đồng hồ đã trôi qua, cuối cùng thì cũng không có người “làm phiền” nữa, vị giám đốc liền quay sang hỏi Anthony đến có việc gì. Anthony bèn đứng dậy nói: “Ngài là giám đốc bộ phận của một công ty nổi tiếng trên toàn thế giới, vậy mà trên bàn làm việc của ngài lại trống không, còn bàn làm việc của tôi thì văn kiện giấy tờ chất cao như núi. Tôi vốn định hỏi ngài xem làm thế nào để làm được như vậy, nhưng bây giờ thì đã không cần nữa, thông qua hành động ngài đã cho tôi một câu trả lời rất rõ ràng. Để gặp phải vấn đề gì là ngài đều giải quyết ngay lập tức, còn tôi thì cho dù gặp phải chuyện gì thì trước hết tôi đều cứ để đó đã rồi mới tính sau. Tôi đã hiểu rõ tật xấu của mình là ở chỗ nào rồi.”

Có thể nói rằng mỗi người chúng ta khi giải quyết các sự việc dù ít hay nhiều thì cũng có lúc giống như Anthony, thường trì hoãn công việc không ở chỗ này thì ở chỗ khác. Chỉ có điều biểu hiện của việc trì hoãn rất khác nhau, mức độ nặng nhẹ cũng khác nhau. Ví dụ như: bị làm phiền bởi những chuyện vặt vãnh, không thể tập trung tinh thần vào công việc; thay đổi kế hoạch liên tục, có khuynh hướng theo chủ nghĩa hoàn mỹ một cách cực đoan, hành động nên thực hiện lại bị mong muốn “hoàn thiện” làm cho trì hoãn; tuy rằng hạ quyết tâm sẽ lập tức hành động nhưng mãi mà không tìm được phương pháp hành động; làm việc lè mề chậm chạp để mong được nhàn hạ, kết quả dẫn đến vấn đề kéo dài mãi không được giải quyết; tâm trạng không tốt, không có hứng thú với bất cứ việc gì, cũng chẳng có mơ ước nào trong cuộc đời...

Trì hoãn sẽ không làm cho công việc được giải quyết một cách thuận lợi hơn mà ngược lại còn khiến chúng ta dễ mất đi sự nhiệt tình đối với công việc, làm tăng thêm độ khó của công việc, dễ tạo nên trở ngại về tâm lý, ăn mòn ý chí và tâm trạng, gây trở ngại cho việc phát huy tiềm năng của chúng ta. Harlech, nhà nhân tài học nổi tiếng của đại học Harvard đã từng nói: “Trên đời này chỉ có 93% con người do thói quen xấu trì hoãn công việc mà chẳng làm nên chuyện gì, đó là vì trì hoãn có thể gây tổn hại đến tính tích cực của chúng ta.”

Những người đang ở vào trạng thái bị trì hoãn do thiếu lòng nhiệt tình trong công việc dẫn tới hiệu suất làm việc thấp, điều này lại ảnh hưởng tới lòng nhiệt tình đối với công việc. Do vậy những người có thói quen trì hoãn thường bị rơi vào trong một cái vòng luẩn quẩn, đó chính là: “trì hoãn - hiệu suất thấp và tâm trạng xấu - trì hoãn”.

Có một chàng trai trẻ mong muốn đạt được thành công trong sự nghiệp đã viết thư cho Walter Scott, tiểu thuyết gia nổi tiếng của nước Anh, để hỏi ông bí quyết thành công. Scott đã trả lời như sau: “Nhất định phải cảnh giác với thói quen khiến bạn không thể hoàn thành công việc đúng như dự định, cái mà tôi nói tới chính là thói quen trì hoãn, công việc nào cần làm thì phải làm ngay, đợi sau khi làm xong việc rồi thì mới được nghỉ ngơi, tuyệt đối không được đi chơi trước rồi mới hoàn thành công việc.”

Nhà văn nổi tiếng Lâm Tịch có một người bạn làm nghề buôn bán chứng khoán, ngày nào cũng phải chạy đôn chạy đáo khắp nơi nên rất khó gặp được anh ta. Phương thức liên lạc thông thường của họ là qua điện thoại.

Một buổi tối nọ, người bạn kia gọi điện thoại đến hỏi Lâm Tịch rằng: “Nếu bây giờ bảo anh bỏ ra 1 tệ mà có thể mua được thông tin xem ngày nào anh sẽ chết thì liệu anh có mua hay không?”

Lâm Tịch nghĩ một lát rồi lắc đầu đáp: “Tôi không mua.”

Người bạn hỏi: “Tại sao?”

Lâm Tịch đáp: “Nỗi đau khổ lớn nhất trong cuộc đời con người chính là biết được ngày nào mình sẽ phải chết. Tôi cho rằng cách chết tốt nhất chính là để cái chết đến tự nhiên. Chúng ta vẫn còn chưa kịp suy nghĩ gì thì cuộc sống đã đột nhiên chấm dứt rồi.”

Người bạn kia trầm ngâm một lát, có vẻ như anh ta có ý kiến khác sau đó liền nhẹ nhàng nói: “Thế nhưng tôi lại mua.”

Lâm Tịch ngạc nhiên hỏi: “Tại sao?”

Người bạn trả lời: “Nếu quả thật cái chết đến bất ngờ thì vẫn còn rất nhiều việc mà tôi muốn làm và thích làm, tôi không muốn đem theo những chuyện đó xuống dưới mồ. Thế nhưng tôi cũng không muốn biết quá sớm, cho tôi biết trước 10 ngày là đủ rồi.”

Người bạn lại tiếp tục nói: “Trong đó thời gian 5 ngày là dành cho người nhà của tôi, ở cùng với bọn họ sao cho vui vẻ. Giờ cả ngày tôi đều bận bịu chuyện làm ăn, kí kết hợp đồng, một năm may ra chỉ về nhà được mấy lần. Tôi cảm thấy rất có lỗi với vợ và con gái mình. Thời gian 5 ngày còn lại là dành cho bản thân tôi, làm một số việc mà tôi thích làm. Ví dụ như ở cùng với người mà tôi yêu, lái xe đi vào sâu trong rừng.”

Lâm Tịch cười rồi nói: “Đây chẳng phải là việc khó khăn gì, tại sao bây giờ anh không dành ra một chút thời gian mà đi làm đi?”

Người bạn kia thở dài nói: “Bây giờ quả thật tôi rất bận, không có thời gian đâu!” Đến đây người bạn ngừng lại một lát rồi thốt lên một câu rằng: “Có lẽ tôi không nên đợi đến 10 ngày cuối cùng đó mới đi làm những chuyện này.”

Trì hoãn chính là kẻ thù đáng sợ nhất của chúng ta, nó là thủ phạm đánh cắp thời gian, có thể làm hỏng những cơ hội tốt nhất. Do vậy chúng ta nên cố gắng hết sức để tránh hình thành nên thói quen xấu này. Những lúc chúng ta bị thói quen trì hoãn dụ dỗ thì cần phải trấn tĩnh lại tinh thần, kiên trì tiếp tục làm việc. Như vậy tự nhiên chúng ta sẽ có thể khắc phục được thói quen hay trì hoãn.

CHƯƠNG 9:

MƯỢN SỨC CỦA NGƯỜI KHÁC, KHÉO TẬN DỤNG CƠ HỘI

Trí tuệ của một con người chỉ có hạn, nhưng thông qua việc học tập người khác có thể hoàn thiện bản thân mình. Học theo sở trường của người khác mình sẽ có thêm một sở trường, thêm sự hiểu biết, bản lĩnh của mình sẽ tăng thêm, sẽ bớt đi đường vòng. Học tập sở trường của người khác là con đường hiệu quả để hoàn thiện bản thân, và là cách tốt nhất để thành tài, là bậc thang dẫn tới thành công.

1. Nắm bắt cơ hội, làm chơi ăn thật

Quan điểm chủ đạo: Trong cuộc sống cũng như trong công việc, nếu chúng ta biết cách thuận gió đẩy thuyền thì có thể hoàn thành nhiệm vụ một cách hiệu quả, đồng thời giúp chúng ta có được những kết quả hơn mức bình thường.

Nếu nắm bắt được cơ hội, sự việc sẽ phát triển hết sức thuận lợi, có lúc khiến chúng ta cảm nhận ngay được cái giá mà chúng ta đã bỏ ra, đồng thời cũng có lúc chúng ta chẳng tốn chút công sức nào mà lại thu được kết quả.

Vào thời Liên Xô cũ, có một cậu bé nọ đang đeo kính thì bị ngã, kết quả là mắt kính của cậu bị vỡ, mảnh kính vỡ còn đâm vào mắt cậu làm hỏng giác mạc. Về sau viện nghiên cứu thuộc khoa phẫu thuật ngoại khoa ở Mát-cơ-va đã phẫu thuật cho cậu, gắp bỏ mảnh kính vỡ trong mắt, chữa khỏi cho giác mạc.

Sau cuộc phẫu thuật, một kì tích đã xảy ra khiến mọi người phải kinh ngạc. Thị lực của cậu bé này đã được tăng lên rõ rệt so với trước khi bị thương. Cậu đã có thể nhìn rõ hàng chữ số cuối cùng trên bảng kiểm tra thị lực mà trước đây cậu không thể nào nhìn rõ được. Về sau, các bác sĩ phân tích rằng nguyên nhân là do trong cuộc phẫu thuật gắp mảnh kính vỡ ra khỏi mắt cậu, các bác sĩ đã vô tình thay đổi độ cong giác mạc của cậu, từ đó dẫn tới việc thị lực của cậu bé được nâng cao. Tiến sĩ Fyodorov cũng nhờ đó mà phát minh ra kĩ thuật mổ cận thị bằng cách thay đổi độ cong của giác mạc để chữa bệnh cận thị, khiến cho hàng trăm triệu người mắc bệnh cận thị có thể khôi phục lại thị lực của mình.

Kĩ thuật chữa bệnh cận thị do tiến sĩ Fyodorov phát minh ra có thể nói hoàn toàn là do tình cờ, nhưng lại có tác dụng vô cùng quan trọng đối với xã hội, đem tới niềm vui cho hàng trăm triệu người bị mắc bệnh cận thị. Vì thế, trong quá trình chúng ta đang suy nghĩ hay bắt tay vào giải quyết một vấn đề nào đó thì nên xem xem có thể thu được gợi ý khác hay không.

Lan Cường là công nhân làm việc trong xưởng máy nông nghiệp của một thị trấn nhỏ, năm 1998 sau khi nghỉ việc anh đã quay về quê làm ăn, nhưng số tiền mà anh kiếm được vẫn không đủ để chi tiêu cho cuộc sống thường nhật của gia đình. Mức sống của cả hương trấn dần dần được nâng cao, thế nhưng rác thải sinh hoạt cũng ngày một nhiều. Mọi người không chịu nổi, thay nhau oán trách môi trường sống ngày càng kém đi.

Vậy là Lan Cường với bầu nhiệt huyết của mình đã dám đứng lên đảm nhận trách nhiệm thu dọn rác thải, một lòng một dạ muốn đem tới cho hàng xóm xung quanh cũng như bản thân mình một môi trường sống trong lành hơn. Khi đó người em trai đang đi làm ở tỉnh ngoài có viết thư về nhắc nhở anh rằng làm một trạm thu mua phế thải ở nông thôn thì có thể kiếm được tiền. Nguyên nhân là do trong rác thải sinh hoạt có rất nhiều thứ vẫn còn giá trị sử dụng, thế nhưng hiện nay những người làm nghề nhặt rác, thu mua phế liệu ở nông thôn lại rất ít.

Lời nhắc nhở của em trai đã khiến Lan Cường như bừng tỉnh, vậy là anh chẳng nói năng gì nhiều, đi thuê một gian hàng ở bên cạnh chợ nông sản của thị trấn, sau đó đi khắp thôn xóm rao rằng mình thu mua các loại đồ đồng nát. Một mặt có thể bảo vệ môi trường, mặt khác cũng có thể kiếm được một chút tiền. Mỗi lần đến phiên chợ, mọi người trong thôn làng đều đem những đồ đồng nát không dùng đến bán cho điểm thu mua của anh. Nhân lực trong cửa hàng không đủ, anh phải thuê thêm mấy người làm công nhật, đem những đồ đồng nát mua về tiến hành phân loại, đóng gói cẩn thận, sau đó vận chuyển đến chợ thu mua đồng nát hoặc những công xưởng tái chế ở ngoại tỉnh. Những nơi này sẽ tiến hành gia công, tái chế và sử dụng những đồ đồng nát đó. Có lúc anh thu mua được những đồ điện gia dụng đã hỏng bèn thuê thợ về sửa chữa, sau đó đem bán cho những khách hàng có nhu cầu.

Mấy năm nay, việc làm ăn ở cửa hàng thu mua phế liệu của anh ngày một tốt lên, một cửa hàng không đủ nên anh đã phải thuê 3 cái. Trong vòng ba năm, sau đi trừ đi khoản thuế phải nộp cho nhà nước, anh đã thu được hơn 300.000 tệ tiền lãi, bình quân mỗi năm thu được hơn 100.000 tệ. Hiện giờ trong đầu anh đang có một ý tưởng: mở điểm thu mua đồng nát ở tất cả các thôn xóm, thị trấn trong huyện, nhân công không đủ thì sẽ thuê thêm một số những người mới bị nghỉ việc. Việc làm này đúng là nhất cử lưỡng tiện, ích nước lợi nhà. Không chỉ bản thân mình kiếm được tiền mà cũng góp phần giải quyết vấn đề việc làm cho một bộ phận những công nhân thất nghiệp, đồng thời còn giúp bảo vệ môi trường sống của người dân ở thôn xóm.

Khi làm bất cứ chuyện gì, nếu chúng ta có thể kết hợp với công việc của người khác thì thường là “nhất cử lưỡng tiện”. Thành công của Lan Cường chính là ở chỗ đó. Trong xã hội hiện nay, rất nhiều người cũng thường vận dụng biện pháp này trên thương trường. Ví dụ như việc tổ chức một cuộc thi đấu thể thao vốn nhằm mục đích là để so tài trong lĩnh vực thể dục thể thao, thế nhưng rất nhiều các nhà doanh nghiệp lại nhìn thấy đây là một cơ hội để quảng cáo, bởi vậy họ đã tiến hành tài trợ cho những giải đấu này, mà điều này lại giúp cho nhà tổ chức có được nguồn thu nhập vô cùng phong phú.

Trong cuộc sống, có thể chúng ta đều có chung một cảm nhận rằng, vào thời điểm điều kiện chưa chín muồi mà bạn muốn đi thuyết phục người khác làm một chuyện gì đó thì chắc

chắn là rất khó, nhưng một khi bạn đánh tan được lòng nghi ngờ của người khác thông qua hành động thì sẽ lại rất dễ dàng thuyết phục được họ.

Ngày xưa ngày xưa, trong khu rừng trên núi nọ có một đàn khỉ lông vàng sinh sống. Khỉ lông vàng nhìn đẹp hơn so với khỉ bình thường rất nhiều. Chúng chỉ sống trên những cây cổ thụ trên núi cao. Khỉ lông vàng cũng giống với khỉ bình thường ở chỗ chúng là loài động vật rất đoàn kết, rất có tinh thần tập thể. Loài động vật sống trên mặt đất ở gần chỗ đàn khỉ lông vàng nhất là một đàn bò, bọn chúng sống ở ngay dưới chân núi. Con khỉ đầu đàn từ trên núi có thể quan sát đàn bò này rất rõ.

Tục ngữ có câu: “Bán anh em xa, mua láng giềng gần”. Đàn khỉ và đàn bò vốn không có xung đột gì về mặt lợi ích, bởi vậy chúng sống cùng nhau rất thân thiết, nhờ vậy mà cuộc sống của chúng càng thêm thú vị. Tuy nhiên điều khiến cho con khỉ đầu đàn tức giận là đàn bò kia không có con đầu đàn, tất cả đều bình đẳng như nhau hết. Mỗi lần chó sói đến tấn công đàn bò chúng chỉ biết chạy tán loạn khắp bốn phía, những con già yếu bệnh tật hoặc những con non thường bị rút lại phía sau. Nếu lũ sói bắt được một con bê con nào thì thông thường chỉ có mẹ của nó quay lại giải cứu, thân cô thế cô nên tỉ lệ sống sót là rất thấp. Con khỉ đầu đàn thấy thật kì lạ, tại sao đàn bò lại không thể tập hợp cả đàn lại để tấn công? Nếu làm như vậy thì lũ sói dù hung ác đến thế nào cũng không thể thành công được.

Khỉ đầu đàn thấy đàn bò thật quá ngu ngốc. Là hàng xóm, nó có trách nhiệm phải khai sáng, dẫn dắt lũ bò. Vậy là nó đem ý nghĩ của mình nói với tất cả những con khỉ lông vàng khác, cả đàn khỉ đều hết sức tán đồng. Con trai của khỉ đầu đàn liền đứng cảm đứng lên nhận trách nhiệm làm sứ giả đi giáo hóa lũ bò. Khỉ đầu đàn đã đồng ý.

Con khỉ kia mừng rỡ xuống núi. Nó vốn tưởng rằng sau khi gặp được đàn bò, khẳng khái giảng giải cho chúng một hồi thì đàn bò sẽ gật đầu và chọn ra thủ lĩnh, đoàn kết một lòng để đối phó với lũ sói gian ác. Thật không ngờ cá tính của đàn bò này lại quá mạnh, chẳng hề có chút quan niệm nào về tập thể cả. Con khỉ kia nói đến khô cả nước bọt, rồi cuối cùng liền hỏi đàn bò: “Nếu lũ sói lại đến tấn công thì làm thế nào?” Câu trả lời của đàn bò vẫn chỉ có duy nhất một từ: “Chạy.”

Con khỉ kia giờ lâm vào tình trạng dở khóc dở cười. Đúng vào lúc đó, đột nhiên có một con dê núi vội vội vàng vàng chạy tới cầu cứu, nó nói: “Sói xám đang đuổi theo đàn dê của chúng tôi, hi vọng các anh bò có thể đến giải cứu.” Nghe xong lời của dê núi, đàn bò chẳng hề có bất kì động tĩnh gì, con khỉ lông vàng hết kéo con bò này đến đẩy con bò kia mà vẫn chẳng có kết quả gì. Nó đành phải nói với con dê núi chạy tới báo tin: “Đi mau, hãy nghe tôi, nhất định sẽ có thể chiến thắng sói xám.”

Dê núi và khỉ lông vàng đã tìm thấy đàn dê núi đang chạy như bay. Khỉ lông vàng liền lớn tiếng nói: “Đừng chạy nữa, nếu còn tiếp tục chạy thì chỉ còn con đường chết mà thôi. Bây giờ hãy nghe theo sự chỉ huy của tôi, quay đầu lại, những con dê khỏe mạnh nhất ở phía trước, những con còn lại ở phía sau, hãy dùng những cặp sừng sắc nhọn của các bạn để chống lại lũ sói gian ác, tất cả đàn cùng nhau xông lên.” Đúng vào lúc những con dê khỏe mạnh trong đàn đang không biết nên làm thế nào, nghe thấy khỉ lông vàng nói như vậy thì dường như đã

được tiếp thêm một nguồn sức mạnh, tất cả đều quay đầu lại xông về phía lũ sói, làm cho lũ sói gian ác sợ hãi bỏ chạy thục mạng. Lúc này đàn bò cũng đã chạy tới, chúng tận mắt nhìn thấy cảnh con khỉ lông vàng chỉ huy đàn dê núi chiến thắng lũ sói thì thấy được cổ vũ tinh thần hết sức mạnh mẽ, bèn thi nhau nói rằng: Nếu các anh em dê núi đã làm được thì chúng ta nhất định cũng sẽ làm được. Tất cả đều cầu xin khỉ lông vàng hãy nói lại một lượt. Khỉ lông vàng liền nhảy lên một gò đất cao rồi nói vọng xuống: “Sở dĩ trước đây các bạn phải chịu thiệt thòi là do các bạn không có con đầu đàn dẫn dắt. Sau này các bạn phải chọn lấy một con đầu đàn, tất cả hành động đều phải nghe theo sự chỉ huy của con đầu đàn. Lúc bình thường thì nó sẽ đứng gác cho cả đàn, khi có kẻ địch tấn công thì nó sẽ chỉ huy cả đàn chống lại. Nếu làm được điều này thì đừng nói là lũ sói gian ác, cho dù là mãnh hổ thì cũng khó lòng bắt được các bạn. Mọi người đã nhớ kĩ chưa?”

“Nhớ kĩ rồi.” - Cả đàn bò lẫn đàn dê núi đều vui mừng hô vang. Con khỉ lông vàng đã hoàn thành nhiệm vụ mà cha nó giao cho một cách mỹ mãn.

Năm chắc cơ hội có thể giúp chúng ta hoàn thành nhiệm vụ một cách tốt nhất, đồng thời khiến chúng ta thu được những kết quả bất ngờ, do đó chúng ta cần biết cách vận dụng kĩ xảo này trong công việc cũng như trong cuộc sống.

2. Hòn đá trên núi của người khác lại là hòn ngọc của mình

Quan điểm chủ đạo: Học tập sở trường của người khác thì bản thân mình sẽ có thêm một sở trường và bớt đi một sở đoản; học tập trí tuệ của người khác thì bản thân mình sẽ khôn ngoan hơn và bớt ngu dốt hơn; học tập bản lĩnh của người khác thì bản thân mình sẽ có thêm một chút bản lĩnh và bớt đi đường vòng. Chỉ khi biết cách học tập người khác thì nhân tài mới có thể khôn ngoan hơn, tri thức mới có thể sát với thực tế hơn nữa, con đường thành công mới có thể rộng mở hơn nữa.

Có một tiến sĩ nọ được phân công tới làm việc tại một viện nghiên cứu và trở thành người có học vị cao nhất ở đó. Một hôm ông đến cái ao nhỏ ở phía sau đơn vị để câu cá, vừa hay gặp đúng viện trưởng và viện phó của viện nghiên cứu cũng đang câu cá ở đó.

Vị tiến sĩ nọ chỉ khẽ mỉm cười, gật đầu chào, và thầm nghĩ. Hai người này chỉ tốt nghiệp đại học thì có cái gì để mà nói chuyện cơ chứ? Một lát sau, viện trưởng liền đặt cần câu xuống, vươn vai duỗi người rồi sau đó chạy như bay trên mặt nước sang phía đối diện để đi vệ sinh.

Vị tiến sĩ nọ trở mặt ngạc nhiên. Đi trên mặt nước? Không thể nào! Đây là một ao nước cơ mà!

Viện trưởng sau khi đi vệ sinh xong liền quay trở lại, cũng vẫn chạy như bay trên mặt nước giống như lúc nãy. Chuyện gì thế này? Vị tiến sĩ nọ lại ngại không dám đi hỏi, dù sao mình cũng là một tiến sĩ cơ mà!

Một lát sau, viện phó cũng đứng dậy, đi bộ vài bước rồi lại chạy như bay trên mặt nước để đi vệ sinh. Lần này thì suýt nữa vị tiến sĩ kia đã ngất xỉu: không thể nào, lẽ nào mình đã ở nơi tập trung các cao thủ giang hồ hay sao?

Vị tiến sĩ kia cũng buồn đi vệ sinh lắm rồi. Cái ao nước này hai bên có tường bao bọc, muốn đi tới nhà vệ sinh phía đối diện thì phải đi bộ qua một con đường hết khoảng 10 phút, mà về đơn vị để đi thì lại quá xa, làm thế nào bây giờ?

Tiến sĩ cũng không muốn đi hỏi hai vị viện trưởng viện phó kia, sau khi suy nghĩ một hồi lâu vị tiến sĩ cũng đứng dậy bước xuống nước: Mình không tin rằng cử nhân có thể đi trên mặt nước mà tiến sĩ như mình lại không đi được.

Chỉ nghe ùm một tiếng, tiến sĩ đã rơi xuống nước rồi.

Hai vị viện trưởng viện phó liền vội vàng kéo ông ta lên bờ, hỏi ông ta tại sao lại nhảy xuống nước, ông bèn hỏi: “Tại sao hai ông lại có thể đi qua được?”

Hai vị kia liền nhìn nhau cười rồi nói: “Trong cái ao này vốn có hai hàng cột gỗ, do hai hôm nay trời mưa nên đã bị ngập bên dưới mặt nước. Chúng tôi đều biết vị trí của những cây cọc gỗ này ở đâu bởi vậy nên có thể dẫm lên cọc gỗ mà đi. Sao anh lại không hỏi chúng tôi một tiếng?”

Mỗi người chúng ta đều có ưu điểm và khuyết điểm của riêng mình. Những người biết cách học tập người khác mới có thể lấy sở trường của người khác bù đắp vào sở đoản của mình, khiến cho bản thân mình không ngừng tiến bộ và hoàn thiện. Còn những người không biết học tập người khác thường mù quáng, bảo thủ, khó mà sửa chữa được khuyết điểm của mình. Vị tiến sĩ trong câu chuyện kể trên vốn có thể tránh khỏi việc bị rơi xuống nước, nhưng ông ta lại không muốn đi hỏi người khác nên đã gặp phải kết cục như trên.

Mỗi người chúng ta nếu muốn nâng cao giá trị của bản thân, hoàn thiện bản thân, hoặc muốn tránh khỏi một số sai lầm không cần thiết thì một cách vô cùng quan trọng chính là học tập người khác. Học tập kinh nghiệm của người khác, học tập trí tuệ của người khác, học tập những lời giáo huấn của người khác, học tập tất cả những gì có thể học theo của người khác.

Ở nước Mỹ đã từng có một tờ báo cho in một bài báo với tiêu đề: “Một cái lỗ kim châm trị giá 1 triệu đô la Mỹ” gây xôn xao dư luận:

Một công ty sản xuất bánh kẹo nọ vận chuyển kẹo bằng đường thủy xuống phía Nam, do trên đường đi bị chảy nước nên đã phải chịu tổn thất không nhỏ. Vậy là họ liền mời các chuyên gia đến nghiên cứu biện pháp giải quyết, tuy rằng đã tốn kém không ít nhưng cuối cùng vẫn không thu được kết quả gì. Lúc này, một công nhân trong công ty sau khi khảo sát rất kĩ càng đã phát hiện ra trên thuyền vận chuyển có lỗ thông hơi, chỉ có điều là những gói kẹo được bọc quá kĩ nên không thể nào tránh khỏi việc bị bí khí. Anh ta liền thử nghiệm chọc mấy lỗ kim châm trên một số vỏ hộp đựng kẹo, khiến cho hai đầu được thoáng khí. Những hộp

kẹo này nhờ đó mà không còn bị chảy nước nữa. Người công nhân kia liền đem sáng kiến của mình nói cho ông chủ, và vì thế anh đã được thưởng khoản tiền lên tới 1 triệu đô la.

Một người Nhật Bản sau khi đọc bài báo này cũng hứng thú với lỗ kim châm. Ông ta cho chọc một cái lỗ nhỏ trên nắp bật lửa, khiến cho những chiếc bật lửa trước kia mỗi lần bơm gas chỉ dùng được 10 ngày nay đã dùng được tới 50 ngày. Sau đó ông ta đã nhanh chóng đi đăng kí độc quyền phát minh này, đồng thời đầu tư vào việc sản xuất bật lửa cải tiến.

Về sau, người Nhật Bản này còn cho đục những cái lỗ nhỏ trên cúc áo của phụ nữ rồi cho nước hoa vào trong đó. Do chất lỏng dễ vào mà không dễ ra nên mùi thơm chỉ có thể phảng phất bay ra, trong một thời gian dài không bay hết, rất hấp dẫn người khác. Loại cúc áo mới này vừa mới xuất hiện đã ngay lập tức được chị em phụ nữ hết sức yêu thích, đơn đặt hàng nhiều không kể xiết.

Thật ra ba thứ kẹo, bật lửa và cúc áo vốn chẳng có liên quan gì đến nhau, nhưng người Nhật Bản trong câu chuyện kể trên lại có thể học được phương pháp giải quyết vấn đề thông khí từ người công nhân Mỹ đó, rồi dùng nó để ứng dụng trên hai loại sản phẩm bật lửa và cúc áo, nhờ đó thu được hiệu quả kinh tế rất tốt.

Học tập sở trường của người khác thì bản thân mình sẽ có thêm một sở trường và bớt đi một sở đoản; học tập trí tuệ của người khác thì bản thân mình sẽ khôn ngoan hơn và bớt ngu dốt hơn; học tập bản lĩnh của người khác thì bản thân mình sẽ có thêm một chút bản lĩnh và bớt đi đường vòng. Học tập sở trường của người khác là con đường hiệu quả nhất để hoàn thiện bản thân, là phương thức tốt nhất để thành tài, là bậc thang dẫn tới thành công.

Đầu năm 1992, Khâu Văn Nhuyễn bắt đầu kinh doanh một số đồ văn phòng phẩm kiểu mới, tiện ích. Do thị trường của mặt hàng này rất lớn nên chưa đầy 1 tháng, tất cả số hàng văn phòng phẩm mà Khâu Văn Nhuyễn đã bán hết sạch. Anh hết sức vui mừng vì mình đã chọn đúng con đường đi. Vậy là anh bắt đầu chu trình nhập hàng - tiêu thụ hàng, dần dần đã nắm rõ được ngành hàng văn phòng phẩm này. Hàng hóa trong cửa hàng của anh ngày càng đầy đủ các loại. Đến tháng thứ 4, trong tay anh đã có khoản tiền tiết kiệm lên tới hơn 20.000 tệ. Để mở rộng quy mô kinh doanh, anh liền mở một cửa hàng bán các đồ dùng văn hóa.

Sau hơn 1 năm kinh doanh, sự nghiệp của Khâu Văn Nhuyễn đã có bước phát triển mới, khoản tiền tích lũy được ngày càng nhiều, con đường để nhập hàng cũng ngày càng mở rộng hơn, đồng thời còn nhận được quyền làm đại lý các công ty đồ dùng văn hóa của bảy, tám nước khác như Hàn Quốc, Nhật Bản... Ngoài ra anh còn có các khách hàng ổn định là những doanh nghiệp lớn ở Thâm Quyển. Theo lẽ tự nhiên, sự nghiệp của anh lên nhanh như điều gặp gió.

Khâu Văn Nhuyễn có thể phát triển được sự nghiệp lớn mạnh là nhờ dựa vào quan niệm kinh doanh của người khác. Khi đó vấn đề nhượng quyền thương mại đang phát triển ở Trung Quốc với tốc độ nhanh chóng, trở thành một điểm sáng trong tăng trưởng kinh tế. Cùng với sự phát triển của kinh tế, văn hóa và giáo dục ở trong nước, tất yếu dẫn tới thị

trường văn phòng phẩm xuất hiện một xu thế tiêu thụ khổng lồ, cả ngành văn phòng phẩm bước vào một thời kì phát triển tràn đầy cơ hội.

Khâu Văn Nhuyễn đã nhìn thấy được cơ hội đó, liền quyết định áp dụng phương pháp kinh doanh chuỗi cửa hàng tiên tiến. Năm 1993, Khâu Văn Nhuyễn đã mở cửa hàng văn phòng phẩm thứ hai của mình. Đến năm 1994, anh lại mở liền một mạch 4 cửa hàng nữa. Năm 1995, anh đã thành lập “Công ty trách nhiệm hữu hạn đồ dùng văn hóa Đô Đô”. Trong khoảng thời gian 3 năm từ năm 1993 đến năm 1995, phương thức kinh doanh chuỗi cửa hàng và siêu thị của “văn phòng phẩm Đô Đô” đã thổi một làn gió mới vào ngành kinh doanh này, tác động mạnh mẽ lên thị trường, các siêu thị nhỏ bán đồ dùng văn phòng phẩm chuyên dụng “Đô Đô” ở Thâm Quyển đã trở thành những địa điểm nổi bật.

Đến năm 2005, văn phòng phẩm Đô Đô đã có tất cả 33 cửa hàng ở Thâm Quyển, ở Bắc Kinh có một công ty con, số lượng nhân viên đã lên tới hơn 600 người. Các sản phẩm của họ từ những chiếc ngòi chì, những cục tẩy có giá tiền chỉ mấy hào cho tới những chiếc màn chiếu, những chiếc camera hay trọn bộ thiết bị văn phòng tự động hóa có giá tiền tới 100.000 tệ. Tổng giá trị tài sản của công ty đã vượt qua con số hàng trăm triệu!

Chỉ khi biết cách học tập người khác thì nhân tài mới có thể càng khôn ngoan hơn nữa, tri thức mới có thể sát với thực tế hơn nữa, con đường thành công mới có thể rộng mở hơn nữa.

Thế nhưng điều cần chú ý ở đây là không được học tập sở trường của người khác một cách mù quáng, phải biết học có lựa chọn, học một cách khoa học. Một số phương diện với người khác là sở trường nhưng nếu đem áp dụng vào với mình thì chưa chắc đã có thể trở thành ưu điểm. Điều này cũng giống như đạo lý “Đông Thi bắt chước” vậy. (ND: Tây Thi là một người con gái đẹp nổi tiếng. Mỗi khi Tây Thi bị đau bụng thì thường nhăn mặt nhưng sự nhăn mặt ấy chỉ càng làm cho nàng hấp dẫn hơn. Bởi vậy có nàng Đông Thi cũng bắt chước đau bụng nhăn mặt, nhưng cô càng nhăn thì càng xấu xí hơn. Do vậy có điển tích “nàng Đông Thi bắt chước nhăn mặt”, ám chỉ việc học theo người khác một cách mù quáng.) Do vậy, học tập sở trường của người khác không có nghĩa là cứ mô phỏng theo y hệt, cũng cần phải chú ý tới sự khác biệt giữa người này với người khác, hiểu được rằng cần phải xuất phát từ thực tế khách quan.

3. Tùy cơ ứng biến, kịp thời chuyển hướng

Quan điểm chủ đạo: Với những con thuyền di chuyển một cách mù quáng trên mặt nước thì tất cả các làn gió đều là gió nghịch chiều. Việc quyết định chuyển hướng kịp thời có lợi cho tương lai của bạn.

Trong quá trình làm một việc gì đó thì tình hình khách quan hoặc điều kiện chủ quan của chính chúng ta đều có thể xảy ra những sự thay đổi to lớn, chúng ta sẽ rất khó có thể thực hiện được mục tiêu đề ra theo kế hoạch đã định. Lúc này, chúng ta nên từ bỏ hoặc thay đổi mục tiêu ban đầu của mình, căn cứ theo sự thay đổi của tình hình để nhanh chóng xác định mục tiêu phù hợp, như vậy mới có thể nắm bắt được cơ hội.

Ngày xưa ngày xưa có một ngư dân giỏi giang nọ rất hay thề thốt. Nếu ông ta nghe nói gần đây giá mực trên thị trường tăng cao thì thề rằng lần này ra biển chỉ bắt mỗi mực mà thôi. Tuy nhiên Thượng đế lại rất hay làm cho ông ta mất mặt, lần đó ông ta chỉ bắt được toàn là cua, người ngư dân nọ thất vọng ra về tay trắng. Sau khi ông ta lên bờ rồi thì mới biết giá cua bây giờ còn cao hơn giá mực rất nhiều, ông lại thề rằng lần sau ra biển chỉ bắt mỗi cua mà thôi. Nhưng lần sau ông lại bắt được toàn cá mực, người ngư dân lại ra về tay trắng. Trước khi ra biển lần thứ ba, ông lại thề rằng lần này cho dù là mực hay là cua thì cũng lấy, thế nhưng ông lại chỉ toàn bắt được cá. Người ngư dân lại lần thứ ba tay trắng quay về. Người ngư dân đáng thương này đã không đợi được đến lần ra biển thứ tư, bởi ông vì quá đói rét mà đã rời khỏi thế gian này rồi.

Người ngư dân tài giỏi kia vì sao mà lại bị chết đói? Là do ông ta không bắt được cá ư? Không phải, thật ra ba lần ông ta ra khơi đều đã bắt được cá, chỉ là loài cá mà ông ta bắt được không giống với mực tiêu đề ra, do vậy mà ông ta đã từ bỏ. Nguyên nhân cơ bản khiến cho ông ta chết đói là do ông đã không biết cách tùy cơ ứng biến.

Khi chúng ta còn nhỏ thường khó có thể có được nhận thức chính xác của bản thân, do vậy khi lựa chọn phương hướng trong cuộc đời thường rất dễ mắc phải sai lầm, nhưng điều này không có nghĩa là chúng ta hoàn toàn thất bại. Chỉ cần chúng ta có thể nhận thức về bản thân một cách chính xác, tìm được con đường phát triển phù hợp với mình thì chúng ta vẫn có thể tạo nên một sự nghiệp huy hoàng.

Condoleezza Rice là một người da đen, cha bà vốn là một mục sư của nhà thờ Cơ Đốc, mẹ bà là một giáo viên âm nhạc. Người cha thường đưa bà tới nhà thờ để nghe các chương trình âm nhạc, đọc thơ. Vốn là một người thông minh sáng dạ nên ngay từ nhỏ Rice đã bộc lộ tài năng thiên phú về âm nhạc, khi còn chưa biết chữ thì bà đã biết đọc bản nhạc rồi. Năm 3 tuổi, Rice bắt đầu chơi đàn piano, 4 tuổi đã tổ chức nhạc hội độc tấu âm nhạc của riêng mình. Mọi người đều khen ngợi bà là một thần đồng âm nhạc, đương nhiên cha bà cũng cố gắng hết sức để hướng bà đi theo con đường âm nhạc.

Điều duy nhất khiến cho Rice không hài lòng là: khi đó gia đình bà sống ở bang Alabama, là nơi mà tình trạng phân biệt chủng tộc diễn ra nặng nề nhất trên toàn nước Mỹ. Người da đen bị coi là một chủng tộc hạ đẳng, trên xe bus người da đen chỉ được phép ngồi ở phía sau, người da đen và người da trắng không được phép học cùng một nơi, không được phép bơi lội cùng một nơi, thậm chí không được dùng chung một nhà vệ sinh... Cô bé Rice đã lớn lên trong một xã hội mà nạn phân biệt chủng tộc diễn ra mạnh mẽ như vậy. Có một lần, cô cùng với mẹ tới cửa hàng mua đồ, một chiếc váy công chúa xinh xắn đã lọt vào tầm mắt của cô bé, khi cô đang định thử thì bị người chủ cửa hàng lôi ra khỏi phòng thử đồ, lý do hết sức đơn giản: người da đen không được phép dùng phòng thay đồ trong cửa hàng!

Việc này đã để lại một vết thương rất lớn trong tâm hồn non trẻ của cô bé. Cô đã thề rằng sau này mình nhất định sẽ phải vượt lên trên người khác, trở thành một trong những người biểu diễn piano hàng đầu thế giới, dùng thành tích của mình để nói với thế giới rằng: người da đen tuyệt đối không phải là dân tộc hạ đẳng! Không còn nghi ngờ gì nữa, âm nhạc chính là con đường tốt nhất để chứng tỏ bản thân. Sau khi biết được ước mơ của Rice, mẹ cô nói cho

cô biết một quy tắc vô cùng tàn khốc là: Chỉ khi nào con giỏi gấp đôi những đứa trẻ da trắng thì con mới có thể bình đẳng với bọn chúng được. Chỉ khi con giỏi gấp ba thì con mới có thể vượt lên trên đối phương. Cô bé ghi nhớ kĩ lời dạy của mẹ, phấn đấu học tập vượt liền hai lớp, hoàn thành trước chương trình cấp hai, mà niềm yêu thích chơi đàn của cô bé vẫn chưa phút nào bị sao lãng. Năm 16 tuổi, cô đã được nhận vào học viện âm nhạc thuộc trường Đại học Denver danh tiếng, học khoa biểu diễn piano, tiến dần từng bước tới mục tiêu đã đề ra. Thế nhưng chẳng ai ngờ rằng sau này đã có một sự việc xảy ra khiến cho Rice thay đổi hoàn toàn hướng đi của cuộc đời mình.

Vào kì nghỉ hè của năm thứ hai đại học, cô đã được may mắn tham dự Festival âm nhạc Aspen, ở đó cô đã gặp được một số thần đồng âm nhạc khiến cô vô cùng kinh ngạc. Những bản nhạc mà đối với cô tương đối khó thì mấy đứa trẻ chỉ hơn mười tuổi này lại có thể chơi hết sức dễ dàng, công sức của cô miệt mài luyện tập trong mấy năm trời cũng vẫn chưa bằng nổi trình độ của những đứa trẻ đó. Cô đột nhiên ý thức được rằng trên đời này vẫn còn nhiều người tài giỏi hơn mình, khả năng thiên phú về âm nhạc của mình còn lâu mới bằng những đứa trẻ kia, nếu vẫn cứ tiếp tục kiên trì theo đuổi con đường âm nhạc thì e rằng sẽ chẳng bao giờ có thể vượt lên trên người khác. Nếu âm nhạc đã không phù hợp với mình, không thể nào đứng đầu thế giới được thì chi bằng hãy từ bỏ từ khi chưa quá muộn, tìm con đường khác để đi.

Đây là một cách nghĩ hết sức mạo hiểm, khi cô hỏi xin ý kiến của cha mẹ, họ đều nghĩ là đầu óc cô có vấn đề và kiên quyết phản đối. Nhưng một khi cô đã quyết tâm thì không thể thay đổi được nữa, cô thản nhiên từ bỏ giấc mơ âm nhạc mà mình đã theo đuổi gần 20 năm. Sau khi đã bình tĩnh trở lại, cô bắt đầu điều chỉnh phương hướng, thấy mình thích hợp học chính trị hơn, vậy là cô chuyển vào Học viện quan hệ quốc tế thuộc Đại học Denver.

Thực tế sau này đã chứng minh đây là một sự chuyển hướng kịp thời, mở ra một chương mới trong cuộc đời của Condoleezza Rice, đồng thời giúp bà tạo ra lịch sử của những người phụ nữ da đen ở nước Mỹ. Năm 26 tuổi, bà đã giành được học vị tiến sĩ chính trị học với thành tích xuất sắc, đồng thời được đặc cách làm giáo sư trợ giảng ở trường Đại học Stanford, khi đó bà là người da đen duy nhất được làm giáo sư trợ giảng. Nhờ có những kiến giải về chính trị độc đáo và xuất sắc bà dần dần đã nổi danh trên chính trường nước Mỹ, về sau bà được mời vào Nhà Trắng. Từ lúc đó trở đi bà như cá gặp nước, thi thố hết tài năng của mình, bắt đầu một sự nghiệp chính trị huy hoàng. Cuối năm 2004, Rice đã trở thành nữ Bộ trưởng Bộ Ngoại giao da đen đầu tiên của nước Mỹ, được mệnh danh là người phụ nữ quyền lực nhất thủ đô Washington.

Nước Anh có một câu ngạn ngữ: Với những con thuyền di chuyển một cách mù quáng trên mặt nước thì tất cả các làn gió đều là gió nghịch chiều. Không khó để tưởng tượng rằng nếu không có lần chuyển hướng kịp thời và quyết đoán kia thì bây giờ bà Rice giỏi lắm cũng chỉ có thể là một giáo viên dạy đàn piano hạng hai mà thôi. Khi chúng ta nhận thấy mình đã bỏ ra quá nhiều thời gian, công sức mà lại chẳng thu được gì thì hãy tự hỏi bản thân mình rằng: phương hướng liệu đã đúng hay chưa?

4. Hợp tác với người khác chỉ có lợi cho mình

Quan điểm chủ đạo: Sự cạnh tranh đơn thuần chỉ khiến cho mối quan hệ trở nên xấu đi, gây trì hoãn cho việc phát triển. Chỉ khi hai bên cùng nhau hợp tác khi đó cả đôi bên cùng có lợi.

Có hai người nọ cùng đi trên sa mạc, đồ ăn và nước uống đều đã dùng hết nên họ đều đói khát. Lúc này chợt họ nhìn thấy một túp lều nhỏ. Họ đang định vào tìm chút thức ăn thì vừa hay thấy có một bà lão từ trong lều bước ra. Họ liền nói: “Bà ơi, bà có thể cho chúng tôi chút gì ăn hay không?” Bà lão đáp: “Trước mặt có một dòng sông, ở đây tôi có một chiếc cần câu và một giỏ cá, hai người hãy cầm lấy mỗi người một thứ đồ mà đi.” Vậy là hai người kia hết sức vui mừng, mỗi người cầm lấy một thứ đồ chạy về hai hướng khác nhau, kết quả là cả hai người họ đều bị chết đói. Người cầm cần câu chưa đi được tới bờ sông thì đã bị chết đói, còn người cầm giỏ cá sau khi ăn hết chỗ cá đó, không còn gì để ăn nữa nên cũng chết đói.

Mấy ngày sau lại có hai người nữa cũng đi qua đó. Họ cũng một người cầm cần câu, một người cầm giỏ cá, nhưng họ không chạy về hai hướng khác nhau mà lại cùng bàn bạc xem bước tiếp theo nên làm gì, cuối cùng bọn họ quyết định cùng đi về phía bờ sông câu cá. Họ vừa ăn cá ở trong giỏ vừa đi tới bờ sông, khi cá trong giỏ vừa ăn hết thì họ cũng đã tới được bờ sông, họ đã câu được thêm rất nhiều cá nữa.

Hai người đầu tiên vì không biết hợp tác nên đều đã bị thất bại; còn hai người sau do biết cách hợp tác nên cuối cùng cả hai bên đều đã thành công. Mỗi con người muốn tồn tại ở trên thế giới này chắc chắn phải tự lực cánh sinh, không thể việc gì cũng ỷ lại vào người khác. Nhưng sức lực của một con người chỉ có hạn, dựa vào sức của một người thì khó lòng nắm bắt được những cơ hội ở bên mình. Nếu không muốn cơ hội bị tuột khỏi tầm tay thì cần học cách hợp tác cùng người khác, mượn sức mạnh của người khác để thực hiện mục tiêu của mình.

Hợp tác là sự phối hợp lẫn nhau giữa người này với người khác. Một con người có thể thành công hay không thì phần lớn đều được quyết định bởi khả năng hợp tác của người đó. Hàm nghĩa của câu “tôi có thể làm được” không phải là “chỉ có tôi mới làm được, còn người khác đều không được” mà hoàn toàn ngược lại, đó chính là “lấy sở trường của người khác để bù đắp vào sở đoản của mình”. Đối với bất cứ việc gì, chỉ cần đồng tâm hiệp lực là sẽ có thể làm thật tốt.

Giáo sư Reinhard Selten, người đã đoạt giải thưởng Nobel kinh tế cho “Lý thuyết trò chơi” nổi tiếng. Giả sử có một trò chơi, những người tham gia có thể lựa chọn hợp tác hoặc là cạnh tranh cùng đối thủ của mình. Nếu lựa chọn sách lược hợp tác thì giống như đàn bò câu phân chia chiến lợi phẩm, như vậy sẽ không phải lãng phí thời gian, công sức và việc cạnh tranh để tồn tại giữa các đối thủ nữa. Còn nếu lựa chọn sách lược cạnh tranh thì sẽ giống như con chim ưng tranh đấu lẫn nhau, vậy thì người chiến thắng sẽ chỉ có một, hơn nữa cho dù là giành được chiến thắng thì cũng bị đánh cho sút đầu gãy cánh.

Một người nọ có một con ngựa và một con lừa. Trên đường đi, lừa nói với ngựa: “Nếu anh có lòng thương xót tôi thì xin hãy chở đỡ cho tôi một ít gánh nặng này.” Ngựa không nghe. Lừa chở nặng quá không chịu nổi mệt nhọc nữa bèn ngã xuống chết. Người chủ liền đem tất cả hàng hóa, còn kèm theo cả tấm da lừa nữa chất lên lưng ngựa. Ngựa khóc mà nói: “Thật là đen đủi! Sao mà tôi lại bất hạnh thế này? Tôi không muốn chia sẻ một ít gánh nặng, giờ lại phải thồ tất cả trên lưng, lại còn thêm cả bộ da lừa nữa!”

Ở một công ty nọ, mọi người đều chỉ muốn làm việc của riêng mình, cho rằng chỉ cần hoàn thành nhiệm vụ của mình hoặc làm tốt những chuyện trong phạm vi chức trách của mình thì mọi việc sẽ thuận lợi. Nhưng thật ra không phải như vậy, cho dù là một công việc không cần mọi người phải cùng nhau làm nhưng nếu bạn có thể giúp đỡ được đồng nghiệp thì cũng khiến cho mối quan hệ với đồng nghiệp trở nên tốt đẹp hơn, khiến bầu không khí ở văn phòng được thoải mái hơn. Đối với cá nhân bạn thì đây là một chuyện rất tốt, đồng thời cũng có thể tạo ra ảnh hưởng tốt đối với hoạt động và sáng tạo lợi ích của công ty.

Con người ta ai cũng có điểm mạnh và điểm yếu của riêng mình. Đã từng có một vị tiến sĩ nói rằng: “Trong xã hội cạnh tranh như hiện nay, chúng ta không thể xem nhẹ bất kì người nào.” Quả đúng như vậy, trong một tập thể lớn, để làm tốt một công việc nào đó thì không thể dựa vào năng lực của một cá nhân được, điểm mấu chốt là ở chỗ các thành viên đoàn kết, phối hợp cùng nhau. Đặc biệt là trong những ngành nghề mà sự tuần tự, tiêu chuẩn hóa hết sức rõ ràng thì mỗi người chỉ có thể hoàn thành một phần của công việc. Sự hợp tác của tập thể có ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển của doanh nghiệp. Một người chỉ biết làm công việc của mình, không quan hệ giao tiếp với ai thì không thể cống hiến gì cho doanh nghiệp được. Có một giám đốc nhân sự đã từng nói: “Từ trước đến nay tôi chưa từng tuyển dụng những sinh viên không tích cực tham gia vào các hoạt động của tập thể.”

Thế nhưng cũng cần chú ý rằng trong quá trình hợp tác cũng cần phải có quan niệm hai bên cùng có lợi. Nếu hai bên hợp tác đều đứng trên lập trường của mình để suy xét vấn đề thì thường không thể nào đạt được hiệu quả hợp tác tốt nhất.

Một ngày nọ, ba chú chuột nhắt phát hiện ra trong lọ vẫn còn sót lại một ít dầu, bọn chúng đều muốn nếm thử xem. Nhưng thân lọ lại rất cao, nếu bị rơi xuống rồi đáy lọ sẽ không thể nào lên được nữa. Đây tưởng như là một vấn đề nan giải nhưng ba chú chuột này đã nhanh chóng nghĩ ra một phương án giải quyết: con này cắn vào đuôi con kia, thả mình xuống lọ để ăn. Chú chuột thứ nhất ăn no rồi thì trèo lên, lại đến lượt chú chuột thứ hai xuống ăn, cứ lần lượt như thế. Còn vấn đề ai xuống trước thì bắt thăm để quyết định.

Nghe ra có vẻ như phương pháp này rất hay, hơn nữa lại có thể thực hiện được. Vậy là lũ chuột liền bắt tay vào thực hiện. Chú chuột thứ nhất vừa treo mình xuống: “Ồ, hôm nay mình thật là may mắn, chỗ dầu này đủ cho mình ăn no trước đã.”

Chú chuột thứ hai đang treo mình lơ lửng ở giữa nghe thấy vậy liền nghĩ: “Chỉ có một chút dầu thế này để cho nó ăn hết, mình còn lại cái gì mà ăn chứ? Thà mình tự nhảy xuống ăn còn hơn!”

Chú chuột thứ ba đang ở bên trên thấy vậy thì cũng rất bức mình: “Dầu có ít như vậy, hai đứa chúng nó đều ăn no rồi thì làm gì còn phần của mình chứ? Thà rằng mình thả chúng nó ra rồi tự nhảy xuống còn hơn!”

Kết quả là ba chú chuột nhất đã bị mắc kẹt ở trong chai dầu.

Khi hợp tác với người khác, đặc biệt là trong những vấn đề có liên quan đến lợi ích, chúng ta ai cũng đều muốn mình đạt được nhiều lợi ích nhất, việc này thường ảnh hưởng tới sự hợp tác giữa hai bên.

Trong xã hội hiện nay, cho dù chúng ta có mục tiêu khác nhau nhưng lợi ích thì có thể cùng tồn tại. Giữa người này với người kia hoàn toàn có thể chung tay hợp tác, trao đổi nhu cầu và cách nhìn của mình với người khác, thông qua bàn bạc và đàm phán để tìm ra phương án khiến cho cả đôi bên đều có lợi. Chỉ có như vậy thì hợp tác mới có thể đạt được hiệu quả mang lại lợi ích cho cả hai.

Cho dù là đối với cá nhân hay với công ty thì cạnh tranh đơn thuần chỉ khiến cho mối quan hệ xấu đi, ngăn cản sự phát triển. Chỉ có hợp tác với nhau mới thật sự mang lại lợi ích cho cả hai bên.

5. Biết sai mà sửa tất sẽ thành công

Quan điểm chủ đạo: Sai lầm có thể dạy cho chúng ta nhiều hành vi đúng đắn hơn nữa, đem đến cho chúng ta sự gợi mở, giúp chúng ta tiến bộ, đem tới cho chúng ta kinh nghiệm và bài học, là người thầy giỏi giúp ta trưởng thành. Nếu bạn có đủ dũng khí để đối mặt với sai lầm và biết cách suy nghĩ để giải quyết sai lầm thì chắc chắn bạn sẽ không bị cuốn đi theo sai lầm đó, sẽ nắm được cơ hội để thành công.

Trong công việc và trong cuộc sống của chúng ta khó tránh khỏi việc xuất hiện một số sai lầm, không ai thích thất bại, nhưng thất bại và sai lầm không phải hoàn toàn giống hệt nhau. Có một số sai lầm có thể tận dụng, có thể biến đổi, thậm chí còn có thể đem tới cho chúng ta những niềm vui bất ngờ.

Năm 1879, Công ty P&G đã nghiên cứu chế tạo được một loại xà phòng thơm mới mà khi đó được gọi tên là “Eve Jade”. Công nhân chỉ cần cho các nguyên liệu của sản phẩm vào trong máy trộn, que trộn trong máy sẽ hoạt động liên tục để trộn hỗn hợp cho đều, nhân viên đứng máy căn cứ theo màu sắc, mùi vị của hỗn hợp xà phòng lỏng mà phán đoán xem nồng độ đã đạt yêu cầu hay chưa, sau đó có thể đổ vào khuôn xà phòng. Nguyên liệu gặp lạnh sẽ đông cứng lại, trở thành từng cục xà phòng bánh, có thể cắt ra rồi đóng gói.

Một hôm, một nhân viên đứng máy sau khi mở chiếc máy trộn chạy bằng hơi nước ra thì quên không tắt máy mà lại ra ngoài ăn trưa. Khi anh ta quay lại thì phát hiện vì máy trộn quá lâu nên nguyên liệu xà phòng giờ đã nổi đầy bọt. Trước sự việc như vậy anh ta không dám lên tiếng, vẫn cứ tiếp tục làm việc như bình thường. Nhưng một tháng sau, một số lượng lớn khách hàng đã nêu cù thể trên đơn đặt hàng là họ muốn mua loại “xà phòng nổi”. Do bên

trong bánh xà phòng có đầy bọt khí nên khi thả vào nước thì nó nổi trên mặt nước, khiến người dùng phải khổ sở lâm vào cảnh “đáy biển mò kim”

Sau khi điều tra, công ty đã biết được nguyên nhân của vấn đề, tuy vậy họ đã không trừng phạt người nhân viên đã gây ra chuyện đó mà ngược lại còn thưởng cho anh ta nữa. Một lỗi lầm nhỏ của người công nhân này trong khi làm việc đã đem tới cho công ty một niềm vui bất ngờ, từ đó “xà phòng nổi” đã trở thành nền tảng giúp công ty P&G ngày càng phát triển. Về sau “xà phòng nổi” đã được thịnh hành trên thị trường trong một thời gian dài.

Có một câu nói rằng: “Chân lý và sai lầm chỉ cách nhau một bức tường mà thôi.” Do đó, khi đối diện với sai lầm, chỉ cần bạn phát huy hết mức tính năng động chủ quan của mình, căn cứ theo sự biến đổi của sự vật để thay đổi thì sẽ biến sai lầm thành cơ hội.

Vào thời trước giải phóng, ở Thượng Hải có một công ty thuốc lá chuyên kinh doanh loại thuốc lá nhãn hiệu “Chuột vàng”. Loại thuốc lá này rất được ưa chuộng trong tầng lớp nhân dân trung lưu trở xuống, nhưng không thể nào chen chân được vào tầng lớp xã hội thượng lưu. Một hôm giám đốc bộ phận kinh doanh sau khi hết giờ làm đang trên đường về nhà thì đi qua một cửa hàng chụp ảnh. Ông nhìn thấy bên trong tủ kính có bày tấm ảnh của một cô gái xinh đẹp, rất thu hút người đi đường, vậy là ông đột nhiên nghĩ tới việc dùng hình ảnh những cô gái đẹp in trên vỏ bao thuốc lá, đồng thời đổi tên thuốc từ “Chuột vàng” thành “Mỹ lệ”. Loại thuốc lá này sau khi được thay đổi, đưa ra thị trường chưa được bao lâu thì công ty nhận được một tờ truyền đơn do tờ giới Pháp đưa tới lúc này công ty mới biết được thì ra hình ảnh cô gái đẹp in trên vỏ bao thuốc lá vốn là con gái một gia đình rất quyền thế trong tờ giới Pháp. Vậy là một vụ kiện không thể tránh khỏi đã bắt đầu.

Nhưng thật không ngờ tin tức về vụ kiện vừa được lan truyền thì lượng tiêu thụ của thuốc lá “Mỹ lệ” cũng tăng mạnh. Công ty thuốc lá vốn đang hối hận giờ lại không muốn kết thúc vụ kiện này một cách dễ dàng nữa. Tuy rằng vụ kiện này chắc chắn họ sẽ thua, nhưng công ty thuốc lá lại tìm cách để kéo dài thời gian. Cuối cùng công ty thuốc lá tuy thua kiện nhưng cũng nhờ đó mà danh tiếng của họ vang xa trên thị trường, lượng sản phẩm tiêu thụ không ngừng tăng lên.

Trong cuộc sống, những thứ tiêu cực như sai lầm, thất bại, bất hạnh thường xuất hiện không ở dưới lớp vỏ này thì là dưới lớp vỏ khác. Đối xử với chúng như thế nào sẽ tạo ra những kết quả vô cùng khác biệt. Shakespeare đã từng nói: “Những người thông minh sẽ không bao giờ ngồi đó mà khóc thương cho sai lầm của mình mà sẽ tình nguyện tìm biện pháp để sửa chữa cho những tổn thất của họ.” Thất bại không hề đáng sợ, điều đáng sợ là sau khi thất bại rồi mà không tìm được nguyên nhân, do đó không thể nào gượng dậy được.

Thật ra cuộc sống có lúc cũng giống như một bàn cờ, nhìn vào thì có vẻ thế cờ này ắt sẽ thua, nhưng chỉ cần người chơi cờ điềm tĩnh lại, hãy thấy đối thủ mắc phải sai lầm là chuyển bại thành thắng. Nếu trước tình thế sắp sửa thua cuộc mà bạn lại buông tay mặc kệ thì chỉ khiến thất bại đến nhanh hơn mà thôi. Đứng trước sai lầm và thất bại lại không có hi vọng xoay chuyển thời cơ thì chứng tỏ bạn không có trí tuệ và tầm nhìn để chuyển bại thành thắng.

Trên đường đời của chúng ta cho dù là trong cuộc sống hay là trong công việc, khó tránh khỏi có những lúc gặp phải khó khăn, thất bại. Nếu bạn mãi chỉ chìm đắm trong những trạng thái tâm lý tiêu cực như buồn chán, oán hận thì chỉ khiến cho một chút sức mạnh và dũng khí còn sót lại của mình bị tiêu hao hết, khiến cho bạn không thể nào thoát ra khỏi đáy vực. Thật ra khi đứng trước thất bại và nghịch cảnh, không có khó khăn nào là không thể khắc phục được, không có vực sâu nào là không vượt qua được, chỉ có những người không chống chọi được mà thôi. Mỗi lần bạn khắc phục khó khăn là lại một lần bạn thu được kết quả, có lúc còn có thành công mà bạn không thể tưởng tượng nổi đang chờ đón bạn.

Trong hoàng cung Tehran ở Iran, bạn có thể thưởng thức kiến trúc chạm khắc đẹp nhất trên thế giới. Trần nhà và các bức tường ở đó nhìn giống như được ghép lại từ những viên gạch men lấp lánh. Nếu đến gần để nhìn cho kỹ, bạn sẽ kinh ngạc khi phát hiện ra những “viên gạch” sáng lấp lánh đó thật ra chỉ là những mảnh vỡ của những chiếc gương bình thường.

Lúc mới đầu, người thiết kế ra tòa cung điện này cũng dự định chạm khắc trên các bức tường, không phải dùng những mảnh vỡ nhỏ bé như thế này mà là dùng một tấm gương cực kì lớn. Nhưng khi tấm gương đầu tiên được vận chuyển từ nước ngoài về công trường thì mọi người kinh ngạc phát hiện ra rằng nó đã bị vỡ làm nhiều mảnh. Người vận chuyển đau xót mang những mảnh gương vỡ này vứt vào bãi rác, đồng thời báo cho nhà thiết kế cung điện tin xấu này.

Điều khiến mọi người ngạc nhiên là nhà thiết kế này không hề vì chuyện đó mà nổi giận lôi đình, ông còn lệnh cho các thuộc hạ của mình đem tất cả những mảnh gương vỡ đã bị vứt đi mang trở lại, đồng thời thuê rất nhiều thợ thủ công đem những mảnh kính vỡ này cắt thành từng mảnh nhỏ. Sau khi làm xong, các công nhân liền căn cứ theo ý tưởng của nhà thiết kế để dán những mảnh vỡ này lên tường và lên trần nhà. Vậy là những mảnh vỡ đã biến thành những viên “gạch men”.

Thất bại và sai lầm thật ra chính là những cách giáo dục đặc biệt, là một dạng kinh nghiệm quý báu. Nếu thay đổi quan niệm để đối diện với nó thì có thể dẫn tới một kết quả còn viên mãn hơn nữa. Khi tấm gương trong cuộc đời bị rơi xuống, tuyệt đối đừng nên coi đó là ngày tận cùng của thế giới, tuyệt đối không được vứt các mảnh vỡ đi. Chúng ta nên đi nhặt những mảnh vỡ đó lại, dùng những mảnh vỡ của cuộc sống để viết nên một câu chuyện truyền kì của cuộc đời thuộc về chính mình.

Trong số các phát minh khoa học của loài người có không ít là do một số sai lầm hoặc sơ ý mà phát hiện ra.

Năm 2002, một viên chức hết sức bình thường ở Nhật Bản đã giành được giải Nobel hóa học. Anh ta không phải là một người trong giới khoa học, cũng chẳng phải là nhân vật có tiếng tăm trong giới học thuật. Tin tức này truyền đi đã khiến cả thế giới phải ngưỡng mộ - làm thế nào mà một viên chức bình thường lại có thể nhận được một giải thưởng danh giá như thế?

Anh tên là Tanaka Koichi, là một nhân viên của Sở nghiên cứu khoa học cuộc sống của Nhật Bản. Anh là một người hết sức bình thường, trước khi nhận giải thưởng, anh đã từng tới công ty Sony để xin việc nhưng đã bị loại ở vòng phỏng vấn, sau đó nhờ có thầy giáo ra sức tiến cử nên mới được nhận vào làm việc ở đơn vị hiện nay. Thậm chí nhiều người ở cơ quan anh làm việc còn không biết rằng có một người như Tanaka ở chỗ làm của mình. Khi đối mặt với rất nhiều câu hỏi của các phóng viên, Tanaka chỉ cười đáp: “Nói ra thì thật xấu hổ, một lần sai sót đã khiến tôi có được một phát minh khiến cả thế giới kinh ngạc này...”

Khi đó, công việc của Tanaka là sử dụng các loại nguyên liệu để kiểm tra chất lượng của protein. Có một lần, do không cẩn thận anh đã rót nhầm glycerin vào platin, vậy là anh quyết định đăng nào cũng đã sai rồi nên cứ để đó quan sát xem sao, vô tình phát hiện ra một loại vật chất có thể hấp thu tia laser một cách bất thường. Chính sai sót này là nền tảng cơ bản giúp anh thành công trong việc “phát triển các cách thức dùng trong nhận diện và phân tích các phân tử sinh học lớn.”

Phát minh ra xà phòng cũng bắt nguồn từ sai lầm của một người đầu bếp.

Thời Ai Cập cổ, có một quốc vương nợ tổ chức một bữa tiệc rất lớn, các đầu bếp bận rộn tới mức không thể thở nổi nữa. Có một người đầu bếp nợ lỗ tay đánh đổ một bát mỡ cừu, anh ta sợ hãi vội vàng dùng than củi thấm hết chỗ mỡ cừu đó rồi vứt đi, sau đó khi đi rửa tay anh ta phát hiện ra hai bàn tay mình rất trơn mà lại rất sạch. Người đầu bếp sau khi phát hiện ra bí mật này liền lên đi nhặt chỗ than củi mà mình đã vứt đi, đưa cho mọi người sử dụng. Về sau, quốc vương thấy tay và mặt của các đầu bếp không còn lấm lem dầu mỡ như trước kia, ai cũng sạch sẽ tinh tươm, ông liền tò mò gạn hỏi nguyên nhân. Người đầu bếp kia liền kể rõ đầu đuôi câu chuyện, quốc vương cũng làm theo cách đó, quả nhiên hiệu quả vô cùng tốt. Phát hiện này đã nhanh chóng lan rộng khắp toàn quốc, sau đó còn truyền sang tận Hy Lạp, La Mã. Về sau có người đã dựa theo phát hiện này để nghiên cứu chế tạo ra loại xà phòng hiện đang lưu hành trên toàn thế giới.

Sai lầm có thể khiến người ta phải ân hận, khiến người ta phải đau buồn, nhưng sai lầm cũng có thể dạy cho chúng ta nhiều hành vi đúng đắn hơn nữa, đem đến cho chúng ta sự gợi mở, giúp chúng ta tiến bộ, đem tới cho chúng ta kinh nghiệm và bài học, giúp ta trưởng thành. Thậm chí nếu bạn có đủ dũng khí để đối diện với sai lầm và biết cách suy nghĩ để giải quyết sai lầm thì chắc chắn bạn sẽ không bị cuốn đi theo sai lầm đó, và sẽ nắm được cơ hội để thành công.

6. Đánh bừa mà lại trúng

Quan điểm chủ đạo: Đánh bừa đôi lúc lại có thể trúng đích, xét ở một mức độ nào đó thì đây là kết quả của cơ hội may mắn, có thể đem tới một số thu hoạch ngoài mong đợi.

Những năm 80 của thế kỉ XIX, ở thành phố Atlantis thuộc bang Georgia của nước

Mỹ có một cửa hàng thuốc nọ. Ông chủ John Pemberton là một dược sĩ nghiệp dư, những lúc nhàn rỗi ông thường thích mang các loại chai lọ thủy tinh ra làm thí nghiệm, hi vọng có thể phát minh ra một loại thuốc mới.

Đau đầu là một loại bệnh mà khi đó mọi người thường hay mắc phải, bởi vậy John tập trung sức lực vào nghiên cứu các loại thuốc nước trị đau đầu. Sau nhiều lần thí nghiệm, ông đã chế tạo thành công một loại thuốc nước có tác dụng bổ thần kinh được tổng hợp từ lá coca, quả korah, đường mía, dầu thực vật và tinh dầu thơm. Ông dùng hai âm tiết từ hai chữ "coca" và "korah" để đặt tên cho loại chất lỏng có màu nâu nhạt này - đó chính là "CocaCola". Là một loại thuốc nước chữa bệnh đau đầu kiểu mới, CocaCola được người bệnh hết sức hưởng ứng, nhưng dù sao nó vẫn là một loại thuốc nên lượng tiêu thụ vô cùng ít ỏi.

Một ngày trong tháng 5 năm 1886, có một bệnh nhân bị đau đầu tìm đến cửa hàng thuốc, yêu cầu cho anh ta một cốc CocaCola để uống ngay. Nhân viên hiệu thuốc khi pha chế loại thuốc nước này do sơ ý, thay vì dùng nước lạnh bình thường để pha chế thì lại dùng nước soda. Người bệnh kia thì chẳng biết gì, cứ cầm cốc lên uống, sau đó người bệnh thấy toàn thân sáng khoái vô cùng liền vội vàng hỏi: "Thuốc CocaCola của ông hôm nay uống thật là đã, mùi vị thật tuyệt vời!"

Pemberton ở bên trong nghe thấy thế liền chạy ra, uống nốt một chút CocaCola còn sót lại ở trong cốc, cũng cảm thấy mùi vị khác với bình thường, quả thật là vô cùng tuyệt vời. Sau khi hỏi kỹ xem chuyện gì đã xảy ra, ông bèn quyết định pha chế CocaCola theo công thức mới. Người khách kia liền sáng khoái uống một hơi hết cả một cốc.

Nhờ sự tuyên truyền của anh ta, rất nhiều khách hàng khác cũng lũ lượt kéo đến đòi nếm thử loại thuốc nước có hương vị vô cùng độc đáo này, có người còn coi đó là loại đồ uống để dùng hàng ngày. Nhờ một sơ suất của nhân viên hiệu thuốc đã đem tới một kì tích, cocaCola đã được phát minh ra như vậy đó, từ một loại thuốc đã biến thành một loại đồ uống được mọi người ưa chuộng.

John Pemberton vốn định phát minh ra một loại thuốc mới, tuy vậy do một sự cố ngoài ý muốn mà "đánh bừa lại trúng", ông đã vô tình phát minh ra một loại đồ uống được nhiều người ưa thích, đạt được kết quả ngoài mong đợi.

Đánh bừa đôi lúc lại có thể trúng đích, xét ở một mức độ nào đó thì đây là kết quả của cơ hội may mắn, nhưng đây cũng là một nguồn quan trọng để có được các phát minh của con người.

Tương truyền từ cách đây rất lâu rồi, các phường nấu rượu ở thôn Hạnh Hoa hàng năm đều tổ chức hội thi rượu. Trong ngày hội này, ông chủ của các phường nấu rượu đều đem loại rượu mà phường mình mới nấu bày ra đó để mọi người thưởng thức và bình chọn xem ai xếp thứ nhất.

Khi đó ở gần thôn Hạnh Hoa có một phường nấu rượu tên là "Vương Kí", loại rượu mà họ nấu ra hàng năm chẳng có tên tuổi gì, ông chủ cũng đã chán nản lắm rồi. Năm nay lại sắp sửa

mở hội thi rượu, ông chủ Vương chẳng còn tâm trạng nào để dự thi nữa, nhưng cũng muốn đi tham dự cho vui, bởi vậy ông đã bảo hai người làm công tùy ý chọn bừa một vò rượu mang đi để đối phó, còn mình thì đi trước một mình.

Hôm đó tiết trời đặc biệt nóng bức, hai người làm bước thấp bước cao khiêng vò rượu đi về phía trước. Đến giữa trưa, hai người làm này bị nắng nóng thiêu đốt toát hết mồ hôi, cổ họng thì khát khô hết cả rồi. Hai người bàn bạc với nhau, quyết định nghỉ ngơi một lát, uống chút nước rồi sẽ tiếp tục lên đường. Bọn họ đặt vò rượu xuống, ngó đông ngó tây, nhưng phía trước chẳng có làng phía sau chẳng có quán, chứ đừng nói là có nhà cửa gì, ngay cả một con mương nhỏ dẫn nước cũng không có.

Một người trong số họ nuốt khan một miếng nước bọt rồi nói: “Không có nước, hai chúng ta đành phải uống rượu vậy.” Người kia cũng đang nghĩ như vậy. Họ liền mở vò rượu ra rồi thay nhau uống. Đợi sau khi đã uống chán chê rồi, nhìn lại vò rượu thì mới phát hoảng lên, rượu trong vò giờ chỉ còn một nửa. Làm thế nào bây giờ? Cuối cùng hai người nghĩ ra một cách: “Dù sao thì rượu của nhà chúng ta vốn nổi tiếng là không ngon, chưa từng được ai ở hội thi khen cả, chúng ta hãy tìm nơi nào có nước đổ vào cho đầy vò, sẽ chẳng có ai nhận ra đâu.” Vậy là hai người bèn tiếp tục khiêng vò rượu đi.

Đi được một lúc, họ thấy trước mặt có một khu rừng trúc xanh um, bên cạnh đó có mấy tảng đá to. Từ khe nứt giữa các tảng đá có một dòng nước suối tí tách chảy ra, đọng lại trên tảng đá thành một ao nước nhỏ, trên ao nước đó có rất nhiều chiếc lá trúc rơi xuống. Vừa nhìn thấy nước thì giống như gặp được nguồn nước cứu mạng, họ liền vội vàng vàng đặt vò rượu xuống, thay phiên nhau múc nước cho vào vò, không ít lá trúc cũng được họ múc vào theo, một lát sau vò rượu lại đầy như cũ. Hai người thấy đã muộn liền chẳng thèm quan tâm “ba bẩy hai mốt” gì nữa, vội vàng khiêng vò rượu đến hội thi.

Sau khi đưa rượu đến hội thi, những người nếm thử rượu của phường rượu “Vương Kí” đều hết sức kinh ngạc. Hai người khiêng rượu kia tưởng rằng bí mật của mình đã bị bại lộ, nào ngờ những người nếm rượu lại tấm tắc khen rằng: “Rượu ngon! Rượu ngon! Đúng là có hương vị rất đặc biệt!” Ông chủ của phường rượu Vương Kí cũng nâng cốc rượu lên nếm thử, cảm thấy mùi vị quả đúng là không tồi, chỉ có điều mùi vị này khác hẳn với lúc trước.

Về sau, ông chủ Vương gọi hai người làm công đến hỏi rõ ngọn ngành câu chuyện, hai người đành phải kể lại đúng sự thật. Ông chủ Vương ngay lập tức đã hiểu được điều kì diệu ở bên trong. Ngày hôm sau, ông liền cùng với hai người kia tìm đến chỗ rừng trúc, tự mình nếm thử nguồn nước ở đó. Ông biết rằng loại rượu ngon kia có liên quan đến nguồn nước và lá trúc ở đây. Ông liền nhanh chóng mua lại mảnh đất đó, cho đào một cái giếng ở chỗ nguồn nước, bắt đầu nấu rượu tại đó, đồng thời khi nấu rượu còn cho thêm lá trúc. Cuối cùng, ông đã nấu ra được loại rượu có mùi vị thơm ngon độc đáo. Ông đã đặt tên cho loại rượu này là “trúc điệp thanh”.

Tại sao mọi người lại có thể “đánh bừa mà trúng”?

Một mặt là vì bất kì sự việc nào cũng có quy luật của nó, nhưng sự vật ở những thời gian, địa điểm và giai đoạn khác nhau lại có tính chất khác nhau, có nghĩa là mọi sự vật đều có một mặt mang tính đặc thù. Khi chúng ta làm một việc nào đó thường tiến hành theo quy luật thông thường của sự vật mà bỏ qua tính đặc thù của chúng, do đó chúng ta thường có thể thu được một số kết quả nằm ngoài dự tính.

Mặt khác sự vật luôn không ngừng thay đổi và phát triển, đồng thời nó cũng bị thay đổi do chịu sự tác động của những sự vật khác. Vào trường hợp may mắn ngẫu nhiên sẽ có chuyện “đánh bừa mà trúng” xảy ra, giống như việc phát minh ra rượu trúc điệp thanh. Thiết nghĩ, nếu không phải vì hai người làm công kia cho thêm nước suối vào trong rượu, khiến cho mùi vị của rượu thay đổi bất ngờ thì e rằng rượu trúc điệp thanh cũng sẽ không nổi tiếng khắp thiên hạ.

Có lúc thành công cách chúng ta rất xa, nhìn có vẻ như không thể nào với tới được, khiến cho chúng ta hết sức thất vọng và chán nản. Thực tế không phải như vậy, thành công ở ngay bên cạnh chúng ta, chỉ cần chúng ta thử làm theo một cách mới là có thể “đánh bừa mà trúng”.

7. Thuận theo thời thế, làm ít được nhiều

Quan điểm chủ đạo: Muốn tốn ít công sức nhất mà lại thu được hiệu quả cao nhất thì cần phải suy nghĩ sao cho hợp với thời thế, biết cách thuận theo xu thế phát triển của sự vật, khiến cho hiệu quả đạt được lớn nhất.

Câu nói “bốn lạng nhấc được nghìn cân” vốn là một thuật ngữ trong võ thuật, dùng để chỉ những chiêu thức mượn chiêu thức để hóa giải chiêu thức, tự mình dùng lực rất nhỏ mà lại làm cho đối phương bị tổn hại rất lớn. Xét về một ý nghĩa nào đó thì “bốn lạng nhấc được nghìn cân” chính là chiến thắng bằng kỹ xảo, tốn ít công sức nhất mà lại thu được hiệu quả cao nhất. Cái được vận dụng ở đây trên thực tế cũng chính là trí thông minh giúp đơn giản hóa những vấn đề phức tạp.

Làm thế nào để thực hiện được “bốn lạng nhấc được nghìn cân”? Thông thường mà nói thì cần phải suy nghĩ sao cho hợp với thời thế, biết cách thuận theo xu thế phát triển của sự vật, khiến cho hiệu quả đạt được lớn nhất. Ví dụ như thời thượng cổ nước lũ gây ngập lụt khắp nơi, vua Thuấn ra lệnh cho ông Cỗn đi trị thủy, nhưng ông Cỗn lại dùng biện pháp nước đến thì dùng đất đắp đê ngăn lũ, kết quả là tốn công sức mà chẳng thu được kết quả gì. Về sau Hạ Vũ kế thừa chí lớn của cha, quyết tâm trị thủy cho bằng được, nhưng ông đã dùng biện pháp phù hợp với tình thế, khơi thông sông ngòi, khiến nước lũ đổ ra biển, từ đó sông núi được vững bền, bách tính được an cư lạc nghiệp. Hạ Vũ đã biết cách tư duy thuận theo thời thế, là tấm gương đáng để cho mọi người học tập.

Những người biết cách thuận theo thời thế thường chỉ phải bỏ ra ít công sức nhất mà lại thu được kết quả tốt nhất, do vậy họ phần lớn đều thành công.

Ở thành phố San Diego của Mỹ có ông Alec Yeoman và vợ là Mary đã phát minh ra “búp bê suy nghĩ kĩ”, có thể coi đây là một kiệt tác mới nhất của việc suy nghĩ thuần theo thời thế.

Ở nước Mỹ, dưới tác động của luồng tư duy “tự do giới tính”, rất nhiều thanh thiếu niên đã chung sống với nhau trước khi kết hôn. Điều khiến cho xã hội càng thêm lo lắng là có không ít các cô gái do thích trẻ con nên thường mang thai trước khi suy nghĩ kĩ càng, dẫn tới các vấn đề xã hội ngoài mong đợi.

Làm thế nào để giải quyết vấn đề thanh thiếu niên chung sống trước khi kết hôn cũng như việc dễ dàng “tạo ra sinh mạng mới” đây? Các biện pháp như giáo dục gia đình nghiêm khắc, quy định của nhà trường cũng như tăng cường áp lực dư luận xã hội để khuyên bảo các bà mẹ tuổi vị thành niên đều đã được thực hiện, nhưng ở một “quốc gia dân chủ” mà phong trào “tự do giới tính” ngày càng mạnh mẽ thì những biện pháp chủ yếu dựa vào ngăn cấm này chưa chắc đã có tác dụng. Nếu dùng pháp luật để ngăn cản thì e rằng sẽ “vi phạm nhân quyền”. Trước tình hình đó, bà Yeoman đã có một cách nghĩ độc đáo, phát minh ra loại búp bê tự động, hàng ngày có thể cất tiếng khóc vào những giờ quy định, ngoài ra còn biết “tè dầm”, mục đích của loại búp bê này là giúp cho những bà mẹ vị thành niên “suy nghĩ kĩ trước khi hành động”.

Loại “búp bê suy nghĩ kĩ” này không chỉ đơn giản như những con búp bê tự động thông thường. Đặc điểm lớn nhất của nó là cứ cách một khoảng thời gian nhất định, bất kể ngày hay đêm là nó lại phát ra tiếng khóc như tiếng khóc của trẻ sơ sinh, khi được “bố mẹ” ôm vào lòng vỗ về trong 20 phút thì nó sẽ lại “ngoan ngoãn” ngừng khóc. “Người mẹ giả” có thể điều chỉnh biểu hiện hành vi của búp bê, cũng có thể khiến nó chỉ khóc một lát là đã ngừng rồi. Ngoài ra còn có thể điều chỉnh sang chế độ “khóc to”, cho dù là đồ đạc thế nào thì cũng không thể làm cho nó ngừng khóc được.

Loại búp bê này có kích cỡ giống như một đứa trẻ sơ sinh, hơn nữa trông nó còn rất đáng yêu. Sau khi đưa ra thị trường loại búp bê này đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt của rất nhiều thiếu nữ. Họ vui vẻ bỏ ra khoảng 200 đô la Mỹ để mua về, đặt búp bê nằm trong nôi hoặc trong xe đẩy, coi nó giống như là “cục cưng” của mình vậy. Có người còn coi những con búp bê này như là đứa con thật sự của mình, đóng vai “người mẹ” đưa nó đi dạo trong công viên một cách hết sức tự nhiên.

“Trên đời này chỉ có mẹ là tốt”, nhưng muốn làm một người mẹ tốt thật không dễ chút nào. Đặc biệt là những thiếu nữ đang ở trong độ tuổi trưởng thành và đang phải đi học, khi bị làm phiền bởi tiếng khóc bất kể ngày đêm của búp bê cũng như việc “tè dầm” làm ướt hết giường chiếu thì không thể không “suy nghĩ kĩ” về hành động của mình. Nghe nói sau khi loại búp bê này được bán trên thị trường, quả thật đã có không ít người cam tâm tình nguyện từ bỏ ý định làm một người mẹ trước khi kết hôn.

Thuận theo thời thế còn có thể hiểu là mượn sức mạnh từ bên ngoài hoặc từ sức mạnh đối thủ để làm nên sức mạnh của mình, từ đó đạt được mục đích. Giống như binh pháp đã nói, nếu đánh nhau trực diện thì chỉ “giết địch một nghìn, thiệt quân tám trăm”, không bằng dùng phương pháp “bốn lạng nhấc nghìn cân” để hóa giải sức mạnh của kẻ địch. Với mỗi

người chúng ta thì biện pháp thông minh nhất chính là lợi dụng sức mạnh của người khác để đạt được thành công.

Đêm trước cuộc bầu cử tổng thống, khi tham gia một buổi diễn thuyết tại nghị viện, Lincoln đã bị một nghị viên lăng mạ. Ông ta nói: “Thưa ngài Lincoln, trước khi ngài bắt đầu diễn thuyết, tôi hi vọng ngài nhớ rằng mình là con trai của một người thợ đóng giày.”

Lincoln liền đáp lại ông nghị viên kiêu ngạo đó: “Tôi vô cùng cảm ơn ngài đã nhắc tôi nhớ về người cha mình. Ông ấy đã mất rồi. Tôi sẽ mãi mãi ghi nhớ lời cảnh cáo của ngài, tôi biết rằng mình làm tổng thống sẽ không bao giờ được tốt như cha tôi đóng giày. Theo tôi được biết thì trước kia cha tôi cũng đã từng đóng giày cho người nhà của ngài. Nếu giày của ngài không vừa chân, tôi có thể giúp ngài sửa nó. Tuy tôi không phải là một người thợ đóng giày vĩ đại nhưng từ nhỏ tôi đã học được những kĩ thuật đóng giày từ cha mình.”

Sau đó ông lại quay ra nói với tất cả các nghị viên: “Với bất cứ ai trong nghị viện này cũng thế, nếu giày của mọi người đều là do cha tôi đóng mà đã đến lúc chúng cần phải sửa chữa, tôi nhất định sẽ cố gắng hết sức để giúp đỡ. Nhưng có một chuyện cần phải khẳng định là, tay nghề của ông thì không ai có thể bì kịp.”

Nói đến đây thì ông rơi lệ, tất cả những lời cười nhạo giờ đều biến thành những tràng vỗ tay nhiệt liệt. Cuối cùng Lincoln cũng đã được bầu làm tổng thống đúng như ước nguyện.

Nếu sau khi bị người khác xúc phạm mà Lincoln lại nổi giận thì đã mắc mưu của người nghị viên đó, bởi mục đích của họ là làm tổn hại tới hình tượng của Lincoln. Nhưng Lincoln đã không hề bị ảnh hưởng mà lại khéo léo biến sự xúc phạm và thù địch của người đó thành buổi tưởng niệm người cha của mình, kết quả là không những đã hóa giải được sức mạnh thù địch đó mà đồng thời còn xây dựng được một hình tượng đẹp trong mắt mọi người, giành được tình cảm tốt đẹp của họ.

Mỗi người đều có một cá tính khác nhau, do đó Khổng Tử đã từng đề xuất quan điểm “dạy học tùy theo tài năng”. Mỗi người chúng ta nếu muốn thành công thì cần căn cứ theo sở thích, hứng thú của mình để làm những việc “thuận theo thời thế”, để tìm được con đường đi tới thành công cho mình.

Einstein khi còn nhỏ về mặt trí tuệ không có gì nổi bật, thậm chí còn kém hơn so với các bạn bình thường. Các thầy cô giáo tiểu học đã từng nhận xét về cậu rằng: “Trí tuệ chậm phát triển, nói năng cũng không rõ ràng, không thể thành tài được.” Cha của Einstein không hề vì thế mà buồn phiền. Ông thường đưa con trai đi ra vùng ngoại ô chơi hết sức vui vẻ, giúp cậu mở rộng tầm nhìn, rèn luyện cho đức tính ham học hỏi tìm tòi của cậu. Tuy vậy, mẹ của Einstein là một người chơi đàn piano rất giỏi nhưng cậu lại không hề thích chơi đàn, mẹ cậu không vì thế mà bắt ép cậu, ngược lại còn tìm mọi cách để phát hiện ra con mình “có thứ gì mà người khác không nhìn ra được”.

Năm Einstein 8 tuổi, cha cậu cho cậu một cái la bàn, chẳng ai có thể ngờ rằng cậu bé chỉ dựa vào cái la bàn, cái kim của la bàn mà đưa ra được hai, ba chục câu hỏi khiến cho cha cậu

không thể nào trả lời được. May mà Einstein có một người chú làm công việc kỹ thuật cao, khá phù hợp để trả lời những câu hỏi của cậu. Từ đó cha mẹ của Einstein dựa vào đặc điểm sở thích của con trai mà phát hiện ra rằng cậu rất có hứng thú với các môn số học và vật lý, hơn nữa sở thích này còn giúp cậu tạo nên một cá tính dám suy nghĩ khác người và không ngừng tìm tòi, cuối cùng tạo nền tảng cho cậu sáng tạo ra thuyết tương đối vĩ đại.

Vạn vật trên đời này đều có quy luật, người xưa khi làm việc thường chú trọng tới “thiên thời, địa lợi, nhân hòa”. Cái gọi là “thiên thời” ở đây vốn chỉ điều kiện thời tiết khí hậu phù hợp để làm một việc gì đó. Xét trên một mức độ nào đó thì “thuận theo thời thế” thật ra chính là để chỉ làm việc dựa trên quy luật, có làm việc dựa trên quy luật thì mới có thể thành công.

8. Biến áp lực thành động lực

Quan điểm chủ đạo: Áp lực là một phần không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi con người, áp lực có thể tạo ra những gánh nặng về mặt tâm lý và tinh thần, trực tiếp ảnh hưởng tới sức khỏe và tuổi thọ của con người. Nhưng nó cũng là chất kích thích cho cuộc sống, khiến cho tinh thần của con người phấn chấn hơn, khiến chúng ta không ngừng trưởng thành và không ngừng tiến bộ.

Xã hội ngày nay là một xã hội cạnh tranh vô cùng khốc liệt và chứa đựng đầy áp lực. Dường như mỗi người chúng ta đều có áp lực của riêng mình: học sinh có áp lực về bài tập và việc thi cử, lên lớp; công nhân có áp lực bị đuổi việc; viên chức có áp lực bị cắt giảm nhân lực; thương nhân có áp lực cạnh tranh trên thị trường... Sở dĩ chúng ta nảy sinh ra áp lực là do khi một số những nhu cầu, nguyện vọng, mong muốn của chúng ta gặp phải trở ngại và sự ngăn cản tạo ra những phản ứng không tốt.

Áp lực có tính phá hoại tương đối lớn. Nếu chúng ta không biết cách giải tỏa áp lực cho mình mà lại tích lũy nó ở trong lòng thì áp lực sẽ biến thành một cái khóa khóa chặt tâm hồn của chúng ta lại. Như vậy chúng ta sẽ mất đi năng lực phán đoán lý trí, mất đi sự tự do kích thích tiềm năng. Ở Mỹ hàng năm bị tổn thất tới 300 tỉ đô la đều do nguyên nhân áp lực tạo ra, liên minh châu Âu hàng năm cũng do áp lực trong công việc quá lớn mà bị tổn thất khoảng 20% sức lao động. Còn ở Trung Quốc, do ảnh hưởng của áp lực có tới 80% số người ở vào trạng thái sức khỏe trung bình, cuộc sống bị ảnh hưởng khá lớn.

Phương Tây có một câu ngạn ngữ là: “Ngọn cỏ cuối cùng có thể đè nặng lên lưng lạc đà.” Cũng tương tự như vậy, những chuyện buồn phiền lặt vặt trong công việc và cuộc sống có thể gây ra áp lực về tâm lý và tinh thần cho chúng ta, trực tiếp ảnh hưởng đến sức khỏe và tuổi thọ của chúng ta.

Có một thầy giáo nọ khoảng hơn 50 tuổi vẫn thường xuyên tập thể dục, trong cuộc sống hàng ngày cũng hay cười nói rất vui vẻ thoải mái. Nhưng có một năm nọ trong một lần kiểm tra sức khỏe, thầy được phát hiện ra rằng gan có vấn đề, từ đó tinh thần của thầy sa sút hẳn. Người khác lúc nào gặp thầy cũng thấy thầy thở ngắn than dài, kết quả là chưa đầy nửa năm thầy đã gầy gò xanh xao hẳn. Năm sau vừa mới ăn Tết xong đã nghe nói thầy gầy yếu quá mà

mất rồi. Bác sĩ nói nguyên nhân cái chết của thầy không phải do bệnh gan gây ra mà là do áp lực tâm lý quá lớn.

Tuy áp lực mang đến cho cuộc sống của chúng ta nhiều ảnh hưởng không tốt nhưng nếu không có áp lực thì lại làm cho con người mất đi khả năng thích ứng và động lực để tiến bộ, khiến chúng ta chẳng thể làm nổi một việc gì. Không có áp lực, sự lười biếng cố hữu của con người sẽ mạnh dần lên, chúng ta sẽ thiếu ý thức tích cực tiến tới; không có áp lực chúng ta sẽ không thể cảm nhận được nguồn sức mạnh động viên cổ vũ tinh thần. “Người sắt” Vương Tiến Hỷ đã từng nói: “Giống không có áp lực sẽ không có dầu, người không có áp lực sẽ bay lung tung.” Một số người lớn tuổi khi về hưu thường có vẻ hết sức cô đơn, thường nói với mọi người rằng “rảnh rồi đến phát chán lên”, nguyên nhân là do họ thiếu áp lực, khiến cho họ không thể tập trung tinh thần để làm một việc gì đó.

Rất nhiều các chuyên gia tâm lý cho rằng áp lực là một phần không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi người. Nhà tâm lý học chuyên nghiên cứu về tác hại của áp lực, Hans Selye, cũng thừa nhận rằng: “Áp lực là chất kích thích của cuộc sống. Áp lực khiến chúng ta phấn chấn hơn, giúp chúng ta tồn tại.” Các thực nghiệm của Daniel Berlyne cũng cho thấy, cho dù là con người hay là những loài động vật khác, càng là những kích thích phức tạp, mới mẻ và bất ngờ thì càng có nhiều phản ứng. Các thí nghiệm của Lindsay cũng chứng tỏ: “Những con thú non được thí nghiệm bằng cách kích thích bởi dòng điện sau khi trưởng thành dường như có thể ứng phó với các tình huống áp lực tốt hơn so với những con cùng đàn không bị kích thích.”

Thời xa xưa các ngư dân Nhật Bản khi ra biển bắt lươn, do thuyền nhỏ nên khi về đến bờ thì gần như toàn bộ số lươn bắt được đều đã chết cả rồi. Thế nhưng có một ngư dân, các thiết bị bắt lươn trên thuyền của ông cũng như khoang thuyền chứa lươn đều không giống với các thuyền khác. Mà lươn của ông khi về đến bờ vẫn còn sống nguyên và tươi roi rói, nhờ vậy bao giờ ông cũng bán được giá đắt gấp đôi so với những người khác. Chỉ mấy năm sau, người ngư dân đó đã trở thành một phú ông nổi tiếng gần xa.

Về sau, người ngư dân này không may lâm trọng bệnh không thể ra biển được nữa, ông liền đem bí quyết giữ cho lươn còn sống truyền lại cho con trai:

“Nguyên nhân khiến cho lươn bị chết là do chúng biết được rằng chúng đã bị bắt rồi, chờ chúng ở phía trước chỉ có một con đường chết mà thôi, hi vọng sống sót đã không còn nữa, bởi vậy ở trong khoang thuyền chưa được bao lâu thì chúng đều chết cả.”

“Để thay đổi tình trạng đó, cha đã thả trong khoang thuyền một số cá trê. Lươn và cá trê vốn có bản tính hiếu chiến, để có thể đối phó với sự tấn công của cá trê, lũ lươn cũng bị bắt buộc phải đánh lại. Trong trạng thái đấu tranh đó, bản năng sinh tồn của lươn được kích thích mạnh mẽ, do vậy chúng vẫn còn sống sót.”

Tuy áp lực có khả năng phá hoại song nó cũng có khả năng thúc đẩy tích cực. Do con người luôn có tính lười biếng cố hữu, chỉ khi có một áp lực nhất định thì mới có thể phát huy hết mức tiềm năng của mình, áp lực là nguồn động lực tốt nhất để thúc đẩy con người

tiến bộ. Nhà khoa học nổi tiếng thế giới Beveridge đã từng nói: “Những công việc xuất sắc nhất của con người thường được hoàn thành trong nghịch cảnh, những áp lực về mặt tinh thần, thậm chí những nỗi đau về mặt thể xác đều có thể trở thành liều thuốc kích thích tinh thần.”

Với một người có khát vọng thành công, nếu có thể biến áp lực thành động lực thì sẽ dễ dàng kích thích tính tích cực của mình, từ đó dễ dàng đạt được mục tiêu.

Grignard vốn xuất thân trong một gia đình giàu có, từ nhỏ cuộc sống đã rất đầy đủ, không cần phải làm gì, mọi người đều nói cậu là một công tử nhà giàu rồi sẽ chẳng làm nên trò trống gì. Trong một buổi tiệc nọ, Grignard cố ý tiếp cận một cô gái xinh đẹp, nhưng cô gái này đã nói thẳng vào mặt cậu rằng: “Xin anh hãy đứng xa ra, tôi ghét nhất là dạng công tử bột vô dụng như anh.” Lòng kiêu ngạo của Grignard nổi lên, đây là lần đầu tiên cậu bị xúc phạm như vậy. Sự xúc phạm này đã giáng một đòn nặng nề khiến cho cậu tỉnh ngộ.

Từ buổi tiệc về nhà, cậu gửi lại cho người nhà một bức thư, trong đó viết rằng: “Xin đừng đi tìm con nữa, hãy để con đi khổ công học tập, con tin rằng tự mình sẽ tạo ra được thành tích không thua kém ai.” Quả đúng như vậy, 8 năm sau, cậu đã trở thành một nhà hóa học nổi tiếng, một thời gian sau còn nhận được giải thưởng Nobel hóa học. Về sau Grignard nhận được một bức thư, trong thư chỉ viết đúng một câu: “Tôi luôn luôn kính trọng những người dám chiến thắng chính bản thân mình.” Người viết thư chính là cô gái xinh đẹp nọ.

Sau khi bị xúc phạm trước mặt mọi người, Grignard mới cảm nhận được sự ngu dốt trước đây của mình. Để rửa sạch nỗi nhục này, thúc đẩy mình tự chiến thắng bản thân, về sau cậu đã dùng vinh dự để thay cho nỗi nhục nhã, thực hiện bước chuyển hóa từ một chàng công tử bột chỉ biết ăn chơi thành một nhà hóa học vĩ đại. Đây chính là kết quả do áp lực tạo nên.

Con đường đời vốn tràn đầy những khó khăn, hiểm trở. Trong xã hội cạnh tranh khốc liệt như hiện nay càng chứa đầy thách thức và áp lực. Áp lực và động lực vốn tồn tại song song, áp lực có thể chuyển hóa thành động lực, áp lực càng lớn thì động lực cũng sẽ càng lớn. Nếu không có áp lực thì con người sẽ ngày càng trở nên lười biếng, tư tưởng sẽ ngày càng lỏng lẻo, ý thức sẽ ngày càng lạc hậu, sẽ không thể nào làm việc chăm chỉ được.

Do vậy chúng ta nên dùng thái độ tích cực lạc quan để đối mặt với áp lực, biến áp lực thành một dạng cơ hội, là cơ hội để tăng cường khả năng của bản thân. Chỉ khi áp lực và động lực cùng tồn tại thì con người mới có thể không ngừng trưởng thành, không ngừng tiến bộ, không ngừng chiến thắng chính bản thân mình.

9. Hóa phúc thay phiên, biến nguy cơ thành cơ hội

Quan điểm chủ đạo: Bất hạnh khiến con người đau buồn và tuyệt vọng nhưng bất hạnh cũng có thể mài dũa con người, kích thích khát vọng thành công. Nếu chúng ta đem tâm trạng tích cực để đối diện với bất hạnh, giữ thái độ không chịu khuất phục để chiến thắng bất hạnh thì bất hạnh sẽ biến thành may mắn.

Vào tiết học cuối cùng, giáo sư nói với các học sinh: “Vì tiết học cuối cùng này, tôi đã chuẩn bị suốt một tuần liền. Xin hãy xem...” Ông chỉ vào hai chiếc chuồng bằng thủy tinh vừa to vừa dài nằm trên bàn, “Đây là hai con chuột bạch do tôi nuôi, một con thích ăn hạt dẻ còn con kia thích ăn khoai tây. Hàng ngày tôi đều cho chúng ăn đầy đủ, chưa hề bỏ sót”. Sau đó giáo sư đặt vào trong chuồng hai chiếc gậy gỗ, một đầu cắm vào chiếc giỏ treo lơ lửng trên không. Mọi người nhận thấy: Ở trong giỏ có nhiều loại hoa quả, bánh kẹo khác nhau, nhưng hai con chuột trong chuồng dường như chẳng hề có phản ứng gì. Một học sinh bèn nói: “Em hiểu rồi, con người ta không thể chỉ bằng lòng với mối lợi nhỏ, phải không ngừng nỗ lực phấn đấu.”

Giáo sư cười và gật đầu rồi nói: “Trong tủ của tôi vẫn còn một con chuột bạch.” Ông liền quay người bê chiếc chuồng thủy tinh đựng con chuột bạch thứ ba ra, bên trong chỉ có một con chuột bạch đang vô cùng hoảng sợ, nhìn trước ngó sau, chạy trốn lung tung, bộ dạng cứ như đang sợ mất hồn vậy. Giáo sư liền đặt chiếc chuồng lên bàn, và cũng lấy một cây gậy gỗ nối liền giữa cái chuồng và chiếc giỏ đựng hoa quả. Một học sinh lại cười nói: “Em hiểu rồi, con người ta khi gặp nguy khốn mới có thể tìm được cách hóa giải, con chuột này chắc hẳn đã bị đói rất lâu rồi phải không ạ?”

Giáo sư cười và gật đầu rồi nói: “Con chuột bạch này đã bị đói suốt một tuần. Nhưng nó không thông minh như các em tưởng đâu, nó không thể nhanh chóng tìm ra lối thoát được.”

Giáo sư liền quay người bê ra một chiếc bát đựng nước. Một học sinh nữ liền lên tiếng: “Đừng giày vò nó nữa!” Giáo sư không để ý tới điều đó, đổ hết bát nước vào con chuột đang bị đói ở trong chuồng. Con chuột đó nổi trên mặt nước, cuống cuồng bơi về bốn bức vách của cái chuồng, nhưng nó không thể nào trèo lên được. Cuối cùng nó đã phát hiện ra cây gậy liền bơi về phía đó, cẩn thận từng bước trèo lên giữa không trung rồi dừng lại một lát. Có một học sinh nữ lại kêu lên: “Tiếp tục đi, tiếp tục đi, sắp có đồ ăn rồi!”

Giáo sư liền nói: “Em có kêu thì nó cũng không hiểu đâu”. Giáo sư liền châm lửa một ngọn đèn cồn, đặt ở trên tay, di chuyển tới bên dưới con chuột bị đói. Không khí nóng bốc lên trên làm con chuột đói hoảng sợ, trèo thật nhanh lên phía trên... Trong tiếng hoan hô vang dội của mọi người, con chuột đói đã tìm thấy thức ăn ở trong giỏ, bắt đầu ăn nhồm nhoàm.

Tại sao trong số ba con chuột bạch ở trong chuồng chỉ có con chuột thứ ba mới phát hiện ra trong chiếc giỏ treo trên đầu có chứa thức ăn? Con chuột trong chiếc chuồng thứ nhất vì đã ăn no rồi nên không có nhu cầu tìm kiếm thức ăn; con chuột trong chiếc lồng thứ hai tuy rằng rất đói nhưng nhu cầu tìm kiếm vẫn chưa mạnh lắm, do đó nó đã không phát hiện ra đồ ăn; còn con chuột trong chiếc chuồng thứ ba bị gặp phải nguy cơ lớn hơn nhiều so với hai con chuột kia, do đó nhu cầu tìm kiếm lối thoát cũng mạnh mẽ hơn, điều này đã thúc đẩy nó tìm ra lối thoát, đồng thời phát hiện ra thức ăn ở trong giỏ.

Thật ra con người cũng giống như vậy. Khi chúng ta được ăn no mặc ấm rồi thì sẽ dễ dàng có cảm giác thỏa mãn, rất khó tìm thấy động lực để phấn đấu; nhưng khi chúng ta gặp phải những cảnh ngộ bất hạnh thì có trạng thái tinh thần phấn đấu tới cùng, kích thích tiềm năng vốn có của chúng ta, kết quả ngược lại còn giúp chúng ta càng dễ dàng thay đổi vận mệnh của mình hơn nữa.

Tuy vậy trong thực tế có rất nhiều người sau khi gặp phải những việc không may, có người thích oán trời trách người, có người bắt đầu nổi nóng, có người thậm chí còn phá hoại xã hội, làm hại bản thân. Kết quả thì sao đây, họ sẽ ngày càng lún sâu hơn vào thất bại mà thôi.

Nhà tiên tri Gibran đã từng nói, ngoài việc đi qua con đường trong đêm tối thì con người không có cách nào tới được với bình minh. Bất hạnh không hề đáng sợ tới như vậy, ngược lại nó còn là trường học lớn nhất để mài dũa con người. Thành tựu của rất nhiều người đều được tạo ra từ trong bất hạnh, ví dụ như Văn Vương vì bị bắt giữ mà có được “Chu dịch”, Trùng Nhĩ vì bị nguy khốn mà có được “Xuân Thu”, Khuất Nguyên trầm mình mà có được “Li tao”, Tả Khâu Minh bị què mà có được “Quốc ngữ”...

Chúng ta đều biết, một chiếc lọ đựng nước hoa mà không có chỗ mở thì chỉ còn cách đập vỡ bình mới có thể để cho mùi thơm toát ra ngoài; một hòn đá thô ráp phải trải qua mài dũa mới có thể biến thành một tác phẩm nghệ thuật đẹp đẽ. Nếu cuộc đời của chúng ta quá thuận lợi thì dễ nảy sinh cảm giác kiêu ngạo, tự mãn, coi một số việc là chuyện đương nhiên, đến khi gặp phải những thử thách thật sự thì thường thấy nản lòng hoặc không biết phải làm thế nào. Còn nếu trong quá trình trưởng thành chúng ta phải trải qua một số khó khăn, bất hạnh thì sẽ kích thích ý chí phấn đấu của chúng ta, suy nghĩ vấn đề cũng sẽ sâu sắc và lý trí hơn, do vậy có thể tạo ra nguồn sức mạnh phi phàm.

Khi còn nhỏ Wells là một đứa trẻ hết sức nghịch ngợm. Một hôm, cậu đang chơi đùa cùng chúng bạn thì có một đứa trẻ đáng người rất to cao liền ném cậu bé Wells thấp bé nhẹ cân lên trên đầu. Thế nhưng khi Wells rơi xuống thì đứa trẻ to cao kia lại không đỡ được cậu! Vì chuyện này mà Wells phải nằm viện suốt mấy tháng trời, thế nhưng xương đùi của cậu không bao giờ có thể hồi phục hoàn toàn được, bất kì lúc nào nó cũng có nguy cơ bị nứt trở lại. Vậy là bác sĩ yêu cầu cậu một năm không được ra khỏi nhà.

Để khỏi buồn chán cô đơn, Wells đành phải làm bạn với những quyển sách. Từ lúc đó, cậu bắt đầu có hứng thú với sách vở và văn học, quyết tâm trở thành một nhà văn.

Năm Wells 13 tuổi, cậu bắt đầu đi làm thuê do hoàn cảnh gia đình hết sức túng quẫn. Cậu làm nhân viên ghi chép sổ sách tại một cửa hàng tạp hóa, mỗi ngày cậu phải thức dậy từ 5 giờ sáng, quét dọn cửa hàng cho sạch sẽ, đốt bếp lò cháy rực, cứ bận rộn như vậy đến tận 7 giờ tối, cậu mới được nghỉ. Wells rất căm ghét cuộc sống như vậy, bởi vì cậu chẳng có chút thời gian nào để đọc sách, viết văn nữa. Một tháng sau, ông chủ đã đuổi việc cậu vì chê cậu quá lười biếng. Sau đó Wells lại làm nhân viên ghi chép sổ sách trong một hiệu thuốc, nhưng chưa làm được một tháng thì lại bị đuổi việc.

Khi đã bị lâm vào bước đường cùng, cậu liền viết cho thầy giáo của mình một bức thư dài, kể về những khó khăn của mình và niềm yêu thích của mình đối với văn chương, khẩn thiết mong được thầy giáo giúp đỡ. Thầy giáo của cậu nhận được thư thì hết sức cảm động, đã tìm giúp cậu một công việc dạy học. Thế nhưng trên đời ai học được chữ ngờ? Sau khi cậu bắt đầu đi dạy học thì vận rủi lại đuổi theo cậu: trong một trận đấu bóng đá, Wells khi đang làm trọng tài thì vô tình bị một cầu thủ đồn ngã, sau đó lại bị một cầu thủ khác từ phía sau chạy tới dẫm lên người, khiến cho phổi và vai của cậu bị tổn thương nghiêm trọng. Sau khi Wells được đưa tới bệnh viện cấp cứu, bác sĩ chỉ có thể lắc đầu đầy tiếc nuối.

Tuy vậy, Wells đã rất may mắn có thể sống sót, chỉ có điều cậu đã trở thành người tàn phế một nửa rồi. Trong những tháng ngày đầy đau khổ đó, cậu đã không hề nản chí, không hề mất đi niềm đam mê trước sau như một với sự nghiệp cũng như tinh thần làm việc không biết mệt mỏi. Cậu vẫn tiếp tục đọc sách, viết văn. Cuối cùng, “có công mài sắt có ngày nên kim”, tác phẩm của Wells đã được đông đảo công chúng đón nhận, những tác phẩm này không chỉ nổi tiếng ở nước Anh mà còn được lưu truyền trên khắp thế giới. Wells đã trở thành một nhà văn nổi tiếng trên toàn thế giới.

Bất hạnh khiến con người đau buồn và tuyệt vọng nhưng bất hạnh cũng có thể mài dũa con người, kích thích khát vọng thành công. Victor Hugo đã từng nói: “Con người ta khi gặp phải nghịch cảnh sẽ càng kiên cường không chịu khuất phục hơn so với khi ở trong hoàn cảnh thuận lợi, khi gặp vận đen sẽ càng dễ rèn luyện bản thân hơn là khi gặp vận đỏ.” Nếu chúng ta đem tâm trạng tích cực để đối mặt với bất hạnh, giữ thái độ không chịu khuất phục để chiến thắng bất hạnh thì bất hạnh sẽ biến thành may mắn.

Chia sẻ ebook: <http://downloadsach.com>

Follow us on Facebook: <https://facebook.com/caphebuoitoi>